

**MINISTERE DE L'AGRICULTURE
ECOLE NATIONALE SUPERIEURE AGRONOMIQUE DE MONTPELLIER**

THESE

**présentée à l'Ecole Nationale Supérieure Agronomique de Montpellier
dans le but d'obtenir le DIPLOME DE DOCTORAT**

Spécialité : Agro-économie

Formation doctorale : Economie du Développement Agricole, Agro-alimentaire et Rural

Ecole Doctorale : Economie et Gestion de Montpellier

Laboratoire : CIRAD-Tera, programme « Agricultures Familiales »

**LE DEVELOPPEMENT DE L'AGRICULTURE FAMILIALE :
PROCESSUS D'INTERACTIONS ENTRE CHANGEMENTS
TECHNIQUES ET CHANGEMENTS INSTITUTIONNELS
Un « cas d'école » : la commune de Silvânia-Brésil**

PAR

SEBASTIEN BAINVILLE

Soutenue le 21 janvier 2000 devant le jury composé de :

Philippe LACOMBE, Professeur à l'ENSA Montpellier, Président

Ricardo ABRAMOVAY, Professeur à l'Université de São Paulo, Rapporteur

**Denis REQUIER-DESJARDINS, Professeur à l'Université de Versailles/St Quentin en
Yvelines, Rapporteur**

**Michel BENOIT-CATTIN, Directeur de Recherche CIRAD Montpellier, Directeur de
thèse**

Betty WAMPFLER, Chercheur CIRAD-Tera, Montpellier, Examinatrice.

Remerciements

Je tiens tout d'abord à remercier Michel Benoit-Cattin qui a su très tôt transformer en sujet de thèse de vagues interrogations personnelles et dont les orientations ont guidé ce travail tout au long de sa réalisation.

Mes remerciements iront ensuite à Philippe Bonnal dont les nombreuses visites sur le terrain et les discussions qui en ont résultées ont été des plus enrichissantes.

Que toutes l'équipe du projet Silvânia se trouve ici remerciée : Euter Paniago Junior, José Luis Fernandes Zoby, Marcelo Leite Gastal, Suzana Sperry, Neusa Alice dos Santos, José Madeira, Rui Veloso, Homero, José Humberto et Marcelo Ayres. Que ce travail puisse contribuer à vos travaux futurs.

Merci à Françoise et François Bertin, Muriel et François Affholder pour leur accueil et leur soutien.

Je n'oublierai pas l'aide cruciale de Carlim et Vanderli et toute l'équipe de la Centrale de Silvânia à qui je dois mes premiers mots de portugais et dont la connaissance du terrain fut irremplaçable.

Enfin et surtout, comment remercier les agriculteurs de Silvânia pour avoir accordé tant de patience face à toutes les questions auxquelles ils ont du répondre !

à Anne

SOMMAIRE

INTRODUCTION _____ 1

PREMIERE PARTIE : A LA RECHERCHE D'UN CONSENSUS THEORIQUE, POUR
L'ANALYSE EMPIRIQUE D'UN « CAS D'ECOLE »

Chapitre I. Le passage du technique à l'institutionnel	9
L'agriculture familiale, concept flou pour une réalité diverse	9
Entre le paysan chayanovien...	9
..et l'entrepreneur agricole	10
L'agriculture familiale « moderne »	10
Le développement de l'agriculture familiale : problème technique, problème de rationalité ou de contexte ?	11
Faut-il remettre en cause la rationalité des producteurs ?	12
Ou prendre en compte un contexte économique défavorable ?	12
Le changement dépasse l'exploitation	14
La nécessité de nouveaux concepts	15
Les institutions, nouvel objet d'analyse de la science économique	15
Le point de départ : une critique de la théorie de la firme	16
Ouverture de la boîte noire	16
Nouveaux concepts	17
Les institutions	18
Les organisations : nœuds de contrats, structure de gouvernance ou dispositifs cognitifs collectifs ?	19
L'origine des organisations	21
Les raisons de coopérer	21
Organisation ou marché ?	23
Du changement technique au changement institutionnel : changement d'objet pour un même débat	24
Les institutions traditionnelles peuvent-elles se moderniser ?	25
Les principes des institutions traditionnelles	25
Les questions soulevées par les travaux empiriques : origines et limites des organisations paysannes	27
La base traditionnelle : nécessaire mais limitante	27
Les organisations modernes : des fonctions encore mal définies	28
Les critiques théoriques à l'analyse néo-institutionnelle	29
L'économique et le social, la poule et l'œuf	29
Les limites à l'endogénéisation des institutions	30
Des approches certes incomplètes mais conservant toute leur pertinence	31
L'analyse évolutionniste : séduisante mais insuffisante	31
L'analyse de North : un consensus ?	32
Règles formelles, règles informelles et équilibres institutionnels	32
Le passage d'un équilibre à un autre : changement dans les prix relatifs et recherche du profit	32
Innovation institutionnelle et efficacité économique ne sont pas synonymes	33
La délicate prise en compte de l'idéologique	34
Le développement économique : changement technique et changement institutionnel	35
Le « noyau dur » de la théorie marxiste...	35
Réinterprété par les institutionnalistes	36
Les enseignements de la théorie néo-institutionnelle : vers une nouvelle interprétation du développement de l'agriculture familiale	37
L'exploitation familiale : une organisation spécifique	37
Les institutions agraires : « chaînon manquant » de la théorie des systèmes agraires	38
Le développement de l'agriculture familiale comme processus de changement technique et de changement institutionnel	39
Coûts de production et coûts de transaction	39
Coûts de transaction externes et diversité organisationnelle de l'agriculture familiale	40
La théorie des coûts de transaction : un paradigme commun ?	41

Chapitre II. Objet d'étude et méthodologie	43
Problématique : de l'approche théorique du développement économique à l'analyse empirique de l'agriculture familiale	43
Hypothèses : les changements, une question d'intérêts et de moyens	44
Les producteurs familiaux sont dotés d'une rationalité limitée	44
Les marchés auxquels sont confrontés les producteurs familiaux sont imparfaits	44
Le changement technique suppose que les producteurs y ont intérêt et qu'ils en ont les moyens	44
Le changement institutionnel suppose qu'une partie au moins des individus y ont intérêt et qu'ils disposent des moyens nécessaires au changement	44
Les caractéristiques des unités de production et des institutions sont variables dans le temps et dans l'espace	45
Méthode : une approche nécessairement historique	45
L'histoire, pourquoi ?	45
L'histoire : comment ?	46
L'histoire « ancienne » : des données secondaires	46
L'histoire « récente » : peu de données	47
La période contemporaine : trop de données !	48
Du qualitatif au quantitatif	49
La mise en évidence et l'interprétation des changements	50
Chapitre III. La commune de silvânia, région d'étude privilégiée	52
L'agriculture familiale au Brésil : importance et caractéristiques générales	52
Le Centre-Ouest une zone originale propice au développement et à l'analyse de l'agriculture familiale	53
Peu d'exploitations familiales mais absence de conflits fonciers	53
Caractéristiques agro-climatiques	53
Une saison sèche marquée	54
La toposéquence classique	54
Hétérogénéité des conditions pédologiques	55
Le projet : du technique à l'institutionnel	56
1986-1989 : diagnostic de situation et analyse des systèmes de production	56
1990-1991 : un projet de recherche visant à favoriser l'adoption de nouvelles techniques à partir d'une stratégie communautaire	57
1992-1994 : un projet de recherche-développement visant le développement local sur la base d'associations de petits et moyens producteurs	57
1995-1998 : création d'instruments gouvernementaux destinés au renforcement de l'agriculture familiale	58

DEUXIEME PARTIE : DES COMMUNAUTES PAYSANNES AUX ASSOCIATIONS DE PRODUCTEURS

Chapitre I. 1750-1920, la colonisation d'un espace vierge et isolé, naissance d'une agriculture duale	60
Les origines : la ruée vers l'or !	60
Naissance d'une agriculture duale	61
Avec l'épuisement des sites aurifères, l'agriculture s'affirme	61
Des modes d'exploitation peu productifs...	61
...et des coûts de transaction élevés	62
...conduisent à une agriculture duale	62
Une société agraire dominée par l'oligarchie foncière	64
Chapitre II : 1920-1960, désenclavement régional, articulation aux marchés et diversification des institutions	65
Le Goiás, s'ouvre et se peuple	65
L'arrivée du train et le désenclavement régional	65
Développement des marchés locaux et régionaux	66

Intensification des échanges commerciaux et application des lois	67
L'intégration au marché aval s'accroît, l'articulation se généralise	67
La législation est appliquée : loi sur la terre et fin de l'esclavage	67
Les premiers changements techniques, fruits de la réduction	69
des surfaces et d'un début d'insertion aux marchés amont	69
Emergence d'une agriculture familiale marchande, articulée aux marchés	70
Entre grands domaines et exploitations paysannes...	70
...des exploitations familiales marchandes	70
...diversement articulées aux marchés suivant leur localisation	71
Des institutions agraires gérant les échanges de facteurs de production	72
Entre propriétaires terriens et travailleurs sans terre : une grande diversité de contrats	73
Entre les producteurs familiaux : contrats d'échange de facteurs de production et conventions de solidarité	73
Des institutions, pourquoi et comment ?	74
Prix relatifs des facteurs et niveau technique	74
Le quarteirão : un « monde domestique »	75
Réciprocité, biens collectifs et biens individuels	76
Réputation et hiérarchie	76
Chapitre III : 1960-1989 : les premières organisations, intensification et intégration sélective	80
La politique agricole : la modernisation conservatrice	80
1964-1980 : l'interventionnisme pour une modernisation conservatrice	80
Pour une agriculture qui consomme	81
Pour une agriculture insérée aux marchés internationaux	81
Pour une agriculture « moderne »	82
Des mesures relevant du secteur public	82
Les années 80 : de l'interventionnisme à l'autorégulation	83
Mise en place des premières organisations	84
Les organisations étatiques :	84
une inadéquation croissante à la production familiale	84
De l'ACAR à l'EMATER : de l'humanisme militant à la norme technologique	84
L'ACAR : association au service de la base	84
L'Emater : organisme d'Etat appliquant les directives politiques	87
L'EMBRAPA, une organisation publique de recherche appliquée !	90
Le changement technique comme base du développement	90
La recherche agronomique : produire des « paquets techniques »	90
Les organisations non étatiques	93
Les organisations d'inspiration religieuse : accès à l'information et revendications politiques	93
Mise en place du contexte syndical	95
Les mouvements « paysans » : la prédominance des revendications foncières	96
Les mouvements « patronaux » : de l'unité de classe aux divergences d'intérêts	98
Le mouvement coopératif	100
Entre « patrons » et « paysans », une absence remarquable d'agriculteurs familiaux ?	103
Effet des organisations sur les exploitations familiales : insertion et intensification sélective	104
Le nouveau statut de la terre et ses conséquences	104
Une série de changements techniques pour un public privilégié	106
Les différents types de producteurs, affirmation de l'agriculture familiale marchande	108
Aux côtés de grandes exploitations capitalistes.	108
Les grands domaines d'élevage extensifs	108
Les exploitations de grandes cultures mécanisées	109
...l'agriculture familiale : entre les exploitations paysannes et les exploitations patronales intégrées aux marchés, un groupe extrêmement hétérogène	109
Hétérogénéité des structures de production	110
Hétérogénéité des modes et des degrés d'insertion aux marchés	112
Hétérogénéité des coûts de transaction : accentuation de la polarisation géographique	119
Chapitre IV : 1989-1994: changement institutionnel et généralisation des possibilités de capitalisation	121
Désengagement de l'Etat et décentralisation	121
Remise en cause des organisations publiques	122
Les exploitations familiales : une nécessaire intensification mais des moyens inexistants.	123

La conquête d'un nouvel espace institutionnel	124
pour les « petits producteurs »	124
Une innovation endogène mais non spontanée...	124
Une opportunité	124
Des « leaders » et des passagers clandestins	124
...tenant compte des références organisationnelles existantes	126
...et valorisant les bases organisationnelles locales	128
Alliance temporaire et négociations avec le pouvoir politique	130

TROISIÈME PARTIE : AUJOURD'HUI, LA NÉCESSAIRE MAIS DIFFICILE UNION D'INTÉRÊTS DIVERGENTS

Chapitre I : le paradoxe des années 90 : une prise en compte de l'agriculture familiale dans un contexte libéral	134
Un contexte économique stable mais défavorable	134
Une stabilisation monétaire réussie	134
Ouverture commerciale et adhésion au Mercosul	135
Les effets sur le secteur agro-alimentaire	135
Initialement : un marché local et peu concurrentiel	135
Ouverture et croissance des importations	135
Croissance de la production nationale	137
Une nouvelle demande : quantité et qualité	137
Concentration industrielle	138
Les conséquences au niveau local	138
Une (re ?) découverte de l'agriculture familiale	140
Changement de paradigme scientifique	140
Une nouvelle orientation politique	141
Valoriser les organisations locales	142
Malgré leurs difficultés	146
Chapitre II : du changement institutionnel au changement technique	148
Généralisation des associations	148
Un processus de capitalisation rapide	149
Une entrée massive de capital	149
Des investissements individuels et collectifs	150
Une nouvelle voie d'accumulation	151
Une forte intégration aux marchés amont et aval	152
Une forte intensification de la production laitière	155
Des changements techniques radicaux	156
Au niveau des systèmes de culture : mécanisation et substitution de la main-d'œuvre	156
Généralisation de la mécanisation	156
Une forte croissance des rendements	159
Au niveau des systèmes d'élevage : une intensification en travail	159
La généralisation des pâturages artificiels	159
L'émergence de nouveaux systèmes d'alimentation	161
De nouveaux modes de différenciation des exploitations	167
La distinction associés/non associés	167
Inadéquation de la typologie	169
De la diversité structurelle vers la diversité fonctionnelle	170
La variabilité fonctionnelle	170
Diversité des systèmes de production	171
Système cultures vivrières-petit élevage (SV: Sans vache)	176
Système extensif décapitalisé (ED)	177
Système intensif diversifié capitalisé (IDC)	178
Système intensif spécialisé capitalisé (ISC)	179
Système extensif spécialisé capitalisé (ESC)	180
Système extensif diversifié capitalisé (EDC)	181

Chapitre III. Les conséquences institutionnelles du changement technique	184
De nouveaux besoins institutionnels	184
Disparition des institutions traditionnelles	184
Un endettement croissant	185
Augmentation des coûts de production et des coûts de transaction	186
De l'articulation par transactions personnelles à l'intégration par transactions impersonnelles	186
Une plus grande spécificité des actifs	187
Des transactions plus fréquentes	188
L'incertitude économique s'accroît	188
Création et affirmation d'une nouvelle organisation : la centrale des associations	191
Des fonctions initialement mal définies	191
Une substitution rapide de l'Emater	191
Pour l'élaboration des projets de crédit	191
...et l'assistance technique.	192
Rassembler pour mieux négocier	192
Au niveau commercial : réduction des coûts de transaction	192
Développement des achats et des ventes collectives	192
Intégration des coûts de transaction et « céphalisation organisationnelle »	194
Au niveau politique : des travailleurs aux patrons	197
L'échec du Campo	197
Une alliance désormais possible	197
Une alliance favorable	199
Les organisations modernes et les solutions qu'elles apportent	200
Une évolution technique paradoxale ?	200
Des prix défavorables ?	203
Intensifier ou extensifier : l'importance du prix relatif des facteurs.	204
Une double nécessité : changement technique et changement institutionnel	207
Les organisations modernes et les problèmes qu'elles génèrent	209
La diversité technique des exploitations, un frein au développement institutionnel	209
Des différences marquées entre les exploitations...	209
...et entre les régions	210
Une dépendance variable vis-à-vis des organisations	211
Les limites à l'intégration des coûts de transaction	212
Au niveau associatif : économies ou déséconomies d'échelle ?	212
La mécanisation partagée : économies d'échelle et coûts de coordination	212
Paiement des prestations et remboursement des crédits individuels : pression du groupe ou prélèvement	214
La transformation des produits : des gains de valeur ajoutée perdus dans les coûts de transaction	216
Une séparation des tâches limitée et un recours toujours plus grand à la centrale	219
Au niveau de la Centrale : quelles fonctions intégrer, pour quel public et avec quel statut ?	221
Entre équité et rentabilité	221
Opportunisme externe et interne	223
Vers un nouveau statut	225
Entre firme capitaliste et firme autogérée	225
Un difficile équilibre : baisser les coûts de transaction externes sans augmenter les coûts de transaction internes.	227
Au niveau des unités de production : diversité des demandes	227
Au niveau des organisations : unicité de l'offre	228
Vers de nouvelles formes institutionnelles ?	229

CONCLUSION	232
-------------------	------------

INTRODUCTION

INTRODUCTION

Dans cette introduction, nous souhaiterions exposer l'itinéraire qui nous a conduit à nous intéresser conjointement au changement technique et au changement institutionnel ; nous présenterons, d'autre part, la démarche générale que nous avons suivie et la logique sous-tendant notre exposé.

Un souci d'opérationnalité

Issu d'une formation d'ingénieur, nous avons conservé dans nos travaux de recherche un objectif d'opérationnalité : la présente étude notamment vise ainsi autant la compréhension d'une réalité concrète que la production éventuelle de connaissances plus générales.

Nous avons commencé à travailler sur le projet Silvânia en tant que coopérant du service national. A l'époque, le projet avait déjà une longue histoire derrière lui et les thèmes de recherche étaient nécessairement plus fins que les diagnostics de situation qui avaient été réalisés au cours des premières années.

Parmi les différents aspects qui méritaient un approfondissement, les choix techniques opérés par les agriculteurs étaient alors placés au premier plan par les promoteurs du projet.

Nous avons ainsi cherché à analyser finement les modalités de prise de décision technique des producteurs (voir Bainville, 1996). Dans cette perspective, nous avons été amené à mettre en œuvre les outils théoriques et méthodologiques fournis par les récents travaux en anthropologie des techniques (Darré, 1985) et en analyse clinique de la décision.

Une telle démarche vise à ouvrir la boîte noire « exploitation » et à comprendre, au-delà des analyses classiques d'optimisation de la fonction de production, le sens que les producteurs attribuent aux techniques qu'ils mettent en œuvre et les justificatifs précis de leurs pratiques.

Ce type d'approche, nouveau pour nous, a été fructueux et enrichissant. Cependant, les résultats obtenus ne nous semblaient qu'à moitié satisfaisants. En effet, une telle démarche implique une méthodologie précise (analyse de discours) qui n'est envisageable que sur un échantillon extrêmement limité de producteurs (nous avons travaillé avec une dizaine d'éleveurs à l'époque). Par ailleurs, en analysant les prises de décisions avec un tel niveau de finesse, il devient extrêmement difficile d'extrapoler les résultats obtenus, ceux-ci dépendant étroitement de la personnalité même du producteur, et la méthode utilisée accordant autant d'importance aux éléments conjoncturels que

structurels intervenant dans la prise de décision. De même, l'extrapolation temporelle reste difficile : nous avons ainsi mis en évidence des différences d'interprétation d'une même technique (comme l'utilisation d'urée dans l'alimentation bovine par exemple) entre producteurs et techniciens. Or, si chaque sens restait cohérent (ou rationnel) compte tenu des référentiels respectifs de ces individus, rien ne permettait de savoir combien de temps ce décalage subsisterait. On pouvait par exemple noter que chez les éleveurs utilisant cette technique depuis longtemps, le sens qu'ils y attribuaient était le même que celui des techniciens.

En d'autres termes, si cette étude était fructueuse sur le plan « cognitif », elle demeurait assez peu opérationnelle : impossibilité d'envisager un protocole aussi lourd par un nombre très limité de techniciens et difficulté d'extrapolation.

Une question théorique : acteur ou système ?

Malgré un caractère anecdotique, cette expérience personnelle nous semble révélatrice de débats plus généraux dans les sciences humaines : qu'est-ce qui détermine le comportement des individus, leur « personnalité » ou l'environnement dans lequel ils évoluent ? En d'autres termes, et pour reprendre une terminologie célèbre (Crozier et Friedberg, 1977), qu'est-ce qui prime « l'acteur » ou le « système » ?

Cette question est ancienne et puise probablement son origine dans les débats des historiens des années 30 : les tenants de la nouvelle histoire (Bloch, Braudel, Febvre) défendant la prise en compte de facteurs géographiques, démographiques ou macro-économiques dans l'explication des phénomènes sociaux et s'opposant ainsi à la classique démarche centrée sur les grands personnages qui ont *fait* l'histoire.

En économie, cette question est apparue plus récemment avec la remise en cause des postulats de base de la théorie néo-classique, en particulier l'hypothèse de rationalité parfaite de l'*homo economicus*, la nécessité d'ouvrir la « boîte noire » de la firme. La généralisation du terme « acteur » qui s'est peu à peu substitué au simple « agent » est assez révélatrice : les individus ne subissent pas leur environnement, mais ils agissent et modifient les conditions dans lesquelles ils opèrent. La rationalité absolue doit alors être remplacée par la rationalité limitée et même procédurale. Cette dernière hypothèse suggérant une analyse fine des comportements individuels et des processus de prise de décision (objet central de l'économie dite behaviouriste).

Soulignons par ailleurs, en schématisant probablement un ensemble de courants plus nuancés, que cette question reste latente entre l'économie et la sociologie. La première (en tout cas dans son expression la plus orthodoxe) fondée sur l'individualisme méthodologique considère les

comportements individuels comme conditionnés par l'environnement technico-économique et comme conditionnant les comportements collectifs, la seconde prônant le holisme méthodologique place les relations sociales en amont des comportements individuels.

Dans le domaine qui nous intéresse plus particulièrement, le développement agricole, on retrouve ces deux « écoles », les uns s'attachant à définir les conditions objectives de production (Mazoyer 1997 ; Dufumier 1996) les autres mettant davantage l'accent sur les représentations que s'en font les producteurs, les stratégies qu'ils élaborent, les processus décisionnels qu'ils mettent en œuvre (Cerf et Sébillotte, 1997)

Recherche fondamentale ou appliquée ?

Il est évidemment impossible de trancher dans l'absolu sur de telles questions. Cependant, le débat ne nous semble pas se poser dans les mêmes termes suivant le domaine dans lequel on se situe. Les objectifs, et par conséquent les moyens notamment théoriques que l'on choisit nous semblent en effet fort différents si l'on se place dans la recherche « appliquée » ou dans la recherche « fondamentale ». Cette dernière phrase mériterait à elle seule des développements dignes d'une thèse, mais en conservant cette opposition schématique et en gardant un souci d'opérationnalité, il semble que la réponse soit plus aisée.

Le réalisme suggère en effet de suivre la voie behaviouriste qui se fonde sur des hypothèses effectivement plus proches des comportements réels. Cependant, les courants qui s'y réfèrent en sont encore à leurs balbutiements et ne constituent pas un corps théorique. En d'autres termes et pour reprendre Gabrié (1994), « *la théorie behaviouriste gagne en réalisme au prix d'une perte de généralité* ».

Dans une perspective d'opérationnalité, il nous semble que l'utilisation de connaissances prime sur la production de connaissances. Dès lors, la théorie est un outil d'analyse de la réalité concrète alors que dans une perspective cognitive, c'est l'analyse de la réalité qui constitue un outil pour la construction théorique.

La définition d'un objet d'étude

C'est cette expérience personnelle et le positionnement théorique général qui en a résulté, qui nous a conduit à définir l'objet de recherche de la présente étude. Au-delà du sujet lui-même, le souci d'opérationnalité nous a guidé dans les choix théoriques et méthodologiques.

Ainsi au moment de la définition de notre sujet de thèse, nous avons souhaité analyser les choix techniques non pas en relation avec « l'intérieur » mais avec l'extérieur de la boîte noire « exploitation ». Constatant des transformations profondes et rapides dans les exploitations familiales de la commune de Silvânia, nous avons cherché à en comprendre l'origine, partant de l'hypothèse que le moteur des changements relevait davantage de l'environnement que des producteurs.

Or, au niveau local, parmi les modifications de l'environnement concomitantes aux changements techniques, les transformations institutionnelles apparaissaient cruciales : les associations de producteurs se multipliaient depuis notre arrivée, touchant un public toujours plus important et intervenant dans des domaines de plus en plus variés. Dès lors, le sujet portait sur les changements techniques et l'environnement institutionnel. Mais les changements institutionnels en question n'étaient pas « extérieurs », les associations de producteurs étaient issues de la base. Plus qu'un élément de l'environnement, les institutions étaient en fait des moyens pour agir sur ce dernier. Nous devons dès lors nous intéresser à un double changement : technique et institutionnel.

En outre, ce thème apparaissait d'actualité, les changements institutionnels étant désormais au cœur des politiques de développement. Depuis son émergence dans les années 40, les paradigmes de l'économie du développement se sont en effet profondément modifiés. Durant les années 60 et 70, le rôle du marché était minimisé et la tendance générale favorisait les interventions de l'Etat. A partir des années 80, l'endettement croissant des pays en développement a suscité de nouvelles positions : il fallait désormais réduire les dépenses du secteur public et redéfinir le rôle de l'Etat au travers des ajustements structurels. En revanche, depuis le début des années 90, une attention nouvelle est portée aux institutions et aux organisations locales. Le débat ne porte plus sur la dualité marché/Etat mais sur les fonctions des organisations dans l'économie et sur l'équilibre entre marché, Etat et organisations (De Janvry *et al.*, 1995).

Les récentes directives de la Banque mondiale pour les pays d'Amérique latine illustrent bien cette nouvelle orientation. Après avoir adopté les réformes économiques suggérées par le consensus de Washington en 1990, le continent sud-américain doit se préparer à des réformes institutionnelles : *« Maintenant qu'il existe un accord général sur la façon dont l'économie doit être menée et le rôle que l'Etat doit jouer, il est important de développer des institutions et des organisations pour soutenir l'effort de réforme. [...] La régulation du marché, les institutions et les organisations qui doivent appliquer les règles sont les points critiques sur lesquels il faut travailler »* (Burki, S. J., vice-président de la Banque mondiale, *Correio Braziliense*, 5/08/1998, p.14)

Dans le cadre du projet comme dans la littérature touchant au développement agricole, changements techniques et changement institutionnel étaient généralement traités par des chercheurs et des disciplines différentes. Or, face au processus de développement auquel nous assistions, force était de

reconnaître qu'il s'agissait de deux processus complémentaires et entre lesquels on pouvait supposer l'existence de relations causales.

Et d'une démarche

La première étape de notre démarche a donc consisté en la recherche d'un cadre théorique permettant d'aborder conjointement changement technique et changement institutionnel. Il convenait notamment de rechercher dans notre discipline (l'économie) des concepts susceptibles d'aborder des problématiques généralement traitées par la sociologie. Reconnaître un rôle aux institutions, nous éloignait d'emblée du corpus théorique standard mais le souci d'opérationnalité que nous venons d'exposer nous a conduit à privilégier les courants cherchant à compléter la théorie néo-classique plutôt qu'à la remettre totalement en cause.

La théorie néo-institutionnelle que nous avons choisie, a principalement été développée dans le cadre de l'économie industrielle, ses applications en matière de développement agricole apparaissant beaucoup plus limitées. Il convenait donc aussi de caractériser le secteur spécifique auquel nous nous intéressions : l'agriculture familiale, et d'évaluer dans quelle mesure les concepts élaborés sur des problématiques différentes pouvaient ou non s'appliquer. Cette première étape est exposée dans la première partie du document.

En outre, cette première phase de notre travail nous a permis de dresser un bref « état de l'art » sur les institutions agraires et de répertorier les points encore sujets à débat et auxquels notre étude empirique pouvait apporter des éléments de réponse. De nombreux théoriciens s'interrogent sur la capacité des institutions traditionnelles à donner naissance à des organisations modernes, ou, ce qui revient au même, sur le degré d'endogénéité du changement institutionnel. Des études empiriques ont d'autre part posé un certain nombre de questions quant aux fonctions que les organisations doivent et/ou peuvent assumer. Enfin, si la tendance générale est de reconnaître un rôle croissant aux organisations locales, il est difficile de déterminer jusqu'où ces dernières peuvent se substituer à l'Etat.

Constatant des changements, il convenait de les mettre en évidence et d'en déterminer l'origine : de quelle situation l'agriculture locale était-elle partie ? Qu'est-ce qui justifiait les changements techniques ? Qu'est-ce qui justifiait de changer d'institutions ? Les associations de producteurs étaient-elles les premières institutions ? D'autres formes institutionnelles les avaient-elles précédées ? Et si tel était le cas dans quelle mesure ce passé institutionnel avait impliqué, facilité ou gêné la mise en place des organisations actuelles ?

Ces interrogations nous ont conduit à consacrer une deuxième étape de notre travail à une approche historique. Les résultats de cette seconde phase sont exposés dans la deuxième partie du document.

L'objet de cette dernière n'est donc pas de « planter le décor » : l'analyse historique était pour nous un outil et un objet de recherche. Outil pour comprendre la situation présente, objet car des changements techniques aussi bien qu'institutionnels s'étaient déjà déroulés dans la commune bien avant les transformations auxquelles nous avons assisté.

Supposant une complémentarité entre techniques et institutions, nous avons cherché à mettre en évidence des phases distinctes caractérisées par une plus ou moins grande complémentarité entre techniques disponibles et institutions existantes et séparées par des périodes de changements dont les moteurs étaient identifiables. Ainsi, même si la délimitation de périodes historiques est évidemment artificielle et toujours critiquable, notre découpage est en relation directe avec notre objet d'étude. Les grandes phases que nous avons identifiées nous ont été dictées par la nature « polymorphe » de notre objet d'étude : l'agriculture familiale. Cette organisation présentant l'originalité de pouvoir être retranchée, articulée ou intégrée au marché et reposant dans chacun des cas sur des institutions spécifiques.

Connaissant les origines des processus observés, il convenait ensuite d'en comprendre les modalités de fonctionnement, d'en évaluer la pertinence et d'explorer les voies d'évolution probables. En outre, les données potentiellement disponibles permettaient d'analyser avec plus de finesse les fondements micro-économiques des relations techniques/institutions.

La seconde partie présente donc l'histoire « ancienne » depuis le début de l'activité agricole à la fin du XVIII^e siècle jusqu'à la création des premières associations de producteurs à la fin des années 80. Nous nous sommes particulièrement attaché à comprendre ce qui dans la situation agraire du milieu des années 80 justifiait, incitait ou limitait les transformations que l'on avait pu observer sur le terrain au cours de années suivantes. Qu'est-ce qui avait conditionné l'émergence d'organisations de producteurs ? Dans quelle mesure, les institutions et organisations déjà en place avaient favorisé ou non l'innovation institutionnelle ? Quels étaient les conditions et modes de production des agriculteurs avant les changements techniques radicaux que nous observions ?

La troisième partie est consacrée à l'histoire récente, plus exactement aux transformations qui se sont déroulées depuis 10 ans. Nous avons cherché à analyser le mode de fonctionnement des exploitations familiales et des organisations actuelles, on cherche à comprendre la cohérence et les limites du système exploitations-organisations qui s'est mis en place. En d'autres termes, les questions qui ont guidé cette troisième étape de notre travail et auxquelles cette troisième partie cherche à répondre sont les suivantes : qu'est-ce que les changements techniques ont permis ? Quels ont été leurs impacts sur les exploitations ? Quelles sont les fonctions assumées par les organisations ? Dans quelle mesure sont-elles liées au niveau technique des exploitations ?

Consacrer des développements équivalents à des périodes de temps aussi différentes peut surprendre, mais s'explique pour diverses raisons. Tout d'abord, des problèmes méthodologiques y obligent : l'histoire « ancienne » ne pouvant s'aborder comme l'histoire « récente ». Dans le premier cas, les sources sont avant tout bibliographiques et les données quantitatives sont peu nombreuses ; dans le second, les enquêtes sont possibles et les données sont particulièrement abondantes du fait des travaux réalisés dans le cadre du projet. En second lieu, les transformations récentes ont été nettement plus marquées et rapides que les changements qui se sont opérés dans la première moitié du siècle. C'est d'ailleurs tout l'intérêt de ce terrain d'étude que de présenter sur un pas de temps limité et une échelle géographique restreinte des transformations qui sont généralement beaucoup plus lentes.

PREMIERE PARTIE :

***A LA RECHERCHE D'UN CONSENSUS
THEORIQUE, POUR L'ANALYSE
EMPIRIQUE D'UN « CAS D'ECOLE »***

Chapitre I. Le passage du technique à l'institutionnel

Au-delà d'une simple revue bibliographique cette première partie vise à déterminer le cadre théorique le plus à même d'aborder simultanément changements techniques et changements institutionnels, ou en d'autres termes à concilier des approches purement économiques avec des disciplines telles que la sociologie ou l'anthropologie.

Nous chercherons tout d'abord à souligner l'originalité de l'exploitation familiale, « firme » extrêmement particulière, notamment du fait de sa polymorphie. Ces caractéristiques se traduisent comme nous le verrons par des trajectoires de développement originales dont nous chercherons à déterminer les moteurs.

Cette seconde série d'interrogations nous a obligé à analyser les grandes lignes de nouvelles approches théoriques, à en évaluer la pertinence et les utilisations possibles dans le cas du développement de l'agriculture familiale.

L'agriculture familiale, concept flou pour une réalité diverse

Comme l'a montré Hugues Lamarche, l'agriculture familiale est une « réalité polymorphe », qui bien qu'abondamment étudiée reste un concept flou recouvrant des réalités diverses. L'ambiguïté de cette notion repose en partie sur la confusion entre l'agriculture « paysanne » et l'agriculture familiale : *« Certes, l'exploitation paysanne a, aujourd'hui, quasiment disparu de la campagne française, mais certainement pas l'exploitation familiale, et il ne faut pas confondre les deux »* (Lamarche, 1992).

Afin de clarifier, le concept, nous présenterons tout d'abord les deux modèles extrêmes que sont le modèle chayanovien de l'agriculture paysanne et le modèle classique de l'exploitation optimisante.

Entre le paysan chayanovien...

Pour Chayanov (Chayanov, 1989), l'agriculture familiale se distingue du modèle classique de l'entreprise par le fait que la main-d'œuvre n'y est pas rémunérée : le concept de salaire n'étant pas applicable, c'est tout l'édifice classique de la production qui s'effondre. Une seconde caractéristique de

ce type d'agriculture réside, selon cet auteur, dans les objectifs recherchés au travers du processus de production : ce n'est pas la recherche du profit (ce concept n'a d'ailleurs pas de sens en l'absence de salaires) qui guide le chef d'exploitation et sa famille mais l'obtention d'un revenu net adéquat à la satisfaction des besoins essentiels de la cellule familiale. A partir de ces hypothèses, Chayanov élabore une théorie du comportement des unités de production familiales, fondée sur l'équilibre pénibilité du travail/consommation. Il s'agit en fait autant d'un modèle « physiologique » qu'économique : le producteur et sa famille recherchent un juste équilibre entre ce qu'ils dépensent et ce qu'ils gagnent. Le travail n'étant pas rémunéré, son coût n'est pas d'ordre monétaire et ne peut être évalué qu'en termes de pénibilité ; de même, la production étant avant tout destinée à la consommation familiale, n'est évaluée que par la satisfaction des besoins de consommation. En d'autres termes, ce qui est recherché c'est un équilibre entre les besoins « énergétiques » de la famille et les dépenses énergétiques nécessaires à la satisfaction de ces besoins.

En revanche, il s'agit avant tout d'une théorie de l'agriculture paysanne (Chayanov parle d'économie « naturelle »), à savoir une agriculture familiale certes, mais d'un type particulier : l'agriculture familiale d'autosubsistance. On peut s'interroger sur l'application de ce modèle pour une agriculture familiale de type marchande (économie « de denrée »). Dès lors que les produits peuvent être vendus et que des biens de consommation ou de production peuvent être achetés, les données du problème changent notablement. Si l'objectif porte toujours sur le revenu net, il n'y a plus de raison pour limiter cet objectif à une valeur seuil : optimiser son revenu net semble parfaitement légitime. De même, si cette optimisation implique une trop grande pénibilité du travail, rien n'empêche l'exploitant d'embaucher des salariés ou de substituer le travail par du capital (mécanisation) et de transformer ainsi la pénibilité (ou dépense énergétique) en coût de production (ou dépense monétaire).

..et l'entrepreneur agricole

L'entrepreneur agricole correspond à la transposition au secteur agricole de la théorie classique de la production. Le producteur a un comportement d'optimisation et la gestion de l'exploitation repose sur les principes classiques d'efficacité économique : efficacité technique (le choix technique vise à maximiser les quantités produites pour une quantité donnée d'intrants) et efficacité de l'allocation des ressources (produits et intrants doivent être ajustés pour refléter leurs prix relatifs) (Ellis, 1996).

L'agriculture familiale « moderne »

Entre ces situations extrêmes, Lamarche élabore une typologie des exploitations familiales caractérisée par divers stades évolutifs entre l'exploitation vivrière et l'exploitation entrepreneuriale.

L'exploitation vivrière se définit par une base familiale et un objectif de survie, c'est-à-dire visant la

simple reproduction de la famille. L'exploitation paysanne, structurée sur les mêmes fondements familiaux se caractérise par sa semi-autarcie et un objectif de conservation et de croissance du patrimoine familial. Dans ces deux modèles, l'objectif est d'obtenir des valeurs d'usage et non des valeurs d'échange.

Le modèle « entreprise » en revanche se caractérise par sa forte intégration aux marchés tant amont pour la fourniture d'intrants, de biens de production et de consommation, qu'aval pour l'écoulement d'une production largement destinée au marché de masse. Le modèle « entreprise familiale » se distingue par la fonction centrale qu'occupe la famille dans la prise de décision et l'organisation des stratégies.

C'est entre ces situations extrêmes que Lamarche place l'exploitation familiale moderne, définie comme un modèle alternatif dans la mesure où sa base peu familiale la rapproche des exploitations entreprises mais conservant toute son indépendance ce qui la rapproche des modèles paysans et vivriers.

Cette typologie met clairement en évidence la diversité de situations réelles répondant au concept d'agriculture familiale. Elle montre, en outre, que cette diversité repose sur le croisement de trois caractéristiques : le degré d'insertion au marché, la participation de la main-d'œuvre familiale aux travaux et la participation de la famille à la gestion.

Pour plus de commodité, nous regrouperons les modèles d'agriculture familiale moderne, entreprise et entreprise familiale sous le terme agriculture familiale marchande par opposition à l'agriculture paysanne (modèles paysans et vivriers). Nous distinguerons, d'autre part, suivant la terminologie de Dufumier (1996) l'agriculture familiale de l'agriculture patronale. La seconde se distinguant de la première par le fait que, si la famille assure la gestion et une part des travaux de l'exploitation, la bonne maîtrise du processus productif implique structurellement le recours complémentaire à une main-d'œuvre salariée alors que ce recours n'est que conjoncturel pour l'agriculture familiale au sens strict.

Le développement de l'agriculture familiale : problème technique, problème de rationalité ou de contexte ?

Le développement de l'agriculture familiale, entendu comme nous l'avons défini dans le premier paragraphe correspond au processus par lequel le niveau de vie des exploitants se trouve amélioré et la participation de cette agriculture au développement de l'économie globale du pays accrue (fourniture de denrées alimentaires et/ou de matière première et éventuellement de main-d'œuvre et consommation d'intrants, de biens de production et de biens de consommation). Ce qui, pour employer la terminologie précédente se traduit par le passage d'une agriculture paysanne à une agriculture familiale marchande.

Plus concrètement, ce développement implique un double changement : un changement technique d'une part qui permet d'accroître la productivité du travail et la valeur ajoutée dégagée, une insertion aux marchés d'autre part.

Faut-il remettre en cause la rationalité des producteurs ?

Une première série d'analyses met directement en cause la rationalité des agriculteurs, considérés comme des êtres frustrés attachés aux traditions et aux techniques archaïques de production. Comme nous y invite Boussard (1987), ce type d'argument ne peut être retenu dans une perspective scientifique.

Une seconde série d'analyses tend à mettre en évidence une rationalité différente de la rationalité absolue qui sous-tend la théorie classique de la firme. Ainsi, dans le modèle de Chayanov, l'agent se fixe des niveaux d'aspiration et ses processus décisionnels s'arrêtent lorsque l'une des solutions élaborées permet d'atteindre ce niveau. Il ne s'agit pas de la rationalité maximisante de l'*homo economicus*. Dès lors les approches classiques, telle celle de Schumpeter du changement, ne s'appliquent pas. Pour Schumpeter, la source du changement technique est la recherche du profit : l'entrepreneur prend le risque de mettre en œuvre de nouvelles combinaisons productives susceptibles d'accroître son profit (Schumpeter, 1935).

De même, l'insertion au marché implique un changement radical de rationalité : l'agriculture paysanne, organisation de production devant se transformer en agriculture familiale marchande, organisation d'échange. La production perd sa valeur d'usage pour acquérir une valeur d'échange. Le producteur doit de même passer du goût des « *choses au goût de l'argent* » (Minvielle, 1999).

Le développement de l'agriculture familiale semblerait alors relever d'un processus de changement de rationalité. Cependant, diverses études mettent en évidence que les règles relèvent davantage des conditions de production des exploitations.

Où prendre en compte un contexte économique défavorable ?

En premier lieu, il convient de rappeler que la recherche du profit n'est pas la seule source de changement. Le changement technique en particulier peut-être motivé par la modification dans les prix relatifs des facteurs comme le propose Hicks (1932, cité par Hayami et Ruttan, 1985). L'entrepreneur met ainsi en œuvre des techniques utilisant moins du facteur devenu le plus cher (par exemple, la terre en cas de pression démographique). En revanche, cette théorie du changement induit laisse un caractère exogène au changement technique : si elle identifie les moments où le changement technique est nécessaire, elle ne donne aucune indication sur les moyens permettant de le réaliser : l'accès à l'information technique ou aux financements nécessaires est ignoré. Cet aspect est d'ailleurs déjà présent chez Schumpeter qui souligne que l'innovateur n'est pas le découvreur et que, par conséquent, les relations entre les deux

important.

Dès les années 60, les économistes ruraux ont mis en évidence le fait que le moteur du changement technique était à rechercher dans les conditions de production plutôt que dans la rationalité des producteurs. Schultz analyse ainsi le paysan comme un maximisateur de revenu dont le développement est limité par le manque d'accès aux techniques modernes (Schultz, 1968). Pour Lipton, c'est le risque qui freine l'intensification des exploitations paysannes (Lipton, 1968).

En réalité ces auteurs montrent que la « stagnation » des exploitations paysannes ne relève pas de leur fonctionnement micro-économique mais de l'imperfection des marchés (coût de l'information, coût du crédit, risque...) auxquels ils sont confrontés.

Plus récemment, diverses études empiriques ont cherché à valider le modèle « entreprise » (Barnum et Squire, 1978 ; Ali et Flinn, 1989) mais aucune n'a pu mettre en évidence un tel comportement d'optimisation. Ces travaux ont été abondamment critiqués et le manque de résultats probants a souvent été attribué aux méthodes statistiques employées. D'autres ont mis l'accent sur l'environnement dans lequel se situaient les exploitations enquêtées. Ainsi Bliss et Stern constatant des utilisations d'intrants très faibles compte tenu des prix du marché (Bliss et Stern, 1982) mettent en cause le risque et les coûts élevés du crédit. D'une façon générale, l'imperfection des marchés, est souvent considérée comme un frein au développement de l'agriculture familiale : *“Even where technical change has been most rapid, there are formidable barriers to the complete transition from peasants to commercial family farmers or capitalist farm enterprises this resides in the continued semi-subsistence basis of a great proportion of farm families, and partly in the continued high degree of market imperfections, in the shape of inequalities of power and access, continue to make complete specialisation unacceptably risky for many farm families”* (Ellis, 1994)

De même, l'étude de Lamarche met clairement en évidence que la proportion de ces différents modèles est extrêmement variable suivant les contextes économiques. Suivant cet auteur, les exploitations familiales tendent vers un modèle idéal dont la réalisation est étroitement dépendante du contexte économique. Cet auteur qualifie ainsi de blocage une situation donnée qui ne permet pas au chef d'exploitation la mise en place de stratégies en vue d'atteindre le modèle idéal.

Enfin, l'insertion au marché peut aussi se ramener à un problème de contexte et en particulier, comme le rappelle Minvielle, d'accès à l'information, accès pour lequel le « marchand » joue un rôle fondamental : *“L'intermédiation des marchands fait apparaître de nouvelles possibilités et de nouveaux « besoins ». La notion de gain monétaire favorise le glissement progressif des agriculteurs paysans, de comportement « d'hommes sociaux » vers des comportements d'hommes économiques »* (Minvielle, 1999)

Finalement la polymorphie de l'agriculture familiale apparaît comme sa principale caractéristique. Débattre de la pertinence du modèle Chayanovien ou du modèle classique semble donc vain : la caractéristique même de l'agriculture familiale est sa capacité de passer d'un modèle à l'autre. Les exploitations agricoles réelles se positionnent entre ces deux schémas, se rapprochant de l'un ou de l'autre suivant le contexte économique dans lequel elles se situent.

La rationalité économique des producteurs familiaux diffère effectivement de la rationalité de l'entrepreneur capitaliste au sens où, c'est la maximisation du revenu net qui est recherchée et non le profit. Cette maximisation se trouve limitée, ainsi que la rationalité de l'agent, par les fortes imperfections du marché auxquelles ce type d'entrepreneur se trouve confronté. Elle peut même prendre la forme du seuil de satisfaction dans le cas extrême d'absence totale d'accès aux marchés et donc d'utilité des surplus. On peut garder une seule hypothèse de rationalité (la rationalité limitée par les imperfections du marché) mais parler de logiques différentes. Le terme logique traduit le fait que la situation d'un producteur correspond à la mise en place d'un système adapté (même s'il n'est pas parfait) à une situation plus ou moins favorable dont il a compris les limites. En revanche, une source importante de facteurs limitants provient du contexte qui, lui, est variable, notamment du fait des imperfections plus ou moins fortes du marché.

Dès lors, le développement de l'agriculture familiale semble relever davantage de la levée de contraintes que d'un véritable changement de rationalité.

Le changement dépasse l'exploitation

Comme nous l'avons vu, la transformation de l'agriculture paysanne affecte les caractéristiques mêmes de l'exploitation. Cependant, ces changements et, en particulier l'insertion aux marchés et la pénétration du modèle capitaliste dans les sociétés paysannes, se traduisent par une remise en question des modes de coordination existants.

En premier lieu, l'insertion au marché ne va pas de soi, car comme l'explique Minvielle (1999) :

« L'existence et la reproduction, stricto sensu, de l'organisation paysanne ne dépendent pas de l'existence du marché. [...] A l'inverse de l'organisation capitaliste, qui résulte de l'existence préalable du marché, l'organisation paysanne est préexistante à son articulation au marché » (Minvielle, 1999).

Une telle transformation s'effectue donc, selon cet auteur par étape : l'articulation au marché précédant l'intégration au marché. En d'autres termes, le lien avec le marché se fait par les excédents de la production vivrière et non pas directement par la production d'un produit entièrement destiné à la vente.

D'autre part, l'insertion au marché implique de profondes transformations des modes de coordination

entre agents économiques. En effet, si les sociétés paysannes ne sont pas intégrées à l'économie de marché, des échanges y sont réalisés. Mais ces échanges sont limités au sein d'un groupe restreint et leur régulation repose sur des hiérarchies sociales. Mais ces règles perdent leur pertinence dans le cadre d'échanges monétaristes avec l'extérieur, le marché, lieux de formation des prix, se définissant comme « une entité désincarnée caractérisée par l'échange possible de tous les biens entre eux » (Minvielle op. cit.) et où « les échanges lointains dégagent l'économie du lien social » (Polanyi, 1996).

La nécessité de nouveaux concepts

Cette rapide analyse des caractéristiques théoriques de l'agriculture familiale et des implications de son développement nous conduit à rejeter les hypothèses de la théorie standard.

Le concept de rationalité absolue apparaît inadapté. En premier lieu, car il ne permet pas de rendre compte du fonctionnement des exploitations paysannes. En second lieu, car il ne permet pas non plus de comprendre l'évolution de ce secteur confronté à de fortes imperfections du marché.

L'hypothèse de marché parfait montre ici aussi ses limites. Si le marché est parfait, il est le même à tout moment et en n'importe quel lieu. Or, comme nous l'avons vu, la diversité des agricultures familiales traduit la diversité des contextes économiques et les fortes imperfections du marché auxquelles elles sont confrontées.

Enfin, le développement de l'agriculture familiale et son insertion au marché, requièrent, entre autres, une modification des modes de coordination et un accès à l'information (notamment technique), en d'autres termes des transformations institutionnelles.

Nous sommes donc conduit à faire appel aux théories postulant pour de nouvelles formes de rationalités, l'imperfection des marchés et l'existence d'institutions (règle de coordination entre agents économiques) palliant ces imperfections : les théories institutionnelles.

Nous chercherons dans un premier temps à comprendre les origines de ces théories, les concepts qu'elles ont élaborés, les débats qui en ont résulté avant d'évaluer leur application possible au cas du développement de l'agriculture familiale.

Les institutions, nouvel objet d'analyse de la science économique

Issu de l'école historique allemande, le courant institutionnaliste est assez hétérogène. Il convient en premier lieu de distinguer les travaux des institutionnalistes américains de la première moitié du siècle

tels Veblen et Commons des récents développements qualifiés de néo-institutionnalisme : Coase, Williamson, Simon, North.

Les premiers ont jeté les bases d'une nouvelle théorie en opposition radicale avec la théorie standard : la transaction devait devenir « l'unité de base de l'analyse » (Commons) et la méthode hypothético-déductive devait céder la place à des approches empiriques, historiques et institutionnelles.

Les approches néo-institutionnelles qui se sont développées depuis les années 70, bien que critiquant le modèle standard, tendent plutôt à compléter le corpus orthodoxe par de nouveaux concepts susceptibles de rendre la théorie plus proche des conditions réelles de fonctionnement de l'économie.

Le point de départ : une critique de la théorie de la firme

Les néo-institutionnalistes se sont en premier lieu posé le problème de l'origine de la firme capitaliste : qu'est-ce qui justifie que cette organisation de la production soit la plus répandue, et selon ces auteurs, la plus efficace. Constatant l'incapacité de la théorie néo-classique à répondre à cette question qu'elle considère comme préalablement résolue, ils ont élaboré des concepts qui, par la suite, se sont révélés pertinents pour l'analyse de domaines plus larges.

Ouverture de la boîte noire

La première remise en question porte sur le modèle classique de la firme. Dans ce modèle, l'entreprise est assimilée à l'entrepreneur, un décideur maximisant une fonction de production. Le concept d'entreprise est un instrument d'analyse et en aucun cas un objet d'analyse. Si cette théorie est micro-économique car elle traite des unités de base, ces unités ne sont que des moyens pour déterminer les grands équilibres macro-économiques : loi d'offre et de demande, formation des prix, équilibre général... La firme pour la production, comme le ménage pour la consommation, sont les unités élémentaires du système économique. Ce qui signifie qu'elles sont « vides de transaction » (Gabrié, 1994).

C'est à ce niveau que s'effectue la principale rupture avec la théorie classique : les institutionnalistes ouvrent la « boîte noire » et introduisent un nouveau concept, les transactions non marchandes internes aux firmes. Ainsi, pour Williamson, l'unité élémentaire devient le poste de travail. La firme, qui regroupe en son sein divers postes de travail, est un lieu où se réalisent des transactions non-marchandes d'un poste de travail à l'autre. L'analyse porte désormais sur les transactions, qu'elles soient internes ou externes, marchandes ou non.

Nouveaux concepts

Dès lors, la question de l'existence de la firme se précise : comment justifier le regroupement des postes de travail et l'internalisation de certaines transactions ? A ce niveau, les néo-institutionnalistes se rapprochent de la théorie standard en faisant appel à l'efficacité économique. Cette efficacité est traitée par l'analyse des coûts de production par les classiques. Les institutionnalistes introduisent un nouveau concept de coût : les coûts de transaction (Coase, 1937) qu'il s'agit de réduire au même titre que les coûts de production. De même que le fait de produire implique des coûts de production, le fait de « transacter » implique des coûts de transaction. Les coûts de transaction sont donc définis comme les « *coûts de fonctionnement du système économique* » (Arrow, 1969 cité par Gabrié 1994).

L'origine de ces coûts est diverse (les plus évidents étant les coûts de transport) et suppose l'élaboration de nouveaux concepts. En premier lieu, l'hypothèse de rationalité absolue des agents doit être modifiée. Pour les néo-classiques, l'agent économique obéit à des principes considérés comme rationnels : recherche de l'optimum de satisfaction (utilité, profit...) avec le minimum d'efforts. L'*homo economicus* est ainsi défini comme complètement informé (il connaît toutes les conséquences de ses actes), infiniment sensible (il perçoit toutes les variations de son environnement) et rationnel (il fait les choix maximisant son utilité) (Sfez, 1988).

Simon (Simon, 1957) introduit la notion de rationalité limitée : les individus ne disposent pas de capacités cognitives infinies, il leur est donc impossible de calculer à tout moment le comportement optimum, comme cela caractérise l'*homo economicus*. Ils n'ont pas non plus accès à toute l'information nécessaire à leur prise de décision. Les individus ne sont donc pas dotés d'une rationalité « parfaite » mais d'une rationalité limitée par les capacités de l'esprit humain et par le manque d'information. En outre, l'auteur met en évidence que les agents ne prennent pas leur décision de façon spontanée mais doivent envisager les différentes options possibles et en choisir une, ils élaborent de véritables processus de décision, leur rationalité est donc procédurale.

Un second concept est introduit par Williamson et complète la caractérisation du comportement des agents économiques : l'opportunisme (« *réaliser des gains individuels dans les transactions par manque de franchise ou d'honnêteté* » Williamson *et al.*, 1975).

Williamson définit enfin un troisième concept, la spécificité des actifs : « *les investissements durables entrepris pour des transactions particulières ont une valeur qui est par définition beaucoup plus faible dans d'autres emplois que dans l'usage particulier pour lequel ils ont été prévus* » (Williamson, 1985).

Ces spécificités sont de quatre types :

– la spécificité de site correspond au fait que deux usines situées l'une à côté de l'autre (“cheek to cheek”) et entretenant des relations marchandes économisent sur les frais de stockage et de transport ;

- la spécificité de destination : il s'agit d'investissements destinés à « agrandir » la structure productive d'une usine à la demande de l'acheteur ;
- la spécificité d'actif physique : il s'agit d'investissements réalisés dans des biens de production (machines, outillages...) dédiés à la fabrication d'un bien particulier et ne pouvant être « redéployés », c'est-à-dire utilisés pour la fabrication d'un autre produit ;
- la spécificité d'actifs humains : il s'agit de compétences acquises par l'un des agents au cours de la réalisation du contrat (« la formation sur le tas »).

La spécificité d'actif confère aux transactions certaines particularités :

- le possesseur d'actifs de ce type pouvant difficilement les valoriser dans d'autres relations marchandes a intérêt à stabiliser sa relation avec l'acheteur sur le long terme ;
- à l'inverse l'acheteur peut craindre que le possesseur d'actifs ne tire profit de la situation de monopole dont il dispose, l'acheteur a donc intérêt à formaliser les termes de l'échange afin d'éviter toute situation de rente de la part du possesseur d'actifs spécifiques.

Ainsi caractérisés, les agents se trouvent confrontés à l'incertitude : ils ne connaissent pas tout du contexte économique dans lequel ils évoluent. La recherche d'informations a un coût, se prémunir contre l'incertitude et l'opportunisme aussi. Des règles de coordination doivent donc être élaborées pour faciliter la réalisation de transactions pour lesquelles la seule coordination par les prix serait trop coûteuse et/ou trop risquée. Cette coordination parallèle est d'autant plus nécessaire que la transaction implique des actifs spécifiques. Cette coordination est assurée par les institutions...

LES INSTITUTIONS

Un éclaircissement s'impose sur la notion d'institution. Ce terme revêt en effet des significations fort différentes dans le langage courant et le langage économique, ainsi comme l'écrit M Griffon :

« Dans la pratique courante de la langue française, le mot institution est souvent assimilé à « organisme public » ou « ensemble de lois ». En langue anglaise, et dans la pratique des économistes, ce mot a un sens plus large que l'on retrouve dans la racine latine : institutum est la « chose établie » et institutio est l'action par laquelle on établit des règles et un ordre. Par institution, on entend donc les « règles du jeu », les organisations n'étant que le résultat de ces règles.» (M. Griffon, 1992, In Economie institutionnelle et agriculture).

Cette première distinction ne suffit cependant pas, le terme ne recouvrant pas nécessairement les mêmes concepts pour les économistes. Ainsi pour Brousseau :

“Les institutions sont des instances sur lesquelles les individus n'ont pas de prise directe et qui édictent des règles ou administrent des dispositifs au sein desquels les individus se coordonnent » (E. Brousseau, 1995, In Les nouvelles théories économiques).

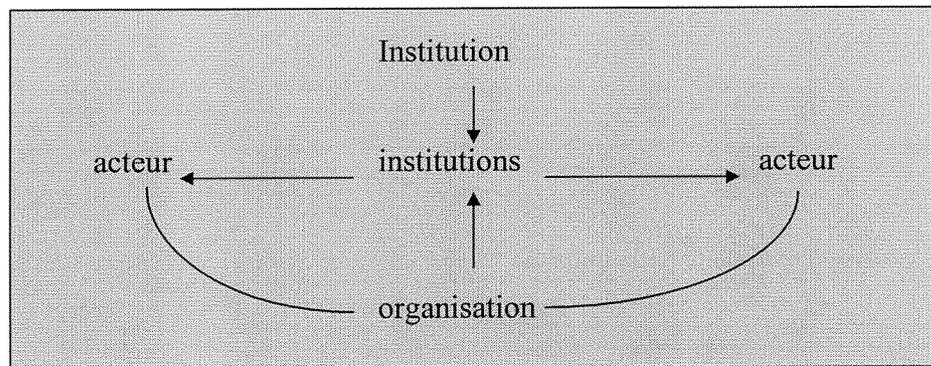
Il semble donc nécessaire de distinguer l'institution, terme générique servant à désigner les règles de coordination entre les acteurs de l'Institution, instance (comme l'Etat par exemple) édictant des règles.

D'autres types d'instances peuvent élaborer des règles, c'est le cas des organisations qui, pour les économistes, sont des groupes d'acteurs :

« Les organisations sont des unités économiques de coordination ayant des frontières identifiables et fonctionnant de façon continue en vue d'atteindre un ensemble d'objectifs partagés par les membres de l'organisation » (E. Brousseau, 1995, *In Les nouvelles théories économiques*)

« Nous proposons, après d'autres (Ménard, 1990, notamment), de réserver le terme organisation à des individus qui partagent un objectif commun et non pas simplement des règles communes, de sorte que l'organisation suppose une unité de décision. » (D. Requier-Desjardins, 1992).

On peut ainsi schématiser ces notions de la façon suivante :



LES ORGANISATIONS : NŒUDS DE CONTRATS, STRUCTURE DE GOUVERNANCE OU DISPOSITIFS COGNITIFS COLLECTIFS ?

Les institutions destinées à réduire les coûts de transaction peuvent être analysées par le concept de contrat :

« Un contrat est, pour l'économiste, un accord par lequel des agents se fixent des obligations réciproques concernant les actions que chacune des parties doit entreprendre » (E. Brousseau, 1995, *In Les nouvelles théories économiques*)

A partir de la conceptualisation des imperfections de marché et de leur résolution au travers de l'élaboration de contrats, *« les organisations peuvent être définies comme des nœuds de contrats, de travail, d'approvisionnement, de ventes, de mandat, portant sur des transactions liées. »* (Requier-Desjardins, 1994).

Mais, les organisations trouvent leur origine dans l'intégration de coûts de transaction, qui sont remplacés par des coûts de coordination. Cette nécessaire coordination conduit à considérer l'organisation, non pas seulement comme un « nœud de contrats » mais comme une structure de gouvernance hiérarchisée.

« Les organisations ont pour fonction d'assurer la « minimisation » des coûts de transaction en internalisant par un mode de coordination hiérarchique les transactions auxquelles sont associés des coûts de transaction très lourds. Les organisations ne sont plus simplement des « nœuds de contrats » mais des « structures de gouvernances », fixant hiérarchiquement les modalités de la renégociation des contrats en fonction de l'évaluation de « l'état du monde » (Requier-Desjardins, 1994).

Cette reconnaissance du caractère hiérarchique des relations internes aux organisations est cruciale car c'est un moyen efficace de réduction des coûts de coordination. A l'instar de Ménard (1990) nous distinguerons la hiérarchie de l'autorité.

« Par autorité, nous entendons le transfert du pouvoir de décision, de façon explicite ou implicite, d'un agent ou d'une classe d'agents, à d'autres agents » (Ménard, 1990).

La hiérarchie ajoute une dimension supplémentaire à l'autorité dans la mesure où elle s'accompagne d'une subordination, alors que l'autorité seule, peut résulter du pur consentement. Différents modes d'organisation sont alors possibles entre le système hiérarchique pur où toutes les décisions dépendent en dernier recours du sommet (la dictature absolue) et le marché pur et parfait où les décisions sont prises à la base par des participants égaux en droit. Entre ces deux extrêmes, on peut distinguer l'organisation par consensus intégral (les décisions résultent de l'adhésion de tous les participants), l'organisation par vote majoritaire (les adhérents les plus nombreux sont privilégiés) et enfin, la plus fréquente : l'organisation par prépondérance hiérarchique reposant sur un différentiel partiel de pouvoir entre les participants.

L'interprétation purement contractuelle des organisations est cependant fortement réductrice, les théoriciens des contrats se trouvent rapidement en contradiction avec leurs postulats : la reconnaissance de la rationalité limitée rend impossible la rédaction de contrats optimaux. Du fait des capacités computationnelles limitées des agents et des problèmes d'asymétrie informationnelle, il leur est impossible de prévoir l'ensemble des situations pouvant survenir au cours d'une transaction, et ce d'autant moins que le nombre de participants à cette transaction est élevé. Les concepts de rationalité limitée et de contrats sont donc en contradiction. Dès lors il convient de reconnaître la non-perfection des contrats (tout ne peut-être prévu ex-ante) et la capacité des organisations à rectifier les règles qu'elles élaborent. L'organisation devient un dispositif cognitif. (Requier-Desjardins, 1992).

La reconnaissance de ce paradoxe, conduit à prendre en compte d'autres types d'institutions : les conventions :

« Les conventions sont des normes de comportement ou des systèmes de références propres à une communauté et auxquelles les individus se réfèrent pour se coordonner » (E. Brousseau, 1995, . Les nouvelles théories économiques)

En tant que « dispositifs cognitifs collectifs », les organisations ont une capacité évolutive dont la théorie des contrats, qui fait « référence à un état statique de satisfaction des parties prenantes au sein des organisations » (Requier-Desjardin, 1992) ne peut rendre compte. Les organisations sont des structures de gouvernance permettant de résoudre des problèmes simples et répétitifs au travers de « routines organisationnelles » mais aussi des problèmes nouveaux sur une base d'apprentissage organisationnel.

Deux courants plus ou moins distincts se différencient ainsi dans les nouvelles théories économiques : la théorie des contrats (postulant pour une rationalité limitée des agents) et la théorie des conventions (postulant davantage pour une rationalité procédurale).

L'origine des organisations

Les concepts présentés ci-dessus, permettent d'analyser les organisations, de comprendre les fonctions qu'elles assument et de justifier leur existence. Reste le problème de leur origine. L'origine de la firme, au sens institutionnel, reste au cœur des débats, aucune approche ne permettant de rendre réellement compte des mécanismes historiques ayant abouti à la firme capitaliste « moderne ». De ces débats, nous retiendrons quelques éléments.

LES RAISONS DE COOPERER

La firme, organisation, où plusieurs individus coopèrent pour aboutir à une même production se justifie pour plusieurs raisons.

- Les économies d'échelle et l'indivisibilité

Il s'agit des « rendements d'échelle associés aux actifs physiques »(Williamson, 1975) lorsque ces derniers nécessitent plusieurs travailleurs pour être utilisés à leur pleine capacité.

Les économies d'échelles caractérisent une situation où d'une augmentation simultanée, et dans les mêmes proportions, de tous les facteurs de production, il résulte une augmentation plus que proportionnelle des quantités produites (Ellis, 1988). A l'inverse si les quantités produites augmentent de façon moins que proportionnelle, il y a déséconomie d'échelle.

Si ce phénomène a été le moteur de la croissance des firmes industrielles dans les économies capitalistes, il est généralement considéré comme absent du secteur agricole. La raison principale étant l'augmentation très rapide du temps et de l'énergie perdue pour parcourir une grande surface de terre (Boussard, 1987). En revanche, il existe des gains potentiels liés à l'indivisibilité de certains facteurs comme les tracteurs dont les coûts d'utilisation connaissent un minimum en fonction des surfaces sur lesquelles ils sont utilisés (Ellis, 1988).

- La division du travail et la spécialisation

Mis en évidence par les classiques (A. Smith, K. Marx) les rendements croissants associés à la spécialisation et à la coopération constituent une seconde raison de la mise en place d'organisations : *« Les gens coopèrent dans l'usage de leurs ressources rares, même dans les sociétés les plus primitives, parce que la spécialisation améliore leur efficacité et que la division du travail augmente leur production totale. Plus il y a de spécialisation et de division du travail entre les membres d'une société, meilleur est l'usage qu'ils peuvent faire de leurs ressources limitées »* (Scitovsky, 1966 cité par Gabrié 1994).

- L'incertitude

Les néo-institutionnalistes reprennent à leur compte (Coase et Williamson en particulier), la thèse de Knight sur le rôle de l'incertitude dans l'émergence d'organisations. Cet auteur considère en effet, que c'est à partir du moment où une société est confrontée à l'incertitude que naît une organisation fonctionnelle « céphalisée » (Knight, 1965) dans laquelle un pouvoir de décision commande les tâches d'exécution. *« Avec une absence totale d'incertitude, chaque individu étant en possession d'une parfaite connaissance de la situation, il n'y aurait aucune place pour quoi que ce soit d'équivalent à une direction ou un contrôle de l'activité productive »* (Knight, 1965).

Avec l'incertitude, le travail de conception (qui consiste à décider que faire et comment), prend l'ascendant sur le travail d'exécution et l'organisation interne des groupes productifs devient une question décisive. (Gabrié, 1994).

L'organisation et la séparation des tâches auraient ainsi pour vocation de transformer l'incertitude en risque au sens de North (1993) :

« Par incertitude, j'entends ici une situation où l'on ne peut pas déterminer la probabilité d'un événement et où, par conséquent, il est impossible de s'assurer contre une telle occurrence. A l'inverse, le risque suppose la capacité de déterminer cette probabilité et donc de s'assurer » (North, 1993).

En revanche Knight n'explique pas pourquoi, l'incertitude doit nécessairement amener à une spécialisation des tâches de décision et à une relation d'autorité telle que celle caractérisant la relation de

salariat dans la firme capitaliste. Pour Coase et Williamson, la relation d'autorité se justifie par un moyen de lutter contre l'opportunisme et donc, ici encore par la nécessité de réduire les coûts de transaction.

ORGANISATION OU MARCHÉ ?

S'il faut justifier l'existence des organisations, trouver leur origine, il faut aussi en comprendre les limites. L'ensemble des transactions n'étant pas assuré par des organisations (une partie est laissée au marché), il s'agit de comprendre quand une transaction doit être internalisée ou non.

Pour les néo-institutionnalistes, l'organisation est préférable au marché lorsque :

- une transaction est appelée à se répéter, la fréquence d'une transaction plaide en faveur de l'organisation basée sur des contrats de long terme afin de limiter les coûts de transaction liés à la réécriture des contrats ;
- une transaction comporte un degré élevé d'incertitude, il est alors avantageux de remplacer le marché par des contrats permettant de baisser les coûts liés à l'incertitude ;
- une transaction est idiosyncratique, c'est-à-dire qu'elle implique pour l'un des agents des actifs spécifiques.

Dans un travail de coopération, il est difficile d'évaluer la participation des différents inputs à l'output, le marché est alors insuffisant pour assurer une juste rémunération des facteurs et la mise en place d'une organisation centralisée (la firme au sens néo-institutionnel), dotée d'une structure de surveillance est préférable.

Les transactions à internaliser sont donc relativement bien identifiées, mais jusqu'où est-il économiquement intéressant d'internaliser des transactions ? Pour répondre à cette question, les néo-institutionnalistes transposent le raisonnement marginaliste aux coûts de transaction. Si le coût marginal de la gestion interne est croissant, alors « *naturellement, un point doit être atteint où les coûts d'organisation d'une transaction supplémentaire à l'intérieur de l'entreprise sont égaux à ceux qu'implique sa prise en charge par le marché ou par un autre entrepreneur* » (Coase, 1937).

Dès lors les modes d'organisation internes des firmes importent car il s'agit de baisser au maximum les coûts de transaction internes, ou les coûts d'organisation. Le courant institutionnaliste rejoint alors les préoccupations de l'économie industrielle.

Ce courant traite des problèmes organisationnels tant du point de vue « interne qu'externes ».

Du point de vue interne, ce courant approfondit les relations d'autorités propres aux firmes capitalistes au travers notamment de l'évaluation des performances respectives des organisations hiérarchiques classiques (U-form) et de la forme décentralisée (M-forme) (Morvan, 1991).

Du point de vue externe, les questions abordées traitent de la taille optimale des firmes et font référence aux problèmes de l'intégration et des économies d'échelle. L'intégration correspond au fait qu'une firme fait passer sous son contrôle des activités situées en amont ou en aval de son processus productif (Morvan, 1991). Le concept d'économie d'échelle est enrichi. Aux économies d'échelles « réelles », l'économie industrielle ajoute les économies monétaires provenant du fait que lorsque les firmes croissent, elles acquièrent un pouvoir de domination sur leur environnement qui leur permet de renforcer leur « pouvoir de négociation » vis-à-vis de leurs fournisseurs et par-là d'agir sur les prix des facteurs utilisés (Morvan, 1991).

Reconnaître un rôle aussi crucial aux institutions dans le développement économique, soulève de nouvelles questions. Le processus de développement n'est plus le résultat des gains de productivité issus du changement technique, il faut désormais s'interroger sur les moteurs du changement institutionnel et sur les relations que ces changements entretiennent avec le changement technique.

Du changement technique au changement institutionnel : changement d'objet pour un même débat

Les concepts élaborés par les nouvelles théories économiques permettent donc de prendre les institutions en compte dans le développement économique. En revanche, si ces approches reconnaissent l'existence des institutions, les conceptualisent, justifient leur existence et en définissent les fonctions, leur genèse et les changements institutionnels d'une manière générale restent objets de débat. En effet, comme l'ont souligné nombre de sociologues, si elle est compréhensible, l'organisation sociale ne va pas de soi :

« Les problèmes d'organisation, nos modes d'action collective ne sont pas des données « naturelles » qui surgiraient en quelques sortes spontanément et dont l'existence irait de soi. Ils ne sont pas le résultat automatique du développement des interactions humaines, d'une sorte de dynamique spontanée qui porterait les hommes en tant «qu'êtres sociaux» à s'unir, à se grouper, à « s'organiser ». Ils ne sont pas davantage la conséquence logique et déterminée d'avance de la « structure objective » des problèmes à résoudre, c'est-à-dire de la somme des déterminations extérieures que « l'état des forces productives », le « stade de développement technique et économique » ferait peser sur les hommes. » (Crozier et Friedberg, 1977).

La question du changement institutionnel reste entière et se pose en des termes similaires aux débats sur le changement technique : comment s'effectue le passage d'institutions traditionnelles à des organisations modernes ?

Les institutions traditionnelles peuvent-elles se moderniser ?

Dans le contexte actuel de désengagement de l'Etat dans les différents pays du sud, la diminution des coûts de transaction relève des institutions locales. Du changement technique, le débat passe désormais au changement institutionnel. On s'interroge ainsi sur la capacité des institutions agraires traditionnelles à se « moderniser » et à assumer un rôle de médiation par rapport au marché. En d'autres termes, on s'interroge sur leur capacité à favoriser « *le passage à l'économie de marché [qui] signifie le passage des relations économiques régies par les règles coutumières à celles régies par les contrats établis entre agents* » (Minvielle, op. cit.).

North (1991) estime que ces institutions fondées sur la réputation sont généralement incapables de gérer des transactions impersonnelles. Nugent (1992), citant l'exemple des systèmes de caution solidaire de la Grameen Bank, considère au contraire que ces institutions unissant un nombre d'individus restreint partageant une certaine « intimité » sont efficaces pour limiter les comportements opportunistes, et peuvent servir de base à un processus de développement, si elles sont reliées à des institutions « modernes » complémentaires :

“in smaller and more closed groups, the costs of cooperating would be lower and the ability to observe any free riding by others would be greater” (Nugent, 1992).

« The determinants of successful cooperation include the characteristics of the group itself (small size, homogeneity, closeness, face-to-face relations and lack of privacy, all of which make easier the monitoring of other members but also punishment more difficult » (De Janvry et al.).

Même s'ils relèvent d'approches différentes, les travaux anthropologiques sur les sociétés précapitalistes et les analyses sociologiques sur les organisations paysannes fournissent différents éléments utiles à la poursuite des débats.

LES PRINCIPES DES INSTITUTIONS TRADITIONNELLES

Les travaux des anthropologues mettent en évidence les modes d'organisation des sociétés précapitalistes et fournissent ainsi des enseignements sur les institutions régissant les sociétés paysannes et les facteurs assurant le passage à des organisations « modernes ».

Comme le rappelle Polanyi (1983), dans les sociétés « tribales » le système économique est géré suivant des mobiles non économiques. Ces sociétés se fondent sur le triptyque administration domestique/symétrie des échanges/distribution centralisée.

L'administration domestique correspond aux modes de production destinés à l'usage et non à l'échange. La symétrie des échanges correspond au fait que ce qui motive le troc est avant tout l'observation de codes d'honneur et de générosité. Enfin, tout excédent de production est remis à un « chef » dont la fonction est de la stocker et de la distribuer équitablement au sein de la communauté. Ce type de société se trouve ainsi géré par un ensemble de normes de comportement où l'intérêt individuel est « évacué » au profit de la survie de la communauté :

« L'intérêt économique de l'individu l'emporte rarement, car la communauté évite à tous ses membres de mourir de faim, sauf si la catastrophe l'accable elle-même, auquel cas c'est encore collectivement, et non pas individuellement que les intérêts sont menacés.. » (Polanyi, 1983).

C'est, selon cet auteur, le commerce de long cours qui est à l'origine de l'économie de marché et de sa substitution à l'organisation interne de la société :

« Le vrai point de départ est le commerce de long cours, résultat de la localisation géographique des biens, et de la « division du travail » née de cette localisation » (Polanyi, op. cit.).

C'est ce type de commerce qui amène peu à peu à la « *division institutionnelle de la société en une sphère économique et une sphère politique* » (Polanyi, op. cit.).

Une telle évolution est très récente puisqu'elle touche l'Europe occidentale au XIXe siècle. L'étape suivante du développement consistant alors en la construction d'institutions vouées à limiter les effets néfastes du marché et à mettre ainsi en place des institutions et des organisations « modernes » :

« La société se protégea contre les périls inhérents à un système de marché autorégulateur ».

L'approche de Polanyi permet de mieux cerner les principes à la base des institutions traditionnelles : elles peuvent ainsi se caractériser comme un ensemble de conventions visant à limiter le risque et la différenciation sociale. En revanche, le passage à des organisations modernes, s'il est justifié (suivant des critères similaires à ceux de la nouvelle économie), n'est pas expliqué. Au contraire, les principes égalitaristes mis en évidence apparaissent comme opposés au développement économique :

« On considère en général que si les revenus individuels sont substantiellement indépendants des efforts individuels, la production en souffrira et il y aura moins à diviser entre les membres de la société. Par conséquent un certain degré d'inégalité est nécessaire pour procurer les incitations exigées pour une coopération efficace des individus dans le processus de production... » (Vickrey 1945, cité par Jean-Jacques Laffont In A propos de l'émergence de la théorie des incitations).

LES QUESTIONS SOULEVEES PAR LES TRAVAUX EMPIRIQUES : ORIGINES ET LIMITES DES ORGANISATIONS PAYSANNES¹

Les nombreuses expériences d'organisations de producteurs en Afrique au cours des deux dernières décennies permettent de pousser plus loin ce débat sur les liens que les organisations modernes entretiennent avec les institutions traditionnelles et sur les fonctions qu'elles exercent.

La base traditionnelle : nécessaire mais limitante

Dans ces analyses, les institutions traditionnelles constituent souvent le point de départ de telles innovations, bien avant les objectifs purement économiques :

« Leur gestation puis leur naissance est, le plus souvent, un processus à base culturelle et socio-politique [...] les dimensions sociales et culturelles de leur effort sont au point de départ, essentielles. C'est pourquoi le développement, au sein des organisations paysannes, des fonctions économiques et financières n'apparaît qu'au fur et à mesure de l'évolution des OP » (Pelloquin et Lecompte, 1993).

Cet enracinement culturel apparaît souvent souhaitable à la naissance de tels mouvements : *« L'enracinement culturel dans le milieu est sans doute un élément important de la conjonction favorable. Il peut affirmer une continuité avec la « tradition » ou revêtir des formes « modernes », mais dans tous les cas, il s'appuie sur des ressorts socioculturels « réactivés » ou idéologiques dans lesquels la base se reconnaît. »*(Mercoiret, 1994).

Mais les institutions traditionnelles où les règles de solidarité sont fortes peuvent aussi constituer une gêne pour le bon fonctionnement des organisations. Celles-ci sont en effet souvent confrontées à une difficile gestion mêlant rentabilité et équité :

« La coexistence entre des objectifs de rentabilité économique et de bonne gestion financière et des objectifs de solidarité sociale est difficile, car les finalités poursuivies et les critères d'analyse de ces deux modes d'organisation sont profondément différents » (Pelloquin et Lecomte, 1993)

D'autre part, si les institutions traditionnelles constituent la base à la constitution d'organisations modernes, le changement lui-même implique des influences extérieures : Etat, ONG, Eglise... Un rôle crucial est alors assuré par les leaders paysans, éléments clés du fait de leur capacité à formuler un projet à partir des aspirations diffuses du groupe (Mercoiret, 1990). *« Ils se caractérisent par de fortes personnalités, à cheval sur deux mondes, ayant suivi une scolarisation même incomplète, parfois fonctionnaires renonçant à leur poste, ayant été travailleurs migrants ou ayant voyagé, ayant su tisser des liens amicaux et familiaux avec des groupes extérieurs au monde paysan »* (Gentil D., 1986).

¹ Le terme « paysan » est évidemment utilisé ici dans son acception commune et non au sens défini dans la première partie de ce document.

Les organisations modernes : des fonctions encore mal définies

Les expériences d'organisation de producteurs en Afrique mettent en évidence la grande diversité des domaines d'intervention et des fonctions assurées. Si cette diversité s'explique par le désengagement de l'Etat, elle relève aussi de la multiplicité des besoins du public qu'elles servent. D'une manière générale, ce type d'organisation doit gérer un difficile équilibre entre la nécessité de conquérir un public large afin de pouvoir remplir leur rôle de représentation et la difficile gestion de tâches très diverses :

« Les organisations ne sont souvent pas assez solides pour accepter de bonne grâce de faire fonctionner de façon séparée des structures professionnelles, économiques et de type revendicatif. [...] Dans les efforts qu'ils déploient pour entraîner l'adhésion des producteurs, les leaders sont amenés à prouver l'efficacité de l'organisation dans tous les secteurs dans lesquels il existe des demandes ou des attentes de la part des paysans » (Berthomé et Mercoiret, 1993 cités dans GAO, 1995).

Leurs domaines d'action sont en effet extrêmement divers, relevant aussi bien du social, de l'économique ou du politique. Et certains observateurs considèrent que la limitation du nombre de services assurés est une condition à leur survie ; ils privilégient ainsi une multiplicité d'organisations spécialisées plutôt qu'un nombre réduit d'organisations multifonctionnelles :

« Les questions pour l'avenir tournent alors autour de l'articulation entre ces futures organisations : celles à caractère purement économique et celles à caractère plus social et politique » (GAO, 1995).

Parmi ces fonctions, la question du rôle de telles organisations dans le domaine économique est, elle aussi, sujette à débat :

« Les organisations de producteurs à potentiel institutionnel fort sont celles qui promeuvent l'implantation de systèmes productifs orientés vers le marché : le coût d'opportunité de l'adhésion aux OP peut être élevé et l'adhésion dépendra alors de la capacité des OP à fournir au producteur des services prisés (diminution de risques, bénéfices conséquents, temps gagné, allocation équitable des ressources, information accessible...) » (Jacob et Margot, 1993 cités dans GAO, 1995).

« La question du rôle des organisations paysannes dans le secteur économique est très controversée. Pour certains bailleurs de fonds, l'organisation paysanne n'a d'avenir que dans des créneaux économiquement rentables, pour d'autres, elles doivent se cantonner à la production, le reste étant assumé par des agents économiques plus efficaces. » (GAO, 1995).

Enfin, de nombreux auteurs soulignent les dérives organisationnelles, telles celles qui ont pu être observées dans le cas des coopératives. Ces organisations avaient été mises en place à la période coloniale pour assurer l'approvisionnement des exploitations et la commercialisation de leur production. Elles ont ensuite été maintenues par les Etats indépendants mais elles ont rapidement périclité, en particulier comme l'a souligné Belloncle (1993) du fait d'une « tendance à s'orienter vers des entreprises économiques, d'une taille telle que leur contrôle devient tout à fait impossible par les coopérateurs ».

Finalement, ces différentes expériences mettent en évidence la possibilité de voir des organisations modernes émerger à partir des institutions traditionnelles. En revanche, les « clefs » de ce passage, ne sont pas véritablement identifiées : la pertinence de la base « traditionnelle » est contestable et le « moteur » est attribué à des éléments exogènes trouvant un relais interne difficile à identifier sur le plan économique. Il convient dès lors de s'interroger sur la possibilité de théoriser, à l'aide des concepts de la nouvelle économie, ce passage empiriquement constaté. Il s'agit là encore d'une question sujette à débats. La reconnaissance du caractère « endogénéisable » des changements institutionnels ne faisant pas l'unanimité.

Les critiques théoriques à l'analyse néo-institutionnelle

L'approche néo-institutionnelle, ou plus exactement la théorie des contrats, qu'il convient à ce stade de distinguer de la théorie des conventions, apparaît sur bien des points comme un prolongement de la théorie néo-classique et se trouve ainsi exposée à des critiques similaires.

L'ECONOMIQUE ET LE SOCIAL, LA POULE ET L'ŒUF

La première critique, émanant des courants sociologiques ou conventionnalistes porte sur la relation entre l'économique et le social. Si, d'une certaine manière, la théorie néo-institutionnelle apparaît comme une tentative d'intégrer le social dans l'économique, la démarche adoptée reste économique. Le fondement de l'individualisme méthodologique est conservé : les institutions sont considérées comme la résultante des comportements individuels. Or, nombre d'auteurs ont tendance à considérer au contraire les institutions comme des contraintes aux comportements individuels et prônent une démarche fondée au contraire sur le holisme méthodologique (Field, 1984). Ainsi comme le souligne Requier-Desjardin (1994), l'économie des conventions peut difficilement se passer de l'hypothèse de l'existence d'objets collectifs non réductibles au produit de l'interaction de comportements individuels. C'est aussi la position de Olson :

« Il serait trop facile de considérer l'action collective réductible à la logique de l'action individuelle » (Olson, 1978).

Pour cet auteur, l'individu n'est pas un être isolé mais c'est, par définition, un « être en interaction avec autrui ».

D'autres auteurs revendiquent une double approche ; Coleman (1990) estime ainsi que les sciences sociales doivent traiter d'une double transition : du micro niveau (le niveau individuel) au macro niveau (le niveau du groupe) et du macro au micro niveau. Si cette position semble pragmatique, elle ne résout pas le problème fondamental des relations causales existant entre les comportements individuels et les institutions interindividuelles.

« On fait donc face à un cercle vicieux : les institutions conditionnent les choix individuels, dont elles seraient elles-mêmes le produit ; on retrouve le vieux problème de la poule et de l'œuf... » (Guerrien, 1993).

Leibenstein (1989) suggère un positionnement intermédiaire en considérant les organisations comme reposant sur des règles choisies par les participants alors que les institutions se baseraient sur des règles s'imposant aux individus.

LES LIMITES A L'ENDOGENEISATION DES INSTITUTIONS

D'autres critiques portent non pas sur les fondements théoriques de l'approche mais sur sa généralisation excessive. Les principaux arguments portent sur les points suivants : nombre d'institutions relèvent de l'idéologique et du culturel, éléments non régis par les facteurs économiques et dont le changement s'opère sur un pas de temps beaucoup plus long que les changements micro-économiques ; par conséquent pour une génération d'acteurs, elles peuvent être considérées comme données.

Ces facteurs culturels et idéologiques peuvent contrebalancer les facteurs économiques. Grabowski (1998) en particulier souligne que si, comme l'ont montré North et Thomas (1973), les changements dans les prix relatifs peuvent expliquer la fin de l'esclavage, lorsque ces prix reprennent leur valeur initiale, on n'assiste pas au retour de ce type d'institution, la nouvelle idéologie en vigueur s'y oppose.

Le caractère de bien collectif des institutions limite leur émergence : même si tout le monde la souhaite, l'innovation n'aura pas lieu simplement parce qu'elle ne pourra pas se réussir individuellement (Bardhan, 1989).

« La recherche collective d'un bien collectif est elle-même un bien collectif » (Stiglitz, 1988).

« Une communauté d'intérêts, même lorsqu'elle est donnée comme évidente pour tous, ne suffit pas à provoquer l'action commune permettant de promouvoir l'intérêt de tous. Logique de l'action collective et logique de l'action individuelle ne font pas un mais deux » (Olson, 1978).

Ces auteurs insistent particulièrement sur les problèmes de passagers clandestins (« *free riding* »), chaque individu ayant intérêt à profiter des avantages du changement institutionnel tout en laissant les autres supporter les coûts de ce type d'innovation. Olson précise que ces comportements opportunistes ont d'autant plus de chance de se développer que la taille des groupes sociaux augmente.

Le pouvoir des classes dominantes peut s'opposer au changement institutionnel s'il risque de porter préjudice à leurs intérêts.

On ne peut expliquer la persistance d'institutions inefficaces ; l'exemple des systèmes de castes en Inde ou, dans un autre domaine de la permanence du clavier « qwerty » est souvent utilisé pour illustrer ces « aberrations institutionnelles ».

Des approches certes incomplètes mais conservant toute leur pertinence

Ces différentes critiques ne nous semblent pas nécessairement remettre en cause l'approche néo-institutionnelle. Contrairement aux critiques précédentes, la théorie des coûts de transaction s'est souvent montrée extrêmement fructueuse pour justifier la persistance d'institutions jugées inefficaces. C'est le cas du modèle de Cheung (1969) par exemple permettant de comprendre la persistance du métayage comme mode de réduction du risque. Les phénomènes de *lock-in* mis en évidence par Arthur (1988 cité par Yong, 1992) montrent que, du fait des *sunken costs*, la destruction des institutions passées serait extrêmement coûteuse et la rend socialement non-profitable (cas des coûts qu'impliquerait aujourd'hui le changement de clavier). L'immobilisme institutionnel peut aussi s'interpréter comme le fruit d'une asymétrie informationnelle : on ne connaît notamment pas ce que sera la distribution des bénéfices issus du changement.

Mais au-delà de ces interprétations ponctuelles, deux courants théoriques, inspirés de la théorie des coûts de transaction (l'approche évolutionniste et l'analyse northienne), apportent des éléments de réponses pertinents.

L'ANALYSE EVOLUTIONNISTE : SEDUISANTE MAIS INSUFFISANTE

Depuis l'article de Alchian en 1950, un courant évolutionniste s'est développé autour de la question du changement institutionnel (citons notamment les travaux de Nelson et Winter, 1982). L'évolution socio-économique pourrait s'interpréter à la lumière des modèles biologiques : de même que les gènes sont transmis d'une génération à l'autre avec des erreurs possibles (les mutations), les règles socio-économiques seraient transmises avec plus ou moins de fidélité par la tradition. Le « filtre » du milieu sélectionne les règles les plus efficaces.

Cependant, différents auteurs ont depuis mis en évidence les limites d'une telle analogie. Les principaux arguments tiennent dans le fait que les changements auxquels les sciences sociales s'intéressent ne sont pas le fruit du hasard mais intentionnels, orientés et dirigés. D'autre part, contrairement aux organismes vivants, les organisations sont en interaction circulaire avec leur environnement : une entreprise par exemple choisit son milieu et dans une certaine mesure le modifie.

« Si le darwinisme explique l'ordre observé par la sélection ex post, il ne permet pas de justifier et d'expliquer totalement les types de mutations et la nature des changements offerts à la sélection » (Paulré, 1998).

En d'autres termes, les mutations, c'est-à-dire le moteur du changement reste entier. Cependant cette interprétation est en partie mobilisée par un second courant qui en bien des points apparaît comme le plus consensuel.

L'ANALYSE DE NORTH : UN CONSENSUS ?

Règles formelles, règles informelles et équilibres institutionnels

Un second courant s'est développé autour des travaux de North (1993). Cet auteur distingue deux types d'institutions qu'il classe en règles formelles et règles informelles. Les règles informelles relèvent du traitement culturel de l'information (les tabous, les habitudes, les traditions et les codes de conduite), elles n'ont jamais été créées consciemment mais tout le monde a intérêt à les respecter. Les règles formelles incluent les règles politiques (telles les constitutions) et juridiques (la loi, les droits de propriété), les règles économiques (les contrats). Cette distinction, proche de la vision de Leïbenstein (1989), clarifie et combine les positions contractualistes et conventionnalistes.

La combinaison d'un ensemble de règles formelles et informelles peut constituer un équilibre institutionnel :

« L'équilibre institutionnel serait une situation où les forces de négociation des joueurs et l'ensemble des opérations contractuelles étant donné, aucun des joueurs ne considérerait comme avantageux de dédier des ressources à restructurer les accords » (North, op.cit.)

Le passage d'un équilibre à un autre : changement dans les prix relatifs et recherche du profit

L'élément moteur du changement institutionnel réside dans les changements dans les prix relatifs (issus de changements démographiques, de l'adoption de nouvelles techniques...) qui amènent les organisations, dont les dirigeants cherchent à maximiser leur richesse, à s'attacher à la modification des règles formelles :

« Les changements techniques et dans les prix relatifs changent les gains relatifs à la création de nouvelles règles [...]. Un changement dans les prix relatifs induit l'une ou l'autre des parties à considérer qu'elles pourraient obtenir une position meilleure en altérant le contrat. »

North précise que pour que le dirigeant d'une organisation décide de consacrer des ressources à la modification des institutions en place, il faut que le coût reste faible, en particulier que le contexte institutionnel permette d'exprimer son opinion à faible coût.

De cette modification des règles formelles s'ensuit un ajustement des règles informelles avant d'aboutir, par ajustements successifs, à un nouvel équilibre institutionnel. De la théorie évolutionniste, cet auteur retient le fait que les règles informelles, sont beaucoup moins sensibles aux changements dans les prix relatifs et que leur changement relève de paramètres différents (mais inconnus) de ceux des règles formelles.

Innovation institutionnelle et efficacité économique ne sont pas synonymes

L'opposition des classes dominantes peut certes constituer un frein au changement institutionnel mais innovation institutionnelle ne signifie pas mise en place d'institutions répondant à l'intérêt général et les classes dominantes peuvent justement jouer un rôle fondamental dans le changement institutionnel. North souligne bien le fait qu'équilibre institutionnel ne signifie pas optimum paretien, car : « *les règles (formelles) sont, au moins pour la plupart, faites pour favoriser les intérêts du bien être privé, pas du bien être social* ». North attribue d'ailleurs un rôle fondamental à l'Etat qui spécifie et exécute les droits de propriété et peut fort bien établir des règles formelles lui assurant une rente de monopole sans favoriser l'intérêt général. On retrouve ce rôle crucial de l'Etat dans le changement institutionnel chez plusieurs auteurs. Citons notamment Ménard (1990) qui en souligne « *la main particulièrement visible* ». L'Etat incite au changement car il peut modifier les règles formelles mais aussi car il agit sur l'allocation des ressources et sur les procédures de coordination entre organisations.

Cet argument de North apporte une réponse au paradoxe olsonien. Même en supposant que tous les individus aient intérêt à changer les institutions en place, cette union d'intérêts ne signifie pas que le rapport coûts/bénéfices du changement institutionnel soit identique pour les différents individus. Et surtout, encore convient-il de tenir compte de *tous* les individus. La possibilité de considérer une innovation institutionnelle comme endogène dépend des limites que l'on fixe au système économique que l'on étudie : l'intervention de l'Etat ou d'ONG est souvent interprétée comme un élément exogène, or, si ces intervenants ont eux aussi des intérêts dans les changements qu'ils promeuvent, ils font bel et bien partie du système et leur action est endogène.

Ajoutons, pour continuer sur la critique d'Olson, que tous les changements institutionnels n'ont pas un caractère de bien collectif, des restrictions peuvent permettre de sélectionner les bénéficiaires et conduire à des institutions de type bien de club.

Les moteurs du changement institutionnel selon North sont donc similaires aux facteurs du changement technique : induction par les prix relatifs comme dans le modèle de Hicks et rôle de l'innovateur Schumpeterien à la recherche du profit. L'approche northienne apparaît comme un certain « compromis » intégrant divers éléments théoriques et les combinant de façon cohérente. Seule l'idéologie reste exogène...

LA DELICATE PRISE EN COMPTE DE L'IDEOLOGIQUE

La prise en compte de l'idéologique et du culturel reste malgré tout limitée dans la théorie néo-institutionnelle, et cela même dans les analyses précédentes. Hayami et Ruttan (1985) soulignent l'importance de ces éléments mais précisent que l'état actuel des connaissances ne permet pas véritablement de les endogénéiser. North (1993), effectue une distinction très nette entre les règles formelles et informelles. Si les premières sont endogénéisées dans son modèle, les secondes ne font que s'ajuster aux premières et parfois même demeurent exogènes.

Nous considérons cependant que, cette insuffisance joue plutôt en faveur de la théorie qu'à son encontre. La manipulation de ces concepts semble en effet assez « périlleuse ». En premier lieu, car comme l'a souligné Braudel dans sa critique de l'approche weberienne du développement du capitalisme, il existe un écart souvent important entre les valeurs qu'une société met en avant et les principes réels motivant les comportements (Sindzingre, 1992). Un exemple plus actuel peut être fourni par l'application intégriste des textes saints dans certains pays musulmans. En second lieu, un même argument culturel peut être utilisé pour justifier des phénomènes contradictoires ; c'est notamment les cas du confucianisme qui, comme le souligne He Yong (1994), a tour à tour été utilisé pour justifier l'immobilisme puis la dynamique des sociétés asiatiques. Par ailleurs, la mise en œuvre du culturel nous semble dangereuse car facilement synonyme de jugement de valeur.

Enfin, comme le suggère Yong (1994), nous estimons qu'une théorie est valable non pas parce qu'elle explique tout mais qu'elle est utile lorsqu'elle explique une partie (au mieux une grande partie) des choses.

Nous sommes donc conduit à constater que les modes de coordinations, quelle que soit leur nature (convention ou contrat, institutions ou organisations, règles formelles ou informelles), trouvent leur justification au niveau économique et au niveau individuel. A l'instar de Yong (1994), force est de reconnaître qu'une « société est composée d'individus, et les conditions sociales sont le résultat de leur interaction » ou suivant les principes marxistes, « que le facteur déterminant en dernier ressort dans l'histoire, c'est la production et la reproduction de la vie immédiate » (Engels). Mais, si les règles informelles sont elles aussi *endogénéisables*, l'état actuel des connaissances ne permet pas véritablement de les *endogénéiser*. Loin de les ignorer, leur changement obéissant à un pas de temps plus long et répondant à des variables méconnues oblige à les considérer comme exogènes.

En revanche, il importe de bien considérer que justification économique individuelle ne signifie pas que les institutions soient bénéfiques à l'ensemble des individus. De même, le changement institutionnel n'est pas nécessairement le fruit d'une action collective. Les institutions ne coordonnent pas des groupes d'individus égaux et interchangeables, il existe toujours (même dans les sociétés primitives de Polanyi)

une différenciation sociale, fruit et moteur des changements institutionnels. Dans ce sens, il convient de bien identifier les « individus » en présences, le pouvoir et les intérêts qui les animent ; l'Etat étant lui-même « un individu » disposant du pouvoir de changer des règles formelles, changement ne se justifiant pas nécessairement par le bien-être social.

Le développement économique : changement technique et changement institutionnel

On constate donc que les débats se sont diversifiés mais que les questions de fond restent similaires : capacité des paysans « traditionnels » à se moderniser, capacité des institutions « traditionnelles » à se transformer en « organisations modernes ». En revanche rares sont les analyses cherchant à relier ces deux séries de questionnement. Sur le plan théorique les orientations respectives des deux courants principaux de la science économique sont, à ce titre, révélatrices :

« Là où la théorie néo-classique recherche le profit maximum à travers des choix de production, par ajustement des quantités d'inputs et d'outputs, la théorie néo-institutionnaliste sélectionne une organisation efficiente selon le principe du moindre coût. [...] En revanche, chaque théorie prend pour objet de son calcul ce que l'autre considère comme donné ou préalablement résolu. » (Gabrié, 1994).

Dans chacun des cas, le lien entre changement technique et changement institutionnel n'est pas abordé. C'est en fait là aussi un apport fondamental de North que de réinterpréter le thème central de l'analyse marxiste avec les outils de la nouvelle économie.

Le « noyau dur » de la théorie marxiste...

Les interrelations entre changements techniques et changements institutionnels ont tout d'abord été abordées par les Marxistes. Pour ces théoriciens, le niveau des forces productives (le niveau technique) et les relations de production sont interdépendantes (le fameux « matérialisme dialectique »). Lorsque les techniques de production changent, elles entrent en contradiction avec les relations de production. Ces crises se résolvent par les révolutions sociales conduisant à une nouvelle organisation du travail en accord avec les forces productives.

Cette théorie présente un certain nombre de règles. Tout d'abord, de nombreuses études empiriques ont montré les limites d'une telle approche qui manque de fondements micro-économiques. Le courant marxiste interprète les institutions comme « des *moyens politiques contrôlés par les classes dominantes* » mais « sans pouvoir monter le mécanisme par lequel ces classes parviennent à obtenir ce résultat et les facteurs explicatifs derrière la formation de ces institutions » (Yong, 1994). Par ailleurs, cette approche ne rend pas compte des phénomènes observés. Ainsi les institutions agraires peuvent présenter une grande capacité d'adaptation à des situations changeantes. Tel est le cas des nouvelles

formes de métayage rencontrées dans le Punjab lors de l'introduction de variétés à hauts rendements (Bardhan, 1989). Cette approche est aussi souvent perçue comme déterministe, les aspects techniques déterminant les institutions. Les conflits d'intérêts sont souvent plus complexes que la simple lutte des classes entre propriétaires et non-propriétaires et les changements institutionnels ne s'opèrent pas uniquement par des ruptures aussi brusques que les révolutions (Hayami et Ruttan, 1985).

Réinterprété par les institutionnalistes

Pour les institutionnalistes, le développement économique consiste en un double processus de changement technique et de changement institutionnel :

« Le changement technique et le changement institutionnel sont les clefs basiques de l'évolution sociale et économique » (North, 1993)

Le développement économique est interprété comme un processus de diminution des coûts de production liée au changement technique, d'économies d'échelles associées à des volumes croissants d'échange et d'augmentation des coûts de transaction issue de la multiplication des échanges impersonnels. Ainsi, de l'analyse historique du développement économique de l'Europe occidentale, North conclut :

« Les innovations spécifiques et les instruments particuliers évoluent comme résultat du jeu réciproque et de deux forces économiques fondamentales : l'une d'elles sont les économies d'échelle associées à un volume croissant d'échanges, la deuxième a été le développement de mécanismes perfectionnés de coaction qui ont permis l'accomplissement obligatoire des contrats à coûts plus bas. »

Rappelons que pour cet auteur, le moteur fondamental reste le changement dans les prix relatifs. Reprenant la théorie de Hicks, il en fait la cause principale du changement technique. Mais c'est aussi, avec le changement technique, l'origine des changements institutionnels. Changements techniques et changements ont une même origine mais les changements techniques participent aussi à la modification des prix relatifs et, par conséquent, au changement institutionnel. Les prix relatifs motivent les agents animés par la recherche du profit, à changer techniques et institutions. North conserve donc une analyse shumpeterienne de l'entrepreneur, innovant tant sur le plan technique qu'institutionnel.

Les enseignements de la théorie néo-institutionnelle : vers une nouvelle interprétation du développement de l'agriculture familiale

Les nouvelles théories économiques fournissent un certain nombre de concepts susceptibles de donner du développement de l'agriculture familiale une nouvelle interprétation.

L'exploitation familiale : une organisation spécifique

On constate que l'approche institutionnelle et la théorie de Chayanov se rejoignent sur plusieurs points. Tout d'abord, la production n'est pas le fait d'un producteur mais d'une famille, c'est-à-dire d'un groupe d'individus réunis autour d'un objectif commun et se coordonnant par des règles : c'est une organisation. D'autre part, en remplaçant la recherche du profit par la satisfaction des besoins, l'auteur apparaît comme un précurseur de la notion de rationalité limitée.

Cependant, la définition de cet objectif est relativement complexe et ne peut être générale. Selon que l'on traite de l'agriculture paysanne ou de l'agriculture familiale marchande, ces objectifs nous semblent devoir être ajustés.

A l'instar de Requier-Desjardin, nous pouvons, dans le cas de l'agriculture paysanne, considérer un objectif de subsistance. « *Une telle définition intègre les activités de production familiale [...] et les activités de consommation dont une part essentielle concerne la consommation alimentaire. Dans une perspective intergénérationnelle, elle intègre également la « production » et « l'élevage » des enfants, c'est-à-dire, au-delà d'une simple subsistance matérielle de ses membres, le maintien du ménage en tant qu'unité* » (Requier-Desjardin, 1992).

Dans le cas de l'agriculture familiale marchande, l'objectif de maximisation semble pertinent mais doit être précisé. La maximisation porte sur le revenu net (il n'y a pas de salaire) et il convient de tenir compte de l'ensemble des coûts : « *L'hypothèse de maximisation soutenue par l'économie néo-classique ne peut-être contestée à partir du moment où tous les coûts pertinents sont pris en compte* » (Williamson, 1985). L'objectif du producteur est de diminuer la somme des coûts classiques de production et des coûts de transaction.

De ce point de vue aussi des ajustements s'imposent. Tout d'abord, la baisse des coûts de transaction externes peut, dans le cas de l'organisation-exploitation familiale, prendre une forme tout à fait originale : la non-transaction par l'autoconsommation et un fonctionnement « paysan ». En second lieu, les coûts de transactions internes sont faibles, dans une exploitation familiale sens strict tout au moins. L'originalité de l'exploitation familiale réside dans le fait que c'est à la fois une « firme » et un

« ménage », une organisation de production et de consommation ; les règles qui la régissent résultent de la superposition de mondes généralement distincts : le monde industriel et le monde domestique suivant la terminologie de Boltanski et Thévenot (1987). Ainsi, Allen et Lueck (1997), comparant les exploitations familiales aux autres organisations possibles de la production (partenariat et sociétés anonymes) montrent que celles-ci se caractérisent par l'absence de risque moral car « *l'exploitant est l'unique créancier résiduel sur les revenus des activités internes et externes à l'exploitation, son effort n'est pas soumis au risque moral* ». De plus, contrairement à la relation entre associés ou entre employeur et employé, les relations au sein de la famille comportent, elles aussi, peu de risque moral : « *Dans la mesure où les familles sont liées par des contrats intergénérationnels, les incitations "à tirer au flanc" au sein de la famille sont moins fortes.* ». Par conséquent, les coûts d'incitation ou de surveillance peuvent être considérés comme nuls. Cette affirmation doit cependant être nuancée : elle s'applique à l'idéal type de l'exploitation où les différentes unités qui la composent (unité de résidence, de décision, de production et de consommation) se superposent parfaitement. Les coûts de coordination s'élèvent lorsque ces unités ne se confondent pas : c'est notamment le cas des exploitations familiales africaines étudiées par divers auteurs comme Gastellu (1978) ou Benoit-Cattin et Faye (1982).

En revanche, du fait du nombre limité de travailleurs, cette organisation autorise une moins grande spécialisation du travail et supporte le coût du capital par travailleur le plus élevé. Selon Allen et Lueck (1997), les caractéristiques de l'agriculture, en particulier la saisonnalité des activités qui limite les possibilités de spécialisation des tâches et la spécificité de la connexion des étapes productives, permettent de comprendre la prédominance de l'organisation familiale dans ce secteur économique. Le processus de développement du secteur agricole s'interprète alors par la prise en charge par des firmes capitalistes des étapes productives où la spécialisation des tâches est possible : production d'intrants et transformation des produits en particulier, activités dont se désengagent les exploitations familiales, celles-ci continuant d'assumer les tâches saisonnières.

Signalons cependant que ces différentes caractéristiques s'estompent dans une exploitation patronale, organisation où la spécialisation des tâches est plus facile et où les coûts de transaction internes ne sont plus négligeables (élaboration des contrats d'embauche, incitation, surveillance des employés...).

Les institutions agraires : « chaînon manquant » de la théorie des systèmes agraires

Notons que les relations techniques-institutions sont implicitement traitées par les approches en termes de systèmes agraires. Mazoyer (1997) distingue ainsi dans sa caractérisation du concept le système social productif de l'écosystème cultivé :

« Un système agraire est l'expression théorique d'un type d'agriculture historiquement constitué et géographiquement localisé, composé d'un écosystème cultivé caractéristique et d'un système social

productif défini, celui-ci permettant d'exploiter durablement la fertilité de l'écosystème cultivé correspondant. Le système productif est caractérisé par le type d'outillage et d'énergie utilisé pour défricher l'écosystème, pour renouveler et pour exploiter sa fertilité. Le type d'outillage et d'énergie utilisé est lui-même conditionné par la division du travail régnant dans la société de l'époque » (Mazoyer, 1997).

Le système social productif est alors un ensemble cohérent de systèmes techniques et de catégories sociales :

« En regroupant et en classant les exploitations d'après le système de production qu'elles pratiquent, puis en classant les exploitations par catégories sociales, le système social productif d'un système agraire apparaît comme la combinaison particulière d'un nombre limité de types d'exploitations, définis techniquement, économiquement et socialement .» (Mazoyer, op.cit).

Loin de nier la pertinence de ces concepts, il faut cependant en souligner les limites. Comme pour les approches marxistes, la théorie des systèmes agraires met en évidence la cohérence entre un écosystème, un système technique et une organisation sociale. En revanche, les fondements micro-économiques de la relation technique-institution ne sont généralement pas abordés.

Le développement de l'agriculture familiale comme processus de changement technique et de changement institutionnel

COÛTS DE PRODUCTION ET COÛTS DE TRANSACTION

Le concept de coûts de transaction apparaît comme particulièrement adapté au secteur de l'agriculture familiale : dispersées et de faible poids économique, les exploitations familiales sont confrontées à des coûts de transaction importants et ce d'autant plus qu'elles sont situées dans des campagnes reculées aux infrastructures limitées. Les exploitations sont gênées par « la relation asymétrique qu'elles entretiennent avec le marché (méconnaissance des débouchés et des différentiels de prix), impossibilité physique d'accéder à différents acheteurs, faible poids dans les transactions » (Minvielle 1999). Le concept de coût de transaction est d'autant plus pertinent que l'activité agricole est particulièrement confrontée à l'incertitude puisque à l'incertitude économique s'ajoute l'incertitude climatique. Enfin, la spécificité d'actif s'applique bien au secteur agricole : la dépendance du facteur terre et la localisation de l'exploitation par rapport aux principales voies d'accès et aux principaux marchés influe sur son intégration ; en outre les équipements sont rarement redéployables...

Le développement agricole peut s'interpréter comme un processus de spécialisation et d'intensification assurant une diminution des coûts de production couplé à un processus de multiplication des échanges impersonnels (de la communauté rurale où tous se connaissent on passe à une relation de vente avec une firme éloignée) et, par conséquent, d'augmentation des coûts de transaction.

« Dans le processus historique de croissance, il apparaît une certaine opposition entre les économies d'échelle et la spécialisation d'une part et les coûts de transaction de l'autre : dans une petite communauté paysanne isolée par exemple, où les individus entretiennent d'étroites relations, les coûts de transaction sont bas mais les coûts de production sont élevés [...]. Dans une économie complexe de grande échelle, le réseau des interdépendances s'étend, les échanges impersonnels laissent un espace pour toute sorte de comportements opportunistes et les coûts de transaction peuvent être très élevés » (Bardhan, 1989)

C'est aussi le point de vue de De Janvry pour qui, « une communauté rurale est caractérisée par de fortes imperfections de marché : les coûts de transaction sont faibles à l'intérieur de la communauté mais élevés avec l'extérieur » (De Janvry et al. 1992). Ces interprétations rejoignent les analyses d'Abramovay (1992) pour qui les relations entre les producteurs familiaux ne se résument pas à des échanges purement économiques, l'économique étant enchâssé dans des relations sociales beaucoup plus larges.

COÛTS DE TRANSACTION EXTERNES ET DIVERSITÉ ORGANISATIONNELLE DE L'AGRICULTURE FAMILIALE

C'est le niveau de ces coûts de transaction avec l'extérieur qui expliquerait ainsi selon de nombreux auteurs, la diversité organisationnelle de l'agriculture familiale :

« Une question clef touche au comportement des ménages paysans face aux coûts de transaction internes (transactions non marchandes) et aux transactions marchandes » (Thorbecke, 1992)

Fafchamps *et al.* (1995) montrent ainsi comment les coûts de transaction affectent les choix techniques et le degré d'insertion des exploitations. Ces auteurs ont ainsi modélisé le comportement des exploitations familiales en fonction des coûts de transaction externes auxquelles elles sont confrontées. La reconnaissance de l'imperfection des marchés et des coûts de transaction qui l'accompagnent, amène ces auteurs à distinguer des prix effectifs (d'achat et de vente) d'un produit agricole de son prix de marché. Etant donné la courbe de demande du ménage agricole pour ce même bien et suivant la courbe d'offre de l'exploitation agricole, différentes situations sont possibles.

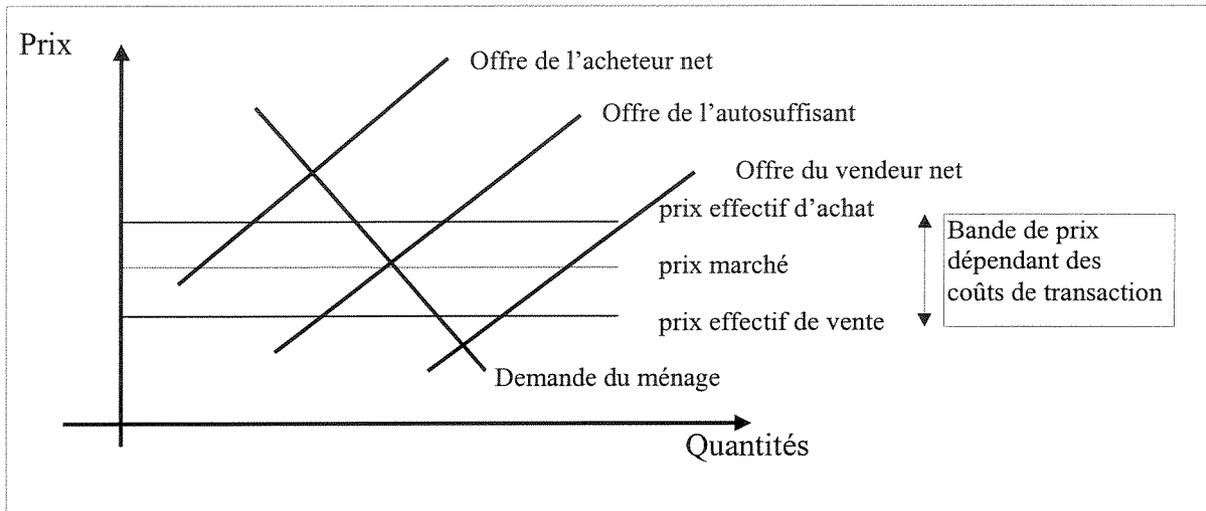
L'équilibre peut s'effectuer au-dessus du prix effectif d'achat auquel cas, le ménage a intérêt à ne pas produire et à acheter le produit en question : l'organisation est alors un simple ménage.

L'équilibre peut s'effectuer au-dessous du prix effectif de vente auquel cas l'exploitation a intérêt à produire et à vendre l'ensemble de sa production : l'organisation est alors une exploitation familiale marchande.

L'équilibre peut enfin s'effectuer entre le prix effectif de vente et le prix effectif d'achat auquel, l'exploitation familiale a certes intérêt à produire (ce qui lui revient moins cher que de se procurer le bien

en question sur le marché) mais n'a pas intérêt à vendre (ce qui serait une vente à perte) : l'organisation est alors une exploitation paysanne. L'organisation-ménage intègre la production de ses aliments.

Figure 1. Modèle de Fafchamps *et al.*



Ce modèle permet de comprendre la fréquence élevée d'exploitations paysannes dont le domaine d'existence est « élargi » du fait de l'existence de coûts de transaction. D'autre part, il apparaît clairement que la question du passage de l'exploitation paysanne à l'exploitation familiale marchande ne relève pas uniquement du changement technique (nouvelle fonction de production et déplacement de la courbe d'offre) mais aussi du changement institutionnel (nouveaux modes de coordination et diminution de la bande prix).

La théorie des coûts de transaction : un paradigme commun ?

Cette analyse théorique des processus de développement de l'agriculture familiale nous conduit à différents constats.

Le développement de l'agriculture familiale relève d'un double processus de changement.

- Un changement technique permettant d'accroître la productivité du travail et, ce faisant, d'améliorer le revenu net des familles tout en favorisant la participation de ce secteur au reste de l'économie (consommation de biens de production et de biens de consommation manufacturés, production de biens de consommation, « production » éventuelle de main-d'œuvre).

- Un double changement institutionnel : des communautés paysannes doivent émerger des organisations modernes ; les premières basées sur des institutions « traditionnelles » s'appuyant sur des règles informelles et des conventions assurant avant tout une coordination interne ; les secondes basées sur des règles formelles telles que des contrats et assurant une coordination externe. Mais le changement institutionnel affecte aussi les exploitations qui, du modèle paysan, passent au modèle de l'agriculture familiale marchande et éventuellement au modèle patronal.

D'autre part, les concepts élaborés par les nouvelles théories économiques permettent de lier ces deux niveaux de changements sur une base micro-économique. Le concept de coût de transaction constitue l'élément clef assurant ce lien. De ce point de vue, l'hypothèse de minimisation de la somme des coûts de production et des coûts de transaction apparaît pertinente. Elle permet en effet de rendre compte de la dualité du processus : le changement technique assurant la baisse des coûts de production et le changement institutionnel assurant la baisse des coûts de transaction.

Cependant l'utilisation de cette théorie reste limitée par la difficulté de mesure des coûts de transaction. Celle-ci découlant de la diversité des sources de tels coûts :

« Certains de ces coûts sont directement liés aux détails physiques des transactions, tels que le transport, la vente, l'emballage et le marchandage. D'autres résultent d'asymétries informationnelles et de l'application de contrats qui amènent les agents à supporter des dépenses associées à la recherche, le recrutement, la coordination, la supervision, la direction et les litiges » (Fafchamps et al., 1995, trad. de l'auteur).

Peut-être est-ce là, la principale raison expliquant que ces récents développements de la théorie économique demeurent encore peu utilisés dans le domaine agricole. Leur mobilisation se limite essentiellement à l'analyse des institutions agraires au sens strict² (le métayage en particulier). Les organisations paysannes quant à elles demeurent un objet d'analyse sociologique.

² Le terme « institution agraire » désigne dans la littérature les règles sous-jacentes aux différents modes de tenure de la terre. Nous lui attribuerons un sens plus général : l'ensemble des règles de coordination entre acteurs du milieu rural.

Chapitre II. Objet d'étude et méthodologie

Problématique : de l'approche théorique du développement économique à l'analyse empirique de l'agriculture familiale

Les diverses avancées théoriques que nous avons présentées dans le chapitre précédent mettent en évidence que le développement économique se caractérise par un double processus de changement (technique et institutionnel). Ce constat nous conduit à nous interroger sur l'applicabilité d'une telle interprétation au secteur particulier de l'agriculture familiale. Dans quelle mesure les concepts et les processus mis en évidence par le courant néo-institutionnaliste peuvent être mobilisés pour le développement agricole ? Répondre à cette question présente un double intérêt.

- Sur le plan théorique, il s'agit de valider la pertinence de ces approches par une analyse empirique. L'agriculture familiale présente en effet l'intérêt de l'observabilité des processus de changement : contrairement à la naissance de la firme capitaliste par exemple qui suppose une étude de processus anciens, le passage de l'agriculture paysanne à l'agriculture familiale marchande, des communautés aux organisations, est aujourd'hui observable dans de nombreuses régions du monde.
- Sur le plan opérationnel, il s'agit d'identifier les facteurs favorables et les variables clefs conduisant au développement des exploitations familiales.

Les questions suscitant encore des débats et auxquelles nous chercherons à apporter des éléments de réponse à partir d'une étude de cas sont les suivantes.

- Quels sont les moteurs du changement technique ?
- Comment s'effectue le passage de l'agriculture paysanne à l'agriculture familiale marchande ?
- Quels sont les moteurs du changement institutionnel ?
- Les institutions traditionnelles sont-elles aptes à donner naissance à des organisations modernes ? Quelle(s) fonction(s) ces organisations modernes peuvent et/ou doivent-elles assurer ?
- Comment, dans le cas concret de l'agriculture familiale, ces processus de changement s'enchaînent-ils ? Comment interagissent-ils ?

Hypothèses : les changements, une question d'intérêts et de moyens

Les producteurs familiaux sont dotés d'une rationalité limitée

Nous adoptons l'hypothèse de rationalité limitée à la base de la théorie néo-institutionnelle. Les producteurs n'ont pas accès à toute l'information ce qui limite leur rationalité économique. En revanche, à l'instar de Williamson, si le concept de rationalité parfaite cède la place à celui de rationalité limitée, nous conservons l'hypothèse de maximisation :

« L'hypothèse de maximisation soutenue par l'économie néo-classique ne peut-être contestée à partir du moment où tous les coûts pertinents sont pris en compte »

En d'autres termes, ce ne sont pas les producteurs qui changent de rationalité mais les contraintes auxquelles ils sont confrontés qui changent.

Les marchés auxquels sont confrontés les producteurs familiaux sont imparfaits

Nous faisons l'hypothèse de l'existence de coûts de transaction, coûts qui sont variables d'une époque à l'autre et d'un producteur à l'autre. Les institutions ont un rôle de diminution des coûts de transaction.

Le changement technique suppose que les producteurs y ont intérêt et qu'ils en ont les moyens

« Par intérêt », nous entendons un ensemble d'incitations diverses telles que le changement dans les prix relatifs des facteurs (théorie du changement induit de Hicks) et/ou l'augmentation du revenu net (nous suivons en cela les enseignements de Chayanov et de Schultz).

Par « moyens », nous entendons l'accès à l'information (notamment technique) et aux marchés (notamment financiers). Les « moyens » supposent aussi que les producteurs sont en mesure de supporter le risque que peut représenter le changement technique. En d'autres termes : cette hypothèse signifie que les coûts de transaction doivent être faibles.

Le changement institutionnel suppose qu'une partie au moins des individus y ont intérêt et qu'ils disposent des moyens nécessaires au changement

Cette hypothèse fait directement référence aux travaux de North. Le changement institutionnel n'est pas spontané et ne découle pas naturellement de l'existence d'un intérêt général au changement. L'élément moteur réside dans l'intérêt d'une partie au moins des individus en présence. L'intérêt relève

d'incitations similaires au changement technique telles que le changement dans les prix relatifs (celui-ci pouvant notamment résulter du changement technique).

Par « au moins » nous entendons que les institutions et le changement institutionnel ne reposent pas sur des équilibres pareto-optimal. Par « individus », nous entendons le fait que les changements institutionnels ne sont pas nécessairement le fruit de l'action des producteurs. Mais cela ne signifie pas pour autant que les changements soient exogènes au système économique.

Ces individus doivent en outre disposer des moyens leur permettant de consacrer des ressources au changement institutionnel, en particulier à la modification des règles formelles. Les moyens signifient que pour ces individus, le rapport coût/bénéfice du changement institutionnel est faible.

Les caractéristiques des unités de production et des institutions sont variables dans le temps et dans l'espace

A partir des hypothèses 3 et 4, nous pouvons supposer que les intérêts au changement tant technique qu'institutionnel sont variables dans le temps et dans l'espace : suivant les dotations initiales, les prix relatifs des facteurs sont variables d'une exploitation à une autre et d'une époque à une autre ; de même les coûts de transaction évoluent avec les infrastructures et dépendent de la localisation des exploitations.

Méthode : une approche nécessairement historique

L'histoire, pourquoi ?

La théorie néo-institutionnelle ne se distingue pas de la théorie néo-classique uniquement par les concepts complémentaires qu'elle adopte mais aussi, et surtout, par la démarche qu'elle sous-entend. L'analyse historique à la base de l'analyse marxiste, totalement absente de la théorie standard, est réhabilitée par ces nouveaux courants.

Une certaine nuance doit cependant être apportée : si les institutionnalistes des premiers jours (Veblen, Commons et Mitchell) remettaient en cause l'orthodoxie aussi bien sur ses hypothèses fondamentales que sur sa démarche, les néo-institutionnalistes (Coase et Williamson) conservent, pour la plupart, un raisonnement par simple inférence déductive. Les institutionnalistes américains estimaient nécessaire l'abandon de la méthode déductive pour une approche « *empirique, historique et institutionnelle* » (Hutchison, 1984, cité par Gabrié 1994).

En conservant la démarche néo-classique les néo-institutionnalistes aboutissent à des explications d'une grande logique mais souvent en flagrante contradiction avec la réalité. Williamson, Alchian et Demsetz

soutiennent ainsi que la firme capitaliste (caractérisée par une relation d'autorité du capital sur le travail) a succédé à la coopérative suivant les souhaits des travailleurs eux-mêmes. L'analyse historique de l'émergence de cette forme d'organisation met en doute de telles affirmations : la firme capitaliste est issue au contraire de la manufacture dispersée de l'industrie à domicile (Gabrié, 1994).

L'approche historique a été à nouveau revendiquée par North qui en fait le cœur de sa démarche (North, 1993). Stiglitz (1989) estime aussi que l'approche historique est une nécessité : les équilibres actuels ne pouvant s'expliquer par la seule analyse des techniques et des préférences présentes ; il est nécessaire de comprendre l'origine de ce qui est aujourd'hui observable pour pouvoir l'analyser. Selon cet auteur, l'approche historique s'impose aussi bien pour comprendre les techniques que les institutions présentes :

« L'histoire elle-même crée une importante asymétrie informationnelle : les individus connaissent mieux les institutions et les conventions avec lesquelles ils ont vécu dans le passé récent que les nouvelles qu'ils sont susceptibles de connaître dans un futur proche » (Stiglitz, op.cit).

« L'histoire (évolution des prix, qui eux-mêmes sont influencés par des événements tels que les épidémies ou les guerres, qui affectent le ratio capital-travail) détermine les techniques utilisées aujourd'hui » (Stiglitz, op.cit).

On pourrait ajouter que l'approche historique peut, dans une certaine mesure contribuer, à échapper, à défaut de le résoudre, au problème de la « poule et de l'œuf », il y a bien un moment où il n'y avait que l'un ou l'autre. Cela est d'autant plus envisageable que notre étude se situe dans un contexte d'histoire relativement courte.

Par l'analyse historique on peut comprendre les « conséquences de ce qui fut » (Mazoyer, 1987). D'une certaine manière en tant qu'expérience des sociétés, l'histoire est un substitut à l'expérimentation si peu accessible aux sciences sociales. Mais cette approche permet aussi de mieux appréhender la diversité actuelle en cherchant les « causes de ce qui est » ; techniques et institutions sont appréhendées comme le résultat d'une sélection passée. La diversité spatiale actuelle relevant souvent de variables similaires à la succession temporelle passée.

L'histoire : comment ?

Les deux phases de recherche de terrain portant sur des échelles de temps différentes ont nécessité des méthodologies distinctes. On ne peut en effet pas aborder l'histoire ancienne, l'histoire récente et la situation contemporaine de la même façon.

L'HISTOIRE « ANCIENNE » : DES DONNEES SECONDAIRES

L'histoire ancienne correspond à la période pour laquelle l'enquête est impossible car il n'existe plus de témoins même indirects de cette période. Dans le cas précis de notre analyse il s'agit de toute la période

antérieure aux années 20. Pour les événements antérieurs à cette date, nous ne disposons donc que de sources bibliographiques.

Il faut alors distinguer deux types d'ouvrages : ceux fournissant des témoignages sur la zone étudiée mais ne traitant qu'indirectement les thèmes qui nous intéressent (c'est en particulier le cas des récits de voyageurs comme Saint Hilaire 1975, relatant des faits observés mais ne les ayant pas nécessairement analysés) ; ceux fournissant des informations directement en rapport avec notre thème d'analyse mais traitant généralement d'échelles différentes (c'est le cas des travaux de Bertran par exemple analysant l'histoire économique du Goïàs dans sa globalité).

La première série de sources sert alors à valider autant que possible l'hypothèse de travail selon laquelle les phénomènes mis en évidence à l'échelle de l'Etat sont valables à l'échelle municipale.

L'HISTOIRE « RECENTE » : PEU DE DONNEES

L'histoire récente correspond à la période abordable par enquêtes auprès de témoins directs ou indirects : les premiers ayant vécu les événements en tant que producteurs, les seconds pouvant relater l'histoire de leurs parents : il s'agit de la période allant des années 20 au milieu des années 80. Les agriculteurs les plus âgés rencontrés ayant 85 ans, on ne peut qualifier d'histoire récente que la période postérieure aux années 20.

Pour cette période, les enquêtes sont nécessairement réalisées à partir d'un échantillonnage raisonné et suivant des entretiens semi-directifs. L'échantillonnage repose sur la représentativité géographique (on interroge des producteurs situés dans les différentes zones de la commune) et sur une sélection nécessairement non statistique (on recherche les producteurs les plus âgés). Les entretiens ne sont que semi-directifs, c'est-à-dire qu'il n'y a pas de questionnaire type mais seulement un guide d'enquête structurant une conversation ouverte. Le principe de telles interviews est de poser des interrogations ou de présenter des propositions d'interprétations incitant l'interlocuteur à répondre en donnant tous les détails et toutes les explications qu'il juge nécessaires. Il est souvent fructueux de laisser libre cours à des digressions fournissant des éléments non retenus de prime abord mais pouvant se révéler cruciaux pour les phénomènes étudiés³.

Au sujet du changement technique, les entretiens portent sur l'histoire personnelle de l'interlocuteur (sa propre trajectoire d'évolution, les changements techniques réalisés, les raisons des transformations et les moyens mis en œuvre) et sur l'évolution générale de la région (les principaux types de producteurs, les principaux systèmes techniques...) qui permet d'évaluer la représentativité du cas considéré (22 entretiens).

³ Notons que de ce point de vue, il est souvent intéressant de troquer le stylo pour une tasse de café !

Au sujet du changement institutionnel, les entretiens semi-directifs sont réalisés auprès des acteurs ayant eu une responsabilité au sein des différentes organisations : coordinateur de communautés, présidents de la coopérative, anciens techniciens de l'ACAR, premiers représentants syndicaux (25 entretiens).

On reste cependant confronté à des problèmes méthodologiques : l'information de base restant une « histoire à dire d'acteurs ». Cette source est ambiguë car elle est tout d'abord soumise au « filtre » de la mémoire des interlocuteurs et reste dépendante de leur objectivité.

On ne peut évidemment pas se contenter de recueillir un récit, on cherche à mettre en évidence les logiques, les relations de causalité qui y sont souvent sous-entendues. Il importe, en particulier, de toujours demander la justification de telle ou telle affirmation. Il est, d'autre part, nécessaire de confronter les sources : tout d'abord en multipliant les enquêtes (on a ainsi cherché dans la mesure du possible à rencontrer au moins deux producteurs par thèmes et par zone) et en les recoupant (suivant l'interlocuteur et les zones). Nous avons d'autre part cherché à comparer les informations obtenues par enquêtes avec des sources différentes : les statistiques nationales (pour vérifier la date d'apparition de telle ou telle technique par exemple, mais cette source n'est disponible qu'à partir des années 40) d'une part, des travaux similaires réalisés dans d'autres régions d'autre part (en particulier pour comprendre le rôle des communautés). Il est clair que le résultat final ne peut prétendre à l'exactitude absolue : l'objectif est de fournir une interprétation logique à partir d'éléments nécessairement ponctuels.

Enfin, une recherche bibliographique a été nécessaire pour replacer le cas de la commune dans les tendances politiques et macro-économiques de l'époque. La mise en place des organisations étatiques en particulier repose sur l'analyse des textes officiels définissant leur création et leur statut.

LA PERIODE CONTEMPORAINE : TROP DE DONNEES !

La période contemporaine correspond aux 20 dernières années, où au-delà des témoignages directs, nous disposons de documents scientifiques et de données quantitatives touchant notre thème d'étude. Le problème était alors inverse aux difficultés rencontrées pour l'analyse de la période précédente : les données quantitatives étaient abondantes et il fallait avant tout sélectionner les plus pertinentes, pouvoir les interpréter et éventuellement les compléter. Pour cette période, nous disposons en effet des données suivantes :

- recensements agricoles nationaux : 1985 et 1997 ;
- enquêtes réalisées au sein du projet : 1989 (108 exploitations), 1991 (234 exploitations) ; 1996 (447 exploitations, recensement général des associés lors de la mise en place du PRONAF⁴), 1997 (201 exploitations enquêtées dans le cadre de la mise en place du PROINF⁵). ;

⁴ PRONAF : Programa Nacional de Fortalecimento da Agricultura Familiar, Programme national de soutien à l'agriculture familiale.

⁵ PROINF : Programa de Integração da Agricultura Familiar, Programme d'intégration de l'agriculture familiale.

– réseau de fermes de référence : premier réseau de 35 exploitations de 1987 à 1991, second réseau de 25 exploitations de 1992 à 1996 ; ces deux échantillons choisis pour leur représentativité à partir d'une typologie préalable ont fait l'objet d'un suivi technico-économique mensuel.

Diverses données étaient enfin disponibles au niveau de la centrale des producteurs (projets de crédits, suivi des ateliers de mécanisation collective, accompagnement des parcelles communautaires).

Chacun des thèmes a donc été abordé en trois temps: entretiens qualitatifs avec les producteurs; analyse des données quantitatives disponibles et confrontation avec les données d'enquêtes; enquêtes quantitatives complémentaires.

Du qualitatif au quantitatif

Une première série d'enquêtes a ainsi été réalisée suivant un protocole similaire à celui utilisé pour la période précédente : échantillonnage raisonné et entretiens semi-directifs.

Les transformations institutionnelles ont été abordées à partir d'un échantillonnage raisonné d'interlocuteurs privilégiés : présidents d'associations, direction de la centrale des associations, du Campo, de l'EMATER et de l'EMBRAPA. Les entretiens portent sur les fonctions assumées par les organisations, les moyens dont elles disposent, le public qu'elles concernent et sur les causes des changements (31 enquêtes). Nous avons ensuite cherché à quantifier les phénomènes détectés (endettement des associations, performances des ateliers de mécanisation et des parcelles collectives...) à partir des données disponibles auprès de la centrale.

L'analyse des changements techniques commence par des entretiens qualitatifs réalisés auprès des producteurs du second réseau (25 exploitations) et portant sur leur trajectoire d'évolution depuis leur installation. Les données ainsi collectées sont ensuite quantifiées par l'analyse des suivis correspondants. Enfin, les données disponibles sur un échantillon large permettent de repositionner ces études de cas dans l'évolution globale de la commune : en comparant les enquêtes 1989 et 1991 avec les plus récentes : 1996 et 1998.

Une seconde série d'enquêtes a ensuite été réalisée dans le but de compléter les « vides » quantitatifs apparus à la suite du traitement des enquêtes précédentes. Enquêtes quantitatives portant sur les exploitations non associées (54 enquêtes), sur les systèmes de production apparus le plus récemment (25 enquêtes), données quantitatives manquantes pour certaines associations (11 enquêtes).

La mise en évidence et l'interprétation des changements

L'analyse quantitative repose sur deux étapes : la première consiste à mettre en évidence des transformations, la seconde à les comprendre et à les interpréter.

Dans le premier cas, nous nous sommes appuyés sur des échantillons larges statistiquement représentatifs. Les comparaisons portent sur les performances des exploitations avant et après la mise en place des organisations. Le recensement agricole général le plus récent date de 1996, époque à laquelle 2 151 exploitations ont été dénombrées. A partir de cette enquête, on peut estimer le nombre d'exploitations familiales à 1 530⁶.

La situation « avant » a été évaluée à partir d'une enquête réalisée au sein du projet en 1991 sur 234 exploitations, soit environ 12 % des exploitations familiales. Pour certains aspects (notamment pour comparer les communautés et les associations) nous avons dû faire appel à une enquête réalisée en 1989 sur un échantillon plus petit (108 exploitations).

La situation « après » a été appréhendée à partir d'une enquête de 1997/1998 réalisée dans le cadre du PROINF sur 201 exploitations et à partir de nos propres enquêtes (54 exploitations). Sur ce total de 255 cas (12 %), 165 correspondent à des associés et 90 à des non associés. En 1996, les exploitations adhérant à la centrale étaient au nombre de 447, par conséquent si notre échantillon d'associés est important (37 %), les non associés sont sous-représentés (8 %). Ce manque d'information sur cette « population » est révélateur : depuis la généralisation des associations, les enquêtes de toutes sortes se sont multipliées, la plupart laissant les non-associés de côté. La dernière enquête réalisée n'en comprenait que 46, nous avons donc réalisé une enquête complémentaire mais compte tenu de nos moyens et de la taille de la commune nous avons dû nous limiter à une cinquantaine de cas. En outre, s'il est aisé de localiser les associés (en se renseignant auprès de la centrale et des associations) cette opération est plus difficile dans le cas des producteurs non adhérents : les coûts d'accès à l'information sont élevés en l'absence d'organisation ! Les enquêtes que nous avons réalisées ne sont donc pas aléatoires, nous avons cherché à vérifier nos hypothèses sachant que nous disposions de moyens limités : nous avons donc cherché à rencontrer les producteurs non associés les plus « performants » supposant qu'en dehors du cadre associatif les changements techniques avaient été moindres.

Une fois les transformations mises en évidence, il convenait de les expliquer. Cette seconde étape se base sur des études de cas. Il convient alors de sélectionner des exploitations et des associations pouvant être considérées comme « archétypiques ». On a ainsi éliminé les situations conjoncturelles en se focalisant sur les situations structurelles : ont ainsi été éliminées les exploitations en transition ayant par exemple

⁶ Nous verrons cependant (partie III) qu'il ne s'agit que d'une approximation grossière, le nombre réel d'établissements familiaux étant probablement inférieur.

acquis un troupeau en cours de campagne ou les associations créées de fraîche date. Nous avons ainsi retenu 6 exploitations issues du second réseau de fermes de références pour illustrer la diversité des systèmes techniques et 6 associations pour analyser le fonctionnement micro-économique des organisations.

Parallèlement, une recherche bibliographique a été nécessaire pour aborder les aspects macro-économiques. Les effets du plan Real en particulier, nécessitaient de dépasser l'échelle de la commune pour en comprendre les principes et les effets généraux avant d'en analyser les conséquences au niveau local.

Notre travail de terrain a enfin fait l'objet de restitutions régulières auprès des producteurs (3 présentations ont ainsi été organisées auprès des présidents d'associations) permettant de valider nos interprétations et de trouver éventuellement de nouvelles pistes.

Chapitre III. La commune de silvânia, région d'étude privilégiée

L'agriculture familiale au Brésil : importance et caractéristiques générales

Il convient en premier lieu de dresser un rapide tableau de l'agriculture familiale au Brésil. Comme beaucoup de pays d'Amérique latine, le secteur agricole brésilien est souvent présenté comme extrêmement différencié : latifundistes, minifundistes et travailleurs sans terre. Si une telle représentation n'est pas dénuée de pertinence, elle présente l'inconvénient de se fonder sur un seul critère (la propriété foncière) et, ce faisant, elle ignore une catégorie d'exploitations plus diffuse mais non négligeable : les exploitations familiales. Comme nous le verrons, établir une classification des exploitations agricoles à partir de leur dotation foncière est très réducteur, surtout au Brésil : les exploitations familiales pouvant disposer dans ce pays de surfaces allant de « 0 » à plusieurs centaines d'hectares.

Une récente étude de la FAO (1996) réalisée malheureusement à partir des données statistiques de 1985, permet d'avoir une idée des principales caractéristiques de ce secteur et de repositionner la région Centre-Ouest dans l'ensemble national (annexe 1).

L'intérêt de cette analyse est justement d'avoir été la première (et actuellement la seule) étude portant sur l'ensemble du territoire et utilisant des critères plus fins que les seules limites de surface. Sont considérés comme familiaux les établissements:

- où la direction du travail est exercée par le producteur ;
- qui utilisant au maximum un employé permanent et trois employés temporaires moyens ou quatre employés temporaires moyens ;
- et dont les surfaces exploitées sont inférieures à 500 hectares dans les régions sud-est et sud et à 1 000 hectares dans le reste du pays.

A partir de ces critères et de l'analyse statistique qui en découle, nous pouvons retenir les points ci-après.

Tout d'abord, les exploitations familiales sont de loin les plus nombreuses puisqu'elles représentent 75 % des établissements agricoles du pays et occupent près de 60 % de la population active du secteur.

En second lieu, cette importance est extrêmement variable d'une région à l'autre, la plus grande concentration d'établissements familiaux se rencontrant dans le Nord et Nord-Est du pays. Le Centre-Ouest, région où se situe notre terrain d'étude, comprend moins de 3 % des exploitations familiales du pays et présente la concentration régionale la plus faible (43 %).

Par ailleurs, la valeur de la production familiale est loin de refléter son importance numéraire : les exploitations familiales n'assurant que 28 % de la valeur globale de la production agricole nationale, cette différence se constatant dans toutes les régions du pays. Cependant, cette valeur est extrêmement variable suivant les produits, l'agriculture familiale apparaissant comme l'un des principaux fournisseurs de denrées alimentaires de base : manioc, maïs et volailles principalement.

Parallèlement, il est intéressant de noter que malgré le nombre important d'établissements familiaux dans le pays, ces derniers n'ont bénéficié que d'une part négligeable (10 %) des financements dédiés au secteur agricole. On retrouve ici une caractéristique des politiques agricoles qui se sont succédées jusqu'aux années 90 : l'ignorance et la marginalisation des exploitations familiales.

Le Centre-Ouest une zone originale propice au développement et à l'analyse de l'agriculture familiale

Peu d'exploitations familiales mais absence de conflits fonciers

Au regard de la répartition générale des exploitations familiales sur le territoire national, le Centre-Ouest peut apparaître comme atypique, ces établissements y sont peu nombreux et n'emploient qu'une faible part de la population.

Cependant, à la différence de régions plus caractéristiques comme le Nord-Est par exemple, cette région centrale présente « l'avantage » d'une véritable dualité de l'agriculture : les exploitations familiales et les grandes exploitations capitalistes coexistent sans que cette proximité ne se traduise par des conflits. Les revendications foncières par exemple qui « bloquent » souvent tout processus de changement aussi bien technique qu'institutionnel, sont absentes : chaque catégorie exploite des zones distinctes, vastes plateaux pour les exploitations capitalistes, fonds de vallée pour les exploitations familiales. En termes de filière, chaque catégorie opère sur des produits spécifiques : élevage bovin-viande et grandes cultures de soja pour les premiers, polyculture élevage laitier pour les seconds.

Caractéristiques agro-climatiques

La commune de Silvânia (3 500 km², 8 500 habitants dont près de la moitié en zone semi-urbaine, 2 500 exploitations) est située à 200 km au sud-ouest de la capitale Brasília. Elle se trouve au cœur de la région des Cerrados : terme générique à la signification tant géographique (les Cerrados correspondent plus ou moins au Centre-Ouest) qu'écologique : vaste savane arbustive couvrant le centre du pays (voir carte en annexe 2).

Nous nous limiterons ici à présenter les éléments de l'écosystème Cerrados, nécessaires à la compréhension des aspects techniques de notre étude.

Une saison sèche marquée

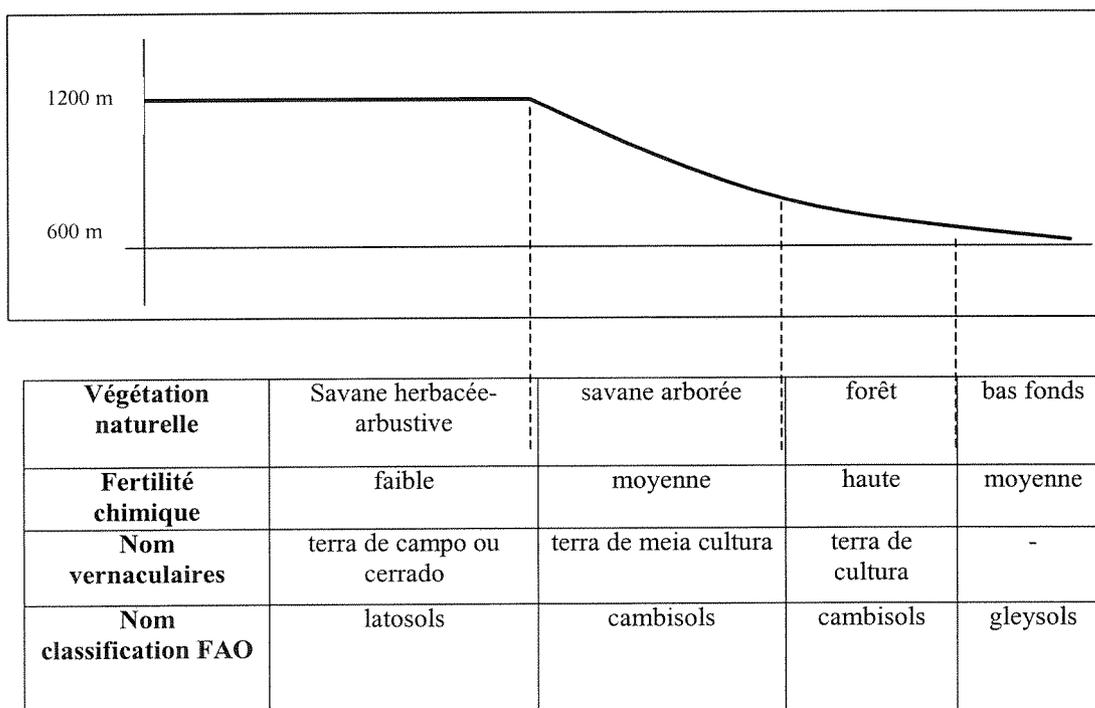
D'une façon générale le climat de la zone se caractérise comme tropical continental de moyenne altitude (600 à 1 200 m). La température moyenne est de 23 °C, les mois de septembre et octobre étant les plus chauds (30°C environ), les températures les plus basses (15 °C) se limitant aux mois de juin et juillet.

Le principal facteur limitant l'activité agricole tient aux précipitations qui bien qu'abondantes (1 200 à 1 800 mm) sont très irrégulières au cours de l'année. Une saison sèche marquée s'étend de mai à septembre.

La toposéquence classique

Le paysage se présente comme une succession de vastes plateaux creusés de petites vallées. Les exploitations familiales occupent généralement une toposéquence complète allant des plateaux aux bas fonds et caractérisée par un gradient croissant de fertilité chimique.

Figure 2. Toposéquence typique de la région d'étude (selon Donnars, 1994).



L'opposition terre de campo/terre de culture est importante car elle conditionne les différents modes de mise en valeur qui se sont succédés dans la commune.

Hétérogénéité des conditions pédologiques

Les sols de la zone sont en majorité composés de latosols (59 %) situés principalement sur les vastes plateaux, et de cambisols (39 %) occupant surtout les pentes des vallées. On trouve aussi en proportion beaucoup plus faibles des podzols (<1 %), des terras roxas, des plintosols et des sols alluviaux (l'ensemble représentant moins de 3 %), regroupé essentiellement dans les bas fonds.

En schématisant (beaucoup trop pour les pédologues mais suffisamment compte-tenu de nos propos) les latosols se caractérisent par leur acidité (la mise en culture suppose un chaulage préalable), une faible fertilité chimique impliquant l'utilisation d'engrais ; en revanche situés sur de vastes surfaces planes, ils sont facilement mécanisables. Les cambisols, podzoles et terras roxas à l'inverse présentent une meilleure fertilité chimique mais souvent accidentés et pierreux, leur mécanisation est plus délicate. La végétation naturelle abondante qui les occupe permet en outre une mise en culture sans utilisation d'engrais pendant plusieurs années.

Cette distinction est importante car comme nous le verrons, la fertilité (qui dépend des techniques disponibles) de la zone s'est inversée au cours de l'histoire : les terres de cultures ont d'abord été valorisées suivant des itinéraires techniques nécessitant un fort investissement en travail (en particulier pour le déboisement) mais ne nécessitant aucun recours aux intrants. ce n'est qu'une fois que les producteurs ont eu les moyens d'acquérir les intrants nécessaires que les terres de campo ou de cerrado ont été vouées aux cultures mécanisées.

Notons d'autre part que les proportions de ces différents sols sont extrêmement variables au sein de la commune : les régions situées dans la partie sud disposent en général de meilleures conditions de fertilité naturelle (proportion plus importante de cambisols, podzols et terras roxas). Nous avons illustré cette tendance dans l'annexe 3, mais l'estimation précise reste difficile. Les cartes pédologiques ne prennent pas suffisamment en compte, les terres de cultures longtemps considérées marginales comme les producteurs qui les mettaient en valeur : les agriculteurs familiaux !⁷

⁷ Nous verrons d'ailleurs que cette « ignorance » n'était pas innocente compte-tenu des objectifs initiaux des organisations publiques de recherche agronomique.

Le projet : du technique à l'institutionnel

Cette étude s'insère dans un projet de coopération commencé en 1986 et associant le CIRAD, l'EMBRAPA-CPAC, l'EMATER-GO et l'EMGOPA⁸. Nous présenterons ici les principaux axes de travail de ce projet et, surtout, l'évolution des problématiques traitées et des méthodes mises en œuvre. Ce rappel nous semble pertinent car les transformations qui se sont opérées au niveau de ce projet traduisent des évolutions beaucoup plus globales ayant affecté le milieu scientifique brésilien et justifient notre problématique ainsi que le choix de la région de Silvânia comme terrain d'étude.

L'histoire du projet peut être divisée schématiquement en quatre périodes différentes. L'évolution des thèmes abordés met en évidence le passage de préoccupations essentiellement « technicistes » à des objectifs largement centrés autour des questions institutionnelles. Cette évolution relève à la fois des changements globaux de la société brésilienne, des transformations locales de la réalité étudiée mais aussi, de l'approfondissement de la connaissance de l'agriculture familiale en tant que secteur productif spécifique.

1986-1989 : diagnostic de situation et analyse des systèmes de production

A ses débuts, le projet s'était fixé deux objectifs : le premier, d'ordre méthodologique portait sur l'élaboration de méthodes de recherche et de vulgarisation appliquées à l'agriculture familiale ; le second plus opérationnel, portait sur la recherche de nouvelles techniques et l'élaboration de nouveaux systèmes de production tenant compte de la réalité socio- économique des différents types de producteurs.

La démarche globale, systémique, débuta par l'élaboration d'un diagnostic (zonage et typologie des exploitations), suivi de la mise en place d'un réseau de fermes de références. Ce réseau permettait d'affiner la compréhension dynamique des divers systèmes de production identifiés et la mise en pratique d'innovations techniques en milieu réel.

Cependant l'équipe du projet a rapidement constaté les limites d'une telle approche : rechercher l'amélioration des performances techniques des systèmes de production ne suffisait pas, le développement des exploitations dépendant aussi de facteurs externes qu'il convenait de prendre en compte. En outre, les innovations proposées n'avaient qu'un impact limité aux exploitations choisies, l'effet multiplicateur attendu restait absent. Enfin, le volet vulgarisation du projet souffrait d'un manque

⁸ EMBRAPA-CPAC : Institut brésilien de recherche agronomique-centre des Cerrados.
EMATER-GO : Institut brésilien de vulgarisation agricole-centre du Goiás.
EMGOPA : Institut de recherche agronomique de l'État du Goiás.

de techniciens : le Brésil suivant une politique d'ajustement structurel, les organisations publiques telles que l'EMATER et l'EMGOPA voyaient leurs financements baisser drastiquement (Zoby, 1998).

Il devenait donc nécessaire d'introduire une dimension communautaire au projet...

1990-1991 : un projet de recherche visant à favoriser l'adoption de nouvelles techniques à partir d'une stratégie communautaire

Dans cette seconde période, parallèlement au travail portant sur le réseau de référence un nouveau diagnostic de situation fut réalisé à l'échelle communautaire. L'objectif était de faire émerger, à partir d'une démarche participative, les principaux problèmes rencontrés par les groupes de producteurs. Une fois les « goulots d'étranglement » identifiés et hiérarchisés, des groupes d'intérêts étaient formés et prenaient en charge la résolution collective des problèmes soulevés. Les questions abordées touchaient des domaines extrêmement variés : technique bien sûr mais aussi économique (recherche de nouveaux marchés...) ou sociaux (mise en place d'un poste de santé, d'écoles...).

Parallèlement, les travaux de recherche changeaient d'échelle : l'approche en termes de système agricole prenait les devants sur les seules études de systèmes de production : diverses études de filières en particulier furent menées.

1992-1994 : un projet de recherche-développement visant le développement local sur la base d'associations de petits et moyens producteurs

Au début des années 90, la réalité agricole de la commune se transforma rapidement par, comme nous le verrons, la multiplication des associations de producteurs. Une organisation formelle des producteurs se mettait en place et offrait de nouvelles bases pour le travail communautaire déjà lancé.

Le tournant déjà amorcé au cours de la période précédente fut formalisé : du simple transfert de techniques, l'objectif général du projet devenait le soutien à un processus de développement abordé dans sa globalité. Concrètement, le public cible fut redéfini : désormais, le projet se centrait sur les petits et moyens producteurs associés. D'autre part, le partenariat se trouva modifié : les structures étatiques de vulgarisation disposant de moyens toujours limités participaient de moins en moins au projet. L'équipe s'engagea donc dans des travaux portant sur le renforcement des associations et dans l'évaluation de leur capacité à assumer le rôle de l'EMATER et de l'EMGOPA.

S'adressant à un nouveau public, le projet s'attacha tout d'abord à mieux le caractériser. Une nouvelle typologie des exploitations familiales (associées) fut élaborée et un nouveau réseau de fermes de références fut mis en place. Les résultats obtenus dans ces exploitations devenaient des supports de

discussion au sein des associations.

Répondant aux demandes émanant des groupes de producteurs, les analyses de filière de commercialisation furent poursuivies. Les études sur l'échelle associative se multiplièrent : caractérisation sociologique des groupes de producteurs, définition des statuts, programmation des activités communautaires.

Un accent était particulièrement mis sur les outils permettant d'aborder le processus étudié dans sa globalité : zonage agro-écologique de la commune, élaboration d'un système d'information géographique...

1995-1998 : création d'instruments gouvernementaux destinés au renforcement de l'agriculture familiale

Dans cette dernière phase, les activités du projet dépassèrent largement les limites de la commune. Les succès remportés par cette expérience servirent de base à la mise en place de diverses mesures composant la nouvelle politique agricole brésilienne qui accordait une part croissante à l'agriculture familiale.

Les chercheurs et techniciens du projet participèrent ainsi à la mise en place d'un programme de recherche dédié à ce secteur au sein de l'EMBRAPA. Ils furent de même conduits à participer à la mise en place du PRONAF, programme de crédit spécifique. Enfin, à partir de 1995, l'EMBRAPA s'associe à la CONTAG (syndicat des travailleurs ruraux) pour mettre en place une nouvelle organisation : le BNAF. Celle-ci ouvre cinq agences sur l'ensemble du territoire national (dont une à Silvânia) dont l'objectif est de participer à la formalisation des besoins des communautés d'agriculteurs et de mettre à leur disposition les informations (techniques, économiques,...) nécessaires pour répondre à ces demandes.

L'évolution des objectifs et démarches du projet mettent donc en évidence la duplicité du processus du développement de l'agriculture familiale : l'entrée technique s'est peu à peu doublée d'une entrée institutionnelle qui l'a même supplantée ces dernières années. De telles transformations n'ont évidemment pas été faciles et ont suscité de nombreux débats. Si l'équipe a fini par adopter une position consensuelle, une certaine opposition caractérisait les relations initiales entre chercheurs et techniciens locaux. Les premiers issus d'organisations publiques de recherche destinées, comme nous le verrons, à élaborer des techniques par filière, prônaient le changement technique avant tout. Pour les seconds, plus proches du milieu paysan et peut-être plus engagés politiquement, l'accent devait en priorité être mis sur les transformations institutionnelles.

« Les grandes questions qui orientent le projet Silvânia sont les suivantes : les petits et moyens producteurs ne participent pas au développement rural ; on constate un immobilisme technique et une passivité des petits et moyens producteurs face à l'ensemble des nouvelles technologies ; leur capacité de formulation de leurs besoins est faible, les stratégies d'intervention dans le milieu rural visant la modernisation et le développement des petits producteurs sont inadaptées. » (José Luis Fernandes Zoby, chercheur-chef du projet Silvânia, I séminaire du Programme national de Recherche sur l'agriculture familiale, Petrolina-novembre 1995).

« L'organisation des petits producteurs est un moyen pour résister au processus historique qui tend à éliminer la petite production au détriment de la moyenne et de la grande production, ce processus est viable dans la commune de Silvânia ; à Silvânia, les petits producteurs sont obligés de se transformer en ouvriers pour les grands producteurs de la région et même de vendre leur terre de partir en ville. Ce sera grâce à leur pouvoir de mobilisation qu'ils pourront obtenir ce qui est leur droit » (Euter Paniago Junior, ex-technicien de l'Emater de Silvânia, Jornal da CAMPPPO, mai 1993).

Chacune des parties dut cependant assouplir ses positions face à la complexité des processus qu'ils analysaient : changements techniques et changements institutionnels étant l'un et l'autre indispensable et se conditionnant mutuellement. Par ailleurs, le projet a, à la fois, bénéficié et contribué aux transformations idéologiques et politiques qui se sont déroulées au cours des 15 dernières années au Brésil.

Ce terrain d'étude présente donc un ensemble de caractéristiques en faisant un « cas d'école » particulièrement adapté à l'analyse empirique de la problématique que nous nous proposons de traiter.

DEUXIEME PARTIE :

***DES COMMUNAUTES PAYSANNES
AUX ASSOCIATIONS DE
PRODUCTEURS***

CHAPITRE I. 1750-1920, LA COLONISATION D'UN ESPACE VIERGE ET ISOLE, NAISSANCE D'UNE AGRICULTURE DUALE

Les origines : la ruée vers l'or !

Les premières pénétrations européennes dans le Goiás datent du 16^e siècle. Espagnols et Portugais exploraient alors ces régions centrales en quête de main-d'œuvre indigène pour la production agricole de la région de São Paulo.

Cependant, la véritable colonisation de cette région des Cerrados commence au début du 18^e, date des premières découvertes de sites aurifères (l'un des premiers, proche de l'actuelle ville de Goiás Velho est découvert en 1725).

Après une première phase d'exploration au tamis dans les rivières, une activité minière se développe sur les berges des cours d'eau puis sur les flancs de collines. Ce dernier type d'exploration suppose des installations et une main-d'œuvre importante et, est à l'origine de la constitution des premiers villages à partir de 1740. La fondation de Silvânia date de cette époque (1775), les excavations aurifères sont d'ailleurs encore visibles en différents points de la ville.

L'activité économique du bourg se concentre alors autour d'un noyau urbain exclusivement organisé autour de l'activité aurifère. Outre l'attrait de l'activité minière, l'agriculture est alors très taxée, voire interdite dans le Goiás, le gouvernement cherchant à protéger les intérêts des producteurs et des commerçants de São Paulo.

La population sédentaire s'accroît rapidement, en particulier avec l'importation croissante d'esclaves. La capitale de l'Etat, Goiás (actuelle Goiás Velho) est créée en 1749. La sédentarisation de l'activité minière et de la population s'accompagne des débuts de l'activité agricole qui assure une partie de l'alimentation des mineurs, en parallèle des importations de São Paulo. L'agriculture se limite à quelques bovins et à quelques plantations de canne à sucre.

Ainsi, selon Bertran (1988), en 1741, l'impôt colonial prélevé dans l'Etat du Goiás s'élève à 290 kg d'or pour l'activité minière, 90 pour les importations et déjà 40 sur les activités agricoles. Cela permet d'évaluer la production agricole de l'époque à près du tiers de la valeur de la production aurifère.

Cette première phase de colonisation est importante dans la mesure où différents groupes sociaux se forment : les migrants de la première heure ayant réussi dans l'activité aurifère et ayant accumulé

capital et esclaves ; des migrants arrivés plus tardivement et disposant de moyens plus limités et une population d'esclaves démunis.

L'activité agricole est encore très limitée, mais les structures agraires qui vont se mettre en place à partir de la fin du 18^e siècle vont se fonder sur cette première différenciation sociale.

Naissance d'une agriculture duale

Avec l'épuisement des sites aurifères, l'agriculture s'affirme

Petit à petit, les sites aurifères s'épuisent, la production d'or baisse régulièrement à partir de la fin des années 1770, les activités agricoles et commerciales acquérant une importance croissante. Ainsi la production qui s'élevait à 5 880 kg en 1750, tombe à 2 000 kg en 1775 (Noya Pinto, 1979). En 1778, déjà, le revenu du Goiás ne provient que pour seulement 50 % de l'activité aurifère, 30 % étant issu de l'agriculture et 20 % du commerce d'importation. L'activité minière persiste malgré tout jusqu'à la fin du siècle, principalement comme mode de valorisation de la main-d'œuvre en saison sèche.

La production agricole locale se substitue rapidement aux importations : maïs, riz, haricot, café, coton, tabac, sucre et alcool de canne. A partir du milieu du 19^e, le Goiás n'est plus dépendant que pour le fer, la poudre et surtout le sel.

Des modes d'exploitation peu productifs...

Les cultures se cantonnent aux bas de pentes, sur les terres dites « de culture » (*terra de cultura*). Elles sont pratiquées sur abattis-brûlis après défriche des forêts-galeries : le riz est semé en août-septembre à proximité des cours d'eau ; le maïs semé en septembre, en association avec le haricot à partir de février, est cultivé en amont du riz. Les pourtours des parcelles sont occupés par de la canne, du manioc, du coton et quelques pieds de café. Ces systèmes de culture sont coûteux en main-d'œuvre. Une famille ne travaille que 1 à 2 ha. Un hectare produit de l'ordre de 1 à 2 tonnes de riz, 2 à 3 tonnes de maïs, 1 tonne de haricot et 1 tonne de farine de manioc (Donnars, 1994).

L'élevage en revanche occupe les terres de cerrado et de campo alors impropres aux cultures. Les bovins de race rustique (race bahianaise) parcourent les vastes plateaux et les hauts de pentes recouverts de friches herbacées. Ces pâturages naturels présentent une forte sensibilité à la sécheresse et ne permettent qu'une faible productivité (1 à 2 kg de viande/ha/an).

...et des coûts de transaction élevés

Tout l'intérieur du pays, et le Goiás en particulier, se caractérise alors par son isolement géographique. Silvânia est relativement bien desservie : des pistes relient la commune aux capitales administratives et économiques que sont São Paulo et Rio de Janeiro. Cependant, les moyens de transport restent rudimentaires : cheval, char à bœufs ou troupeaux de mules. Le voyage aller et retour vers la capitale de São Paulo située à 1 200 km dure 18 mois (St Hilaire, 1975).

Cet éloignement des principaux marchés et des centres de décision se traduit par des coûts de transactions élevés. Le commerce est largement pénalisé par les coûts de transports et les mesures politiques tardent à s'appliquer dans ces contrées reculées. Ainsi, l'abolition de l'esclavage est promulguée en 1850 mais son application concrète dans le Goiás ne sera effective qu'à la fin du 19^e : en 1874, on recense encore plus de 10 000 esclaves dans l'Etat (Bertran, 1988). De même, la loi sur la terre qui entre en application la même année et oblige chaque propriétaire à cadastrer ses terres reste lettre morte pendant plus de 50 ans.

Le 19^e siècle se caractérise ainsi par la quasi-absence de législation foncière. Quelques domaines relevaient des « *sesmarias* », droit foncier accordé par la couronne portugaise au siècle précédent, mais beaucoup n'étaient que des concessions temporaires accordées par les autorités locales. Au milieu du 19^e, la plupart des propriétés n'avaient d'autres justifications qu'une occupation ancienne (Bertran, 1988). Le Goiás fut ainsi rapidement approprié, en tout cas dans les zones proches des anciennes mines.

...conduisent à une agriculture duale

La faible productivité des modes de production et l'isolement géographique régional vont ainsi largement conditionner les premières structures agraires.

Compte tenu des niveaux de productivité, la production de surplus commercialisables suppose la disponibilité de surfaces importantes et d'une main-d'œuvre abondante et bon marché. L'absence de législation foncière et la permanence du système esclavagiste vont ainsi permettre la mise en place d'un premier type d'exploitations : les grands domaines.

Les anciens propriétaires de mines ayant réussi dans cette activité extractiviste prennent rapidement possession de vastes domaines (de 2 000 à 10 000 ha selon Donnars, 1994) localisés à proximité du bourg de Silvânia (Saint Hilaire, 1975) où ils installent leurs esclaves et investissent dans des troupeaux de bovins. Les systèmes de production sont extrêmement diversifiés : élevage bovin bien sûr, mais aussi cultures de riz, maïs, haricot, manioc, canne à sucre, coton et tabac.

Les migrants arrivés de fraîche date et, ne disposant pas de tels moyens, s'installent dans des zones plus reculées et occupent les surfaces restreintes que la main-d'œuvre familiale permet d'exploiter (moins de 50 ha selon Donnars, 1994). Dans ces exploitations, les cultures constituent la principale activité : riz, maïs, haricot et manioc. L'élevage se limite la plupart du temps à quelques porcs et aux volailles. Cependant, les terres de campo et de cerrado, si elles sont appropriées de façon informelle, restent de vastes pâturages naturels où chacun peut laisser paître quelques têtes. L'élevage bovin constitue une voie d'accumulation possible pour ces exploitants.

Au-delà de la disponibilité foncière et de la nature de la main-d'œuvre, ces deux groupes se distinguent par leur relation au marché. Dans les petites exploitations familiales, l'ensemble des produits est autoconsommé. L'ensemble de la production a donc une valeur d'usage et non d'échange, ces exploitations familiales sont paysannes.

Les grands domaines sont en revanche insérés aux marchés. Mais les coûts de transport à supporter conditionnent la nature des marchandises échangées. Une partie de la production est vouée à la seule consommation (maïs, riz, haricot, porcs et volailles) alors que d'autres produits sont aussi vendus. Pour faire l'objet d'une commercialisation, les marchandises doivent présenter un rapport prix/coût de transport élevé. La commercialisation s'effectue donc autour de quelques produits spécifiques : le bétail car il constitue une marchandise que l'on pourrait qualifier « d'autotransportable » ; des produits offrant une haute valeur ajoutée, une bonne conservation et un faible encombrement : ce sont essentiellement des produits transformés tels que le sucre et l'alcool de canne d'une part, le tabac et le coton d'autre part.

Les troupeaux de taurillons (« *boiadeiras* ») partent en début de saison sèche vers la Bahia et le Minas Gerais où ils sont engraisés avant d'approvisionner le marché de São Paulo. Le nombre de têtes exportées est multiplié par 10 entre 1820 et 1920 (Bertran, 1988).

Les activités de transformation sont largement développées dans les grands domaines. En 1828, on dénombre plus de 1 500 filatures artisanales et 249 moulins à canne dans l'Etat. Des exportations importantes de sucre et d'alcool vers le Mato Grosso sont ainsi signalées en 1844 (Castelnau, 1949). Citant les statistiques du gouvernement de l'Etat du Goiás, Bertran (1988) signale qu'en 1875, la production régionale de tabac s'élevait à 106 000 kg dont plus de 46 000 avait été exportés. En 1861, la production de coton s'élevait à 17 000 arrobes dont un peu plus de 1 000 étaient sorties de l'Etat. Les grands domaines représentent une faible part des exploitations agricoles de l'époque (environ 20 % selon Funes, 1986). Les exploitations familiales en revanche se multiplient, ce groupe est en effet nourri par une forte immigration de paulistes, mineiros et nordestins à la recherche de terres. Ainsi de 97 000 habitants en 1845, la population de l'Etat atteint les 158 000, en 1874 (Bertran, 1988). Le nombre de bourgs et de nouveaux municipes augmente rapidement : Abadiana, Bela Vista de Goiás, Capela dos Correias (actuelle Orizona)...

Une société agraire dominée par l'oligarchie foncière

Après l'indépendance du Brésil (1822), les différentes provinces du pays, libérées du joug de la couronne portugaise, prennent une certaine autonomie. Un pouvoir local se met en place. La propriété foncière est le privilège de quelques familles qui forment l'oligarchie locale. Ainsi dans le municipe de Pilar par exemple, plus de 50 exploitations sur 180 étaient au nom d'une seule famille... (Bertran, 1986). A la propriété foncière s'ajoute l'autorité militaire, les « achats de grade » sont courants, une fois capitaines, commandants ou colonels (« coroneis »), les propriétaires se voient confier la direction politique régionale. Ce pouvoir politique favorise aussi le maintien de l'isolement régional sur lequel les grands propriétaires fondent leur pouvoir : ils n'ont aucun intérêt à modifier les institutions en place que ce soit au sujet de la législation foncière ou de l'esclavage.

Cette période est donc marquée par la nette dualité de l'agriculture. Cette dualité est multiple : taille des exploitations, nature de la main-d'œuvre, insertion au marché et pouvoir politique. Cette dualité est d'autre part renforcée par l'isolement géographique de la région.

Une agriculture familiale se met en place mais le faible niveau de capital et les moyens de production rudimentaires dont elle dispose ainsi que les coûts de transaction qu'elle affronte empêchent son insertion au marché.

CHAPITRE II : 1920-1960, DESENCLAVEMENT REGIONAL, ARTICULATION AUX MARCHES ET DIVERSIFICATION DES INSTITUTIONS

Le contexte économique régional change radicalement à partir du début du 20^e siècle. En premier lieu, la région se trouve désenclavée par l'arrivée des lignes ferroviaires à partir des années 20. L'esclavage disparaît définitivement et est substitué par la main-d'œuvre d'immigrants européens. Une forte croissance démographique permet la constitution d'un marché de consommateurs libres.

Le Goiàs, s'ouvre et se peuple

L'arrivée du train et le désenclavement régional

Le pouvoir politique en ce début de 20^e siècle est réparti entre les « *coroneis* », grands propriétaires terriens de l'intérieur de l'Etat et la bourgeoisie urbaine des principales villes (Goiàs et Vila Boa) dont les activités sont essentiellement commerciales. Si les premiers fondent leur pouvoir politique et économique sur l'isolement régional, les seconds cherchent à désenclaver le Goiàs par l'amélioration des infrastructures favorables à leurs activités mercantiles. L'application des nouvelles lois, en particulier la loi sur la terre divise aussi ces deux groupes : si les « *coroneis* » y sont hostiles, les commerçants aimeraient que la terre acquière une valeur d'hypothèque (Donnars, 1994).

La construction d'une voie ferrée est donc au cœur des débats entre les différentes familles : les Almeidas représentant les intérêts des « *coroneis* », les Bulhões¹ défendant le commerce (Bertran, 1988). C'est en fait une brève alliance politique entre ces deux partis entre 1895 et 1905 qui permet l'entrée de la voie ferrée dans l'Etat (Borges, 1982).

La voie ferrée suit en effet l'expansion du café qui, suite à la forte croissance des prix à partir de 1892, s'étend peu à peu du foyer pauliste vers les régions ouest. Parallèlement, ce développement des infrastructures va stimuler la production de produits vivriers. Le Brésil est alors largement déficitaire en produits alimentaires, basant son développement sur la monoculture de café pour l'exportation, les denrées alimentaires de base (riz, maïs, haricot...) constituent en 1901 plus de 40 % de ses importations (Souza França, 1978).

¹ Famille qui donnera son nom à la bourgade voisine de Silvânia : Leopoldo de Bulhões.

La compagnie pauliste, construit la première voie vers le Goiás, le chemin de fer atteint le bourg de Barretos (lieu de rassemblement du bétail en partance pour le Minas Gerais) en 1915. Cette même compagnie y installe les premières chambres froides et se charge de l'aménagement des routes le long de la voie ferrée. Celle-ci arrive dans les villes de Pires do Rio en 1912 et Ipameri en 1913.

La Goiás Railway reprend les travaux en 1920 et après Pires do Rio en 1921, la ligne arrive à Tavares (actuelle Vianópolis) en 1922. Silvânia est atteinte en 1930 et Anapolis en 1935.

Développement des marchés locaux et régionaux

Le train achemine de nouveaux migrants et l'Etat connaît un nouvel essor démographique : de 160 395 habitants en 1872, la population atteint 227 572 en 1890, 270 000 en 1900 et 280 000 en 1908. Le seuil des 500 000 habitants est atteint en 1920, ce qui correspond à une croissance de 100 % au cours des vingt premières années du siècle ! La population de l'Etat double à nouveau entre 1920 et 1950 où elle dépasse le million d'habitants.

Comme l'ensemble de l'Etat, la commune de Silvânia connaît une forte augmentation de population. Alors qu'en 1873, la densité était inférieure à 0,9 habitants/km², elle atteint 2 en 1920, 3,3 en 1940 et 4,1 en 1950 (Donnars, 1994). Si beaucoup de migrants s'installent comme producteurs, d'autres sont de véritables travailleurs spécialisés (c'est-à-dire qui ne produisent pas leur nourriture) et constituent un marché local de plus en plus important : ouvriers, commerçants... Un marché se développe pour les produits laitiers : le fromage est vendu à Silvânia, le transport étant effectué tous les trois mois à cheval, puis, avec l'amélioration des pistes qui deviennent carrossables en chars à bœufs, la crème devient commercialisable : une fabrique de beurre s'installe à Vianópolis dans les années 40. De Vianópolis, la production est ensuite acheminée vers São Paulo par voie ferroviaire. Entre 1955 et 1960, le Goiás est ainsi spécialisé dans la vente de crème acide et de beurre pour la capitale. Le commerce des bovins s'intensifie aussi : un poste d'arrivée de « *boiadeira* » est créé à Vianópolis.

D'autre part, à partir des années 30, la crise de 1929 et ses répercussions sur les échanges internationaux amène le Brésil à revoir complètement son modèle de développement : du système primaire-exportateur, il va s'orienter vers la substitution aux importations. L'agriculture vivrière est encouragée. La mise en valeur d'espaces restés vierges est le nouveau mot d'ordre. Le Centre-ouest, et le Goiás en particulier, constituent une zone de migration privilégiée pour les ouvriers des plantations de café en pleine crise. La création de la nouvelle capitale, Goiania, en 1935, marque le début de cette ère nouvelle : la « marche vers l'Ouest ». La population urbaine s'affirme : de 17 % en 1940, elle atteint 30 % en 1960 (IBGE). Les centres urbains (Anapolis puis Goiania) deviennent les principaux débouchés de produits agricoles jusque-là exportés. Des mesures fiscales rendent désormais peu intéressantes les exportations de grains. Les transactions se réalisent largement à l'intérieur de l'Etat.

Intensification des échanges commerciaux et application des lois

L'intégration au marché aval s'accroît, l'articulation se généralise

Reliée aux principaux marchés nationaux et internationaux, la région réagit vite aux incitations du marché. Les exportations s'accroissent fortement à la suite de la première guerre mondiale. Les marchandises transportées en chars à bœufs affluent dans les gares. Toutes les productions commerciales connaissent un essor rapide. Le bétail exporté passe ainsi de 57 000 têtes en 1910 à 117 000 en 1919. Les volumes de sucre quittant l'Etat passent de même de 11 tonnes en 1912 à 88 tonnes en 1918 (Bertran, 1988).

Mais parallèlement, des produits jusque-là voués à l'autoconsommation commencent à être exportés. C'est le cas du riz qui passe de 548 tonnes en 1912 à 7 144 tonnes en 1919, ou encore la graisse de porc et la viande salée à partir de 1917 (Bertran, 1986). Il existe donc désormais un marché pour les surplus de produits vivriers.

La balance commerciale de l'Etat devient rapidement positive, les recettes s'accroissent et les investissements dans les infrastructures se multiplient : les pistes joignent les zones non desservies par les terminaux ferroviaires. Ainsi les recettes de l'Etat doublent entre 1920 et 1927. Alors qu'en 1920, l'impôt sur les exportations ne représentait que 38 % des recettes de l'Etat, en 1927, cette proportion atteint les 55 % (Souza França, 1978).

La législation est appliquée : loi sur la terre et fin de l'esclavage

Parallèlement aux échanges commerciaux, le développement des infrastructures se traduit par une plus grande présence du Gouvernement fédéral. Le pouvoir n'est plus dévolu aux coroneis et à la bourgeoisie marchande. La commune de Silvânia devient une juridiction, un juge y est affecté par le gouvernement.

La législation foncière est désormais appliquée, les terres doivent être cadastrées. Cette opération est coûteuse : le cadastre d'une parcelle revient à 0,3 \$ le mètre linéaire, soit un coût 20 fois supérieur à la valeur de la terre dans le cas d'un hectare. A la fin des années 30, l'avancée de la frontière agricole se ralentit, les divisions de propriétés dépassent les nouvelles appropriations : en 1927, les impôts perçus par l'Etat sur les transmissions de terre représentaient 708 « contos » (unité monétaire de l'époque) alors que le cadastre de terres non occupées ne représentait déjà plus que 12 « contos » (Bertran, 1988).

L'esclavage disparaît et l'on assiste à un développement rapide du métayage (graphique 1). Cette nouvelle institution se justifie pour diverses raisons. En premier lieu, le niveau technique de la

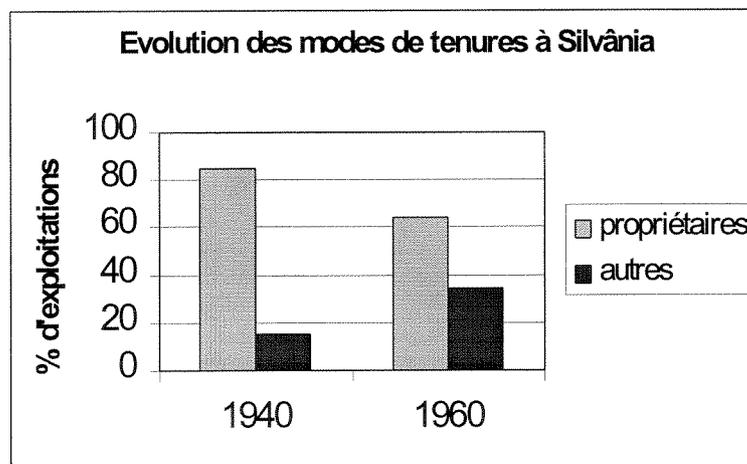
production agricole suppose de forts investissements en travail. Les cultures sur abattis-brûlis se rencontraient encore au début de notre séjour. Les enquêtes réalisées alors, permettent d'évaluer à 80 jours l'investissement en travail nécessaire à la culture d'un hectare de riz (tableau 1). Ces temps de travaux sont d'autre part souvent accrus par les déplacements à effectuer au sein des vastes domaines. Céder une parcelle à une famille de métayers habitant sur place permet d'économiser ces déplacements. En second lieu, le rapport entre le prix de la main-d'œuvre et le prix de la terre incitent les propriétaires à l'installation de métayers plutôt qu'à l'embauche de salariés. En 1921, la journée de travail varie de 1,5 \$ à 6,5 \$, alors que le prix de l'hectare s'échelonne entre 1,8 et 3 \$ (Bertran, 1986). Ce qui signifie que rien que pour la préparation du sol par exemple (38 jours de travail), un hectare de terre incorporait au moins 20 fois sa propre valeur en travail. Il est donc plus avantageux de confier une parcelle à une famille de métayers qui réalise la défriche des terres tout en assurant sa propre reproduction par les cultures vivrières qu'elle met en place. Ce type de contrat est par ailleurs intéressant pour beaucoup de migrants qui arrivent sans aucun capital : le propriétaire leur fournit une maison, l'outillage et couvre leurs frais de santé.

Tableau 1. Itinéraire technique d'un hectare de riz sur abattis-brûlis.

Date	Opérations culturales	Jours-homme
Novembre	Défriche/Préparation du sol	38
Décembre	Semis	10
Janvier-Février	Sarclage	12
Mars-Avril	Récolte	20
	Rendements	1000 kg/ha

Source : enquête.

Graphique 1. Développement du métayage à Silvânia.



Source : IBGE

Le désenclavement régional se traduit donc aussi par un changement dans les règles formelles au sens de North (1993). L'application du nouveau contexte législatif aboutit à une rupture de l'équilibre institutionnel qui prédominait jusque-là : expansion de la propriété foncière et main-d'œuvre esclave. Le métayage apparaît comme un nouvel équilibre institutionnel.

Les premiers changements techniques, fruits de la réduction des surfaces et d'un début d'insertion aux marchés amont

La multiplication des transmissions foncières aboutit à l'émergence d'exploitations de tailles intermédiaires entre les grands domaines et les exploitations paysannes. Les surfaces héritées remettent en cause les pratiques d'élevage extensif et de cultures itinérantes.

La réponse aux nouvelles incitations du marché s'opère dans un premier temps par une plus grande mise en valeur des terres. La période 1940-1960 est en effet caractérisée par une intense déforestation (tableau 2), réalisée par les familles de métayers qui défrichent et cultivent riz, maïs et haricot durant 3 à 4 ans avant que les parcelles ne soient semées de pâturages et intégrées aux parcours des bovins du propriétaire.

Tableau 2. Evolution des surfaces cultivées et de la déforestation.

	1940	1960
Cultures	5 500	9 660
Pâturages naturels	142 600	196 150
Pâturages artificiels	0	30 970
Forêt	25 400	13 500

Source : IBGE

C'est à cette époque que débutent les prairies artificielles avec la culture du jaragua (*Hyparrhenia rufa*) et du meloso (*Melinis Minutiflora*). Il s'agit de graminées locales semées après les 3 ou 4 ans de cultures dans les bas de pente. Ces pâturages artificiels offrent une plus grande résistance à la sécheresse et une meilleure productivité (8 à 10 tonnes de MS/ha) que les savanes herbacées.

Parallèlement, de nouvelles techniques sont introduites par les commerçants. Au poste d'arrivée de boiadeiras, les maquignons mineiros échangent les bovins locaux contre des taureaux et des génisses de race Nelore et Gir, plus robustes, plus précoces, et surtout plus productives que la race antérieure ("Bahianês"). Les Neloires offrent une meilleure productivité en viande et la race Gir présente une bonne productivité laitière (de 200 à 350 litres par lactation).

De même les premières charrues attelées (8 en 1940 et 49 en 1960 selon l'IBGE), dont l'usage s'impose avec la diminution de la durée des friches, et les premières centrifugeuses à crème sont importées de Goiânia ; le fil de fer commence à être utilisé pour clôturer les propriétés. Dans le cas du marché de la crème, les transactions sont effectuées sous forme de troc : à Vianópolis, la crème s'échange contre du sel, des chaussures, du fil de fer barbelé et à Pires do Rio la crème est échangée contre des génisses de race Gir.

Emergence d'une agriculture familiale marchande, articulée aux marchés

Entre grands domaines et exploitations paysannes...

Durant cette période, les deux types d'agriculture décrits dans la période précédente, les grands domaines et les exploitations paysannes se maintiennent.

Désormais la main-d'œuvre des grands domaines est fournie par des familles de métayers allotis. La déforestation s'accélère, les surfaces en pâturages artificiels s'étendent et sont peu à peu clôturées afin de les isoler des cultures.

Les exploitations paysannes se maintiennent aussi. D'anciens métayers ou de nouveaux migrants entrent dans cette catégorie. Nombre de ces producteurs n'ont pas les moyens de légaliser leurs terres. Les surfaces en propriété sont limitées. Ils pratiquent toujours l'agriculture sur abattis-brûlis. L'élevage bovin est rare.

...des exploitations familiales marchandes

Une nouvelle catégorie émerge. Au-delà de l'installation de métayers ou de paysans ayant accumulé quelques têtes de bétail et acheté des terres, ces exploitations sont issues de la division des grands domaines. Du fait de la loi sur la terre, les propriétés se divisent ; avec la fin de l'esclavage et compte tenu du prix de la main-d'œuvre, c'est le travail familial qui est mobilisé. D'une certaine manière, la multiplication de l'organisation « exploitation familiale » apparaît comme une conséquence des nouvelles règles formelles.

Les surfaces disponibles (de 50 à 500 ha, selon Donnars, 1994) sont insuffisantes pour la pratique de l'élevage extensif de bovins viande. Ces exploitations s'orientent donc vers un élevage de type mixte (lait/viande) en adoptant la race Gir. Après quelques années de culture sur abattis-brûlis, des pâturages cultivés sont mis en place sur les terres de culture (le jaragua succède au riz, le capim meloso à l'association maïs/haricot) et sont clôturés (de barrières de bois, de murs de pierre ou de fil de fer

barbelé). Ces pâturages sont utilisés par les femelles en lactation, les mâles et les femelles tarées restant sur les pâturages naturels de campo. En parallèle, les surfaces cultivées augmentent et l'utilisation de la charrue devient nécessaire pour cultiver les friches herbacées. L'élevage de porcs et de volailles continue.

Malgré ces changements techniques, les cultures restent exigeantes en main-d'œuvre (l'utilisation de la charrue est rare et un hectare de riz nécessite encore plus de 40 jours de travail) et l'élevage, même à vocation laitière, suppose des surfaces importantes : les nouveaux pâturages permettent d'accroître la charge jusqu'à 0,2 UGB/ha, mais cela signifie que l'alimentation d'une vache requiert encore 5 hectares de pâturages. En outre ces pâtures restent sensibles à la sécheresse et les pertes de bétail sont importantes en saison sèche. Le risque climatique est élevé.

"Naquela época, nas águas tinha pasto para 1000 mas na seca tinha pasto para 20..."

« A cette époque, durant la saison des pluies, il y avait des pâturages pour 1000 têtes mais en saison sèche, seulement pour 20... »

La main-d'œuvre est avant tout familiale. Mais certaines exploitations de cette catégorie bénéficient aussi de la main-d'œuvre de métayers. Ce groupe est donc relativement hétérogène, regroupant à la fois des exploitations strictement familiales et des exploitations patronales où une main-d'œuvre de métayers s'ajoute au travail familial.

...diversement articulées aux marchés suivant leur localisation

Ces exploitations de polyculture-élevage se caractérisent par un haut niveau de diversification. Le processus productif assure l'ensemble de la satisfaction des besoins de la famille : riz et haricots, manioc, viande (bœufs, porcs et volailles), sucre, café, tabac. Les activités de transformation sont importantes : fabrication de sucre de canne, de farine de manioc ou tissage du coton nécessaire à la confection de vêtements.

Elles sont articulées au marché, c'est-à-dire que les excédents de production sont commercialisés. Le niveau d'articulation est dépendant de la proximité des axes de transport et des industries de transformation. Une certaine différenciation géographique se dessine. La plupart de ces agriculteurs vendent leurs excédents de fromage, café, haricots, riz, tabac, leurs veaux et les produits du petit élevage (œufs, lard...). Cependant l'importance relative de ces produits varie d'une zone à l'autre.

Le café est produit pour l'autoconsommation dans la plupart des fermes. Avec l'installation d'un torréfacteur à Gameleira, les surfaces plantées augmentent dans la partie nord-ouest du municípe : Gameleira, Mocambo et Madeira.

Le tabac est vendu à des intermédiaires de Silvânia ou directement aux commerçants venant d'Anapolis. Cette culture n'est pratiquée que sur des terres venant d'être défrichées (le sarclage représente en effet une charge de travail importante pour ce type de culture). Elle est très largement cultivée dans le nord de la commune jusqu'aux années 60 (Rio dos Patos, João do Deus, cf annexe 7).

La vente de fromage est très répandue dans les années 1930-1940 ; les ventes, comme la production laitière se concentrent en saison des pluies. Les fromages sont transportés à cheval tous les deux mois à Silvânia où ils sont écoulés directement auprès des citadins. Mais les agriculteurs du sud du municípe, qui bénéficient de la proximité des centres urbains, commencent à vendre la crème en saison des pluies, tous les 15 jours à Cristianopolis, Passa Quatro et Vianópolis où se sont installées des fabriques de beurre. Le transport en charrette est possible sur les pistes planes traversant les plateaux méridionaux de la commune. La zone sud de la commune a bénéficié très tôt de son accessibilité. En outre dès 1821, une piste carrossable la traverse, reliant la capitale de l'Etat à Caldas Novas, ville thermale du sud de l'Etat (Saint Hilaire, 1975). Ensuite (1956) un poste de collecte est établi à Engenho Velho, les producteurs y apportent la crème qui est ensuite acheminée en camion vers les différentes fabriques.

Les enquêtes historiques réalisées auprès des producteurs les plus âgés des communautés nous ont permis de déterminer les zones où ce type de commercialisation a eu lieu. La production et la vente de la crème étaient présentes à Bom Jardim, Limeira, Rio dos Bois, Engenho Velho, Alegria, Variado, Olho d'Agua et Quilombo. En revanche, à l'exception de Santa Rita, dans les régions situées dans la partie nord de la commune, cette activité était absente, les ventes ne portant que sur le fromage.

La région se trouve donc désormais reliée aux marchés nationaux et un marché local s'est développé, les coûts de transaction pour s'insérer au marché ont baissé. En revanche, l'accès au bourg et aux points de vente reste limité par des moyens de transport et des infrastructures routières encore rudimentaires à l'intérieur de la commune.

Les exploitations familiales qui se mettent en place s'insèrent aux marchés par des produits dont la nature dépend des coûts de transport. Le fromage du fait de sa conservation permet de réduire la fréquence des transactions et des coûts qui y sont liés. Mais dans les zones plus accessibles, la commercialisation d'un produit déjà plus périssable comme la crème est possible et la fréquence des transactions s'accroît.

Des institutions agraires gérant les échanges de facteurs de production

On peut distinguer à cette époque deux types principaux d'institutions régulant les relations entre les différents types d'acteurs : les contrats entre les travailleurs sans terre et les grands propriétaires (grands domaines ou agriculteurs familiaux aisés) et les institutions régulant les relations au sein du groupe des agriculteurs familiaux et des paysans.

Entre propriétaires terriens et travailleurs sans terre : une grande diversité de contrats

Les relations entre propriétaires et travailleurs sont diverses, les enquêtes réalisées auprès des producteurs les plus âgés des différentes zones, permettent de distinguer :

- Les « agregados » : il s'agit d'une première institution régulant le marché du travail ; le propriétaire cède à un travailleur et sa famille une parcelle, le matériel nécessaire à la construction d'une maison et les outils. Le travailleur cultive sa parcelle et la production lui revient entièrement. En contrepartie, il doit travailler pour le propriétaire quand celui-ci en a besoin (défriche d'une parcelle, sarclages et récoltes). Ce contrat est une forme de transition entre l'esclavage et le métayage. Les esclaves sont allotis.
- Les « meieiros » : il s'agit du métayage, le métayer paye son loyer de la moitié de sa production. Il n'habite pas nécessairement sur l'exploitation.
- Les « empregados » : il s'agit du salariat pur et simple, l'ouvrier peut-être permanent, auquel cas il est nourri-logé, ou temporaire auquel cas, il est payé en nature (1 litre d'huile ou 1 kg de café par jour de travail par exemple). A la différence des précédents, ce contrat est utilisé pour les activités d'élevage (surveillance des troupeaux, boiadeiras...).

Entre les producteurs familiaux : contrats d'échange de facteurs de production et conventions de solidarité

Avec le développement de l'agriculture familiale qui suit la division des grands domaines du 19^e siècle, de nouvelles institutions se mettent en place. Elles assurent la coordination entre les membres d'un même groupe de voisinage (« quarteirão ») constitué des héritiers et des anciens métayers des grandes exploitations dont ils prennent le nom (Fazenda Alegria, Fazenda Mocambo, Fazenda Posse...).

Il existe alors un ensemble de règles différenciées pour l'accès et les échanges de facteurs de production ainsi que des conventions de solidarité au sein des groupes de voisinage.

Dans le cas de l'accès à la terre par exemple, les grands espaces de pâturages naturels situés sur les plateaux sont gérés comme des communaux : même si ces terres sont appropriées, le bétail des différents producteurs y pâture librement. La production « a meia » (littéralement : à moitié) constitue un contrat d'usage de la terre. Un producteur assure la préparation du sol et paye les éventuels intrants alors qu'un autre effectue tous les travaux. La récolte est divisée en deux. Cette institution est assez

proche du métayage mais s'en distingue par sa ponctualité (ce contrat se limite en général à une saison culturale) et par le fait qu'il lie deux propriétaires. Le même système existe pour l'élevage : un producteur manquant de pâturages (en particulier en saison sèche) place quelques têtes sur les terres d'un voisin qui reçoit alors en contrepartie l'ensemble de la production laitière et un veau sur deux.

Il existe d'autre part différents systèmes d'échange de travail. La « *troca de dia* » (échange de jours) est un échange comptabilisé et symétrique de jours de travail entre deux producteurs. Il s'agit d'un contrat entre deux producteurs fondé sur la réciprocité de la transaction. Le « *mutirão* », au contraire est un mode d'entraide mutuelle dans lequel les membres de la communauté se réunissent pour réaliser des travaux lourds. Ce mode d'entraide peut servir à la réalisation de travaux chez un particulier : récolte du riz, du maïs, installation de clôtures, auquel cas, la contrepartie est la participation aux autres *mutirões* et la fourniture du repas. On distingue le *mutirão* « *feira* » (fête), où tous travaillent chez un producteur à sa demande, du *mutirão* « *ajutorio* » (coup de main) organisé par surprise lorsque la famille bénéficiaire est touchée par la maladie, un accident ou le deuil. Le « *mutirão* « simples » au contraire est réservé à la réalisation des travaux d'utilité collective : construction de routes, de ponts, nettoyage des cours d'eau... Dans le *mutirão*, les jours ne sont pas comptabilisés, il s'agit d'une convention de solidarité fondée sur la réciprocité implicite de l'échange.

D'autres institutions assurent aussi une certaine redistribution du capital et une répartition du risque. Ainsi, quand une famille se trouve dans une situation difficile suite à une mauvaise récolte ou à la maladie d'un de ses membres, le *quarteirão* organise une aide : don de vêtements, de nourriture, d'un veau ou d'une vache. Cette aide peut-être aussi financière au travers du *leilão* (« enchères »), un producteur met aux enchères un porc par exemple et le fruit de la vente est attribué à la famille nécessiteuse (source : enquêtes).

Des institutions, pourquoi et comment ?

Si ces différentes institutions apparaissent comme « logiques », il importe d'en préciser la justification (qu'est-ce que cela permet ?) et les mécanismes qui les sous-tendent (pourquoi cela fonctionne ?).

Prix relatifs des facteurs et niveau technique

Ces institutions se justifient par les techniques de production de l'époque qui ne permettent qu'une faible productivité du travail comme de la terre. Produire plus (pour les grands domaines) ou même assez (pour les exploitations familiales) suppose la disposition de suffisamment de main-d'œuvre et/ou de terre. Or la main-d'œuvre est chère et avec la législation en vigueur, l'acquisition de terres aussi.

Combinés aux prix relatifs des facteurs terre et travail, ces techniques justifient la mise en place du métayage dans les grands domaines ou d'institutions équivalentes (« *troca de dia* » ou de production

« a meia ») entre les agriculteurs familiaux. C'est aussi le niveau technique qui explique l'existence de communaux, les propriétaires de terre de campo n'ont pas les moyens de les mettre en valeur.

On peut cependant s'interroger sur les mécanismes sous-tendant ces processus de coopération et permettant la réalisation de transactions (échange de terre et de travail) moins coûteuses que sur le marché. Quels sont donc les mécanismes à l'œuvre pour limiter l'opportunisme et contrecarrer les situations de paradoxes olsoniens ?

Le quarteirão : un « monde domestique »

Soulignons tout d'abord, la nature tout à fait particulière des groupes considérés. Ils se basent largement sur des relations familiales : d'une certaine manière, le quarteirão constitue la famille élargie, plus exactement ces groupes de voisinage se composent d'un nombre limité de propriétaires souvent parents et de leurs familles respectives².

On ne peut donc nier l'existence de conventions de solidarité et de comportements altruistes. D'autre part, en reprenant les concepts de Boltanski et Thévenot (1987), étant basés sur des relations familiales, les quarteirões sont dominés autant par les principes de réputation (du monde domestique) que d'efficacité (du monde « industriel »). Par ailleurs, le nombre restreint d'individus à l'intérieur des communautés facilite l'observabilité des comportements. Nous ne sommes donc pas dans la configuration du paradoxe olsonien. En outre, la densité de population et le nombre de bovins, ne menacent pas les communaux.

Une autre conséquence de ces relations familiales est l'existence de contrats liés : la production « a meia » est ainsi très fréquente entre père et fils, il s'agit en fait d'une première étape dans la transmission patrimoniale : petit à petit le travail du fils ne revient plus à la cellule familiale originelle, mais une partie lui est réservée. L'inefficacité marshalienne du contrat de métayage est donc compensée par toute une série de contrats implicites : assistance du père en cas de difficulté, droit à la succession lors du partage des terres... Notons que dans la relation entre métayers et grands propriétaires, des contrats similaires existent : le propriétaire assure les frais de santé, la scolarité des enfants... Le « surtravail » du métayer est d'une certaine manière sa « prime d'assurance » (De Janvry, 98).

² En 1950, le quarteirão de Engenho Velho par exemple se compose de 5 propriétaires et leurs familles : Sebastião Pedro de Souza, José Pedro de Souza, Leonce Batista da Silva, Antonio Tubias da Silva et Fumino da Costa Abreu.

Réciprocité, biens collectifs et biens individuels

Les quarteirões ne se caractérisent pas uniquement par des processus de coopération aboutissant à des biens collectifs.

Dans le « mutirão » en particulier, il convient de distinguer les trois catégories dont la dénomination traduit bien la différence de nature. Le mutirão festa et le mutirão ajutorio correspondent à la production collective de biens individuels alors que le mutirão simple est une production collective de biens collectifs. De ce fait les deux premiers se basent sur la réciprocité, réciprocité de moyen terme pour le mutirão festa (chaque participant bénéficiant du même service au cours de la campagne), de long terme pour l'ajutorio (chacun pouvant se retrouver dans une situation difficile). Par ailleurs, comme le nom l'indique, le mutirão festa est aussi l'occasion d'une fête, suggérant une certaine réciprocité de court terme. Notons d'ailleurs que ce type d'institutions est parfois nommé « traição » (trahison) dans la commune ou « boi roubado » (le bœuf volé) dans le Nordeste (Sabourin, 1999) traduisant bien l'attente d'un retour immédiat de la part des participants : faire une fête, bien manger (de la viande bovine) et bien boire.

Ce principe de réciprocité n'est pas possible dans le troisième cas. Cependant, les quarteirões peuvent s'interpréter comme des nœuds de contrats liés : tout manquement à la production de biens collectifs se traduit, à terme, par l'exclusion des biens individuels qui y sont liés. Les quarteirões ne fournissent pas que des biens collectifs mais assurent en parallèle la production de biens individuels ce qui constitue l'une des échappatoires au paradoxe de l'action collective soulignées par Olson (1965).

Enfin, une certaine hiérarchie existe au sein de ces groupes...

Réputation et hiérarchie

Les modes de redistribution du capital mettent en évidence les principes de réputation du monde domestique. Le leilão est, à ce sujet, tout à fait révélateur. Que l'aide passe par un système d'enchères se justifie pour élever le montant de l'aide en question mais aussi, et surtout, pour rendre le geste connu de tous. Si l'on ne peut nier l'existence de comportements altruistes, force est de reconnaître que ce n'est pas le seul motif au geste des donateurs. Suivant les enquêtes, il semble que ce type de « dons » était avant tout le fait des agriculteurs les plus âgés, ceux-ci disposant des plus grandes surfaces et des troupeaux les plus importants.

Ces mêmes producteurs ont un rôle privilégié dans l'organisation des fêtes religieuses par exemple : a folia dos Reis du 1^{er} au 6 janvier, la São Sebastião le 20 janvier, la Santa Luzia le 13 décembre... Ils cèdent une partie de leurs terres à la collectivité. Ces événements drainent en effet la population de

toute la région qui se déplace en chars à bœufs et ces troupeaux ont besoin de pâturages. Les familles les plus aisées construisent des maisons sur ces terres et des petits hameaux se constituent (povoado do Engenho Velho, Cruzeiro, povoado do João do deus), ils ne sont occupés que durant ces périodes festives.

Ces exploitants vont acquérir une autorité formelle au travers de l'application de la nouvelle législation. Le juge de Silvânia ne peut pas assurer seul l'application des lois (en particulier le bon respect de la nouvelle législation foncière) dans ces zones reculées, des responsables locaux sont donc désignés : les inspecteurs. Les producteurs les plus âgés sont privilégiés pour leur connaissance des diverses propriétés.

Les quarteirões sont ainsi dirigés par un inspecteur (« o inspetor de quarteirão ») ayant pour fonction de résoudre les problèmes locaux (problèmes conjugaux, problèmes de voisinage, crime...) et le bon respect des institutions avant d'en référer au juge le cas échéant. La mise en place d'une autorité locale est particulièrement nécessaire du fait de la nouvelle législation foncière. La délimitation des parcelles de chacun est souvent source de conflits. On s'accuse de « grilhagem », technique consistant à placer de faux titres de propriétés dans une boîte avec un grillon afin de les faire jaunir et de leur donner un aspect ancien (source : enquêtes avec les producteurs, 1997/1998). La mise en place des prairies cultivées dans les terres de cultures qui ne sont pas encore clôturées génère aussi de nombreuses querelles : les troupeaux se trouvant à proximité des cultures.

On retrouve donc des institutions similaires à celles mises en évidence dans les sociétés « archaïques » par les anthropologues (Polanyi, 1983 ; Sahlins, 1984). Une hiérarchie informelle se dessine, certains producteurs ont un rôle de « chef » : ils font preuve de prodigalité (communaux, leilão, organisation des fêtes...). A l'échelle collective, la prodigalité assure une allocation des ressources, une gestion du risque et limite la différenciation sociale. A l'échelle individuelle, elle est source de pouvoir et d'autorité (Temple et Chabal, 1995), autorité informelle au sein du groupe, formelle dans les relations avec l'extérieur, l'Etat s'appuyant sur les institutions locales pour baisser ses propres coûts de transaction. Cette période est donc marquée par de profonds changements dont il faut tout d'abord souligner l'origine.

Les bouleversements qui s'opèrent trouvent leur origine dans le désenclavement régional qui conduit à l'application de nouvelles règles formelles (législation foncière et esclavage). Ces changements ne sont pas exogènes dans la mesure où ils découlent de l'action conjointe de la bourgeoisie marchande et de l'Etat.

Le changement des règles formelles se traduit par un changement dans les prix relatifs (les surfaces sont limitées et la main-d'œuvre doit être rémunérée), qui lui-même entraîne une première série de changements techniques (changement de races bovines et apparition de l'activité laitière, premiers pâturages artificiels). Les nouvelles limitations formelles entraînent aussi des changements institutionnels (métayage, règles d'entraide, d'échange de travail...).

Une baisse des coûts de transports et le développement d'un marché local permettent à un public plus large d'avoir accès aux marchés. C'est, d'autre part à cette période, que se multiplient les exploitations familiales et que se met en place une agriculture familiale marchande.

Soulignons en premier lieu, les origines très diverses des représentants de ce groupe : division de grands domaines, anciens métayers, anciens paysans. Les dotations en facteurs sont très variables d'une exploitation à l'autre : les surfaces variant de 50 à 500 hectares, la main-d'œuvre pouvant être exclusivement familiale ou secondée par quelques métayers.

Si l'on peut qualifier cette agriculture familiale de marchande car une partie des produits fait l'objet de transactions sur le marché, il s'agit davantage d'une articulation au marché que d'une intégration au sens de Minvielle (1999). A la différence des grands domaines dont les systèmes de production sont organisés autour d'un produit exclusivement destiné à la vente, ce sont les surplus dégagés par des systèmes de production extrêmement diversifiés et visant avant tout la satisfaction des besoins de la

famille qui sont ici commercialisés. De ce point de vue aussi, cette catégorie est hétérogène, les modes d'articulation variant suivant les coûts de transport à affronter. Une certaine polarisation géographique se dessine selon les coûts de transaction auxquels les agriculteurs familiaux sont confrontés.

Les institutions agraires qui se mettent en place dans le groupe des producteurs familiaux (marchands et paysans), ont un effet compensateur sur cette hétérogénéité. D'une certaine manière, elles valorisent la diversité structurelle des exploitations. Le niveau technique des modes de production est tel qu'il implique ou suffisamment de terre (élevage) ou suffisamment de travail (cultures). L'échange de ces facteurs constitue l'objet central des institutions. Les transactions commerciales, si elles s'amorcent, ne sont que marginales. Il s'agit d'une articulation et non d'une intégration aux marchés, la reproduction des exploitations familiales n'est pas dépendante de ces transactions et le retour à l'autarcie est toujours possible, du fait de la faible consommation d'intrants et de la grande diversification des systèmes productifs. La coordination entre producteurs importe plus que la régulation des transactions marchandes. D'une certaine manière, les coûts de transaction internes (ou coûts de coordination) aux groupes d'agriculteurs importent plus que les coûts de transaction externes entre le groupe et le reste de l'économie et c'est la réduction de ces coûts qui justifie les institutions qui se mettent en place.

On ne peut cependant pas parler véritablement de changement institutionnel. Les institutions qui se développent restent peu coûteuses car elles se basent toutes plus ou moins sur les relations familiales. Du fait de ces relations extrêmement personnelles régnant au sein des *quarteirões*, les transactions portant sur la main-d'œuvre et la terre y sont moins coûteuses que sur le marché. Contrairement à la firme capitaliste dont la naissance relève d'un retrait du marché, les *quarteirões*, comme les exploitations familiales préexistent au marché. C'est pour cette raison que nous n'avons pas utilisé le terme d'organisation qui sous-entendrait un choix : ce sont les règles informelles qui s'imposent aux individus qui sont ici valorisées.

CHAPITRE III : 1960-1989 : LES PREMIERES ORGANISATIONS, INTENSIFICATION ET INTEGRATION SELECTIVE

Les années 60 constituent une date charnière car elles marquent la véritable entrée de l'Etat dans le secteur agricole. Bien que jouant un rôle de premier ordre sur le plan macro-économique, l'agriculture était largement délaissée par les pouvoirs publics.

Dans les premières décennies d'après guerre en particulier, le Brésil suivant les théories de « l'industrie industrialisante » met en place un modèle de développement fondé sur une industrialisation par substitution aux importations. Cette politique ignore complètement le secteur agricole, et destine l'ensemble des investissements publics au secteur industriel. Le secteur agricole occupe une place de second rang pour les décideurs politiques. « *L'agriculture ne représente pas une entrave au développement économique si elle est capable de fournir des produits alimentaires et de la main-d'œuvre pour l'économie urbaine en pleine expansion* ». (Belik, 1998)

Cette période peut même s'interpréter comme inhibitrice du développement agricole dans la mesure où ce secteur se trouve alors largement taxé par la politique monétaire. La surévaluation de la monnaie constituait un handicap certain pour l'agriculture qui assurait la majeure partie des exportations brésiliennes. En outre, les taxes à l'exportation étaient fortes (Schuh, 1996).

Ce n'est qu'à partir du coup d'Etat de 1964 et de l'arrivée au pouvoir du gouvernement militaire que le rôle du secteur agricole dans le développement national est défini et qu'une véritable politique agricole est élaborée.

La place prépondérante que va prendre l'Etat dans les transformations, aussi bien techniques qu'institutionnelles, nous oblige à dépasser provisoirement les limites de la commune de Silvânia pour la poursuite de notre analyse.

La politique agricole : la modernisation conservatrice

1964-1980 : l'interventionnisme pour une modernisation conservatrice

Le coup d'état de 1964 et la prise de pouvoir par le gouvernement militaire marque un tournant dans la politique économique du pays et en particulier dans la politique agricole.

Le gouvernement militaire voit dans le sous-développement du pays un simple retard à combler et se fixe pour objectif « *l'entrée du Brésil dans le monde développé avant la fin du siècle* » (Brasil, 1970).

Ces réorientations touchent tout particulièrement le secteur agricole qui doit désormais constituer un marché pour les secteurs amont et s'intégrer aux marchés internationaux. Les politiques mises en œuvre visent donc à « moderniser » ce secteur par une forte intervention des pouvoirs publics :

« Doter l'agriculture brésilienne d'un système d'appui financier et fiscal, favorable aux transformations technologiques et au renforcement accéléré d'une agriculture marchande, sensible aux incitations des prix ; réaliser une extension des surfaces, principalement au travers de l'occupation des espaces vierges, du Centre ouest (la zone des Cerrados) du Nord et des vallées humides du Nord-Est. [...] Transformer le Brésil en un important exportateur de viande et autres produits agricoles non traditionnels » (Brasil, 1970).

POUR UNE AGRICULTURE QUI CONSOMME

L'objectif assigné au secteur agricole est désormais la consommation de biens de production (intrants et machines) issus d'une industrie largement privilégiée par les politiques de substitution de la période précédente mais souvent confrontée à une demande nationale faible. Le secteur agricole doit donc se moderniser pour constituer un marché pour les secteurs industriels amont.

« La sous-utilisation des capacités de production de l'industrie des tracteurs, constitue une importante préoccupation pour le gouvernement ; cet aspect fera l'objet de mesures spécifiques » (Brasil, 1967)

« Les prix des intrants ont constitué un facteur limitant leur utilisation ; par conséquent en plus des mesures visant à l'expansion des industries chimiques, le gouvernement implantera un programme d'incitation financière à l'utilisation d'engrais en baissant les coûts supportés par les agriculteurs » (Brasil, 1967)

POUR UNE AGRICULTURE INSEREE AUX MARCHES INTERNATIONAUX

Comme le reste de l'économie, l'agriculture doit aussi s'orienter vers les marchés internationaux et constituer une source de devises.

« Parallèlement aux efforts portant sur l'économie nationale, il incombe à la société brésilienne d'accélérer la croissance des opportunités offertes par les échanges internationaux, ainsi que par l'épargne extérieure, afin de compenser au moins au début, la faible épargne interne. Il s'agit d'accélérer avec ces ressources financières le processus de modernisation du pays, en tirant profit de l'expérience des autres nations » (Brasil, 1971).

L'insertion aux marchés internationaux va être favorisée par les taux de changes ramenés à des valeurs plus réalistes, les protections du secteur industriel sont baissées et les exportations agricoles sont fiscalement avantagées voir subventionnées.

POUR UNE AGRICULTURE « MODERNE »

Si, dans la période pré-1964, l'origine des problèmes était au moins en partie attribuée à la structure foncière, ce qui avait amené à des propositions de réforme agraire, c'est le retard technique qui est diagnostiqué par le gouvernement militaire. Ce n'est pas la distribution de la terre qui est en cause mais son utilisation « traditionnelle ». Le mot d'ordre est donc désormais de moderniser le latifundio : moderniser le secteur sans changer les structures agraires, c'est la « modernisation conservatrice ». Si les structures foncières doivent être modifiées, c'est au contraire en vue de « regrouper les exploitations minifundistes, pour éviter l'extrême dispersion des terres qui génère des revenus insuffisants » (PED, 1967, op. cit.).

DES MESURES RELEVANT DU SECTEUR PUBLIC

Cette politique va être mise en place au cours des plans successifs : le programme stratégique de développement (1968-1970), les axes et bases de l'action du Gouvernement (1970-1971) ; le premier Plan national de développement (1972-1974).

Les lignes principales des politiques de développement adoptées sont présentes dès le premier programme. Les mesures envisagées s'appuient sur une forte intervention de l'Etat au travers de la planification et des investissements publics. Les mesures envisagées se rangent dans un ensemble de programmes centralisés par l'Etat :

- développement de la recherche agronomique ;
- programme national de production de semences améliorées ;
- politique de développement de l'usage des engrais chimiques ;
- politique nationale de mécanisation ;
- politique nationale d'irrigation ;
- politique d'électrification rurale ;
- développement de la vulgarisation agricole.

Ce dispositif s'appuie en premier lieu sur le crédit rural avec la mise en place du Système national de crédit rural (SNCR) en 1965. Ce système utilise des fonds provenant des exigibilités bancaires, des emprunts extérieurs et des fonds publics. Il s'agit d'un système largement subventionné dans la mesure où « les agriculteurs étaient financés à des taux négatifs alors que les industries d'intrants et de biens de production étaient payées comptant » (Belik, 98). Les taux réels atteignirent des valeurs largement négatives (-40 à -50 %) (Schuh, 96). Entre 68 et 78 le crédit agricole augmente de 850 %, la valeur moyenne par exploitation augmentant de 170 % (Pinto, 81). En 1975, le crédit agricole arrive à représenter 1,6 fois le PIB du secteur !

C'est aussi dans cette période qu'est mis en place le système d'assurance agricole venant seconder le système de crédit à partir de 1973. Le PROAGRO (Programa de Garantia da Atividade Agropecuaria³) est une assurance couvrant les obligations financières d'un producteur emprunteur confronté à une mauvaise récolte par exemple.

Une politique de prix garantis est élaborée pour divers produits (maïs, soja, riz...). Le système des prix minimaux correspond à un double mécanisme : l'AGF (Aquisição pelo Governo Federal⁴) permettant au producteur de vendre sa production au gouvernement fédéral à un prix minimum ; l'EGF (Emprestímo do Governo Federal⁵) permettant au producteur de stocker sa production dans les silos du gouvernement en attendant de meilleures conditions de commercialisation.

Enfin, un ensemble de mesures vise l'amélioration des infrastructures : en particulier les moyens de stockage avec la création de compagnies nationales de stockage (la Cibrazem : Companhia Brasileira de Armazenagem⁶). Afin de faciliter la mise en valeur des terres encore vierges, les patrouilles mécanisées (service public de déforestation) assurent le déboisement dans les exploitations qui le souhaitent. Les producteurs ne payent que le carburant.

Le gouvernement met par ailleurs en place un lourd appareil de recherche agronomique et de vulgarisation avec la création respective de l'EMBRAPA et de l'EMBRATER.

Les années 80 : de l'interventionnisme à l'autorégulation

Le second choc de 1979 et les mesures monétaires prises par les Etats-Unis se traduisirent par une augmentation des taux d'intérêts réels qui passèrent de négatif à des valeurs positives de 22 à 23 % (Schuh, 1996) ainsi que par une revitalisation du dollar qui atteignit en 1985 les valeurs du début des années 70.

Pour le Brésil comme pour l'ensemble des pays d'Amérique latine ces changements eurent de lourdes conséquences, ayant emprunté énormément sur les marchés internationaux des capitaux dans la décennie précédente. Problème d'autant plus grave que l'acquisition de devises devenait de plus en plus difficile.

³ Programme de garantie des activités agricoles et d'élevage.

⁴ Aquisition par le Gouvernement fédéral.

⁵ Emprunt du gouvernement fédéral.

⁶ Compagnie brésilienne de stockage.

L'état n'a plus les moyens de financement de la décennie précédente et se désengage petit à petit du secteur agricole. Le crédit notamment baisse fortement tout au long des années 80. D'autre part, du fait de la baisse générale des prix agricoles, le secteur agro-alimentaire s'accroît, nombre d'industries de commercialisation intégrant des activités de transformation. La conséquence est un renforcement des firmes transformatrices devant un secteur agricole fragilisé et délaissé par les politiques publiques. Ce sont notamment ces firmes qui, par intégration prennent en charge le financement de la production agricole et l'assistance technique dans de nombreuses branches.

D'une façon générale, les firmes aval prennent en charge la régulation des différentes branches du secteur. Cette période peut donc s'interpréter comme une phase d'autorégulation, dans la mesure où les structures que l'Etat a contribué à mettre en place dans les années 70 prennent en charge les fonctions qu'il délaïsse. (Belik, 1998).

Mise en place des premières organisations

C'est au cours des années 60 et 70 que vont se mettre en place les premières organisations, à Silvânia comme sur l'ensemble du territoire national. Nous distinguerons deux catégories.

En premier lieu, les organisations étatiques, créées, financées et gérées par le gouvernement. Ces organisations, d'origine exogène au milieu agricole, sont en réalité les « organes » que le gouvernement met en place pour appliquer la modernisation du secteur. En second lieu, les organisations non étatiques, endogènes au milieu agricole et dont l'émergence relève aussi de la politique agricole mise en place. A la différence des premières, ces organisations s'opposent aux mesures gouvernementales (mouvements paysans et religieux), cherchent à défendre les intérêts des différentes catégories de producteurs (mouvements patronaux), ou à compenser les conséquences économiques de la politique en vigueur (coopératives). Si ces différentes organisations apparaissent à Silvânia, on ne peut en comprendre la véritable signification qu'en les replaçant dans le contexte national.

Les organisations étatiques : une inadéquation croissante à la production familiale

DE L'ACAR A L'EMATER : DE L'HUMANISME MILITANT A LA NORME TECHNOLOGIQUE

L'ACAR : association au service de la base

La vulgarisation agricole commence au Brésil dans les années 40 (Lima, 1998) avec la signature d'une convention entre le gouvernement et Nelson Rockefeller, chef de l'Association for Economic and Social Development (AIA). En 1949 sont ainsi créées l'Association brésilienne de crédit et

d'assistance rurale (ABCAR) au niveau national et les ACAR (Association de crédit et d'assistance rurale) au niveau de chaque Etat. Ces organisations s'appuient sur les systèmes de vulgarisation nord américains : le Cooperative Extension Service.

La philosophie générale de ce système de vulgarisation agricole est fondamentale pour en comprendre l'implantation et les effets dans le contexte brésilien. Ce système se fonde sur une intervention objective et apolitique. Les relations et les classes sociales sont absentes de l'analyse. De ce point de vue, le programme de travail que se fixent ces organisations, même s'il vise, à priori les populations rurales les plus pauvres, ne remet pas en question les rapports sociaux de la société rurale brésilienne et reste donc en parfait accord avec la politique gouvernementale.

Les objectifs sont le développement économique des exploitations familiales. Si le terme n'est pas utilisé (on parle de petits et moyens producteurs), la famille est reconnue comme l'unité de travail. C'est elle qui exerce les activités économiques, éducatives, religieuses. En outre, les actions qui portent aussi bien sur l'amélioration des techniques productives que de la gestion du foyer, à la charge d'un économiste domestique, mettent en évidence la nature « familiale » du public visé.

Les programmes de travail doivent être élaborés à partir des problèmes communs aux groupes de familles, aux communautés. Les communautés religieuses, alors en formation comme nous le verrons, sont donc l'unité de base de leur intervention.

L'objectif est de donner accès au crédit aux exploitants dont les demandes ont été refusées par le système bancaire. Les ACAR mettent en place le Crédit rural supervisé au travers des plans d'administration de la propriété et du foyer. Une équipe de techniciens prend en charge l'élaboration et le suivi des projets de crédit. A partir de 1965, la création du SNCR oblige les banques à signer des conventions avec les ACAR.

Il s'agit d'appliquer les idées de la révolution verte et d'inciter les producteurs à l'innovation technique et à l'insertion aux marchés (Lima, 1998). Partant du diagnostic du manque d'information des familles rurales à propos des techniques modernes de production et d'administration domestique, les ACAR doivent se charger de l'achat des intrants et machines nécessaires auprès des fournisseurs et les revendre à prix coûtant aux producteurs. Une fois les techniques adoptées par les producteurs, l'ACAR doit entrer en contact avec les commerçants locaux (de préférence les coopératives) pour qu'ils prennent en charge l'approvisionnement futur (ACAR, 1959, cité par Silveira, 1987).

Ces associations suivent les recommandations de la FAO qui portent sur l'emploi d'insecticides et d'engrais, les pratiques de conservation des sols, d'irrigation, d'alimentation bovine, de lutte contre les infirmités du bétail et l'introduction de semences améliorées. Le programme insiste sur la rotation des cultures, le labour suivant les courbes de niveau, la lutte contre les adventices.

Au niveau du foyer, les efforts doivent porter sur l'accès à l'eau, la construction de sanitaires, l'horticulture, l'hygiène, la préparation des repas, l'aviculture et la fabrication de meubles.

Cependant, et bien qu'ignorant toute forme de stratification sociale, ces associations contribuent à renforcer les disparités existantes. Toutes les familles ne sont en effet pas bénéficiaires, seules « les rentables » le sont. Sont ainsi choisies les propriétés les mieux localisées (« estrategicamente localizadas »), représentatives de la zone et où les producteurs présentent une bonne aptitude de leader (« com capacidade de liderança »). La sélection des bénéficiaires se fait suivant les critères de la FAO (Silveira, 1987), le producteur doit :

- être situé dans une zone considérée comme prioritaire et habiter sur la propriété ;
- comprendre les objectifs du programme et désirer améliorer ses conditions de vie ;
- disposer d'une surface adéquate, c'est-à-dire fournissant un revenu suffisant pour assurer la prospérité de la famille ;
- dédier la plus grande partie de son temps à l'agriculture.

Le chef de famille quant à lui doit :

- être en bonne santé ;
- satisfaire à toutes les exigences légales (notamment vis-à-vis de la législation foncière) ;
- jouir d'une bonne réputation.

Ce système est tout d'abord implanté dans les Etats de São Paulo et du Minas Gerais. Il arrive dans le Goiás dans les années 60. A Luziania, des parcelles expérimentales sont mises en place afin de constituer des vitrines de l'efficacité des techniques « modernes ». En 1966 un bureau ACAR-Goiás ouvre à Silvânia. Cette association met en place un programme «technico-éducatif » visant :

- l'augmentation de la productivité du travail ;
- l'application des crédits de la banque du Brésil ; fonds destinés à la mise en valeur des terres de campo et à l'achat de vaches laitières ;
- organiser et développer la vie communautaire au travers des Clubs 4S (Santé ; Sentir, Servir, Savoir) qui se donnent pour objectif d'éduquer les jeunes suivant la philosophie « apprendre en faisant ». Ces activités visent la formation de jeunes leaders compétents.

Les crédits sont utilisés pour acheter des outils (charrues tractées, sarcleuses...) ou pour financer la construction de bâtiments, l'achat de bétail, de machines, d'engrais et de semences sélectionnées. Les principaux thèmes sont la conduite sanitaire et l'alimentation des troupeaux (expérimentation d'ensilage, de minéralisation...) et la mise en culture des terres de campo par le labour et le chaulage.

L'ACAR est une association dont le fonctionnement est assuré par le soutien financier d'entreprises privées (Ford, Valmet...) et le prélèvement d'un pourcentage (2 %) sur les projets de crédits (taxe d'assistance technique).

L'action de l'ACAR n'est pas homogène sur l'ensemble de la commune de Silvânia. Les régions les plus accessibles sont privilégiées ; cette différenciation géographique est en outre accentuée par les critères retenus dans la sélection des bénéficiaires. Selon les dirigeants de l'époque que nous avons pu rencontrer, les activités de l'ACAR se limitaient essentiellement aux communautés de Engenho Velho, Rio dos Bois et Variado.

L'Emater : organisme d'Etat appliquant les directives politiques

Au cours des années 70, dans un contexte de modernisation administrative et de redéfinition du rôle de l'Etat, l'ABCAR est transformée en 1974 en EMBRATER (Empresa Brasileira de Assistência Técnica e Extensão Rural⁷) responsable de la vulgarisation au niveau fédéral et les ACARs en EMATERs (Empresa de Assistência Técnica e Extensão Rural) au niveau des Etats. Au-delà des sigles, il s'agit d'une véritable transformation du système de vulgarisation puisque ces associations se transforment désormais en organismes publics dont la fonction est d'appliquer la politique agricole de l'Etat fédéral. Dans cette même décennie, la vulgarisation agricole se spécialise sur la grande production. La cible est désormais l'entrepreneur rural qui doit se moderniser alors que le petit producteur et le travailleur ne sont considérés que pour limiter l'exode rural.

Les services de vulgarisation agricole vont dès lors assumer les contradictions de la « modernisation conservatrice », c'est-à-dire promouvoir un développement agricole par le changement technique mais sans remettre en cause la question de l'inégale répartition des moyens de production (en particulier de la terre).

Cette contradiction apparaît dans les objectifs assignés à cette nouvelle institution qu'est l'EMBRATER : « responsable de l'exécution des principaux programmes gouvernementaux d'appui au développement du secteur agricole brésilien » tout en favorisant « les petits et moyens producteurs, les jeunes, la production d'aliments de base et les activités qui renforce les structures communautaires ». (EMBRATER, 1983)

Pour les créateurs de l'EMBRATER en effet, le monde agricole se divise en deux catégories distinctes : les entrepreneurs agricoles et les « retardataires ». Le système de vulgarisation doit s'adapter à cette duplicité du public visé.

De ce point de vue, la distinction entre « assistência técnica » (assistance technique) et « extensão rural » (vulgarisation agricole) n'est pas innocente. Ces deux axes correspondent à des groupes

⁷ Entreprise brésilienne d'assistance technique et de vulgarisation agricole.

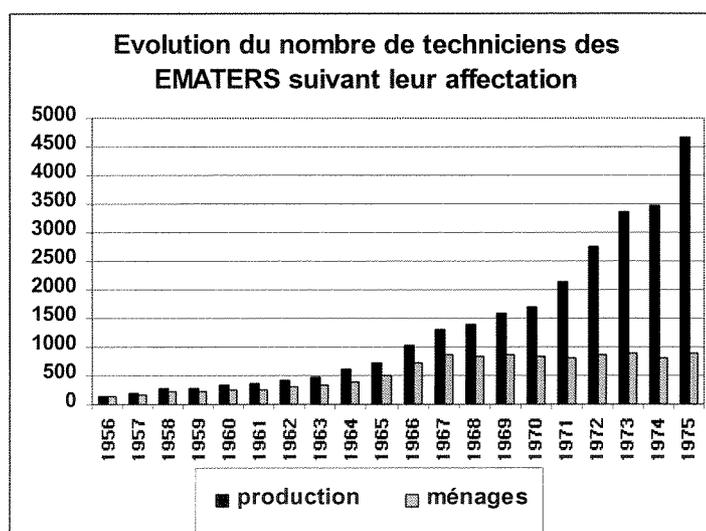
différents, des objectifs et des méthodes différentes. L'assistance technique concerne l'entrepreneur rural qui cherche à améliorer son profit et pour lequel l'accès à l'information technique est nécessaire pour l'augmentation de la productivité.

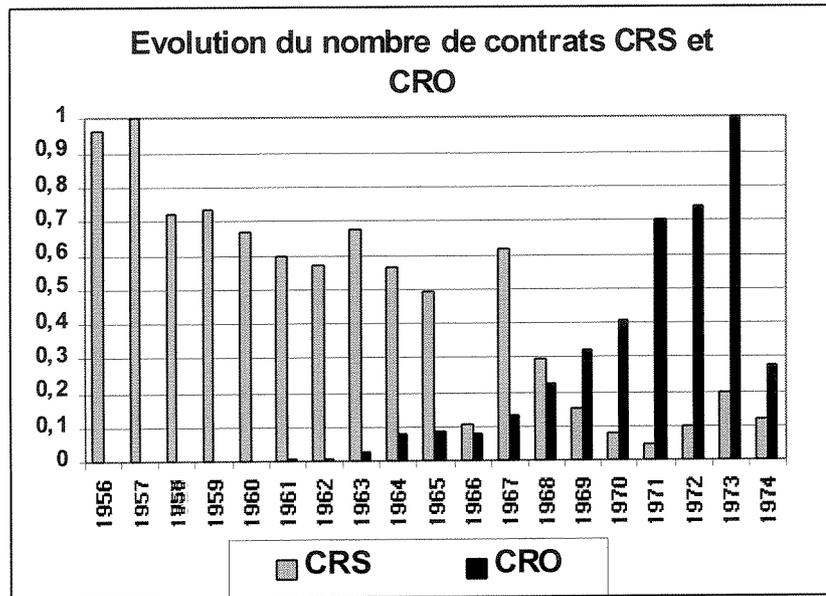
En revanche, pour les producteurs « en phase initiale de développement », l'appui doit viser à « élever son niveau éducatif et ses capacités organisationnelles », c'est-à-dire la « promotion humaine » et le développement du capital « humain ». (EMBRATER, 1983). Cette question de « promotion humaine » est en fait une tentative pour contenir, sinon occulter, les conséquences sociales du changement technique promu.

Cette sélectivité du système de vulgarisation va très rapidement se traduire par une activité essentiellement tournée vers les moyens et grands producteurs. L'ensemble des moyens financiers et humains est peu à peu dédié uniquement à l'augmentation de la production.

Les équipes locales initialement composées d'un technicien de la production et d'un économiste domestique sont peu à peu remplacées par des équipes composées d'un agronome, un vétérinaire et un technicien agricole.

Le Crédit rural supervisé (CRS) destiné aussi bien aux frais de campagne ou d'investissements liés à la production étaient aussi utilisés comme crédits à la consommation ou à l'amélioration des conditions de vie de la famille (logement, santé, éducation...). Il est rapidement accompagné puis remplacé par le Crédit rural orienté (CRO), destiné uniquement à accroître la productivité d'activités agricoles spécifiques et attribué aux producteurs disposant des garanties suffisantes : les moyens et grands producteurs (Rodriguez, 1997).





Source : EMBRATER

De 1976 à 1982, les lignes de crédits, financées sur le trésor public, se multiplient : PROPEC (destiné au développement de l'élevage), POLOCENTRO (visant le développement agricole de la région Centre ouest et permettant l'acquisition de machines, de calcaire et le financement du déboisement), POLOBRASILIA (cherchant à développer la production alimentaire autour de la nouvelle capitale). Les remboursements se font généralement sur 20 ans et les taux d'intérêts sont subventionnés (source : enquête Emater-Silvânia).

Les projets de crédits, tous élaborés par l'Emater couvrent une bonne partie des frais de fonctionnement de l'organisation (20 % selon les responsables de l'époque), une part équivalente provient de conventions signées avec la préfecture ou d'organisations internationales comme la BIRD (20 %), les salaires enfin sont payés par les Etats (10 %) et le gouvernement fédéral (90 %). C'est une période d'abondance pour cette organisation : le bureau de Silvânia, qui se compose d'un agronome, deux techniciens, un vétérinaire, une assistante sociale et deux secrétaires, change de locaux et se dote de quatre véhicules.

Si l'ACAR a eu un effet différenciateur à posteriori, cet objectif est donc clairement affiché par l'Emater. Cette organisation différencie ses thèmes d'intervention suivant le public auquel elle est confrontée et peu à peu se limite aux exploitations répondant au modèle promu par la modernisation conservatrice.

En outre les communautés de producteurs avec lesquelles elle travaille, sont comme dans le cas de l'ACAR essentiellement les plus accessibles : Engenho Velho, Rio dos Bois, Variado, Limeira, Quilombo, João de Deus (Zoby, Vallée 1988).

L'EMBRAPA, UNE ORGANISATION PUBLIQUE DE RECHERCHE APPLIQUEE !

Le changement technique comme base du développement

L'ensemble des politiques économiques et en particulier agricoles élaborées dans les années 60 et 70 accordent, aux côtés de l'insertion aux marchés internationaux, une place centrale au progrès technique. L'esprit général est largement positiviste. Le progrès technique est considéré comme le moteur principal pouvant conduire à une reprise de la croissance nationale.

« La substitution des importations de produits industriels, telle qu'elle a été conduite depuis l'après-guerre, ne suffit pas à garantir un développement durable. Il est nécessaire de la compléter par une substitution technologique, c'est-à-dire par l'adaptation de technologies importées et par la création graduelle d'un processus autonome d'avancée technologique » (PED, 1967, cité par Aguiar, 1986)

*« Deux caractéristiques marquantes peuvent s'observer dans l'économie mondiale de l'après-guerre :
1) les effets de la révolution technique sur le développement industriel et le commerce international ;
2) l'expansion plus rapide du commerce international, du transport et des mouvements de capitaux que de la production interne dans les différentes régions du monde. En conséquence, avec l'accélération du progrès technologique et de gestion, les entreprises multinationales, ont assumé un rôle plus important augmentant leurs ventes à l'extérieur plus que dans leur pays d'origine. En s'intégrant à l'économie mondiale, le Brésil cherche à croître rapidement. »*

« Les transformations économiques et sociales, dans la société moderne, sont désormais tant conditionnées par les sciences et les techniques que leur maîtrise représente actuellement un facteur fondamental dans le pouvoir de compétitivité relatif des différents pays » (Brasil, 1973)

La recherche agronomique : produire des « paquets techniques »

Pour le secteur agricole, les priorités définies par le gouvernement sont :

- l'élévation de la production et de la productivité agricole par la transformation de l'agriculture traditionnelle, au moyen du changement des méthodes de production et de l'utilisation plus intensive d'intrants modernes ;
- la résolution des problèmes liés à la commercialisation des produits alimentaires.

Outre les différentes mesures déjà évoquées, une attention particulière est portée à l'organisation de la

recherche agronomique, qui d'emblée est conçue comme relevant des pouvoirs publics :

« la recherche agricole nécessitant des périodes relativement longues de travail, ses résultats étant incertains, et impliquant de lourds investissements, constitue une activité dont la coordination et l'exécution doivent être conduites par l'Etat » (PED 1967)

La création de l'EMBRAPA, en 1972, fait suite au rapport d'un groupe de travail ayant mis en évidence les lacunes du système national de la recherche agronomique assurée jusque-là par le DNPEA (Departamento Nacional da Pesquisa Agropecuaria⁸).

L'Etat devait se doter d'une organisation capable de mettre rapidement en pratique les objectifs fixés par les plans successifs. Il s'agissait de promouvoir un rapide processus de changement technique dans les grandes exploitations afin d'en accroître la productivité et l'insertion aux marchés nationaux et internationaux.

« Cette entreprise devra faciliter et exécuter les plans, programmes et projets de recherche qui créent des innovations technologiques destinées à appuyer le gouvernement et le secteur privé dans la réalisation des objectifs de développement agricole » (Brasil, 1973).

L'EMBRAPA se devait d'élaborer les « paquets techniques » (« pacotes tecnologico ») qui devaient permettre la modernisation de l'agriculture et favoriser ses échanges avec les firmes multinationales amont et aval.

« Le paquet technique consiste en un ensemble de pratiques et d'opérations techniques qui s'articulent entre elles et qui sont utilisées individuellement dans une parcelle, suivant des normes établies par la recherche. Ainsi, le paquet technique correspond en quelque sorte à une ligne de montage où l'emploi d'une certaine innovation technique (ou d'un intrant d'origine industrielle) implique l'utilisation d'une innovation antérieure et d'une autre postérieure. Cette combinaison d'intrants et de machines ne peut être rompue, au risque d'invalider totalement ses résultats » (Aguiar, 1986).

Le groupe de travail opère une distinction très nette entre les types de demande auxquels un centre de recherche doit répondre : « la demande actuelle se manifeste par l'intermédiaire des sollicitations gouvernementales, des sollicitations des industries liées à la production agricole, en particulier l'agroindustrie, des services à l'agriculture comme la vulgarisation et des agriculteurs en général. La demande potentielle s'exprime par les projets gouvernementaux de long terme, les tendances du

⁸ Département national de la recherche agronomique.

champ scientifique, de l'intuition des chercheurs sur les tendances de l'économie brésilienne ou encore par l'expérience d'autres pays dans le champ considéré » (EMBRAPA, 1975). Il s'agit en fait d'une distinction entre recherche appliquée et recherche fondamentale. C'est à la première que l'EMBRAPA devra se consacrer, laissant la seconde aux universités.

Cette recherche agronomique (qui produit le savoir technique) combinée au système national de crédit (qui le finance) et de vulgarisation agricole (qui le diffuse) constituait un ensemble extrêmement cohérent d'intervention dont le paquet technique constituait la clef de voûte. L'Etat prend en charge l'élaboration du savoir technique, bien public coûteux à élaborer, non appropriable et dans lequel le secteur privé n'investit pas, et au travers du paquet technique, il favorise le développement industriel et agricole.

L'EMBRAPA est créée avec une double finalité : mettre en place et gérer le système national de recherche agronomique appliquée et créer et coordonner des centres régionaux dispersés dans l'ensemble du pays et spécialisés par produit ou zone géographique. Sont ainsi mis en place un centre de recherche sur le coton dans la Paraíba, un centre pour le riz et le haricot dans le Goiás, un centre de recherche sur les tropiques semi-arides dans le Pernambouc, un centre pour la région des Cerrados (CPAC) à Brasilia... La création de l'EMBRAPA était dans une certaine mesure la mise en place au niveau national de l'organisation de la recherche issue de la révolution verte et financée par les fondations Rockefeller, Ford ou Kellogg (CIMMYT spécialisé dans le maïs et le blé au Mexique, IRRI aux Philippines).

L'EMBRAPA peut être considérée comme une organisation étatique de mise en œuvre de la politique agricole planifiée par le gouvernement. Cette organisation est officiellement créée par la déclaration n°088 du 23 octobre 1974 qui stipule la signature d'un contrat (convênio) entre le ministère de l'agriculture et le gouvernement fédéral, contrat garantissant l'exclusivité de l'EMBRAPA comme coordonnatrice de la recherche agronomique nationale. De même, tous les centres régionaux de recherche sont liés par contrat à l'EMBRAPA fédéral, contrat fixant leurs objectifs et méthodes de travail.

La signature d'un tel contrat s'imposait aux centres régionaux sous peine de voir leurs financements s'épuiser : *« l'intégration des entreprises régionales de recherche agronomique dans le modèle institutionnel établi par l'EMBRAPA dépendra du respect des conditions suivantes :*

- adoption des critères organisationnels et de choix des dirigeants approuvés par l'EMBRAPA ;*
- exécution des travaux en accord avec le système de programmation et de contrôle technique et financier fixé par l'EMBRAPA ;*
- adéquation des méthodes de travail et d'évaluation avec les normes préconisées par l'EMBRAPA ;*
- acceptation de l'EMBRAPA comme principal instrument étatique de la recherche agronomique, afin*

de bénéficier des ressources du gouvernement fédéral destinées à cette activité. » (EMBRAPA) » (Aguiar, 1986).

Le centre des Cerrados, EMBRAPA-CPAC, auquel incombe la région de Silvânia, ne déroge pas à la règle. Le cahier des charges défini lors de sa création en 1975 est clair : « *Développer des systèmes de production qui, basés sur des technologies spécifiques, permettent l'intégration effective et rationnelle des Cerrados dans l'économie nationale* » (EMBRAPA-CPAC, 1975)

Le document présente ainsi la liste des cultures devant faire l'objet de recherche ainsi que les axes à privilégier dans chacun des cas : pour le maïs par exemple, il s'agit de « *contribuer à l'augmentation de la productivité de la culture au travers de nouvelles technologies touchant l'époque de semis, les niveaux de fertilisation et de correction et le contrôle phytosanitaire* ».

Les thèmes comme les centres de recherche sont donc organisés autour de produits et non de catégories de producteurs. La recherche porte uniquement sur l'élaboration de nouvelles techniques et non sur les conditions de son adoption, question résolue en amont par la sélection du public visé. Les sciences sociales sont absentes de ces organisations.

Les organisations qui se mettent en place relève donc du système de la dictature absolue (Ménard, 1990), l'ensemble des décisions relève en dernier recours du sommet, ici l'Etat militaire. Cependant, d'autres organisations se mettent parallèlement en place et visent à remettre en cause ce modèle hiérarchique.

Les organisations non étatiques

LES ORGANISATIONS D'INSPIRATION RELIGIEUSE : ACCES A L'INFORMATION ET REVENDICATIONS POLITIQUES

A partir des années 60, l'influence de l'Eglise arrive dans ces campagnes reculées. Si les objectifs sont avant tout religieux, les représentants de cette Institution agissent aussi au niveau politique et économique. Rappelons qu'à partir des années 50, l'Eglise catholique change de position vis-à-vis des questions agraires. De l'appui traditionnel aux grands propriétaires fonciers, au moins une partie de ses représentants commencent à prendre position en faveur de la réforme agraire et des mouvements paysans.

Les préoccupations politiques sont fortes, surtout après la création en 1975 de la commission pastorale de la terre (CPT). L'objectif est d'inciter les agriculteurs à rester en zone rurale. Les moyens sont la création d'un réseau de circulation de l'information visant à informer le producteur de ses droits (en insistant sur le fait qu'ils sont les mêmes que ceux des populations urbaines) et de faire parvenir leurs

revendications à la préfecture : entretien des routes, création d'écoles et de postes de santé, accès à l'eau, à l'électricité...

Cette commission se donne pour objectif de « suivre, relier et dynamiser » (« assessorar, interligar e dinamizar », (CPT, 1985)) les luttes paysannes, en mettant en œuvre les structures matérielles et spirituelles de l'Église catholique. En réalité les agents de cette commission, inspirés de la théologie de la libération, vont au-delà du simple appui, ils font naître l'esprit revendicatif dans les communautés paysannes. Ils mettent ainsi en place les Communautés ecclésiastiques de base (CEB) qui ont bel et bien deux fonctions : l'une religieuse, l'autre politique. Du point de vue religieux, il s'agit effectivement d'affirmer la présence de l'Église catholique dans les campagnes : construction de chapelles, organisation des offices et des fêtes religieuses. Divers groupes sont créés autour de thèmes particuliers : groupes de jeunes, de couples... Mais ces communautés sont aussi des lieux d'information et de motivation politique. L'objectif est de maintenir les paysans à la campagne et de lutter contre les fortes migrations rurales qui commencent à donner naissance aux bidonvilles urbains. Les agents de la CPT visent la prise de conscience (« conscientização ») par les paysans de l'injustice de leur situation, de leurs droits et des moyens (l'action collective et l'engagement dans des mouvements populaires) à leur disposition pour les faire valoir. Ils valorisent les méthodes élaborées par Paulo Freire (Freire, 1986) fondées sur une « alchimie entre des ingrédients divers tels des éléments religieux combinés à des expériences de vie de personnes simples » (Poker, 1997). La CPT aboutit effectivement à des résultats de prise de conscience bien supérieurs aux tentatives des courants politiques de gauche tel le PT (Partido dos Trabalhadores⁹) dont le langage marxiste reste obscur pour les paysans. Ce mouvement réussit à « faire de la religion, le fondement du raisonnement politique » (Poker, 1997).

« Les CEB créent un espace d'exercice du pouvoir. D'un pouvoir démocratique qui naît de la nécessité, qui naît de la base. Avec cela elles favorisent l'installation d'un climat de confiance pour trouver des alternatives à cette société et font sentir qu'elles doivent être reliées avec d'autres mouvements populaires et d'autres syndicats » (Frei Betto, cité par Poker 97, trad. de l'auteur)

Les Communautés ecclésiastiques de base mises en place par la Confédération nationale des évêques du Brésil (CNBB) sont créées dans le municiple de Silvânia à partir du milieu des années 60. Le mouvement est plus précoce dans la partie sud du municiple (Rio dos Bois, Engenho Velho et Variado en 1965, Boa Vista dos Macacos en 1974, Agua Branca en 1986...), on en dénombre 23 aujourd'hui.

Des chapelles sont alors construites dans les quarteirões et la messe, jusque-là célébrée en ville est

⁹ Parti des travailleurs (Parti politique d'extrême gauche brésilien).

organisée dans les groupes de voisinage. Les CEB, définies comme l'ensemble des familles priant dans la même chapelle, sont dirigées par un conseil élu pour deux ans et comprenant un coordinateur, un trésorier et un secrétaire. Ce conseil se réunit une fois par mois pour évaluer la situation et planifier les activités futures. Les décisions sont prises à la majorité au cours d'assemblées générales. Le trésorier est responsable des finances de la communauté, c'est lui qui a notamment la charge de récolter le « dizimo », contribution de chaque famille qui s'élève à 10 pour-cent des produits. Les sommes ainsi collectées sont réparties, 60 % est envoyé au diocèse et 40 % reste pour la communauté. Les revendications effectuées auprès de la préfecture aboutissent à la mise en place des postes de santé et des écoles ainsi qu'à la construction de routes et de chemins vicinaux (source : enquêtes auprès des coordinateurs de communautés).

Les communautés se basent sur les *quarteirões* : le public est le même, le coordinateur organise les *mutirões* et les *leilões*, des *mutirões* sont notamment organisés pour la construction de la chapelle et du siège de la communauté financé par le *dizimo*. Ce fond est aussi utilisé pour venir en aide, à fonds perdus, aux familles en difficulté.

Les communautés marquent un niveau plus élevé d'organisation que les simples « *quarteirões* » : les communautés ont un conseil élu par la base et non par un inspecteur désigné par la municipalité, elles sont regroupées en régions (6 dans le municiple) dirigées elles-mêmes par un conseil régional, formé des coordinateurs de chaque région. Enfin, un conseil pastoral supervise la commune. Ces organisations assurent une circulation de l'information à double sens : des producteurs aux instances politiques locales et des instances locales aux producteurs. Au cours des années 60, les services de vulgarisation agricole qui se mettent en place (ACAR) renforcent la cohérence des communautés en tant qu'organisation assurant la liaison entre les producteurs familiaux et les autres secteurs économiques. Elles sont en effet identifiées comme les partenaires de la vulgarisation. Les coordinateurs de communauté sont souvent identifiés comme les producteurs ayant une bonne « capacité de leader ». Au-delà des fonctions religieuses et politiques, elles assurent une fonction d'accès au crédit et aux techniques.

MISE EN PLACE DU CONTEXTE SYNDICAL

Les années 60 constituent une période d'affirmation des mouvements syndicaux dans l'ensemble du territoire brésilien. Les deux principaux syndicats : la FAEG (Federação da Agricultura do Estado de Goiás¹⁰) et la FETAEG (Federação Estadual dos Trabalhadores da Agricultura do Estado de Goiás¹¹)

¹⁰ Fédération de l'agriculture du goiàs.

¹¹ Fédération des travailleurs de l'agriculture du Goiás.

ouvrent respectivement leurs bureaux à Silvânia en 1967 et 1978.

Afin de mieux cerner les revendications et les positions de ces différents mouvements, il est nécessaire de dépasser les frontières de la commune et d'analyser brièvement la naissance de ces différents groupes politiques.

Les mouvements « paysans » : la prédominance des revendications foncières

La constitution de groupes organisés de paysans est relativement récente, et en tout cas comme nous le verrons très postérieure aux organisations patronales. De ce point de vue, le processus de modernisation des grandes exploitations a joué un rôle fondamental. Les changements techniques qui s'opèrent alors dans les grandes exploitations comme la mécanisation dans les plantations de canne du Nord-Est remettent en question les statuts déjà précaires des ouvriers agricoles.

Les luttes commencent au cours des années 50 avec les premières grèves des travailleurs agricoles dans les plantations de canne à sucre du Nord-Est. Ces mouvements se formalisent petit à petit et du Nord-Est s'étendent dans le pays au cours des années 50 et 60. Ainsi en 1954, le Parti communiste brésilien fonde l'Union des laboureurs et travailleurs agricoles brésiliens (ULTAB). En 1959, l'Eglise catholique met en place le Mouvement de natal dont le but est de constituer des syndicats ruraux. C'est aussi à cette période que se répandent les ligues paysannes (*ligas camponesas*), mouvement d'inspiration communiste revendiquant l'accès à la terre. En 1960 est fondé dans le sud le Mouvement des agriculteurs sans terre (MASTER).

Tous ces mouvements se trouvent fédérés en 1963 par la fondation de la CONTAG, Confédération nationale des travailleurs de l'agriculture, expression nationale de ces revendications locales diverses. C'est à cette organisation nationale qu'est rattachée la FETAEG, syndicat local de représentation des ouvriers agricoles et des travailleurs sans terre de Silvânia. La CONTAG va connaître deux conquêtes législatives : le Statut du travailleur en 1963 qui régit le droit du travail dans les zones rurales et le Statut de la terre en 1964 établissant une législation favorable à la fois à la réforme agraire et à la modernisation de l'agriculture : il comporte un système complexe de taxation obligeant, en principe, les propriétaires à utiliser leur terre de façon intensive.

Cependant ces succès resteront lettre morte durant toute la période de la dictature militaire, où une politique de répression va ralentir ces premiers mouvements. Les dirigeants syndicaux sont remplacés, notamment ceux de la CONTAG et ces organisations se voient confiées des tâches sociales telles que l'assistance médicale ou la gestion des retraites. (Tavares dos Santos, 1992).

Pourtant, les organisations syndicales vont petit à petit réorganiser leur résistance à la mise en place du modèle de développement conservateur. D'autant plus que de nombreuses familles reviennent déçues des zones de colonisations amazoniennes où le manque d'infrastructures empêche toute installation durable. Les revendications foncières refont donc surface aux cotés des luttes ouvrières contre l'exclusion sociale engendrée par la modernisation technique des grandes exploitations et des contestations des pratiques des complexes agro-industriels naissant.

Les années 70 sont donc marquées par un renforcement des mouvements paysans selon trois axes principaux.

- Les salariés agricoles dont les revendications portent sur les conditions de travail et le niveau des salaires et dont l'action se concrétise par des grèves dans les différentes plantations de café de Sao Paulo, de canne à sucre du Nord-est ou de cacao du sud de la Bahia. Ils vont obtenir de véritables avancées dans l'élaboration et l'application des contrats de travail.
- Les luttes pour la terre regroupant des paysans sans terre (occupants sans titres de propriété, métayers, petits fermiers, fils de minifundistes, journaliers agricoles) et des petits propriétaires menacés d'expulsion. Ces mouvements se formalisent petit à petit. Ils obtiennent en particulier le soutien d'une partie de l'Eglise Catholique au travers de la CPT et des CEB. C'est en effet à partir de cette base religieuse et politique des CEB que naît en 1982 le Mouvement des travailleurs sans terre (MST), d'abord concentré aux régions sud, cette organisation voit son influence s'élargir à l'ensemble du pays au cours des années 80. Ces organisations mettent en place des campements au bord des routes et des invasions de terre. Ces protestations ont gagné une grande audience médiatique au milieu des années 90 et ont petit à petit amené la question foncière au centre des débats publics. Les procédures de desappropriation se sont intensifiées (de 44 000 ha en 1993, elles touchaient 1,2 millions d'ha en 1996, Eid 1996) ainsi que l'installation de familles dans les « assentamentos¹² ».
- Enfin, des mouvements de petits producteurs émergent à la fin des années 70 en particulier dans les Etats du Sud (Rio Grande do Sul, Santa Catarina et Parana). Leurs revendications portent sur de meilleures conditions de production et de vente de leurs produits : augmentation des prix ; clarification des systèmes de classification des produits agricoles des agro-industries, changement de politique agricole dans le sens des besoins des exploitations familiales. Par la réalisation d'enquêtes sur les coûts de production, en contradiction avec les statistiques officielles, ils dirigent leur lutte contre les agroindustries et la politique agricole de l'Etat. Toujours dans cet objectif de lutte contre les agroindustries et les commerçants locaux, ils mettent parfois en place (Parana) diverses associations à vocations économiques : achat en commun de machines, mise en place de réseaux de

¹² Zone d'installation de bénéficiaires de la réforme agraire.

commercialisation. Ces associations assurent aussi la formation des paysans et leur représentation politique vis-à-vis des agences étatiques. Divers syndicats locaux par produits sont aussi mis en place comme le Syndicat des producteurs de tabac fondé en 1989 dans le Rio grande do Sul.

Les mouvements « patronaux » : de l'unité de classe aux divergences d'intérêts

Les premières organisations des propriétaires fonciers

Cette catégorie regroupe deux types de classes sociales : les propriétaires fonciers et les entrepreneurs ruraux. Les premiers se distinguant des seconds par le fait qu'ils ne travaillent pas sur les exploitations qu'ils possèdent. Les organisations de propriétaires et d'entrepreneurs agricoles sont les plus anciennes, les premières datant de la fin du 19^e et du début du 20^e.

Les premières associations sont créées après l'abolition de l'esclavage. Les planteurs de café de São Paulo faisant face à une pénurie de main-d'œuvre s'organisent pour amener des immigrants européens à s'installer sur leurs propriétés comme métayers. La première organisation formelle, la SNA (Sociedade Nacional de Agricultura¹³) est créée par ces mêmes planteurs en 1897 avec l'objectif d'inciter le gouvernement à créer un ministère de l'agriculture (1909) susceptible de mettre en place une politique agricole en accord avec leurs intérêts : crédit et soutien des prix principalement. En 1919 est fondée la SRB, Sociedade Rural Brasileira, dans le but de soutenir le secteur bovin viande en crise après la première guerre mondiale. Différentes organisations voient ainsi le jour dans la première moitié du 20^e siècle et sont finalement fédérées en 1959 par la création de la CNA, Confederação Nacional da Agricultura¹⁴. La FAEG, syndicat local de représentation des employeurs ruraux de Silvânia, est rattachée à cette organisation.

Dans cette première phase malgré certaines spécificités, les organisations du patronat rural sont réunies autour d'une même finalité : cette classe sociale, qui identifie ses propres intérêts à ceux de la nation, se dote d'institutions capables d'asseoir son pouvoir de pression tant au niveau de l'Etat que des populations paysannes.

La modernisation et les organisations économiques

Les divergences vont apparaître au cours des années 60 et 70 où le processus de modernisation de l'agriculture et le développement des complexes agro-industriels favorisés par le gouvernement militaire

¹³ Société nationale de l'agriculture.

¹⁴ Confédération nationale de l'agriculture.

aboutit à une spécialisation des exploitations et à une diversification des besoins du secteur patronal. Petit à petit les grands domaines diversifiés se transforment en exploitations où une ou deux activités assurent la majeure partie des revenus. Dès lors, les revendications portent sur des produits particuliers. Parallèlement, la politique agricole de l'époque est elle-même organisée suivant une logique de produits.

Des organisations spécifiques à des branches de produit vont se développer : d'innombrables associations apparaissent telles l'association des planteurs de canne à sucre, des citriculteurs, des éleveurs de zébus (da Silva 92). Les coopératives en particulier se multiplient, principalement dans le sud du pays, et se regroupent au sein de l'Organisation des coopératives brésiliennes (OCB). Ces organisations sont d'ailleurs favorisées par le gouvernement dans sa politique de modernisation de l'agriculture : elles reçoivent des crédits subventionnés et se voient dotées d'infrastructures de stockage.

Afin d'accroître les volumes de production qu'elles gèrent, d'accélérer leur processus de capitalisation et de renforcer leur pouvoir politique, ces organisations initialement vouées au développement des grandes exploitations spécialisées et capitalisées vont s'ouvrir aux petits et moyens producteurs. Ces derniers y adhèrent « plus par nécessité que par conviction », n'ayant d'autre alternative pour avoir accès au crédit subventionné qu'à partir de 1962, les coopératives sont les seules à les recevoir. En revanche et malgré le statut démocratique de ces organisations, les petits producteurs seront cantonnés au rôle d'utilisateur et non de propriétaire (Duarte, 1986).

Petit à petit, la modernisation de l'agriculture va dissocier la représentation formelle du secteur, assurée par la CNA, organe de représentation nationale des employeurs ruraux, de la représentation réelle assurée de fait par ces organisations par produit.

Finalement la modernisation des grandes exploitations met en évidence la grande hétérogénéité du groupe, jusque-là apparemment homogène, des « patrons ».

« Les grands propriétaires terriens et les entrepreneurs ruraux sont marqués par la diversité interne : l'insertion et les rythmes des processus productifs ne sont pas les mêmes pour tous ; l'accès au crédit et au modèle technologique est différent, ainsi que la concession de bénéfices et subsides ; les conditions du marché sont diverses ainsi que les circonstances dans lesquelles se fait la compétition. En outre, il y a diversité de « statuts », privilèges et influences » (Bruno, 1992)

Dès lors la catégorie « patrons » recouvre deux réalités fort différentes : les entrepreneurs agricoles, grands propriétaires ayant investi dans la mécanisation et l'intensification des modes de production, gérant des exploitations spécialisées (de blé ou de soja dans le sud par exemple) se distinguent des propriétaires rentiers et éleveurs extensifs (en particulier dans le Centre ouest) qui ont conservé les mêmes modes de production. Dans un premier temps, ces différences ne vont pas entamer l'unité des

mouvements patronaux :

« entrepreneurs et latifundiaire ne semblent pas s'opposer mais plutôt s'associer pour constituer une réalité sociale nouvelle où subsistent formes de domination archaïques et techniques modernes » (Chonchol, 1992).

C'est au cours des années 80, où avec le processus de redémocratisation, la question agraire refait surface que ces divergences encore latentes vont s'affirmer entre propriétaires et entrepreneurs ruraux.

Les premiers, suivant l'initiative des éleveurs extensifs du Goiàs, fondent l'UDR Union démocratique ruraliste, fervents défenseurs de la propriété foncière et au discours radicalement anti-réformiste. Les seconds fondent le Front ample de l'agriculture (FAA), courant progressiste, rassemblant la CNA aussi bien que les associations par produits tels la SRB ou l'OCB.

LE MOUVEMENT COOPERATIF

A partir des années 60, comme nous l'avons vu, le gouvernement vise l'intégration de l'agriculture aux complexes agro-industriels naissants. Bien que les premières organisations de ce type soient apparues dès le début du siècle dans les zones d'implantation européennes du sud du pays (les coopératives coloniales), c'est dans les années 60 que ce modèle se développe. Les coopératives sont soutenues par le gouvernement pour baisser les coûts de transports et faciliter les changements techniques et l'augmentation de la productivité. L'esprit est d'autre part différent, il sous-entend une forte capitalisation des coopératives et un fonctionnement plus proche de l'entreprise capitaliste que de la petite coopérative coloniale. Ces dernières disparaissent d'ailleurs rapidement au cours des années 70 (Duarte, 1986). Le gouvernement met alors en place tout un programme d'investissement visant le stockage, la transformation et la commercialisation des produits. Des lignes de financement spécifiques sont mises en place ainsi qu'une institution financière, la Banque nationale de crédit coopératif (BNCC). Les années 80 sont marquées par une articulation croissante entre ces coopératives, les entreprises d'intrants et les agents financiers. Les firmes d'intrants se portent garantes de la coopérative dans les contrats de crédit. (Bianco, 1998).

A Silvânia, où à partir du milieu des années 60, les camions se généralisent et le commerce du lait se substitue petit à petit à celui de la crème. Une coopérative laitière (CAS : Cooperativa Agropecuaria de Silvânia) est créée par d'anciens techniciens de l'ACAR, eux-mêmes installés comme producteurs laitiers.

A sa création en 1970, elle ne comprend que 20 membres, mais elle en aura plus de 200 au milieu des années 80. Cette coopérative travaille seulement avec le lait : les cotisations d'entrée sont payées en lait,

les objectifs sont la collecte et la vente groupée du lait et l'achat des intrants nécessaires à cette activité (sels minéraux, farine de coton...). Elle bénéficie des financements de la BNCC et se munit d'une citerne réfrigérée, d'un mélangeur de sel et de camions assurant le ramassage du lait. Le lait des adhérents (jusqu'à 20 000 litres par jour) est tout d'abord vendu à une laiterie de Goiânia, puis à une coopérative du district fédéral. En instaurant un système de quotas, la coopérative incite ses membres à améliorer l'alimentation de saison sèche. Elle fournit en outre les intrants nécessaires et l'assistance technique.

Comme l'ont souligné différents auteurs, l'émergence et la généralisation de ce type d'organisations ont eu plusieurs effets. En premier lieu, une sélection des producteurs les plus capitalisés : descendants de latifundium passés de l'élevage extensif aux grandes cultures mécanisées, propriétaires absentéistes et exploitants familiaux capitalisés (Duarte, 1986). Malgré tout, ces organisations font appel aux petits producteurs dans les cas difficiles afin d'augmenter leurs volumes de produits et d'accélérer leur capitalisation. En revanche, dans les faits, les petits exploitants sont davantage utilisateurs que propriétaires de l'organisation.

De ce point de vue, la CAS ne fait pas exception, première organisation visant la réduction des coûts de transaction liés à l'insertion aux marchés amont et aval, la coopérative favorise un processus d'intensification laitière. Cependant elle ne touche qu'une partie des producteurs : ceux qui ont une production suffisante pour dégager un surplus commercialisable, ce qui compte tenu des niveaux de productivité à l'hectare de l'époque signifie une surface suffisante (70 % des membres de cette coopérative en 1989 avaient plus de 50 ha, enquête EMBRAPA/CIRAD, 1989). Les producteurs membres sont en outre majoritairement localisés dans les communautés du sud de la commune.

Il est difficile de déterminer les causes de la fermeture de cette organisation en 1992. La raison la plus fréquemment invoquée au cours des entretiens touche à d'obscurs problèmes de gestion. Il existe cependant une raison plus profonde : l'installation d'Itambé, première coopérative laitière du pays qui, peu à peu, réussit à s'appropriier les fournisseurs de lait du municípe.

	Coopérative			Itambé		
	num prod	saison sèche	saison pluies	num prod	saison sèche	saison pluies
1986	128	9463,00	14490,00	153	8461,00	14313,00
1991	83	6568,83	8045,80	290	15145,80	16950,03

Source : Itambé

Itambé dispose de capitaux plus importants et, du fait de son implantation nationale, peut se permettre

de mettre en place un système de paiement par quinzaine et non pas par mois comme le fait la coopérative de Silvânia. C'est un avantage souvent décisif dans cette période d'hyperinflation.

D'autre part, alors que la coopérative de Silvânia se limite au ramassage dans les zones les plus productives et les plus accessibles (principalement les communautés du sud du municípe), Itambé étend son réseau de collecte jusqu'aux limites nord de la commune.

Tableau 3. Lignes de collectes de la coopérative et d'Itambé.

Régions	Coopérative		Itambé	
	juil-90	janv-91	juil-90	janv-91
Engenho Velho	122 000	136 000	16 000	17 000
Variado	5 500	11 000	12 000	13 000
Quilombo	0	0	18 000	18 000
Rio dos Bois	15 000	19 000	87 000	100 000
Campo Alegre/Cruzeiro	0	0	30 000	28 000
Gameleira/Mocambinho	7 000	12 000	27 500	40 000
Jurubatuba	8 000	13 000	11 000	12 500
Rio dos Patos	0	0	58 000	62 000
Rio Vermelho	0	0	14 000	23 000
Boa Vista	0	0	8 000	13 000
Rio das Antas	0	0	28 000	38 000
Funil	0	0	34 000	45 000

En 1990, alors qu'Itambé disposait d'une capacité de stockage de 42.000 litres par jour qu'elle utilisait à plein avec ses 290 fournisseurs, la coopérative n'utilisait que 50 % de sa capacité totale (20 000 litres) et ne disposait que de 80 fournisseurs (Dantas et Marzin, 1990).

Le « tabou » entourant la fermeture de la coopérative est très marqué, une gestion « particulière » des capitaux à la fin des années 80, est souvent évoquée mais il est rare de pouvoir aller plus loin. Cette anecdote est cependant remarquable dans le sens où cette forme d'organisation n'était plus envisageable au début des années 90, symbole de lourdes pertes pour les agriculteurs (la coopérative a déclaré faillite et les coopérateurs n'ont pas retrouvé leur capital), et de l'exploitation « des petits par les gros » pour les techniciens locaux. Le refus de ce modèle organisationnel va conditionner les changements institutionnels futurs.

ENTRE « PATRONS » ET « PAYSANS », UNE ABSENCE REMARQUABLE D'AGRICULTEURS FAMILIAUX ?

Cette rapide présentation des principaux courants politiques et organisationnels du secteur rural Brésilien met en évidence la quasi-absence de mouvements affichant une spécificité « agriculture familiale » malgré le nombre non négligeable d'exploitations de ce type.

On remarque, d'autre part, l'inexistence du terme lui-même dans la littérature des années 70 et 80. Cette catégorie apparaissant tantôt comme des « petits et moyens producteurs » ou comme une composante du vague concept de paysans.

On constate que dans son acception syndicale, le terme paysan ("camponês") désigne un ensemble extrêmement hétérogène. Il y a par exemple souvent mélange entre des producteurs et des salariés :

« Le terme paysan sera utilisé pour désigner aussi bien les petits producteurs que les salariés ruraux. La législation brésilienne, par contre, les désigne tous comme des « travailleurs ruraux » (Sigaud, 1992).

Et au sein des producteurs, c'est davantage la nature des revendications (l'accès à la terre) qui est leur dénominateur commun plutôt que leur statut ou leurs modes de production :

« Au Brésil, la catégorie des « Paysans » est d'abord une catégorie politique, mais reste une catégorie floue puisqu'elle synthétise à la fois d'anciens paysans qui ont perdu leur terre, des posseiros¹⁵, des métayers ou des petits propriétaires qui ont tous en commun d'être engagés dans une lutte politique pour l'appropriation de la terre » (Lagrave, 1992).

Dans un contexte où la question foncière et les rapports salariaux ont joué un rôle si fort dans la mobilisation politique, les agriculteurs familiaux, propriétaires ou non, employeurs ou employés éventuels, parfois capitalisés et endettés, apparaissent « ballottés » d'une organisation à l'autre trouvant alternativement leurs intérêts défendus par des mouvements pourtant opposés. On note d'ailleurs que s'ils sont rarement mentionnés, il s'agit d'un enjeu pour nombre d'organisations qui cherchent à élargir leur base au moment de négociations politiques ou commerciales.

Les quelques cas de mouvement d'agriculteurs familiaux apparaissent malgré tout comme nous l'avons vu dans les Etats du Sud, trouvant dans la lutte contre l'intégration par les agroindustries la clef de leur union.

L'agriculture familiale relève de l'ensemble de ces organisations sans que sa spécificité ne soit

¹⁵ producteur occupant une terre sans titre de propriété.

reconnue. C'est peut-être dans les mouvements « paysans » qu'elle se retrouve le plus, mais force est de constater que ces différents courants n'ont pas réussi à obtenir une audience et un pouvoir de négociation équivalent à celui des organisations patronales. La politique que les militaires mettent en place (la modernisation conservatrice de la propriété foncière) découle directement du pacte politique conclu entre les grands propriétaires fonciers et les autres fractions de la bourgeoisie brésilienne.

Une première explication réside dans leur jeunesse comparée aux organisations patronales qui ont conquis des places de choix au niveau de l'Etat. Une seconde réside dans les modes de perception de la société brésilienne à leur égard. La plupart des événements issus de leurs revendications, s'ils obtiennent une audience auprès des médias sont souvent présentés comme le fruit d'agitateurs extérieurs (partis politiques de gauche ou Eglise). Les travaux scientifiques sur ce secteur sont aussi très rares. D'une façon générale, ils sont perçus comme des réminiscences du passé vouées à disparaître :

« Il y aurait cependant une spécificité parmi les paysans. Elle semble résider dans le fait qu'ils soient associés, plus que d'autres segments de la société, au « retard » et à la « tradition ». Or, au Brésil, l'idée du progrès – cette conception historique et relative si chère à la société occidentale - est l'une des catégories culturelles dominantes, à partir de laquelle se structure la représentation de l'avenir pour une nation qui s'achemine vers un destin urbain, industriel et moderne » (Sigaud, 1992).

Effet des organisations sur les exploitations familiales : insertion et intensification sélective

Le nouveau statut de la terre et ses conséquences

Le statut de la terre défini en 1964 entre peu à peu en vigueur à partir des années 70. Deux mesures vont avoir un impact rapide sur l'agriculture de la commune. En premier lieu, les impôts fonciers s'élèvent et pénalisent les propriétaires de grands domaines : les terres de campo, non exploitées, coûtent désormais plus qu'elles ne rapportent. Ils sont donc incités à se séparer des terres de plateaux peu fertiles. Ces parcelles sont petit à petit cédées à prix modique aux investisseurs disposant du savoir-faire et des moyens pour les valoriser. Il s'agit principalement de producteurs capitalistes arrivant du sud du pays (les "gauchos") qui, grâce au chaulage, installent de grandes cultures de soja. D'autres types d'acheteurs vont alors suivre cet exemple : des habitants de Goiânia ou des industriels Paulistes commencent à acheter des terres de campo, à cultiver des pâturages et y installer des troupeaux de Nelore.

Ils s'approprient ainsi de grandes surfaces de terres de campo, d'abord dans la partie sud de Silvânia (1976-1980) puis dans la partie nord (1985-1990). Les transactions foncières se réalisent à un prix dérisoire (à l'époque, le prix d'un hectare de campo était celui d'une vache alors que les terres de culture

coûtaient jusqu'à 5 fois plus cher).

"o Gaucho é como a praga; ele gosta da terra fraca,...,o Gaucho, ele gosta do Cerrado".

« Le Gaucho, c'est comme les mauvaises herbes, il n'aime que les mauvaises terres, il aime le Cerrado ».

Pour beaucoup d'agriculteurs locaux, trouver un tel acheteur est une bonne opportunité :

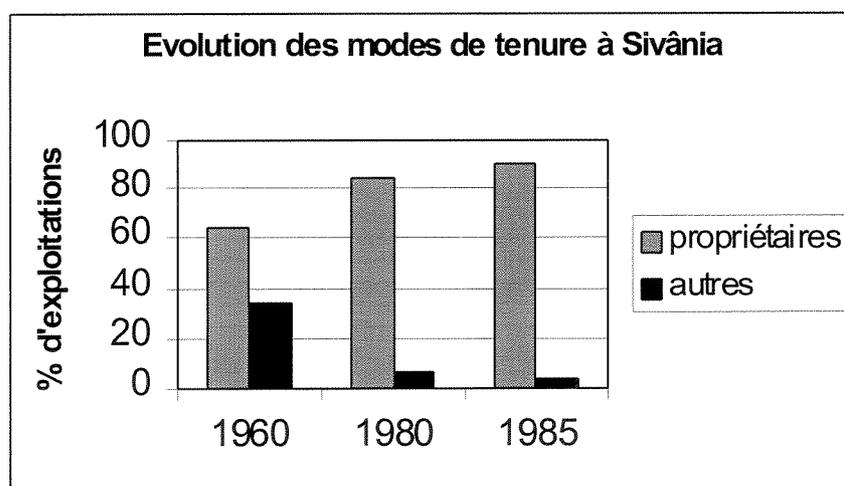
"arumar o dotor bobo da cidade para comprar o campo".

« trouver le docteur idiot de la ville pour acheter le campo »

L'installation de ces producteurs est d'ailleurs favorisée par l'Etat : les cerrados sont considérés comme un espace vierge à valoriser, surtout par des productions destinées à l'exportation comme le soja et l'élevage bovin-viande.

Parallèlement, le nouveau statut attribue un titre de propriété à toute personne travaillant une terre depuis plus de 5 ans. Les propriétaires de grands domaines commencent à congédier leurs métayers (graphique 2). Ces derniers deviennent pour la plupart ouvriers agricoles, s'installent en ville pour travailler dans les industries naissantes (les briqueteries se développent à partir de 1972) ou quittent la région. Ainsi selon l'IBGE, la croissance annuelle de la population supérieure à 2 % au cours des années 50, tombe à 1 % dans les années 60 et devient négative dans la décennie 70. Parallèlement, la population urbaine qui représentait moins de 20 % de la population dans les années 60 et 70 double dans les années 80.

Graphique 2. Evolution des modes de tenure.



Source: IBGE

Une série de changements techniques pour un public privilégié

Les effets généraux de cette politique et de l'action des organisations étatiques sont connus : renforcement de la dualité du secteur, où aux cotés des grandes exploitations désormais « modernes » et largement insérées sur les marchés nationaux et internationaux, subsiste une multitude de minifundistes et de travailleurs sans terre. Nombreux sont les auteurs dénonçant en particulier la migration vertigineuse d'une main-d'œuvre agricole que le marché du travail urbain ne pouvait absorber (Schuh, 1996). Deux tiers des 4,5 millions de chômeurs du pays à la fin 1997 avaient perdu leur emploi en zone rurale (Eid *et al.*, 1997).

Le système de crédit est extrêmement sélectif : 80 % des exploitations agricoles ne recevaient aucun crédit alors que 1 % en recevaient 40 %. Comme l'ont souligné divers auteurs (Burszyn, 1984) les systèmes d'assurance et de prix minimaux sont eux aussi réservés aux plus gros producteurs. Le système d'assurance parce qu'il est réservé aux bénéficiaires du système national de crédit. Les prix minimaux car ils ne touchent pas les métayers dont la production est vendue au propriétaire, les paysans qui autoconsomment leur production ou les exploitants ne disposant pas des moyens de transport permettant d'emmener leur production aux silos de stockage ou aux points de ventes étatiques.

En termes de produits les mêmes disparités s'observent : les produits alimentaires de base comme le haricot, le maïs ou le manioc qui correspondaient à plus du tiers de la valeur de la production nationale ne reçurent que 7 % des crédits alors que la canne par exemple (culture industrielle destinée à la production de carburant) concentrait plus de 40 % des emprunts bancaires (Aguiar, 1986).

Comme pour l'ensemble du pays, la politique agricole élaborée par le gouvernement militaire et les organisations mises en place (SNCR ; EMATER ; EMBRAPA) vont avoir un impact rapide dans le municépe.

Les charrues attelées se généralisent. L'utilisation du tracteur se développe rapidement. Les grands propriétaires, privés de la main-d'œuvre de leurs métayers, font appel au crédit subventionné pour investir dans des tracteurs.

Parallèlement, les paquets techniques produits par la recherche fournissent les moyens nécessaires à la mise en valeur des terres de campo. L'association du chaulage et de la fertilisation minérale assure ainsi la mise en place de cultures de maïs et de soja sur les vastes parcelles mécanisables des plateaux.

Tableau 4. Les principaux changements techniques de la modernisation conservatrice.

Silvânia	1960	1975	1980	1985
Nb de charrues attelées	49	352	-	434
Nb de tracteurs	5	75	242	373
Ha cultivés/tract	1935	230	122	97
Exploitations utilisant des engrais chimiques	0	32 %	57 %	68 %

Source : IBGE.

De nouveaux pâturages sont introduits : le Braquiaria (*Braquiaria decumbens* plus productif et surtout plus résistant à l'acidité des terres de campo se substitue peu à peu aux pâturages naturels où il succède à une année de riz.

La foire agricole de Silvânia est créée en 1975. Des commerçants mineiros y vendent des génisses croisées (Gir-Hollandaise) plus productives (jusqu'à 15 litres/jour/tête au lieu des 5 litres des Girs) et des taureaux hollandais. Comme pour le passage au troupeau Gir, le passage à un troupeau plus spécialisé lait ne convient pas à tous. En particulier la vente de veaux croisés est plus difficile et certains cherchent à conserver une certaine mixité génétique : produire du lait sans renoncer à la production de viande et conserver un troupeau rustique s'ils n'ont pas les moyens d'assurer l'alimentation des races plus productives. L'ACAR puis l'EMATER introduisent des espèces fourragères, principalement le napier (*Penisetum maximum*) assurant un complément d'alimentation en saison sèche. Cependant cette technique suppose la possession d'un broyeur. L'utilisation de concentré d'alimentation (farine de coton) et de sel minéral est aussi introduite à cette époque.

Désormais, un ensemble de techniques permettent la mise en valeur des terres de campo soit pour étendre les activités d'élevage (viande ou laitier) par la mise en place de pâturages artificiels, soit pour les cultures de soja et de maïs. De nouvelles races de bovins, l'introduction de pâturages artificiels plus productifs et des cultures fourragères permettent d'augmenter la productivité laitière.

En revanche ces techniques sont coûteuses (achat de tracteurs, de bétail, de broyeurs, chaulage), et l'accès aux financements nécessaires reste conditionné par la possession effective (c'est-à-dire avec titre de propriété) de surfaces suffisantes (4 modules de terres, soit 120 hectares).

Cependant, si le crédit à l'investissement est réservé à une minorité d'exploitations, les crédits de campagnes sont mobilisables par les petits producteurs disposant de la garantie foncière d'un grand propriétaire se portant garant. Ce mode de garantie s'est beaucoup développé à Silvânia : entre père et fils d'une part (le fils travaillant une parcelle confiée par le père qui en conserve les droits de

propriétés) et entre producteurs d'autre part. Dans ce second cas, la garantie dont le petit propriétaire bénéficie est échangée contre des jours de travail. De l'échange de jours, on passe à l'échange de services. En se portant garant pour plusieurs voisins, un grand propriétaire pouvait ainsi bénéficier du « mutirão » sans avoir à rendre le même service. Les petits producteurs ont donc accès à certaines techniques telles que l'utilisation de semences améliorées et d'engrais chimiques. Les techniques réclamant de lourds investissements leur sont cependant inaccessibles.

Les innovations techniques sont donc importantes dans les grands domaines et les nouvelles exploitations capitalistes de propriétaires absentéistes, mais elles ne touchent qu'une frange des agriculteurs familiaux. Au-delà des conditions d'accès au crédit, l'accès à l'information technique est hétérogène au sein de la commune : comme nous l'avons vu, l'ACAR a essentiellement travaillé avec les communautés du Sud, l'EMATER étend son influence, mais les zones les moins accessibles restent moins touchées. Les patrouilles mécanisées, service public de déforestation gratuit ne travaillent que dans les communautés les plus accessibles (Engenho Velho, Variado, Alegria et Rio dos Bois). De même, la majeure partie des membres de la coopérative est localisée dans les communautés du sud. La polarisation géographique amorcée avec la production commerciale de crème s'accroît sous l'effet des organisations.

Les différents types de producteurs, affirmation de l'agriculture familiale marchande

AUX COTES DE GRANDES EXPLOITATIONS CAPITALISTES.

Les grands domaines d'élevage extensifs

Ils disposent de 500 à 10 000 ha et représentent environ 3 % des exploitations¹⁶ à la fin des années 80. Ce groupe se compose d'une partie des héritiers des grands domaines de la période précédente ayant reçu des surfaces suffisantes pour continuer le système d'élevage extensif de Nelore. L'agriculture n'est pas leur seule activité, ils se lancent dans le commerce ou l'industrie (fabriques de tuiles et de briques à Silvânia), activités en pleine expansion avec l'urbanisation de la commune. Dans ce groupe, on trouve désormais aussi toute une classe de propriétaires absentéistes (Paulistes, Mineiros, habitants de Goiânia...) qui viennent d'acquérir de grandes surfaces sur les chapadas et y placent un gérant. Leurs systèmes techniques se modifient : la combinaison tracteur/chaulage et fertilisation/braquiaria permet une meilleure valorisation des terres de campo.

¹⁶ L'estimation du nombre d'exploitations dans chaque type est difficile, les données de l'IBGE ne permettant pas ce type de classification. Ces données sont celles de Donnars, 1994, basées sur l'estimation des techniciens de l'EMATER à la fin des années 80.

Les exploitations de grandes cultures mécanisées

Ils disposent de surfaces allant de 100 à 1 500 ha et représentent 4 % des exploitations. Ils privilégient la culture de maïs et de soja. Leur système se caractérise par un fort niveau de capital (tracteurs, moissonneuses, irrigation par pivot central,...) et une forte consommation d'intrants (calcaire et engrais chimiques).

Ces deux premiers types d'exploitations sont les principaux bénéficiaires des politiques des décennies 60 et 70. Ce sont aussi les cibles privilégiées des organisations de recherche et de vulgarisation agricole. Cet ensemble de mesures se concrétise par un meilleur accès à l'information technique, aux financements et aux marchés des produits (stockage et prix garantis). D'une certaine manière il s'agit d'une baisse des coûts de transaction mais qui n'affecte que ces producteurs.

*...L'AGRICULTURE FAMILIALE : ENTRE LES EXPLOITATIONS PAYSANNES ET LES EXPLOITATIONS PATRONALES
INTEGREES AUX MARCHES, UN GROUPE EXTREMEMENT HETEROGENE*

L'agriculture familiale s'affirme à cette période, cette catégorie d'exploitations devient la plus importante et regroupe plus de 90 % des établissements (Donnars, 1994) : les exploitations familiales marchandes représentent environ 73 % des établissements, les exploitations paysannes 20 %.

Les premières disposent de surfaces allant de 40 à 300 ha. On retrouve les agriculteurs familiaux de la période précédente ou leurs enfants si les terres héritées permettent une reprise de l'activité agricole. D'autre part, une partie des héritiers de grands domaines reçoit des surfaces insuffisantes pour la pratique de l'élevage extensif de bovins viande et forment de nouvelles exploitations familiales. Ce groupe prend aussi de l'importance du fait de l'installation d'anciens métayers ayant accumulé suffisamment pour mettre en place leur propre exploitation.

Les exploitations paysannes (de 10 à 40 ha) persistent, beaucoup de jeunes abandonnent l'agriculture, ils ne reprennent pas les terres héritées, trop petites pour subsister, et deviennent ouvriers dans les centres urbains de Silvânia, Goiânia et Anápolis. Les enfants persistant dans l'agriculture gardent un système proche de celui de leurs parents : système de polyculture limité par les surfaces et le peu de capital disponibles. La production est autoconsommée. La majeure partie des revenus provient du salariat agricole permanent ou temporaire. Dans ce groupe peuvent se retrouver aussi des héritiers des exploitations familiales de l'époque précédente, la division et les frais d'héritage ayant abouti à des petites surfaces et nécessité la vente de l'ensemble du troupeau.

Notons qu'en plus de ces différents producteurs, un type marginal émerge : quelques citadins (ingénieur, ancien responsable EMATER...) s'installent (principalement dans la partie sud du

municipale) et mettent en place de grands élevages laitiers (50-100 vaches laitières) basés sur une main-d'œuvre salariée.

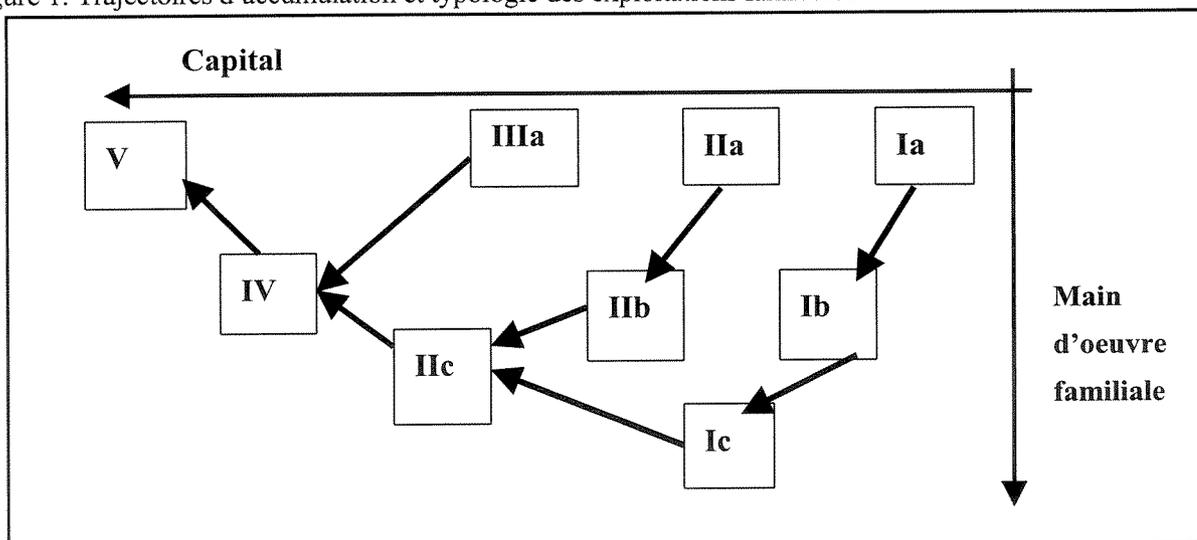
Hétérogénéité des structures de production

Une étude, réalisée dans le cadre du projet CIRAD/EMBRAPA en 1992, a permis l'élaboration d'une typologie des exploitations familiales mettant en évidence la différenciation structurelle des unités de production (Bonnal *et al.*, 1992).

La majeure partie des exploitations de l'époque se base sur un système de polyculture-polyélevage. Les exploitations se différencient avant tout par l'échelle à laquelle ces activités sont réalisées, elles-mêmes dépendantes de la disponibilité en facteurs de production : terre, travail, capital. Ces dotations apparaissent alors largement calquées sur le cycle de vie des producteurs.

Ce cycle de vie détermine en effet la disponibilité en main-d'œuvre ou, plus précisément, le rapport entre nombre de travailleurs et nombre de dépendants, ratio plus ou moins favorable selon l'âge des exploitants. D'autre part, le bétail, assume la classique double fonction d'épargne et de bien de production. En tant que bien de production, les troupeaux rustiques de races traditionnelles pour la plupart, ont une double finalité : lait/viande. En tant qu'épargne, ils constituent la voie principale d'accumulation par croît naturel du troupeau, capital facilement mobilisable pour les investissements en particulier pour les achats et/ou la légalisation des terres. La rapidité du cycle cumulatif est dépendante des dotations initiales en facteurs faisant ainsi apparaître trois trajectoires distinctes. Neufs groupes d'exploitations ont été ainsi identifiés. Ils correspondent à des stades évolutifs (a, b et c) dépendant de l'âge des exploitants et de leur dotation initiale en facteur lors de leur installation (trajectoires I, II et III).

Figure 1. Trajectoires d'accumulation et typologie des exploitations familiales.



Les classes Ia, IIa et IIIa se caractérisent par la présence de deux classes d'âge distinctes : les jeunes exploitants (moins de 40 ans) et les exploitants âgés (plus de 62 ans). Ces trois classes correspondent donc à des situations de début ou de fin d'activités. Les autres classes (Ib, Ic, IIb, IIc) ne regroupent au contraire que des exploitants d'une même classe d'âge (entre 40 et 55 ans) et correspondent à des phases de transition.

Tableau 5. Principales caractéristiques des types d'exploitations.

	Ia	Ib	Ic	IIa	IIb	IIc	IIIa	IV	V
surface totale (ha)	<7,5	<25	>25	7,5 à 40	>15	>25	7,5 à 40	>40	>72
bétail (UGB)	0	<15	<45	oui	<15	>15	oui	15 à 50	>50
lait (litres/an)	0	<2000	<9000	<2000	<9000	>9000	>7500	>9000	>18000
vente de main-d'œuvre	oui	oui	oui	non	oui	non	non	non	non
Main-d'œuvre extérieure	non	non	oui	non	non	non	non	temp ¹⁷	perm
broyeurs	non	non	oui	non	non	oui	oui	oui	oui
traction animale	non	non	oui	non	non	oui	non	oui	oui
tracteur	non	non	non	non	non	non	non	non	oui

Source : Bonnal *et al.*, 1992

Cette classification révèle les caractéristiques des exploitations familiales de l'époque. Les systèmes de production sont sensiblement les mêmes d'un groupe à l'autre. Dans tous les groupes, en effet, on trouve les trois cultures de base : riz, maïs-grain et manioc, un petit élevage de volailles et de porcs et, dans la plupart des cas un élevage bovin. Les exploitations se distinguent avant tout par leur niveau de capitalisation : disponibilité en terre, bétail et équipement autorisant des échelles et des volumes de production variables ainsi que des degrés divers d'utilisation de la main-d'œuvre familiale : sous employée dans les premiers groupes, secondée par une main-d'œuvre salariée dans les derniers. Les quantités produites (en particulier les volumes de lait) et l'accès aux innovations techniques (broyeur,

¹⁷ perm : ouvriers permanents / temp : ouvriers temporaires

outils attelés, tracteur) dépendent des surfaces en propriétés.

Hétérogénéité des modes et des degrés d'insertion aux marchés

Une grande diversité de produits

Au début des années 90, outre les activités d'élevage (bovins à vocation mixte et petit élevage), les exploitations familiales présentent une grande diversité de cultures qui selon leur importance à l'échelle municipale, peuvent se classer en cultures dominantes, cultures secondaires et cultures éventuelles (Bonnal *et al.*, 1992).

Les cultures dominantes comprennent le maïs et le riz pluvial occupant respectivement 42 et 43 % des surfaces labourées et cultivées respectivement par 86 et 70 % des producteurs.

Les cultures secondaires comprennent le manioc et le haricot. Leurs surfaces respectives représentent 6 et 7 % des surfaces consacrées aux cultures. Le manioc, est alors cultivé par un peu plus de 40 % des producteurs sur de petites parcelles. La production est avant tout destinée à la transformation en farine elle-même surtout destinée à l'autoconsommation. La production de haricot relève de 20 % des producteurs et est destinée aussi bien à la vente qu'à l'autoconsommation.

Les cultures éventuelles enfin, ensemble très divers (canne à sucre, bananiers, café, tabac et horticulture) cultivées sur de petites parcelles ne représentent que 2 % des surfaces labourées et 15 % des producteurs.

Insertion par le travail, articulation par le riz, intégration par le lait

L'insertion au marché est largement conditionnée par le niveau d'accumulation qui autorise ou non de dégager des surplus commercialisables. De façon schématique, elle est d'abord assurée par la vente de main-d'œuvre dans les groupes où la faible disponibilité en terre et en capital limite la production (Ia). C'est ensuite le riz qui constitue l'essentiel des ventes dans les exploitations où le troupeau laitier est encore peu important (Ib, Ic, IIa) et où la production laitière est autoconsommée (tableau 5). Enfin lorsque le troupeau est important, que l'exploitation dispose de surfaces fourragères et d'un broyeur, la vente de fromage puis de lait liquide constitue le principal mode d'insertion (IIb, IIc, IIIa). Dans les groupes les plus capitalisés (IV et V), la production commerciale de riz réapparaît comme mode de diversification aux côtés d'une importante production commerciale de lait.

Tableau 6. Proportion des volumes de riz autoconsommés et vendus selon les types.

Types	% autoconsommé	% vendu
Ia	83	17
Ib	43	57
Ic	50	50
IIa	33	67
IIb	100	0
IIc	100	0
IIIa	100	0
IV	0	100
V	0	100

Source : Bonnal *et al.*, 1992

La production laitière s'accroît linéairement avec la taille du troupeau et la disponibilité en terre. Le lait est d'abord absent, intraconsommé (aucune traite n'est effectuée), autoconsommé, commercialisé sous la forme de fromage puis liquide. Ces deux dernières phases sont conditionnées par les coûts de transaction : le laitier ne se déplace que pour une quantité supérieure à 50 litres par jour, quantité que la plupart des producteurs n'atteignent pas surtout en saison sèche. La transformation en fromage constitue alors une forme de réduction de ces coûts : les fromages moins périssables sont vendus une fois par mois en ville, le producteur assurant le transport à cheval, ou de façon plus irrégulière auprès des voisins (Tableau 7).

Tableau 7. Répartition des exploitations selon la destination de la production laitière et les surfaces disponibles.

	Surfaces (ha)							Total
	0-25	25-50	50-75	75-100	100-125	125-150	>150	
Autoconsommation %	78,07	58,73	28,95	8,33	25,00	11,11	26,67	54,38
Fromage %	14,04	12,70	21,05	25,00	12,50	11,11	10,00	14,60
Vente liquide %	7,89	28,57	50,00	66,67	62,50	77,78	63,33	31,02

Source : enquête EMBRAPA/CIRAD, 1991, 274 exploitations.

En d'autres termes la différenciation des exploitations est avant tout structurelle, la disponibilité en capital (entendu au sens large : équipement, terre et bétail) conditionnant les échelles de production davantage

que les modes de production. En l'absence de crédit, la capitalisation reste liée à la lente accumulation intragénérationnelle, elle-même largement conditionnée par les échanges intergénérationnels.

On se trouve donc face aux différents stades de développement de l'agriculture familiale : un premier groupe où la production est largement orientée vers l'autoconsommation relève de systèmes paysans (Ia, Ib), un second combinant autoconsommation et ventes des surplus relève de l'agriculture familiale marchande (Ic, IIa, b, c et IIIa) articulée aux marchés, un dernier, largement orienté vers le marché et reposant sur une part importante de travail salarié relève enfin de l'agriculture patronale marchande, intégrée aux marchés (IV et V).

Des marchés divers et des coûts de transaction variables

□ Le riz, une commercialisation limitée par les volumes et les coûts de transaction

Comme nous l'avons vu, à cette période, le riz constitue une culture à forte vocation commerciale. En 1991, 80 % des volumes produits par les exploitations familiales est commercialisé (source enquête CIRAD/EMBRAPA, 1991).

Les filières de commercialisation empruntées par les producteurs sont étroitement liées aux quantités produites.

Lorsque la production ne dépasse que faiblement la consommation familiale, les excédents sont écoulés sur un marché de proximité au sein des communautés. Le mode de paiement est variable : sous forme monétaire, troc ou contre une prestation de service.

La plupart des producteurs familiaux empruntent cependant une filière marchande locale. Pour des transactions portant sur de faibles quantités (jusqu'à 10 sacs, soit 600 kg) la commercialisation est effectuée auprès de deux transformateurs-acheteurs-vendeurs installés à Silvânia et dont l'aire d'activité se limite à la commune et ses environs. Les volumes transitant par ces deux transformateurs (70 tonnes par an ; Lothoré, Dos Santos, 1995) proviennent à 90 % d'exploitations familiales. Les producteurs réalisent le séchage du paddy sur l'exploitation et assurent eux-mêmes le transport jusqu'à la rizerie.

Une fois décortiqué et poli, le riz de faible qualité est commercialisé au détail dans la rizerie. Une autre partie, de qualité supérieure, est emballée et vendue dans les supermarchés de Silvânia, Orizona et Leopoldo de Bulhões. Cette seconde filière ne touche que 3 % de la production de la commune (Dos Santos, 1998).

Les plus gros volumes, issus essentiellement des exploitations capitalistes, transitent en effet par un

céréaliériste disposant de moyens plus importants : hangars de stockage, séchoirs, décortiqueuse, camions, machine à emballer. Les transactions portent sur des quantités supérieures (50 sacs minimums) et l'entreprise assure gratuitement le transport, le séchage et le stockage en attendant de meilleurs prix.

Cette entreprise assure la vente du riz paddy de faible qualité (riz classé « long ») produit localement : il s'écoule ainsi environ 1 400 tonnes par an vers les régions nord et nord-est du pays. Parallèlement, cette unité importe du paddy de qualité supérieure (riz « long fin ») des régions du sud du pays et après décorticage et emballage le vend dans les supermarchés de Silvânia, Anápolis, Goiânia et Brasília. La faible qualité de la production locale (riz pluvial à grains courts) correspond en effet aux goûts de la population rurale et des populations à faible revenu des États du nord-est du pays. La population urbaine du Goiás en revanche recherche une meilleure qualité : riz irrigué à grains longs et fins produit principalement dans les États du sud. Les importations représentent ainsi la majeure partie des volumes commercialisés par les détaillants locaux (70 %).

La commercialisation du riz présente donc diverses limitations pour les exploitants familiaux. En premier lieu, les marchés urbains locaux sont surtout approvisionnés par des importations. Les ventes directes se limitent donc au marché de proximité. Le passage par des intermédiaires se traduit par de forts coûts de transaction pour la plupart des exploitants qui fournissent de faibles volumes : ils doivent assurer eux-mêmes le séchage, le stockage et le transport de leur production. Seule une minorité (16 % selon l'enquête CIRAD/EMBRAPA de 1991) disposent en effet de volumes suffisants pour s'insérer dans la filière industrielle où les coûts de transaction supportés par le vendeur sont faibles.

□ Le manioc, production d'autoconsommation, commercialisation irrégulière sur des marchés limités

Il convient de signaler la position qu'occupe cette activité au sein des systèmes productifs. Il s'agit avant tout d'une forme de valorisation de la main-d'œuvre en saison sèche, période où les activités agricoles sont inexistantes et où l'élevage reste peu exigeant en travail : peu de producteurs complètent leur bétail et beaucoup ne travaillent pas en cette saison. La production de manioc et, en particulier, sa transformation sont au contraire plus aisées en saison sèche, où le séchage des farines est plus rapide. En revanche, les quantités produites sont avant tout destinées à l'autoconsommation ou à un commerce de proximité.

Jusqu'à la fin des années 80 quelques petites industries de transformation du manioc fonctionnaient à Silvânia, mais toutes ont rapidement périclité (Marzin, Dantas, 1992). Les auteurs mettent en évidence que la source de ces faillites relève davantage de problèmes d'approvisionnement en matière première que d'écoulement de la production. L'approvisionnement posait tout d'abord le problème du transport, coût élevé du fait des grandes distances à parcourir pour s'approvisionner en racines. La régularité de la production était le second problème : celle-ci étant surtout concentrée en saison sèche et limitée aux

surplus éventuels.

Concernant la commercialisation, trois marchés sont potentiellement accessibles : les marchés ruraux, les marchés rurbains et les marchés urbains.

- Les marchés ruraux

Ils correspondent aux petites villes des zones rurales telles que Silvânia ou Vianópolis à la population restreinte (5000 à 10 000 habitants). Ce premier marché est divisé entre les ventes auprès de la famille citadine, les épiceries, les boulangeries et les bars. Ils sont approvisionnés par des producteurs disposant de véhicules qui assurent la vente de leurs surplus et éventuellement des excédents de quelques voisins. La commercialisation n'est qu'une activité parallèle à la production agricole et il s'agit avant tout d'une valorisation de déplacements motivés par des motifs divers (scolarisation des enfants, achats en ville...). Selon Marzin, ce marché était déjà proche de la saturation au début de la décennie (Marzin, Dantas, 1992).

- Les marchés rurbains

Ce sont des villes de taille intermédiaire telles que Anapolis (150 000 habitants) et Luziania (120 000). Il s'agit de lieux de forte consommation en particulier du fait de l'importante population d'origine nordestine friande de ce produit. L'approvisionnement est assuré par des intermédiaires ruraux, commerçants installés en zone rurale et assurant la commercialisation d'une gamme variée de produits agricoles dans une sphère géographique limitée. Cependant ces villes moyennes sont avant tout approvisionnées par des commerçants spécialisés qui se fournissent à Brasilia.

- Les marchés urbains

Il s'agit des villes comme Brasilia (3 millions) et Goiania (1,2 millions) avant tout approvisionnées par des importateurs de produits du sud du pays. Ils commercialisent des volumes importants et fournissent les grandes surfaces et les détaillants avec un produit homogène, régulier et bon marché.

La région du Centre-Ouest est en effet largement déficitaire en dérivés du manioc, son niveau de dépendance au début des années 90 est estimé à 80 %. La transformation artisanale et domestique ne parvient pas à satisfaire les normes de régularité et de qualité imposées par le législateur ou par le consommateur (Marzin, Dantas, 1992).

L'insertion au marché par la production de manioc reste donc limitée : au niveau des marchés ruraux, facilement accessibles (faibles coûts de transport), la demande en produit reste faible ; au

niveau des marchés urbains, le manque de qualité et surtout la concurrence des importateurs spécialisés limitent l'insertion des producteurs isolés.

□ Le lait, des modes de commercialisation divers

Au début de la décennie, le lait présente une grande diversité de modes de commercialisation. L'autoconsommation en premier lieu est la règle pour 18 % des exploitations et 4 % de la production municipale, elle concerne les exploitations les moins productives.

Une partie importante des volumes produits est aussi transformée en fromage par les producteurs eux-mêmes (17 % des exploitations, et 11 % des volumes suivant une enquête Itambè de 1986). Ces produits de faible qualité sont écoulés par les producteurs eux-mêmes sur le marché local : voisinage proche et ville de Silvânia (vente directe sur les marchés hebdomadaires et dans les épiceries). Ce marché se caractérise par la forte irrégularité d'approvisionnement (la production de fromage étant avant tout concentrée en saison des pluies, seule période productive pour la plupart des exploitations, ou pour valoriser une production pénalisée par les quotas à cette période de l'année) et les fortes fluctuations de prix qui en résulte (accentuée par l'absence de moyens de stockage).

La commercialisation directe sous forme liquide est assurée par certains producteurs. Cette forme de commercialisation est la plus intéressante, le prix de vente est en moyenne le double du prix proposé par l'industrie laitière, mais il reste limité par la taille restreinte de l'agglomération et le producteur doit assurer lui-même le transport et la recherche des acheteurs. Ce type de vente ne concerne donc que 1 % des producteurs et 1 % des volumes ; en outre il est surtout le fait d'exploitations situées aux alentours immédiats du bourg de Silvânia.

Une partie de la commercialisation sous forme liquide est assurée auprès des petites industries fromagères de la région : Queijeiro Passa Quatro et Queijeiro Bela Vista, recevant 12 % des volumes, et concerne 17 % des producteurs de lait. La production de ces industries est avant tout destinée aux populations des classes moyennes des périphéries de Goiania et Anapolis (Marzin, Dantas, 1992). Cette voie de commercialisation présente différents avantages pour les producteurs : le prix est généralement supérieur à celui de l'industrie laitière, il n'y a pas de système de quotas, le transformateur prend les coûts de transport à sa charge et le producteur reçoit le petit-lait en retour (utilisé pour l'élevage porcin). D'autre part, l'achat se fait en argent liquide de façon hebdomadaire, avantage pour les producteurs ne disposant pas de compte en banque. Cette filière touche essentiellement des exploitations peu productives (17 % des exploitants produisant 12 % des volumes) dont les faibles volumes (en particulier en saison sèche) et/ou l'isolement gênent l'insertion aux filières industrielles.

En revanche ces petites industries constituent des marchés risqués. Elles sont le plus souvent détenues par des entrepreneurs diversifiés exerçant dans des domaines variés (vente de bétail, élevage de porcs...) et n'investissant qu'un capital limité dans cette activité. En particulier rares sont les fromageries répondant aux normes hygiéniques et sanitaires du ministère de l'agriculture. En 1995, une seule industrie de ce type sur les 6 existantes dans la commune disposait de cette autorisation. Elles sont donc susceptibles de fermeture à chaque contrôle sanitaire. D'autre part, elles sont confrontées aux problèmes de variation des prix et de gestion des stocks. En saison sèche, les prix du lait sont élevés et l'approvisionnement difficile, en saison des pluies, elles sont en concurrence avec les industries laitières qui transforment ainsi une partie de leurs excédents de lait.

La vente liquide auprès des laiteries touche 31 % des exploitations et draine les plus gros volumes : Itambé-Silvânia (25 %), Coopérative de Silvânia (25 %), Coopérative Gogo de Bela Vista (10 %). Ces industries disposent de postes de refroidissement, mais la transformation est effectuée à Anapolis ou Goiania. Le lait, transformé sous forme de poudre, est avant tout destiné à São Paulo et aux régions du Nord et du Nordeste. Le paiement s'effectue selon un système de quotas : une production moyenne est calculée pour les 4 mois de saison sèche (mai à août) et les volumes excédant cette moyenne en saison des pluies sont payés à un prix inférieur. Le transport est assuré par des privés, disposant d'une camionnette et ayant acheté une « ligne de lait », parcours de collecte dont ils ont l'exclusivité. Le fret est payé par le producteur et varie de 5 à 25 % de la valeur de la production suivant la distance séparant l'exploitation du poste de collecte. Les transporteurs ne se déplacent pas pour une production inférieure à 50 litres par jour (un bidon).

Au-delà des classiques externalités positives de la production de lait pour l'industrie (lissage de la trésorerie), cette filière se distingue aussi par le niveau, ou plus exactement la nature des coûts de transaction à supporter :

- dans le cas du fromage ou du manioc, les coûts de transaction supposent de consacrer du temps au transport et à la commercialisation ;
- dans le cas du riz, il s'agit de coûts de stockage, de « préparation » et de transport ;
- dans le cas du lait vendu aux fromageries, le risque économique se traduit soit par la nécessité de consacrer du temps pour s'informer en permanence sur l'état financier de l'acheteur, soit par une perte issue de non-paiements ;
- dans le cas de la filière laitière industrielle, les coûts de transaction se limitent aux coûts de transport, payables sous forme monétaire. Cette filière est donc celle où l'écoulement de la production est la moins coûteuse : l'acheteur vient chercher la production sur l'exploitation et le paiement, relativement sûr, est effectué automatiquement par versement sur le compte bancaire du producteur.

On comprend donc qu'au fur et à mesure que les exploitations se capitalisent et acquièrent les moyens nécessaires à l'exercice de la production commerciale de lait, cette activité soit privilégiée. Les autres

productions réclament un niveau de capitalisation inférieur, mais impliquent des coûts de transaction supérieurs.

Hétérogénéité des coûts de transaction : accentuation de la polarisation géographique

La production commerciale de lait liquide se concentre alors dans la partie sud alors que dans les exploitations situées au nord, la production laitière est avant tout destinée à l'autoconsommation et à la transformation en fromage (cartes 2 et 3 de l'annexe 4).

Cette polarité s'explique par différents facteurs. En premier lieu, comme nous l'avons vu, ces régions disposent en général de conditions pédologiques plus favorables, d'autre part, pour des raisons de proximité, la production commerciale de lait s'est amorcée plus tôt, au travers de la commercialisation de la crème. Pour ces mêmes raisons de proximité, les diverses organisations qui se mettent en place (CEB, ACAR puis EMATER), ne touchent, dans un premier temps, que les communautés du sud de la commune.

Au début des années 90, les proportions de gros producteurs sont plus importantes dans cette zone (Tableau 8).

Tableau 8: proportions des exploitations suivant les communautés et les quantités produites

Communautés	Production de lait %		Total
	0-2500 litres/an	>2500 litres/an	
Agua Branca	42,11	57,89	100
Barrinha	81,25	18,75	100
Bom Jardim	10,00	90,00	100
Entorno	67,86	32,14	100
Gameleira	56,25	43,75	100
JDD – Cab	61,11	38,89	100
JDD-Incra	62,50	37,50	100
Lages	56,25	43,75	100
Limeira	0,00	100,00	100
Madeira	57,14	42,86	100
Mocambo	45,45	54,55	100
Quilombo	71,43	28,57	100
Santa Rita	63,64	36,36	100
Variado	30,77	69,23	100
Total	55,13	44,87	100

(Source : enquête CIRAD/EMBRAPA, 1991)

En outre, un début d'intensification de la production laitière est déjà amorcé dans la partie méridionale : quelques producteurs disposent de troupeaux plus performants et assurent une complémentation de l'alimentation en saison sèche. Certains dépassent donc le seuil des 1 000 litres par hectare dans la zone sud, alors que dans la zone Nord, les productivités restent très largement inférieures (Tableau 8).

Tableau 9. Polarisation géographique.

Région Sud			Région Nord		
	Surfaces d'élevage (ha)			Surfaces d'élevage (ha)	
Productivité	0-50	>50	Productivité	0-50	>50
0-1000 lit/ha/an	87,04%	94,74%	0-1000 lit/ha/an	99,22%	100,00%
>1000 lit/ha/an	12,96%	5,26%	>1000 lit/ha/an	0,78%	0,00%

Source : enquête CIRAD/EMBRAPA, 1991.

Source : enquête CIRAD/EMBRAPA, 1991.

Mais la commercialisation reste dépendante de l'accessibilité des industries. Celles-ci se concentrent à Silvânia (Itambé, CAS) ou dans le sud du municípe (Coopérative Gogo, fromagers de Bela Vista et Passa Quatro). De plus, les lignes de lait sont plus nombreuses dans les communautés du sud (carte 1 annexe 4). Enfin, le ramassage y est assuré matin et soir ce qui facilite la pratique de la double traite quotidienne. Lorsqu'une exploitation se situe sur une ligne où le transporteur ne passe qu'une fois, la traite du soir doit alors être stockée jusqu'au lendemain. Le plus souvent, en l'absence d'électricité et/ou de réfrigérateur, la conservation s'effectue en plaçant les bidons dans l'eau. Les pertes restent élevées, le lait arrivant acide à la laiterie est retourné au producteur, qui doit alors le transformer en fromage pour ne pas perdre complètement sa production.

Cette polarisation géographique met en évidence les limites imposées par les coûts de transaction aux systèmes de production que les producteurs peuvent potentiellement mettre en œuvre. Au-delà de la dotation en facteurs (notamment en capital) que le développement de l'activité laitière suppose, il faut aussi que les coûts de transaction à affronter soient faibles. Ces coûts sont étroitement dépendants de la zone géographique dans laquelle se situe l'exploitation, ce qui dépend de la spécificité de cet actif qu'est la terre, du fait des distances à parcourir. Mais cela dépend aussi des caractéristiques de la communauté dans laquelle est insérée l'exploitation : si l'ensemble des producteurs de la région a une production laitière élevée, les lignes sont nombreuses et fréquentes. Un producteur disposant des facteurs suffisants pour assurer une bonne production laitière, ne pourra s'engager dans cette activité s'il se trouve dans une zone éloignée et dans une communauté où il est le seul à produire autant de lait.

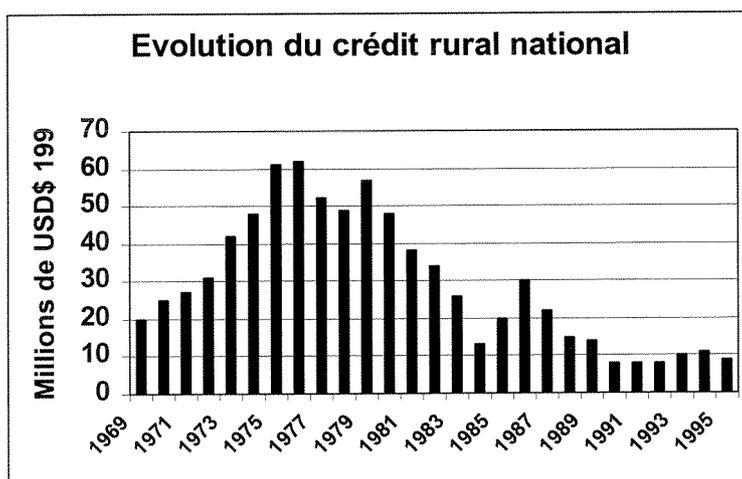
CHAPITRE IV : 1989-1994: CHANGEMENT INSTITUTIONNEL ET GENERALISATION DES POSSIBILITES DE CAPITALISATION

Désengagement de l'Etat et décentralisation

Le régime militaire prend fin en 1984 et le contexte politique national change radicalement avec la rédaction de la nouvelle constitution en 1988. Celle-ci redéfinit le rôle du gouvernement fédéral, renforce l'initiative privée et donne plus d'autonomie aux Etats et aux communes pour la promotion de leur développement (Gama da Silva, 1994). Pour le secteur agricole, de nouvelles orientations se dessinent : un regain d'intérêt apparaît pour les masses exclues du système économique antérieur.

Concrètement, ces nouvelles orientations accentuent les tendances du début des années 80 : le crédit agricole atteint ainsi son plus bas niveau en 1991, sa valeur globale en dollars en 1995 était 7 fois inférieure à celle de 1975. Des modes de financement alternatifs voient le jour tels que les « ventes sur pieds » qui touchent 50 % du café et 15 % du secteur bovin viande. (Belik, 1998)

Parallèlement un processus de démantèlement des structures étatiques se met en place au niveau de la recherche, de la vulgarisation et de la commercialisation. L'Etat se trouvant confronté à un déficit budgétaire croissant, ces services sont privatisés ou voient leurs financements baisser drastiquement.



Source : Belik, 1998.

Remise en cause des organisations publiques

Dans ce contexte, les organisations publiques, telles que l'EMBRATER et les EMATER, nées des politiques de la période dictatoriale, sont remises en question sur le plan idéologique mais aussi financier.

Sur le plan idéologique, « l'humanisme » refait surface au sein de l'EMBRATER. Le nouveau régime démocratique laisse une place à ce type de revendications. D'une certaine manière, le contexte est favorable au sens northien (1993) : on peut désormais critiquer les institutions en place à faible coût. Ces nouvelles idées sont même encouragées par les politiques agricoles qui se mettent en place.

L'humanisme réapparaît donc mais sous une forme plus critique, une partie des techniciens cherche à élaborer un nouveau modèle de vulgarisation. Ce modèle s'attache désormais aux exploitants les plus nombreux (les petits producteurs) et vise à établir un dialogue « démocratique » et non plus normatif avec eux. La question technique est toujours présente mais seulement comme l'un des moyens à mettre en œuvre. L'objectif est aussi de stimuler l'organisation autonome des producteurs au travers des syndicats ou d'associations indépendantes, afin d'acquérir le pouvoir de négociation nécessaire à la viabilisation économique de leur activité. Ce courant se heurte, bien entendu, au courant « productiviste » persistant et majoritaire au sein de la structure en place.

La crise s'amplifie en 1985 avec la fermeture de l'EMBRATER, application au secteur agricole des mesures de réduction des déficits publics. Désormais, les salaires sont à la charge des Etats et les frais de fonctionnement sont essentiellement couverts par la municipalité. Parallèlement, les crédits se font rares : les lignes spécifiques liées à l'investissement ont disparu et ne subsistent que les crédits bancaires classiques pour le financement des grandes cultures (soja en particulier). Cette organisation se limite donc de plus en plus aux projets de crédit les plus rentables. Les quelques projets touchant de petites exploitations familiales sont peu à peu abandonnés et seuls les investissements lourds des exploitations de grandes cultures mécanisées sont pris en charge. Le coût d'élaboration est le même pour l'EMATER mais les commissions qu'elle touche, proportionnelles aux investissements, sont bien supérieures. Par ailleurs, elle doit faire face à la multiplication des bureaux privés d'élaboration de crédit qui se développent à partir de 1986.

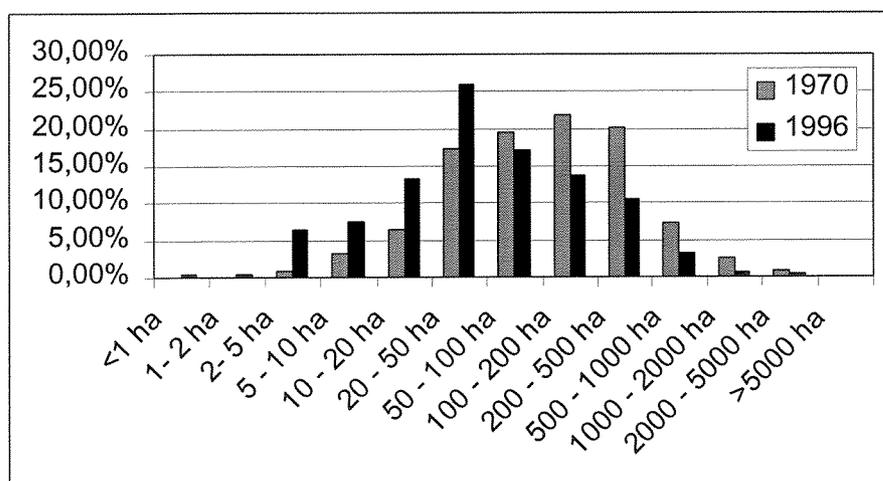
Ainsi, si l'idéologie « humaniste » est désormais acceptée et même politiquement encouragée, les contraintes financières renforcent les orientations « productivistes ».

Les exploitations familiales : une nécessaire intensification mais des moyens inexistants.

Dans les exploitations familiales, les terres sont divisées entre l'ensemble des enfants au moment de l'héritage, entraînant un morcellement des exploitations à chaque génération. Dans les années 90, ce morcellement des propriétés aboutit à la non-viabilité d'un nombre croissant d'exploitations. Le graphique 3 montre ainsi qu'entre 1970 et 1996, la proportion d'établissements de moins de 50 ha s'est accrue aux dépens des exploitations de surfaces supérieures.

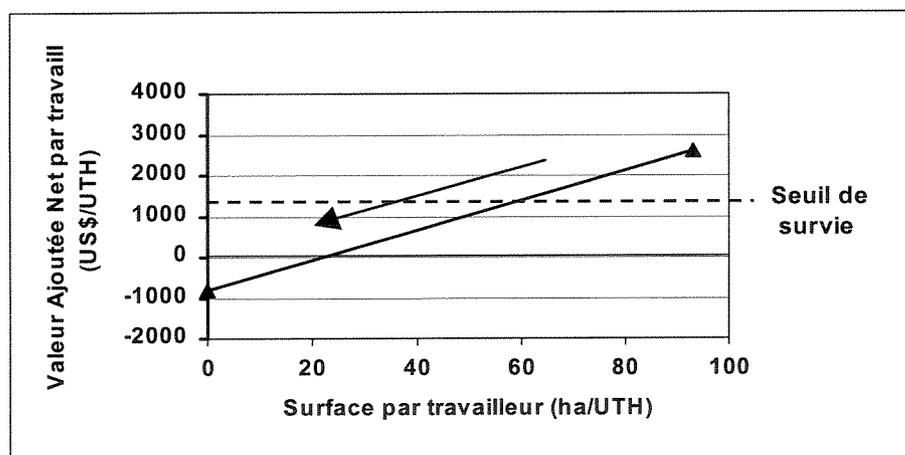
Le maintien du niveau de production réclamait donc une intensification, les systèmes techniques « traditionnels » ne pouvant assurer la reproduction du système (le salaire minimum : 1000 R\$ par UTH et par an, pouvant être considéré comme le seuil minimal de survie) sur de faibles surfaces.

Graphique 3. Evolution des surfaces des exploitations.



(Source : IBGE)

Graphique 4. Remise en cause du système d'élevage extensif par la diminution des surfaces¹⁸.



Source : enquêtes

¹⁸ Pour la méthode d'élaboration de ce type de représentation graphique, voir annexe 9.

Les techniques nécessaires à cette intensification sont connues et même proposées par la recherche (EMBRAPA) mais elles nécessitent des investissements élevés : correction des sols, formation de pâturages, utilisation d'engrais et de semences sélectionnées, amélioration génétique des troupeaux, achat de broyeurs pour la préparation des aliments... En outre, la mécanisation des opérations culturales reste limitée par le nombre encore réduit de tracteurs dans la région : il est difficile de trouver un tracteur disponible au bon moment et le prix de telles prestations est élevé.

Les exploitations familiales de Silvânia se trouvent donc dans une impasse : les changements techniques s'imposent du fait de la réduction accélérée des surfaces (ou de la croissance du prix relatif de la terre) mais les moyens nécessaires lui manquent. Aucune ligne de crédit ne leur est accessible, les organisations publiques continuent de les ignorer et les représentations syndicales en place sont incapables de porter les revendications de ce secteur « hybride ».

La conquête d'un nouvel espace institutionnel pour les « petits producteurs »

Une innovation endogène mais non spontanée...

UNE OPPORTUNITE

Les nouvelles orientations politiques accordant un espace aux « petits producteurs » se concrétisent en 1988 par la mise en place des Fonds constitutionnels du Nord (FNO), du Nord-Est (FNE) et du Centre Ouest (FCO). L'objectif principal de cette mesure est d'accélérer le développement des régions défavorisées et d'atténuer les déséquilibres régionaux issus des politiques précédentes. Ces fonds sont issus du Trésor national et sont largement subventionnés : alors que le marché des capitaux se base sur la TR (Taux de référence) à laquelle s'ajoute un intérêt annuel de 8 %, les fonds constitutionnels, gérés par la Banque du Brésil, présentent des taux d'intérêts de 5,6 % ainsi qu'un décompte de 30 à 40 % sur la TR (IFAS, 1994). Ces fonds sont destinés à tous les secteurs de l'économie (industrie, tourisme et agriculture). Dans le cas de l'agriculture, la priorité est donnée aux minis, petits et moyens producteurs et leurs organisations, tournés vers la production d'aliments de base, de volailles et de lait. En réalité et compte tenu des critères de garantie définis par la Banque centrale, seuls les producteurs disposant d'une surface en terre couvrant 120 % de la valeur des biens acquis eurent accès au premier fond de 1988.

DES « LEADERS » ET DES PASSAGERS CLANDESTINS

Cette nouvelle ligne de crédit et la flagrante contradiction entre les objectifs assignés à la mise en place de ces fonds et les critères retenus pour son attribution vont déclencher les initiatives individuelles de techniciens issus des organisations publiques locales (Emater et INCRA). Ces

derniers, constatant l'inadéquation de leurs structures d'origine, cherchent à mettre en place de nouvelles institutions permettant un accès plus général au FCO.

Ces techniciens ont un rôle clef qui, au-delà de leur personnalité et de leurs convictions, repose sur leur position : ils sont à la fois proches du milieu rural et insérés aux organisations publiques. Ils entretiennent une bonne connaissance des contraintes techniques des exploitations familiales et un accès privilégié à l'information et aux opportunités qu'offre le nouveau contexte politique.

On ne peut nier le rôle crucial de ces quelques « individus » qui ont assumé le coût de l'innovation institutionnelle qu'ils ont déclenché : recherche de l'information sur les nouvelles lignes de crédit, évaluation des différentes formes possibles d'organisation, diffusion de l'information et incitation auprès des producteurs. De ce point de vue, on est amené à considérer l'ensemble des producteurs comme des « passagers clandestins » : nombre d'entre eux ont suivi et bénéficié des changements institutionnels, mais n'en ont pas assumé les coûts de mise en place.

Encore une fois, au-delà de leur personnalité, c'est leur position institutionnelle qui est fondamentale : ils sont en mesure de supporter les coûts en question. En effet, au contraire des producteurs, leur propre rémunération n'est pas remise en cause par le temps passé à ces différentes démarches, surtout du fait du changement « idéologique » qui s'opérait alors dans les organisations publiques et qui, pour reprendre une terminologie northienne, leur permettait d'exprimer leur opinion à faible coût. De telles démarches auraient, bien entendu été impossibles sous le gouvernement militaire.

Cependant, si ces individus avaient les moyens d'assurer le changement institutionnel, leur intérêt au changement est plus difficile à cerner. Il est vrai que par la suite, les succès remportés par l'expérience qu'ils ont mis en place leur a valu une certaine promotion professionnelle (ils travaillent aujourd'hui au ministère de l'agriculture de Brasilia). Mais ce n'est pas, contrairement à l'analyse northienne, la recherche du profit qui les motive mais bel et bien la recherche de l'efficacité économique et de l'intérêt général.

« L'organisation des petits producteurs est un moyen pour résister au processus historique qui tend à éliminer la petite production au détriment de la moyenne et de la grande production, ce processus est viable dans la commune de Silvânia ; à Silvânia, les petits producteurs sont obligés de se transformer en ouvrier pour les grands producteurs de la région et même à vendre leur terre et partir en ville. Ce sera grâce à leur pouvoir de mobilisation qu'ils pourront obtenir ce qui est leur droit » (Euter Paniago Junior, ex-technicien de l'Emater de Silvânia, Jornal da CAMPPO, mai 1993).

Leur rôle va consister en la définition de nouvelles institutions permettant aux producteurs familiaux d'avoir accès aux fonds qui leur sont normalement destinés.

...tenant compte des références organisationnelles existantes

L'émergence des associations, ou plus exactement le choix d'un tel statut, n'est pas le fruit du hasard, mais repose sur l'analyse des différentes formes organisationnelles existant à l'époque : les classiques coopératives telles celles qui ont existé dans la commune, mais aussi les coopératives de production qui se sont développées tout au long des années 90, dans les zones de réforme agraire.

L'action de la CPT (Commission Pastorale de la Terre) ne s'arrête pas à l'acquisition de terres, ce mouvement religieux voit, dans les assentamentos et dans l'union que la lutte pour cet objectif commun a créé entre les paysans, la possibilité de recréer des sociétés proches des premières communautés chrétiennes. Des modes de production collectifs sont mis en place, en particulier dans le Sud et le Nord-Est. Mais rapidement les conflits éclatent en particulier autour de la division de la production. Les paysans veulent revenir à des modes de production familiaux. Les agents de la CPT accusent alors le retour à l'individualisme et le manque de « conscientização ».

Malgré ces échecs, les dirigeants du MST (Mouvement des Travailleurs Sans Terre) reprennent cette idée de production collective et l'instaurent sur une base volontaire. Ils ont compris que leur rôle ne se limitait pas à la seule revendication foncière et ne s'arrêtait pas à l'installation des familles de paysans. Pour que la réforme agraire soit effective et que leur mouvement ne perde pas sa crédibilité, il convient que les exploitants bénéficiaires mettent rapidement en place des modes de production viable :

« La réforme agraire que le MST revendique, n'est pas une simple distribution de terre, mais une redistribution de richesses, de pouvoir et de droits » (Eid et al., 1996)

Ce souci est d'autant plus pertinent que les familles qui s'installent sont généralement dépourvues de toute capacité d'investissement et que les zones où elles sont placées sont souvent éloignées et mal desservies. Non dépourvue d'idéologie, la constitution de groupes de production collective se base largement sur des arguments économiques : il est nécessaire que les assentados s'intègrent au marché capitaliste mais cette insertion et, en particulier, l'acquisition des moyens de production (machines, intrants et savoir technique) est plus aisée en groupe qu'individuellement :

« Il est plus facile au tout de changer une partie, qu'à une partie de changer le tout » (Fundep, 1994, cité par Poker, 1997, trad. de l'auteur)

Au cours des années 90, le MST expérimente ainsi différents modes d'organisation collective visant l'acquisition des conditions minimales de production. Des coopératives de production, de transformation et de commercialisation ont été mises en place à partir de 1989, principalement dans les régions sud et nord-est.

Les coopératives de production se basent sur une propriété collective des moyens de production : les équipements et la terre sont collectifs, chaque famille ne disposant en propriété privée que d'un lopin destiné à assurer son autosubsistance. L'organisation du travail vise la spécialisation des tâches, différents groupes étant chargés des cultures, de l'élevage, de l'utilisation des machines ou des tâches administratives. Les choix de productions sont assurés par un conseil administratif composé d'un représentant de chaque groupe de travail.

Ces coopératives ont été fédérées en 1992 au niveau régional par des Coopératives régionales de commercialisation et de service assurant notamment l'assistance technique et au niveau national par la CONCRAB : Confédération des coopératives de réforme agraire du Brésil. La fonction principale de cette dernière organisation étant l'obtention de financements auprès des agents financiers, comme la création en 1997 d'une ligne de crédit spécifique de la Banque nationale de développement économique et social (BNDES) pour les familles installées.

Malgré ces résultats, les coopératives se trouvent, elles aussi, confrontées aux classiques problèmes de l'organisation collective du travail que sont les incitations et l'évaluation du travail individuel. (Eid *et al.*, 1998). Les techniciens à l'origine du mouvement associatif de Silvânia connaissent les limites de ce type d'organisation qu'ils ont tout d'abord tenté d'implanter dans des communes voisines : Porangatu et Orizona principalement. La coopérative de production ne fut ainsi pas retenue comme modèle d'organisation. De même, la classique coopérative n'était plus envisageable à Silvânia, du fait de la mauvaise expérience que les producteurs avaient connu : les membres n'ayant jamais retrouvé le capital qu'ils avaient investi dans cette structure.

Un modèle alternatif va être fourni par l'association de bénéficiaires de la réforme agraire située à João de Deus. Cette association fut créée en 1988 sous l'influence de l'INCRA¹⁹. Cette forme institutionnelle était nécessaire pour avoir accès au PROCERRA, programme de crédit destiné aux bénéficiaires de la réforme agraire. La garantie se basant sur la caution solidaire. Ce crédit fut utilisé pour des investissements collectifs (un tracteur et ses équipements et un hangar) et individuels (vaches laitières, clôtures, calcaire, semis de pâturages artificiels, broyeurs et charrettes).

C'est ce mode d'organisation qui fut choisi pour constituer un embryon d'organisation d'agriculteurs familiaux. Ce statut associatif, sans fin lucrative garantissait aux agriculteurs de ne pas rencontrer les mêmes problèmes que la coopérative. En revanche, le modèle coopératif développé par le MST n'est que partiellement reproduit : seule une partie des biens de production est collective (le tracteur et ses

¹⁹ Instituto Nacional da Colonização e da Reforma Agraria : Institut brésilien de colonisation et de réforme agraire.

équipements) et la production collective se limite à une parcelle de café cultivée sur la base du « mutirão » et destinée à constituer les fonds nécessaires au remboursement des crédits collectifs.

...et valorisant les bases organisationnelles locales

La diffusion de ce modèle innovant et des financements auxquels il pouvait permettre d'accéder s'est appuyée sur les organisations déjà en place. Les CEB, lieux de discussion politique et réseaux privilégiés de circulation de l'information, sont mobilisés par les techniciens. Des réunions sont organisées par l'intermédiaire des conseils communautaires. Trois associations voient le jour en 1989 (Variado, Quilombo et Limeira) et leur nombre se multiplie au début des années 90.

Par ailleurs, les institutions traditionnelles d'entraide ont été valorisées au sein des premières associations. Contrairement à l'assentamento, les associations d'agriculteurs familiaux n'avaient initialement pas accès aux crédits. D'autre part, toutes n'ont pas bénéficié d'une ligne de crédit immédiatement après leur création. Des processus de capitalisation collective se sont alors développés à partir des institutions « traditionnelles » telles que le « mutirão » ou la production « a meia ».

Ainsi, l'association Olho d'Água mit en place, dès sa création, un système de parcelle collective en vue d'accumuler les fonds nécessaires à l'achat d'un tracteur et de ses équipements. L'association prend donc en location une parcelle de 17 hectares de cerrado. Le mutirão de l'ensemble des associés est organisé afin de défricher la parcelle. L'ensemble est semé en riz. Les frais de mise en culture (semences, engrais et location de tracteurs) sont financés par les associés eux-mêmes. La récolte, de cette grande surface, est assurée par une moissonneuse contre 10 % de la production. Cette première parcelle a permis à l'association de se constituer un premier capital.

En revanche, dès la seconde année, des conflits apparaissent, les associés ne voyant aucun retour à leur travail. L'association décide alors de mettre en place deux types de parcelles collectives : l'une de l'association, l'autre des associés. La première, de 17 hectares, est semée en riz et son financement fait l'objet d'un crédit bancaire pour lequel deux associés se portent garants. L'ensemble des bénéfices est destiné à l'association. La seconde, semée en maïs, est financée par les associés et la production leur est destinée, à prix coûtant. La troisième année, la première parcelle est semée en soja, avec un crédit de campagne de la banque du Brésil. La seconde parcelle est étendue à 35 hectares et semée en riz. Une partie du riz est vendue aux associés à prix coûtant, le reste, ainsi que le soja, est vendu sur le marché et les bénéfices permettent d'accroître le capital de l'organisation. Le résultat de cette campagne permet l'achat des intrants nécessaires pour l'année suivante ainsi que l'investissement dans un tracteur. La quatrième année, 35 hectares de soja sont plantés pour l'association et 17 hectares de maïs pour les associés. La cinquième, les deux premières parcelles sont semées en soja (52 hectares) et

une nouvelle parcelle est louée pour les associés : 9 hectares de haricot et 50 hectares de riz. L'association investit alors dans un semoir, une ensileuse et une remorque, achète 150 tonnes de calcaire pour l'année suivante et remplace les pneus du tracteur. Parallèlement, chaque associé reçoit gratuitement 1 sac (60 kg) de haricot, 10 sacs de riz et 20 sacs de maïs.

Le cas de cette association met en évidence les modes d'adaptation des institutions traditionnelles aux nouvelles nécessités du groupe. Le travail collectif est utilisé pour capitaliser l'organisation, mais contrairement au « mutirão » traditionnel, les associés ne perçoivent pas immédiatement les bénéfices issus de leur travail. La distinction parcelle de l'association/parcelle des associés permet de maintenir suffisamment d'incitations à la transformation du travail individuel en bien collectif. Une fois que le niveau de capitalisation est suffisant, l'association redistribue ses bénéfices entre ses membres.

D'autre part, la parcelle collective permet aux producteurs individuels de bénéficier d'économies d'échelles : la récolte mécanique du riz ou du maïs est impossible sur de petites parcelles individuelles (les prestataires de service ne se déplacent pas). La prise en charge par l'association de la production de riz, de haricot et de maïs grain permet en outre aux associés de consacrer l'ensemble de leurs petites surfaces aux pâturages formés et aux cultures fourragères (canne, napier).

Dans le cas de l'association de Entorno, la capitalisation s'est aussi opérée à partir des institutions traditionnelles. La fête religieuse de la communauté, qui se déroulait jusque-là en zone rurale, est organisée à partir de 1992 dans la ville de Silvânia. La manifestation remporte chaque année un franc succès. Les fonds ainsi récoltés sont investis dans du bétail : 40 têtes d'un troupeau collectif. Les animaux sont répartis dans les propriétés des associés et leur gestion relève du système traditionnel de production « a meia » : le producteur conserve le lait, les veaux mâles sont vendus pour l'association. Les veaux femelles sont conservés, répartis entre les associés et gérés suivant le même mode.

Dans le cas de João de Deus, une partie des bénéfices des deux premières parcelles collectives a permis l'achat de 20 têtes de bétail réparties entre les associés ne disposant pas de bovins. Ils remboursent alors l'association à raison d'un litre par jour. En cas de non-paiement, l'associé se voit obligé de rendre les vaches à l'association qui les redistribue.

Cependant, l'objectif des promoteurs des premières associations était avant tout d'acquérir la légitimité de représentation politique à laquelle les techniciens prétendaient. En 1990, au moment du lancement du troisième FCO, il existait déjà 27 associations dans l'Etat du Goiás, quatre étant à Silvânia.

Alliance temporaire et négociations avec le pouvoir politique

Un Conseil de développement de l'Etat, responsable de la définition de priorités dans l'utilisation de ces financements fut créé. Il était constitué de 17 représentants des différents secteurs publics et notamment des syndicats, FAEG et FETAEG.

La FETAEG, représentante des travailleurs ruraux fut la voie qu'empruntèrent les agriculteurs familiaux associés pour négocier leurs intérêts dans la gestion du second FCO en 1990. Les négociations portèrent sur différents points et aboutirent à une modification des normes d'attribution du crédit définies par la Banque centrale

La première négociation porta sur la possibilité d'accès des associations à ce type de financement, initialement limités aux organisations de type coopératif.

La seconde difficulté portait sur le mode de garantie que devaient offrir les petits producteurs. En effet, au-delà du risque que les banques attribuaient aux petites exploitations et qui limitaient déjà l'accès de ce type de producteur au crédit agricole, la constitution de 1988, cherchant à les protéger, interdisait aux agents financiers de prendre comme garantie les terres des propriétés de moins de 120 ha, dans la mesure où il s'agissait de leur moyen de subsistance ! Compte tenu du faible niveau de capitalisation de ces exploitations, cette mesure destinée à les protéger leur fermait de fait toutes les sources de financement, en particulier les fonds constitutionnels.

D'autre part, l'utilisation d'un garant, fréquente pour les crédits de campagne, n'était pas possible pour le crédit à l'investissement.

Enfin, suivant l'IFAS, sous la pression de la CNA qui siégeait aussi au Conseil, la classification des propriétés en mini, petits, moyens et grands producteurs se fondait, dans le cas des fonds constitutionnels, sur des seuils de revenus bien plus élevés que les critères définis dans les normes de la Banque centrale. Ces distorsions permettaient aux grandes exploitations d'avoir accès à des financements normalement réservés en priorité aux petites exploitations.

Les représentants des agriculteurs familiaux obtinrent donc la définition de nouvelles normes permettant l'accès aux fonds constitutionnels pour les associations de petits producteurs avec une forme originale de garantie. Les crédits seraient délivrés à l'association, dont les membres se porteraient garants. L'association présenterait d'autre part, un garant, c'est-à-dire un producteur disposant en propriétés de surfaces supérieures à 4 modules de terre de la région (soit 120 ha dans le cas du Goïàs).

Les associations ont un statut d'entité civile sans fin lucrative et à durée indéterminée. Elles sont dirigées par :

- l'assemblée générale réunissant l'ensemble des associés et où les décisions sont prises à la majorité ;
- la direction est constituée d'un président, d'un vice-président, d'un trésorier et d'un secrétaire. La direction est élue tous les ans ou tous les deux ans ; incombe à la direction d'appliquer et de contrôler les décisions prises par l'assemblée générale.

L'association est ouverte à tout producteur. L'entrée est conditionnée par le paiement d'une inscription (un salaire minimum, soit 120 Reais actuellement) et le versement mensuel d'une cotisation de 10 % du salaire minimum. Une association doit disposer au minimum de 10 associés, le nombre d'associés n'ayant en principe pas de limite. En réalité, la plupart des associations ne comprennent pas plus de 30 membres : un nombre trop important posant des problèmes de gestion, en particulier pour le matériel collectif. Les adhésions ont par ailleurs très vite été limitées par l'augmentation des droits d'entrée devenus proportionnels au patrimoine des associations.

Malgré ces premiers succès remportés conjointement avec la FETAEG, les dissensions apparaissent rapidement. Le syndicat s'attache en priorité à l'amélioration des conditions de travail des ouvriers agricoles : relation avec les employeurs, accès aux soins, gestion des retraites. Les représentants des producteurs familiaux mettent en place en 1991, la CAMPPPO (Centro de Apoio aos Medios e Pequenos Produtores do Goiàs)²⁰ dont la vocation est de combler le vide syndical existant entre les représentants des travailleurs et les représentants des employeurs. Basé à Goiania, le centre vise à diffuser le modèle associativiste dans l'Etat, à défendre les intérêts des producteurs familiaux et à les informer de leurs droits. Un président est élu par les présidents des associations. Le fonctionnement est assuré par la cotisation des associations.

²⁰ Centre d'appui aux petits et moyens producteurs du Goiàs.

C'est donc à cette période que se mettent en place les premières organisations, c'est-à-dire des groupes aux limites identifiables, munis d'une unité de décision et où l'adhésion suppose un choix de la part des individus : communautés, ACAR puis EMATER, Coopérative, EMBRAPA.

Plusieurs points nous semblent devoir être soulignés. Il convient tout d'abord de s'interroger sur le degré d'endogénéité des innovations institutionnelles que constitue la naissance de ces organisations. En second lieu, il convient de préciser leur action et le public qu'elles visent.

Du point de vue de l'origine, la coopérative apparaît clairement endogène. Cette organisation est élaborée par d'anciens techniciens de l'ACAR qui quittent leur structure d'origine pour s'installer comme producteurs. Ils ont personnellement intérêt à voir ce type d'organisation se mettre en place afin d'asseoir leur pouvoir de négociation face aux complexes agro-industriels qui se développent. Ils ont d'autre part, du fait de leur origine, un accès privilégié à l'information juridique nécessaire à la mise en place de telles structures et entretiennent parallèlement des relations privilégiées avec les producteurs de la région. Notons que ces producteurs sont encore aujourd'hui souvent cités comme une référence technique (on parle du Doctor Tiago, Dr Veras...) dans l'ensemble de la commune.

En revanche, la naissance des ACAR, EMATER et EMBRAPA est à priori exogène dans la mesure où elle ne découle pas de l'initiative d'individus issus de la commune. Cependant, si l'on se place dans le cadre du système économique global de l'époque, leur apparition apparaît davantage endogène. Leur mise en place est financée par l'Etat car elles servent ses intérêts.

Les communautés ont aussi une origine similaire : l'implication de l'Eglise dans les luttes paysannes, ne relève pas seulement du pur altruisme de certains de ses agents, il s'agit au moins autant de la défense de son propre intérêt, qui se trouve fortement menacé par la multiplication des organisations paysannes d'inspiration communiste (les ligas camponesas en particulier). Soulignons d'autre part un certain intérêt « économique » suggéré par la récolte du « dizimo »...

D'une certaine façon, toutes ces organisations ont une même fonction : réduire les coûts de transaction auxquels sont confrontés les producteurs mais chacune traite d'un domaine spécifique : accès à l'information « politique » pour les communautés, accès à l'information technique et au crédit pour l'ACAR et l'EMATER, accès aux marchés pour la coopérative.

Parallèlement, chacune touche un public spécifique : les producteurs marginalisés pour les communautés, les producteurs les plus « rentables » pour l'EMATER, les producteurs de lait les plus capitalisés pour la coopérative.

C'est donc un cadre organisationnel spécialisé qui se met en place : chaque organisation a un domaine d'intervention et un public qui lui est propre. Aucune ne défend spécifiquement les intérêts de l'agriculture familiale qui pourtant devient prédominante. Cette catégorie d'exploitations ne se trouve que partiellement représentée par ces différentes structures. Celles-ci sont en effet sélectives, cette sélection pouvant découler d'un choix *ex-ante* (organisations étatiques et syndicales), et/ou du résultat *ex-post* de leur action (l'ensemble des organisations travaillant de façon privilégiées avec les groupes les plus proches).

C'est probablement toute l'originalité du changement institutionnel qui se met en place à la fin des années 80 : il vise les intérêts des agriculteurs familiaux et assure des fonctions diverses touchant au domaine politique aussi bien qu'à l'économique ou au technique.

TROISIEME PARTIE :

***AUJOURD'HUI, LA NECESSAIRE MAIS
DIFFICILE UNION D'INTERETS
DIVERGENTS***

Chapitre I : le paradoxe des années 90 : une prise en compte de l'agriculture familiale dans un contexte libéral

Un contexte économique stable mais défavorable

Une stabilisation monétaire réussie

Depuis juillet 1994, l'économie brésilienne est marquée par une stabilité issue de la mise en place du plan Real, plan de stabilisation monétaire basé sur la désindexation de l'économie, un crédit limité et la parité du Real (nouvelle unité monétaire) avec le dollar (graphique 1).

Le Plan Real constitue cependant un élément défavorable au secteur agricole dans la mesure où, basé sur le dollar alors que les taux d'inflation brésiliens demeurent supérieurs à ceux des USA, la monnaie se trouve largement surévaluée. Il en résulte un obstacle aux exportations et une facilitation des importations. Ce second point est considéré comme positif par les décideurs politiques pour combattre l'inflation. La seconde conséquence du plan Real est la valeur élevée des taux d'intérêts (8 % par mois en 1998) qui accentue l'effet de la baisse des volumes de crédits agricoles.

Tableau 1. Effets du plan Real.

Années	Inflation	PIB	Taux d'intérêts
1990	1476	-4,3	-4
1991	480	0,3	13,4
1992	1158	-0,8	30,9
1993	2708	4,2	13,1
1994	26,5	6	23,7
1995	14,8	4,2	31,6
1996	9,3	2,9	16
1997	7	3,5	12

Source : IBGE (1997).

Le dernier élément est l'effet du plan sur le salaire minimum qui a augmenté de près de 30 % entre 1994 et 1998. Il en résulte une augmentation du pouvoir d'achat d'une part importante de la population et une forte croissance de la demande en produits alimentaires. Il s'agit là du problème classique des plans de

stabilisation qui, assurant aux consommateurs une plus grande certitude quant à leur capacité de paiement, se traduit par une croissance de la demande. Ce processus a généré de nouvelles pressions inflationnistes qui ont voué les plans précédents (tel le plan Cruzado) à l'échec. Le plan Real a donc été accompagné d'une ouverture économique, la concurrence étrangère conduisant à une baisse des prix malgré une demande en augmentation (Allain, 1995).

Ouverture commerciale et adhésion au Mercosul

Le 26 mars 1991 fut signé le Traité de Asunción par les présidents du Brésil, de l'Argentine, de l'Uruguay et du Paraguay créant une zone de libre-échange entre ces pays : le Marché commun du Sud (MERCOSUL). Ce marché a notablement affecté les flux commerciaux brésiliens. Entre 1992 et 1997, les exportations brésiliennes vers le mercosul ont augmenté de 120 %, alors que les exportations extérieures à ce bloc n'ont augmenté que de 47 %. Les importations du bloc ont augmenté de 309 % alors que les importations extérieures ne se sont accrues que de 174,9 % (Campbell, 1998).

Les effets sur le secteur agro-alimentaire

Cet ensemble de mesures a largement affecté le secteur agro-alimentaire brésilien. Afin d'illustrer ces tendances récentes nous nous appuyerons sur le cas du secteur laitier ce qui permettra en outre de présenter le contexte économique récent de la région étudiée.

INITIALEMENT : UN MARCHÉ LOCAL ET PEU CONCURRENTIEL

Jusqu'au début des années 90, le marché des produits laitiers se caractérisait par une prédominance de la demande en lait pasteurisé de type C (catégorie de faible qualité) vendu en sacs plastiques sur des marchés locaux ou régionaux. Ce produit présentait une faible valeur ajoutée (la transformation se limitant à la pasteurisation et à l'emballage simple en sacs plastiques), une conservation limitée (48 heures), un coût de transport élevé (réfrigération) et des coûts élevés de distribution (nécessité de distribuer le produit quotidiennement, en petite quantité, sur un grand nombre de points de vente distants les uns des autres). Les caractéristiques du produit le limitaient donc à un marché qui était peu concurrentiel (Alves et Fernandes, 1998).

OUVERTURE ET CROISSANCE DES IMPORTATIONS

Suite à l'adhésion au Mercosul, le gouvernement arrête de fixer le prix du lait en 1991, politique qu'il menait depuis 1945. Peu après, les programmes d'Assistance du Gouvernement (AGF-EGF) qui régulaient les prix s'arrêtent. Enfin, le marché qui était largement protégé des importations est désormais totalement ouvert, en particulier aux pays du Mercosul.

Tableau 2: évolution des taxes à l'importation des produits laitiers.

Année	1989	1990	1992	1994	1995	1997	Variation
Taxes à l'importation (%)	40	30	20	20	20	19	-52,5%

Source : Secretaria da Receita Federal/Ministério da Fazenda

Tableau 3: évolution des importations et des prix du lait.

	1988	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Importations (1000 US\$)	24817	169757	213386	75220	148390	262012	620913	486496	440025
Prix (R\$ dec97)	-	0,39	0,37	0,35	0,36	0,32	0,34	0,30	0,26

Source : Revista Agroanalysis fev-98.

Le principal concurrent est désormais l'Argentine (tableau 4). Des 12% de produits laitiers exportés en 1997 par l'Argentine, 70% étaient destinés au Brésil (Galletto et Borgogno, 1997). Les coûts de production des régions Sud, Sud-Est et du Minas Gerais, premières régions productrices, sont évalués à 50 à 100 % plus élevés que les coûts argentins. (Martins et Yamaguchi, 1998).

Tableau 4. L'Argentine, principal concurrent.

	Argentine	Brésil
Production	8,9	19
Nb de propriétés	22 000	1,1 millions
Nb de vaches	2,36 millions	19 millions
Vaches/propriétés	107	17
Litres/prop/jour	1104	47
Litres/vache/an	3780	1000

Source : Martins et Yamaguchi, 1998

Notons que dans le cas particulier de l'Etat du Goiás, au-delà de la concurrence internationale, les producteurs doivent affronter la concurrence d'autres Etats favorisés par leurs systèmes de fiscalisation. Ainsi selon le Sindileite¹, alors que dans les Etats du Minas Gerais, de São Paulo, du Parana, du Mato Grosso do Sul et du Rio Grande do Sul, l'ICMS (taxe sur la circulation des marchandises) est de 12 % pour les transactions intérieures et de 7 % pour les échanges inter-Etats, dans le Goiás, ces impôts s'élèvent respectivement à 17 et 12 %.

¹ Sindicato da Industria de Laticínio no estado de Goiás: Syndicat nationale des agro-industries laitières du Goiás.

CROISSANCE DE LA PRODUCTION NATIONALE

Parallèlement, la production nationale a fortement augmenté. Du faible taux de croissance jusqu'au plan Real, la production laitière s'accroît de 29 % entre 1994 et 1997 (Martins 1997). On assiste par ailleurs à des déplacements des foyers producteurs : la participation de la région Sud-Est est passée de 53,7 % à 47,1 % alors que celle du Centre Ouest est passée de 7,8 à 13,9 % (Bortoleto, 1997). Par ailleurs, la différence saisonnière (différence de production entre la saison sèche et la saison des pluies) s'est fortement réduite : de 40 % elle est passée à 29 % en 1996 (Gomez, 1997).

UNE NOUVELLE DEMANDE : QUANTITE ET QUALITE

Malgré cela, et du fait de la très forte croissance de la demande (tableau 5), le Brésil a dû importer 10 à 12% du lait consommé entre 94 et 96 (Martins et Yamaguchi, 1998).

Tableau 5: évolution de la demande en produits laitiers

Produits	Evolution de la demande Entre 1993 et 1994 (%)
Lait en poudre	269
Yaourts	213
Petits-suisses	168
Desserts gélifiés	131

Source : Bortoleto, 1998

On assiste à une généralisation de la consommation de lait UHT, qui présente de nombreux avantages pour le consommateur : l'achat n'a plus à être quotidien et la consommation n'implique pas l'ébullition préalable.

Tableau 6: évolution du type de lait consommé à l'échelle nationale

Année	UHT Millions de litres	Pasteurisé type C Millions de litres
1984	104	2773
1990	184	3655
1994	759	2305
1997	2350	2500

Source : Alves et Fernandes, 1998.

Finalement, comme pour l'ensemble des produits alimentaires (Cavallini, 1997), le plan Real s'est traduit dans le cas des produits laitiers par une situation paradoxale : forte croissance de la demande et forte baisse des prix.

CONCENTRATION INDUSTRIELLE

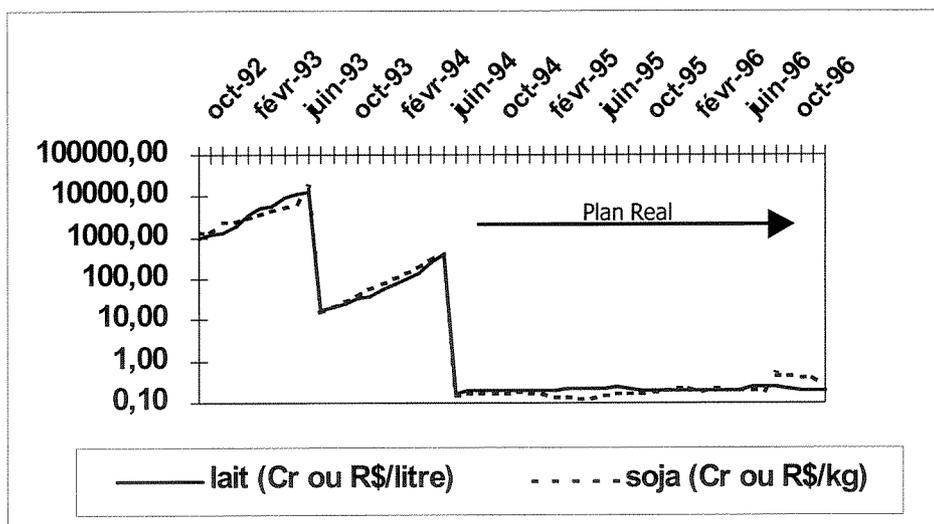
Dans le domaine industriel, on a assisté à une forte concentration : les 10 premières firmes actuelles des 1 200 recensées, reçoivent 53 % du lait national (Bortoleto, 1998). De nombreuses petites laiteries locales ont été rachetées par des firmes nationales ou transnationales telle la Parmalat, firme italienne installée au Brésil depuis la fin des années 80. Ce phénomène est lié à la nature du produit UHT dont le stockage, le transport et la distribution sont moins coûteux mais dont la préparation nécessite des équipements importants. De même, la distribution assurée jusque-là principalement par des épiceries de proximité est de plus en plus réalisée par les supermarchés.

Enfin cette demande et ces filières nouvelles s'accompagnent de normes de qualité plus élevées. La collecte en camion réfrigéré se généralise depuis 1997. Le lait n'arrive plus « chaud » aux postes de collectes, les producteurs doivent s'équiper de citernes réfrigérées.

Les conséquences au niveau local

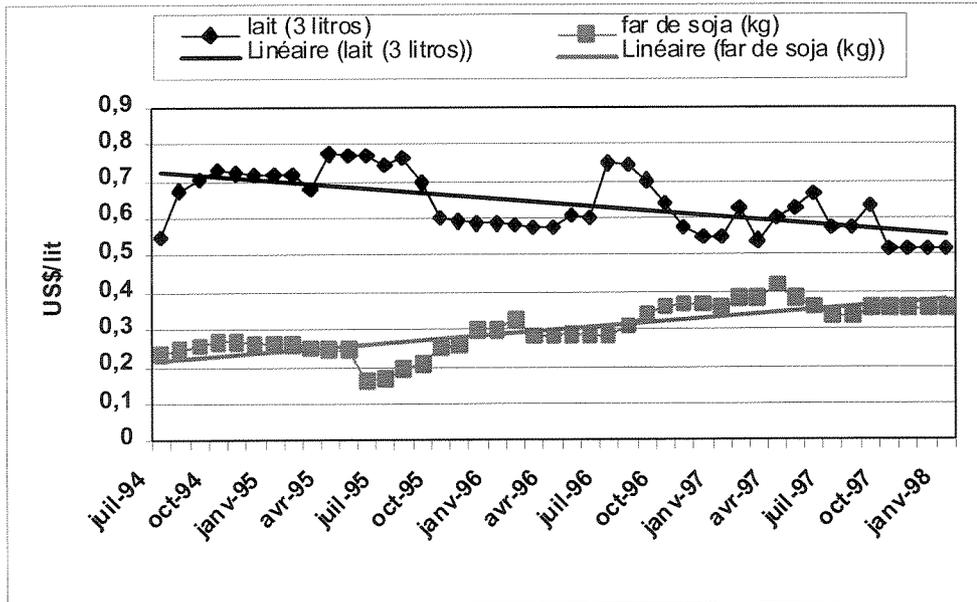
Au niveau de la commune de Silvânia, on a assisté, au-delà de la stabilisation des prix (graphique 2), à une dégradation du ciseau des prix auquel sont confrontés les producteurs : baisse tendancielle du prix des produits agricoles à partir de l'instauration du plan et augmentation simultanée du prix des intrants (graphique 2). Toute la période du plan Real se caractérise ainsi par une baisse régulière des marges brutes des producteurs de lait (graphique 3).

Graphique 1: stabilisation des prix suite au plan Real (échelle logarithmique).



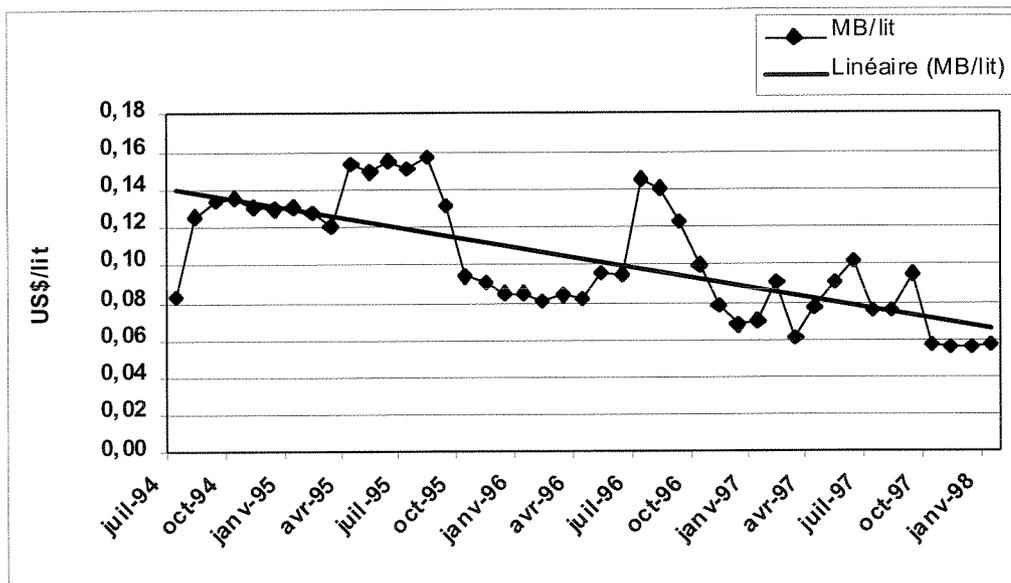
(Source : base de donnée EMBRAPA/CIRAD)

Graphique 2: évolution du ciseau des prix à la suite du plan Real



(Source : base de donnée EMBRAPA/CIRAD).

Graphique 3. Évolution de la marge brute par litre de lait dans le cas d'un système intensif.

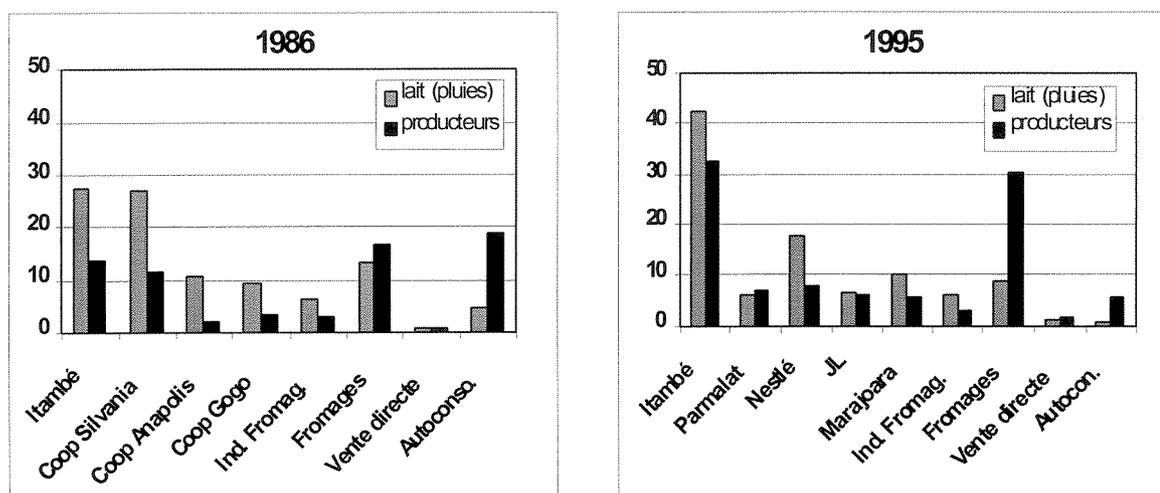


(Source : base de donnée EMBRAPA/CIRAD).

Concernant la commercialisation, on assiste effectivement à une concentration des industries à l'aval, avec la fermeture des différentes coopératives, notamment celle de Silvânia, qui au milieu des années 80 constituait avec Itambé le deuxième acheteur de la commune. Au milieu des années 90, on constate que

la plupart des petites coopératives régionales ont fermé et que les firmes multinationales se sont multipliées (Parmalat, Nestlé). En outre, Itambé demeure le seul gros acheteur et concentre plus de 40 % du lait et 30 % des producteurs.

Graphique 4: concentration des industries laitières à Silvânia



Source : Itambé.

Parallèlement à ces transformations du contexte économique national et régional, le contexte politique s'est profondément modifié au cours des années 90. L'agriculture familiale est désormais reconnue et même encouragée. Comme nous allons le voir, il s'agit bel et bien de transformations idéologiques, mais l'écho qu'elles ont reçu au niveau politique n'est probablement pas innocent. Le renforcement d'un secteur économique assurant la majeure partie de la production alimentaire du pays et capable, de par ses caractéristiques, de résister au contexte économique qui vient d'être présenté, apparaît tout à fait cohérent...

Une (re ?)découverte de l'agriculture familiale

Changement de paradigme scientifique

Depuis le début des années 90, une nouvelle tendance s'affirme en faveur de l'agriculture familiale dans les universités et les centres de recherche du pays. Les études et les séminaires touchant ce thème se sont multipliés au cours de cette décennie. Citons en particulier les travaux de Wilkinson (1986), de Veiga (1991) ou d'organisations non gouvernementales telles l'ASPTA (1994) qui s'efforcent de mettre en évidence le non-fondement de l'image jusque-là prédominante d'une agriculture archaïque et vouée à disparaître. Citons de même le 1^{er} séminaire du programme de recherche en agriculture familiale organisé en novembre 1995 à Petrolina ou le 8^e séminaire international de politique agricole organisé par l'université de Viçosa en 1996 et où l'agriculture familiale tenait une place centrale.

Pour Abramovay (1995), le tournant s'est opéré avec le changement de paramètres utilisés dans les travaux de recherche pour caractériser ce secteur agricole. La taille des établissements a été peu à peu abandonnée au profit de la nature de la main-d'œuvre. Cette évolution n'est pas sans conséquences car, comme le remarque cet auteur, le critère surface mettait en évidence au travers des statistiques nationales la disparition de cette « petite agriculture » au cours du temps. Ce qui renforçait la conviction générale de sa non-viabilité.

Il subsiste malgré tout un certain nombre d'équivoques. La principale étant désormais l'opposition « agriculture familiale » à « agriculture marchande » (voir notamment les travaux de Teixeira (1996) et la critique de Veiga (1996) à ce propos. Au-delà des questions sémantiques, cette confusion montre que le débat ne porte plus sur la question de l'efficacité économique de la « petite agriculture » mais sur la capacité des agriculteurs familiaux à s'insérer au marché.

Peu à peu, la multiplication de ces travaux a entraîné comme le rappelle Sautier (1998) une évolution de l'agriculteur familial, objet de recherches ponctuelles vers un objet de politiques de recherches. La création en 1993, au sein de l'EMBRAPA, d'un programme entièrement dédié à ce secteur, et seul programme de recherche échappant à la traditionnelle organisation par filière de production, le P09 est tout à fait révélatrice.

Une nouvelle orientation politique

Il est certain qu'un tel revirement de position est le fruit d'un travail de recherche important de la part de quelques chercheurs attaquant le « noyau dur » et de mouvements sociaux et syndicalistes qui ont peu à peu acquis un pouvoir de mobilisation et de négociation non négligeable. On peut cependant s'interroger sur l'influence du contexte général sur de tels changements.

En premier lieu, le processus de démocratisation amorcé avec la fin du gouvernement militaire en 1984 a, bien entendu, favorisé l'émergence de telles positions scientifiques ou militantes. Notons d'ailleurs que la seconde moitié des années 80 a été marquée par une multitude de revendications de la part de la société civile, citons notamment le mouvement « pelas direitas, yá² » vaste contestation populaire des modalités d'élection du président, la renaissance des partis de gauche comme le PT³, et du syndicalisme ouvrier avec la création de la CUT⁴ ou encore, dans le cadre agricole, la médiatisation croissante du MST déjà signalée.

² Mouvement pour les élections directes «immédiatement».

³ PT: Partido dos Trabalhadores, Parti des Travailleurs.

⁴ CUT: Central Unica dos Trabalhadores, centrale Unique des Travailleurs.

En second lieu, la fin de l'hyperinflation a mis un terme à la fonction d'immobilisation « sûre » de la terre, ce qui contribue probablement à un infléchissement des positions à l'encontre de la réforme agraire et du mode de production qu'elle sous-entend. Cette même fin de l'inflation s'appuie d'autre part sur un ensemble de mesures remettant complètement en cause l'efficacité du modèle de la grande propriété capitaliste exportatrice (fin des crédits, fin des protections et des subventions à l'exportation). Il est certain que dans ce contexte, l'agriculture familiale qui, de par ses caractéristiques, est à la fois capable de répondre à une augmentation de la demande en produits alimentaires et de supporter une certaine baisse des prix, présente une bonne compatibilité avec les nouvelles politiques économiques générales du pays.

Plus encore que l'arrivée de l'agriculture familiale sur la scène politique ce sont les moyens mis en oeuvre pour assurer son développement qu'il convient de souligner.

VALORISER LES ORGANISATIONS LOCALES

Pour le secteur agricole les transformations politiques se sont tout d'abord traduites par une prise en compte croissante de l'agriculture familiale. Mais dans un premier temps le terme n'était pas employé, les politiques visaient en premier lieu à soutenir les zones défavorisées, en particulier le Nord-est du pays. En d'autres termes, dans cette première phase, l'agriculture familiale n'est pas reconnue en tant que telle mais on considère que les «petits producteurs» ne sont pas nécessairement voués à disparaître. Un certain nombre de projets se mettent ainsi en place. Au-delà de leurs objectifs, ce sont les moyens mis en oeuvre qui sont nouveaux. Les démarches dites «participatives» sont privilégiées et pour faire émerger les demandes les associations de producteurs sont privilégiées. L'influence de grands bailleurs de fonds tels que la banque mondiale ou le PNUD⁵ a sans aucun doute joué un rôle dans cette orientation méthodologique, les organisations locales sont depuis quelques années considérées comme la clef d'un libéralisme «indolore». Contrairement aux décades précédentes où l'Etat définissait les objectifs et les moyens à mettre en oeuvre pour développer le pays, suivant une démarche autoritaire de haut en bas («top down») ce sont les processus inverses qui sont désormais privilégiés. Ces nouvelles démarches sont cohérentes par rapport au désengagement de l'Etat et à la réduction des dépenses publiques : les coûts d'élaboration des projets sont à la charge de la société civile. Pour reprendre un vocabulaire neo-institutionnel, on peut considérer que les coûts d'accès à l'information sont à la charge des agriculteurs eux-mêmes : à eux de dresser un état des lieux de leur commune, de leurs besoins et d'évaluer les investissements nécessaires. Les projets de développement

⁵ PNUD : Programme des Nations Unies pour le Développement

ne sont plus à la charge des organisations étatiques comme l'Emater mais des associations de producteurs qui transmettent l'information directement aux instances décisionnelles.

Citons par exemple le projet PAPP (Programa de Apoio ao Pequeno Produtor⁶) implanté à partir de 1985 dans le Nord-est. L'objectif général de ce programme était de «stimuler et induire le *Petit Producteur Rural* à s'organiser sous la forme associative, visant à augmenter le niveau de sa production, de sa productivité et de ses revenus». (SUDENE, 1986, in Costa et Ribeiro, 1999). Concrètement il s'agissait de fonds (issus de la Banque Mondiale) non remboursables destinés à des investissements explicitement identifiés, sollicités, planifiés et exécutés par les communautés rurales organisées en associations. Les différentes évaluations réalisées en 1990 tant par le gouvernement fédéral que la Banque Mondiale ont conclu à l'échec du projet qui n'avait pas abouti à diminuer le niveau général de pauvreté rurale (Costa et Ribeiro, 1999). Paradoxalement l'échec de ces projets pilotes n'a pas remis en question l'orientation générale consistant à assimiler la démocratie à une participation toujours plus importante de la société civile dans l'élaboration des programmes de développement.

Et en effet un nouveau tournant a été amorcé en mars 1995 avec l'annonce, au travers des principaux journaux nationaux, par le président de la république de la mise en place d'un programme national de renforcement de l'agriculture familiale. Ce qui devint réalité en juin 1996 avec le lancement du PRONAF. Comme au niveau de la recherche, il s'agit d'une évolution radicale puisque c'est une politique raisonnée en fonction d'un type de producteurs et non plus autour d'un produit ou d'une région comme c'était le cas jusque-là.

Ce programme met clairement en évidence la tendance actuelle du gouvernement à adapter les différents secteurs productifs à la fameuse «mondialisation» et une volonté de décentralisation des décisions politiques impliquant davantage la société civile. Il répond d'autre part aux nouvelles orientations de la Banque mondiale : développement durable, lutte contre la pauvreté, protection de l'environnement, renforcement de la citoyenneté et meilleure répartition des droits politiques et économiques

Ce programme assigne à l'agriculture familiale, les multiples fonctions que devra assumer l'agriculture dans le nouveau modèle de développement : production décentralisée de richesses, création d'emplois en secteur rural, réduction des flux migratoires vers les centres urbains, réduction des inégalités sociales et régionales, assurer l'autosuffisance alimentaire du pays tout en participant à sa compétitivité sur les marchés internationaux, préservation de l'environnement (PRONAF, 1996).

⁶ Programme d'Appui aux Petits Producteurs

Ce programme diagnostique les éléments suivants comme freins au développement de l'agriculture familiale (Pronaf, p 9) :

- des politiques publiques centralisées, ignorant les particularités agro-écologiques et socio-économiques régionales ;
- les terres utilisées souvent en quantités insuffisantes et situées dans des zones marginales ;
- le crédit rural, insuffisant, cher et très bureaucraté ;
- les techniques de production élaborées par les centres de recherche sont inadaptées ;
- les systèmes de vulgarisation agricole ne disposent pas des structures, des méthodes et surtout des moyens financiers suffisants pour toucher ce public ;
- le faible pouvoir de négociation des agriculteurs familiaux et leur dépendance vis-à-vis des intermédiaires dans la commercialisation de leurs produits ;
- la concurrence internationale, en particulier des pays industrialisés dont les produits alimentaires sont subventionnés ;
- le manque d'infrastructures de commercialisation à l'échelle municipale.

Face à ce constat, ce programme met en place les premières lignes de crédit spécifiques aux agriculteurs familiaux. Les fonds proviennent des exigibilités bancaires et du Fond d'assistance au travailleur (FAT). Le mode de garantie se base sur la caution solidaire, les termes de remboursement sont plus longs que ceux du marché et les intérêts inférieurs. L'originalité réside aussi dans les méthodes envisagées : c'est une nouvelle gestion du développement qui est proposée. Il s'agit de la « gestion sociale » basée sur le triptyque décentralisation/participation/parténariat. Il place le producteur au cœur du processus décisionnel et cherche à lui fournir un espace équivalent aux autres secteurs économiques dans les instances décisionnelles. C'est bel et bien un transfert de responsabilité du niveau fédéral au niveau municipal. Cette orientation suppose donc une capacité des producteurs familiaux à s'organiser pour faciliter leur intégration économique et sociale.

Ce programme présente cependant un certain nombre de limites. Du fait de la conduite des politiques agricoles brésiliennes, très centralisée et sous l'influence du corporatisme historiquement constitué des grands propriétaires, il est nécessaire que les agriculteurs familiaux se dotent d'interlocuteurs, légitimes et compétents capables d'avoir leur place dans les instances décisionnelles. Ce processus est en cours, les mouvements relatés précédemment en attestent, mais il est nécessaire que les organisations actuelles soient capables d'abandonner leur position de simple contestataire (logiquement acquise au cours de la dictature) pour une véritable participation aux décisions politiques (Abramovay, 1995).

Une telle politique doit en outre être extrêmement décentralisée. Ce qui encore une fois met directement en cause la capacité des organisations à mobiliser leur base dans la construction d'instruments adaptés à leurs propres besoins.

On note d'autre part une résistance des agents financiers trouvant que l'agriculture familiale demeure un secteur risqué. Bien que les banques obtiennent 1,3 point d'exigibilité pour chaque Real appliqué dans le programme, le peu de garantie exigée et le nombre élevé d'années de remboursement freinent leur engagement.

Enfin, une difficulté persiste quant à la définition de l'agriculture familiale. Sont considérés agriculteurs familiaux, les producteurs qui exploitent leur terre en tant que propriétaire, assentado, posseiro, arrendatario ou parceiro⁷, dont le revenu dépend au moins à 80 % des activités agricoles (y compris pêche et extractivisme), habitant sur la propriété et ne détenant pas de titre de propriété supérieur à quatre modules (soit 120 ha dans le cas du Goiás). Les coopératives et associations quant à elles doivent comprendre au moins 60 % d'agriculteurs familiaux dans leurs effectifs.

Cependant, l'élaboration de cette définition a mis en évidence toute l'ambiguïté de ce secteur familial qui tient aussi bien du minifundiste ou du travailleur sans terre et, à ce titre est représenté par le MST (jusqu'à 5 ha !) ou la CONTAG, que de l'employeur agricole représenté par la CNA. La lutte entre la CNA, dont les agents sont à court de financements, et la CONTAG, dont les agents en ont peu bénéficié, est révélatrice. La CONTAG a défendu la limite de un employé permanent dans la définition du statut « d'agriculteur familial », alors que la CNA, qui a gagné, voulait élever ce seuil à deux employés.

Les fonds alloués jusque-là montrent une forte hétérogénéité régionale : la région Sud ayant obtenu plus de 80 % des crédits alloués, alors que le Nord-est n'a reçu que 4,3 % et le Centre ouest 2 % (Sueli, 1998). Si une telle répartition apparaît contradictoire avec les objectifs fixés, elle est cependant, au moins en partie, le résultat des méthodes mises en place, la région Sud étant en effet celle où les organisations de producteurs familiaux sont les plus nombreuses (coopératives, coopératives de production et associations) et les plus anciennes. . Ainsi, si 380 communes répondent aux critères retenus pour pouvoir être bénéficiaires du PRONAF (population rurale plus importante que la population urbaine, production essentiellement « familiale », référencée dans la « carte de la faim » élaborée par le gouvernement) seules les communes disposant déjà d'organisations aptes à « transmettre les demandes spécifiques de la population rurale, réalisant l'articulation nécessaire entre la sphère publique et les intérêts de l'agriculture familiale de la commune » ont été retenus (PRONAF ? ? ?), dont Silvânia !

⁷ assentado: bénéficiaire de la réforme agraire; posseiro: occupant sans droit de propriété ; arrendatario: fermier ; parceiro: métayer.

MALGRE LEURS DIFFICULTES

Il est étonnant de constater que si d'un côté les changements politiques accordaient une place centrale aux organisations locales, les transformations économiques à l'oeuvre mettaient dans le même temps en péril les organisations déjà en place, en particulier les coopératives.

La baisse des prix agricoles et des sources de financement et le haut niveau des taux d'intérêts réels qui suivirent la chute de l'inflation ont amené ces institutions à des situations d'incapacité de paiements tant pour leurs propres dettes que pour celles de leurs associés. En outre les banques se désengagèrent et les coopératives devinrent endettées auprès de leurs fournisseurs. Nombre de coopératives se sont ainsi retrouvées en situation difficile ne pouvant plus se fournir en intrants ni investir.

Les coopératives ont alors cherché à résoudre leurs problèmes de flux de caisse en diversifiant leurs activités tant dans le domaine agricole qu'extra-agricole : poste à essence, supermarchés, commerce d'électroménager et de vêtements... De telles pratiques ajoutèrent des problèmes de gestion aux problèmes financiers (Bianco *et al*, 98). Les modes de gestion se sont souvent rapprochés des modèles classiques de firmes capitalistes, négligeant petit à petit les principes coopératifs tels que la redistribution des excédents de recettes. Nombreuses sont celles qui ont vu une forte diminution de leurs effectifs, essentiellement du à la sortie des petites exploitations (Medeiros, 98)

Compte-tenu de l'importance du secteur coopératif (1410 coopératives recensées par l'OCB en 97 assurant une part non négligeable de la commercialisation de produits tels que le coton-39%, le soja-30% ou le blé-63%) le gouvernement a pris un ensemble de mesures destinées à sortir ces organisations de l'impasse. Le programme RECOOP (Revitalização de Cooperativas Agropecuarias⁸) outre un rééchelonnement des dettes et de nouvelles normes de financements comporte de nouvelles normes de gestion («compatibles avec la compétitivité des marchés») et la mise en place d'une sélection des coopérateurs «viables». C'est donc une certaine remise en cause des principes de base de ces organisations, accélérant leur dérive capitaliste.

Même s'il touche des régions différentes, ces éléments sont importants : au-delà des aspects liés à la conjoncture macro-économique expliquant les difficultés du secteur coopératif au cours des années 90, des éléments structurels inhérents à ce type d'organisations se dégagent : la difficulté de gérer un public hétérogène et des activités diverses sur le long terme. Problèmes qui avaient toutes les chances de se reproduire dans les projets que le gouvernement mettait en place...

⁸ Revitalisation des Coopératives Agricoles

Les années 90 marquent donc un changement profond dans le contexte socio-politique brésilien. Ces transformations peuvent se résumer par le triptyque démocratisation-libéralisme-décentralisation. Au regard de la théorie de North, ces transformations directement issues de l'action de l'Etat (ou plus exactement de son désengagement) ont abouti à la mise en place d'un contexte extrêmement favorable aux changements : les variations de prix issues du libéralisme y incitaient, le régime démocratique permettait « d'exprimer son opinion à faible coût », la décentralisation en donnait les moyens.

En revanche, la question qui se pose est de savoir si les organisations locales ont la capacité de remplir les fonctions qu'on leur attribue désormais. La combinaison démocratie/libéralisme/désengagement de l'Etat suppose en effet que ces organisations sont capables de prendre en charge les coûts de transaction (coordination des producteurs, recherche et regroupement de l'information nécessaire à l'élaboration des projets de développement...) jusque là supportés par les organisations étatiques (les Ematers en particulier). Or, l'expérience des coopératives, à la même période laisse quelques doutes à ce sujet.

Notons enfin que si ces transformations macro-économiques ont eu un impact indéniable au niveau local, le local a joué un rôle non négligeable sur ces nouvelles orientations. Durant toute la première moitié des années 90, le projet a été le siège de nombreuses visites : producteurs d'autres régions, journalistes, chercheurs et politiciens. La commune de Silvânia a ainsi servi d'exemple à la mise en place du PRONAF. Le promoteur de ce projet Murilo Xavier Flores, président de l'EMBRAPA jusqu'en 1995, après avoir visité la commune, a fait appel aux chercheurs et techniciens du projet pour l'élaboration du PRONAF.

La commune de Silvânia, a donc eu une influence particulière, dont l'origine, au-delà des succès réels du projet qui seront présentés dans les chapitres suivants, est probablement à rechercher dans sa proximité avec la capitale Brasilia, centre décisionnel des politiques nationales.

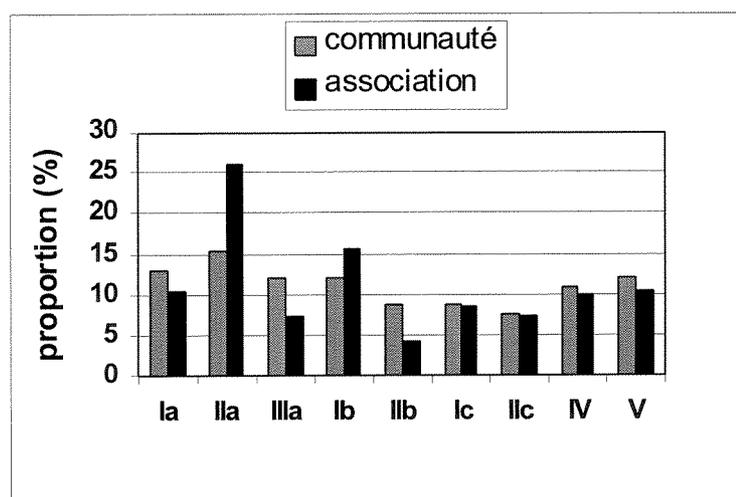
Chapitre II : du changement institutionnel au changement technique

Généralisation des associations

Les résultats rapides obtenus par les premières associations (accès au crédit), le renouvellement des financements FCO et le lancement du PRONAF ont suscité une vague de développement des associations tout au long des années 90. Alors que la commune ne comprenait que 4 associations totalisant à peine 60 exploitations à la fin des années 80, ces organisations étaient au nombre de 32 en 1999, regroupant plus de 600 exploitations familiales.

Ce mouvement touche l'ensemble des exploitations mais avec une participation particulièrement marquée des producteurs en phase de transition (type IIa suivant la typologie présentée dans la partie II chap. III). Ces derniers ont intérêt à s'insérer dans ces organisations et ils en ont les moyens : contrairement aux groupes IV et V, ils ne disposent pas de surfaces suffisantes pour conserver des systèmes extensifs, l'intensification et donc la capitalisation s'imposent ; et contrairement aux exploitants en situation de démarrage (Ia), ils disposent du minimum de moyens pour aborder un tel processus (l'élevage laitier est déjà présent, les cultures fourragères sont déjà pratiquées).

Graphique 5. Proportion des types dans les communautés et les associations.



Source : enquête CIRAD/EMBRAPA 1991.

Il est difficile d'évaluer le nombre total d'exploitations familiales présentes sur la commune, on peut seulement estimer à partir du recensement agricole de 1996 le nombre de propriétés de taille inférieure à 120 hectares à 1 530 (sur un total de 2 151). Les associations toucheraient donc plus du tiers des « petites exploitations ». Ce chiffre est probablement beaucoup plus élevé, nombreux étant les citoyens possédant quelques hectares en zone rurale mais correspondant davantage à une résidence secondaire qu'à une exploitation agricole.

Un processus de capitalisation rapide

Une entrée massive de capital

Les années 90 sont marquées par l'accès aux lignes de crédit pour investissements pour les exploitants familiaux. La rapide généralisation du mouvement associatif et la multiplication des fonds (FCO en 1989/1990 ; FCO en 1992/1993, FCO en 1996 et PRONAF en 1996/1997) se sont traduites par une entrée massive de capital dans la commune.

Les fonds de 1989/1990 sont difficiles à évaluer dans la mesure où ils ont été perçus en pleine période inflationniste. En revanche pour les financements suivants, convertis en Reais ou libérés après le début de ce plan monétaire, les chiffres sont facilement calculables.

Ainsi au cours des années 1992 et 1993, le FCO perçu par les exploitations familiales membres d'une association s'élève à 1 826 943 Reais, ce qui correspond à un endettement moyen par association (18 à l'époque) de 107 467 R\$, ce montant variant de 53 010 à 196 030 R\$.

En 1996, seulement 4 associations ont eu accès au crédit, recevant 199 348 R\$, soit un endettement moyen par association de 49 837 R\$. Enfin, le PRONAF libéré en 1997 et utilisé par 3 associations s'élève à 299 000 R\$, soit une moyenne de 99 667 R\$ par association. En réalité, les fonds perçus grâce à cette dernière ligne de crédit sont plus importants puisque les crédits individuels ont été contractés en dehors du cadre associatif. Les chiffres présentés ici ne concernent que les crédits collectifs.

Au total, 457 exploitations ont reçu des financements au cours de cette décennie. La dette moyenne par exploitation s'élève ainsi à 5 000 R\$.

Les nouveaux modes d'accès au crédit se différencient du système classique de crédit rural par la grande homogénéité de sa distribution où le critère surface n'est plus pris en compte comme le montre le tableau 7.

Tableau 7. Répartition des fonds perçus par catégories de surfaces.

Surface (ha)	Effectifs (%)	Sommes reçues (%)
<25	59,89	45,60
25-50	27,41	36,40
50-75	6,59	9,69
75-100	3,55	5,89
>100	2,54	2,39
Total	197 exploitations	1.439.689 R\$

Des investissements individuels et collectifs

Les crédits FCO ont été contractés au nom des associations. L'ensemble des associés se portant garant. Outre les biens obtenus grâce aux crédits, une caution foncière était exigée par les agents financiers. L'association devait ainsi recueillir l'accord d'un grand propriétaire (disposant de plus de 120 ha, associé ou non) se portant lui aussi garant pour l'association.

Le plus souvent (10 associations sur 22 enquêtées) cette garantie foncière a été offerte par un père de famille non associé mais dont les enfants en cours d'installation faisaient partie des associations. Les terres, non officiellement divisées, sont au nom du père, qui de cette façon, aide à l'installation de ses fils. Dans d'autres cas (7 associations), des producteurs disposant de surfaces importantes souhaitaient s'équiper d'un tracteur sans pour autant disposer de structures d'exploitations suffisantes pour rentabiliser seuls de tels investissements. Enfin, la location de garantie foncière s'est développée : le paiement pouvant se faire sous forme monétaire ou par un travail gratuit du tracteur de l'association chez le propriétaire garant au moment des récoltes (cas de 5 associations).

Les fonds ainsi collectés au nom de l'association ont été investis dans des biens collectifs : équipements (tracteurs, charrues, semoirs, épandeurs et ensileuses), des bâtiments (sièges d'association ; hangar de stockage, petites unités de transformation...) et des biens individuels (vaches, broyeurs et calcaire principalement). Pour les 9 associations pour lesquelles nous avons pu évaluer de façon détaillée le niveau d'endettement (annexe 8), 222 associés ont ainsi acquis collectivement 9 tracteurs équipés (ce qui représente 325 759 R\$ d'octobre 1995) et 5 hangars (36 047 R\$) et individuellement 974 vaches laitières (352 187 R\$), 4125 tonnes de calcaire (61 450 R\$) et 80 broyeurs (74 523 R\$).

Pour tous ces investissements, la transaction a été effectuée entre l'association et les agents financiers. L'association doit rembourser l'ensemble des prêts qu'ils aient été destinés à des investissements individuels ou collectifs. Pour les crédits individuels, le remboursement repose sur la caution solidaire. L'association évalue les capacités de chacun des membres à supporter les crédits individuels qu'il

demande : l'achat de vaches laitières est ainsi conditionné par la présence sur l'exploitation de surfaces suffisantes de pâturages cultivés et de cultures fourragères. Les remboursements annuels (effectués sur une période de 7 à 10 ans) reposent sur la pression du groupe, le non-paiement entraînant le nonaccès aux services de l'association : l'associé ne pouvant plus avoir accès au service de mécanisation collective par exemple. Dans les cas extrêmes, l'associé est exclu et les biens acquis sont repris par l'association qui les redistribue aux autres associés.

Ces nouvelles formes de garantie constituent le changement institutionnel clef des transformations des années 90. Elles reposent sur une diminution des coûts de transaction que les agents financiers refusaient de supporter. Compte tenu de la législation en vigueur, les banques ne pouvaient pas obtenir des garanties suffisantes. Tout prêt supposait donc une bonne connaissance des modes de production des exploitants, un suivi régulier de leur activité et une pression constante pour le paiement des annuités. L'originalité du système inauguré avec le FCO est le transfert de ces coûts de transaction aux associations. De plus, les informations circulent mieux, ne serait ce que par la proximité, au sein d'un groupe restreint de producteurs qu'entre chaque producteur et l'agent financier. Enfin, la pression du groupe de voisinage et le conditionnement des services de l'association au bon remboursement, constitue une garantie supplémentaire.

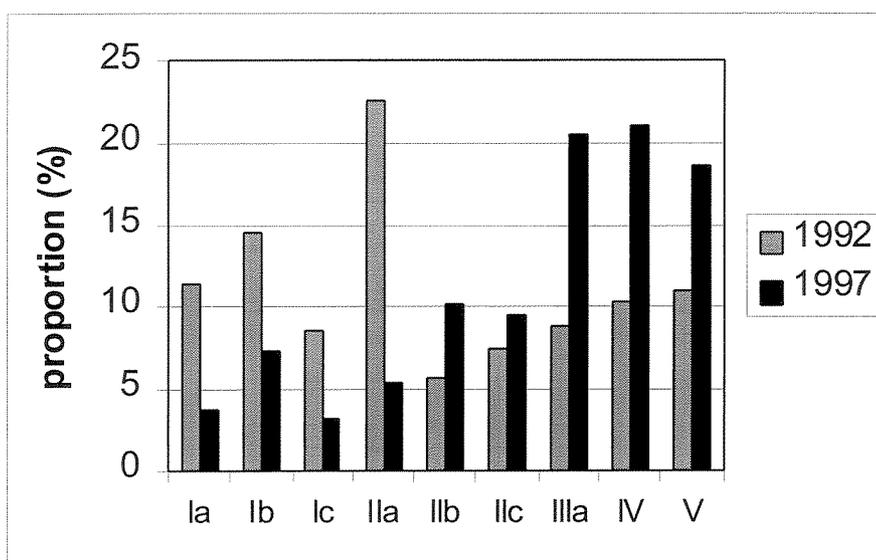
Dans le cas du PRONAF, les modes de garantie ont été modifiés. Seule la caution solidaire demeure : le cadre associatif et le grand propriétaire garant ne sont plus nécessaires. Un groupe de producteurs se porte mutuellement garants pour des investissements individuels ou collectifs. Cependant, cet assouplissement n'est pas le fruit d'un regain de confiance de la part des agents financiers mais le fruit de pressions politiques au niveau des instances décisionnelles de l'Etat. Les premiers crédits n'avaient pas été encore remboursés lors du lancement de ce programme et ces nouvelles normes proviennent avant tout des négociations menées par la CONTAG lors de l'élaboration du PRONAF.

Une nouvelle voie d'accumulation

Cette entrée massive de capitaux et les investissements qui en ont résulté ont profondément modifié la distribution des exploitations, le graphique 6 met ainsi en évidence la forte diminution des groupes les moins capitalisés (Ia, Ib, Ic et IIa) au profit des classes les mieux dotées (IIb, IIc, IIa, IV et V).

L'accès au crédit permet ainsi de sortir brutalement du cycle lent d'accumulation par croît naturel du troupeau. C'est une rupture dans la logique du cycle de vie sur laquelle se basait en grande partie la différenciation des exploitations jusque-là.

Graphique 6. Evolution de la proportion des différentes catégories d'exploitations.



source : enquêtes CIRAD/EMBRAPA ; PROINF et enquêtes personnelles.

Une forte intégration aux marchés amont et aval

Les unités de production familiales se sont profondément transformées au cours de ces dernières années. Elles se sont tout d'abord largement intégrées au marché, comme en atteste l'évolution du produit brut commercialisé par unité de travail et les quantités d'intrants investies à l'hectare (tableaux 8 et 9, proportion des exploitations du réseau exprimée en pourcentage).

Tableau 8. Evolution du produit brut commercialisé par unité de travail humain.

	Années		
	92/93	93/94	94/95
Prod. Brut Com. (US \$/UTH)	92/93	93/94	94/95
0 – 5000	92 %	84 %	72 %
5000 – 10000	8 %	16 %	20 %
10000 – 15000	0 %	0 %	4 %
20000 – 25000	0 %	0 %	4 %

(Source : base de données EMBRAPA/CIRAD)

Tableau 9. Evolution de la valeur des consommations intermédiaires investies à l'hectare.

	Années		
	92/93	93/94	94/95
Consommations Intermédiaires	92/93	93/94	94/95
0 – 100 (US \$/ha)	88 %	84 %	64 %
100 – 200 (US \$/ha)	12 %	12 %	24 %
200 – 300 (US \$/ha)	0 %	4 %	4 %
300 – 400 (US \$/ha)	0 %	0 %	8 %

(Source : base de données EMBRAPA/CIRAD).

D'autre part, cette insertion a changé de nature, elle est désormais largement le fait de la commercialisation de lait liquide. Alors qu'en 1992 à peine plus de la moitié des exploitants produisait du lait, cette activité est présente dans plus de 90 % des exploitations en 1998. Cette production est largement destinée à la commercialisation essentiellement sous forme liquide (84 % des producteurs de lait).

Tableau 10. Le développement de la production laitière.

	1992	1998
producteurs de lait	58,76%	90,55%
producteurs de lait uniquement pour leur autoconsommation	22,36%	11,00%
producteurs de lait transformant en fromage	33,54%	11,94%
vendeurs de lait liquide	47,83%	84,00%

(Source : 1992, enquête EMBRAPA/CIRAD – 1998, PROINF et enquêtes)

A l'inverse, le riz qui jusqu'au début des années 90 se rencontrait dans 70 % des exploitations et constituait souvent la principale activité commerciale, ne représente plus que 12 % des surfaces et n'est pratiqué que par 27 % des exploitations. Cette culture est désormais largement destinée à l'autoconsommation (67 % des exploitations qui la pratiquent, consomment la totalité de leur production).

Tableau 11. Une forte régression du riz.

	1992	1998
Producteurs de riz	70 %	27,45 %
Volumes de riz pour l'autoconsommation	20 %	66,67 %
Volumes de riz pour la vente	80 %	33,33 %

(Source : 1992, enquête EMBRAPA/CIRAD – 1998, PROINF et enquêtes)

Les ventes sont beaucoup limitées et destinées au commerce de proximité avec les voisins (17 % des exploitations) ou à des négociants (15 %). A l'inverse les achats se sont généralisés et touchent désormais 63 % des exploitations. La baisse constatée pour cette culture s'explique notamment par sa sensibilité au risque climatique (le « veranico »⁹). Le riz est désormais cultivé pour ses qualités de plante pionnière avant la mise en place de prairies artificielles.

⁹ veranico: courte période sèche fréquente en saison des pluies

A l'inverse la culture du maïs s'est accrue : elle couvre 55 % des surfaces labourées, se rencontre dans 87 % des exploitations et constitue désormais la seule culture dominante. Cette tendance correspond notamment à la fréquente utilisation de maïs ensilage comme fourrage de saison sèche, cette seule culture, absente en 1992 est présente dans 27 % des exploitations et couvre 19,5 % des surfaces.

Ces deux cultures sont avant tout destinées à l'intraconsommation. Le maïs grain est destiné au petit élevage (volailles et porcs) et il entre dans la composition du concentré d'alimentation pour les bovins laitiers. La consommation humaine ne touche que de faibles quantités. En revanche, les ventes de maïs grain se sont accrues puisqu'elles ne touchaient que 14 % des exploitations en 1992 et que 33 % des exploitants commercialisent une partie de leur production en 1998. Les ventes sont réalisées auprès des voisins dans la plupart des cas (24,5 %) ou plus rarement auprès de négociants (8,5 %). Parallèlement, les achats de maïs grain se sont largement développés et sont réalisés par plus de 40 % des exploitations. Ces achats relèvent aussi bien de situations conjoncturelles que structurelles. Les situations conjoncturelles correspondent aux producteurs venant d'acquérir quelques têtes de bovins et ne disposant pas encore des moyens (main-d'œuvre ou capital) pour produire leur propre maïs, il peut aussi s'agir de cas de mauvaises récoltes. Les situations structurelles correspondent aux producteurs ayant délibérément choisi de ne pas planter de maïs, préférant s'approvisionner sur le marché. Cette stratégie présente l'avantage de libérer la main-d'œuvre (notamment pour l'élevage), des surfaces (généralement utilisées pour la production d'ensilage ou la mise en place de prairies artificielles) et surtout de permettre une meilleure répartition des dépenses au cours de l'année (la culture implique une sortie de trésorerie importante en début de campagne alors que les achats peuvent être réalisés mensuellement). Le maïs ensilage pour sa part est rarement vendu (9 % des producteurs commercialisent une partie de leur production) ou acheté (8 % des cas).

Les cultures secondaires ont, elles aussi, régressé, le haricot ne se rencontrant plus que dans 13 % des exploitations et le manioc dans 28 % des cas. Le haricot a véritablement disparu de la plupart des exploitations et est désormais acheté (79 % des exploitations) mais le manioc est en réalité toujours présent sur de petites parcelles du jardin familial (les achats de farines ou de tubercules ne touchent que 15 % des exploitations). Cette culture a surtout perdu sa vocation commerciale. Les cultures éventuelles enfin, ont légèrement régressé. Le café a pratiquement disparu et fait l'objet d'achats dans la plupart des exploitations.

Tableau 12. Evolution des assolements.

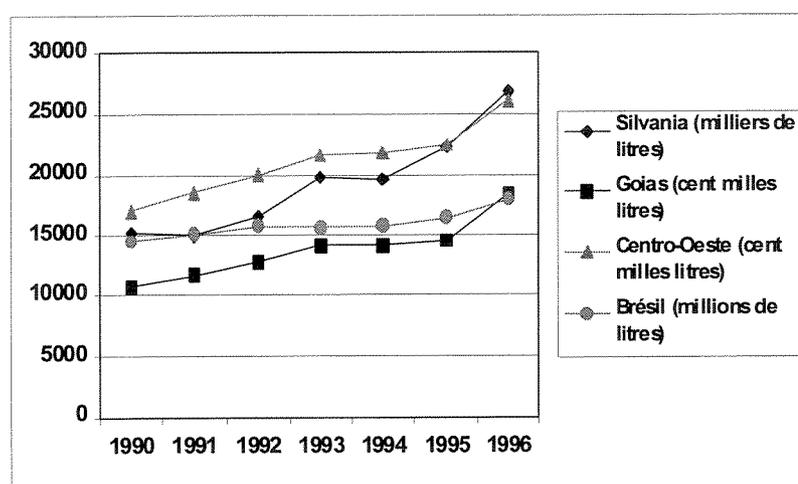
	1992		1998	
	% des surfaces	% des prod	% des surfaces	% des prod
riz	43	70	12	26
maïs	42	86	55	87
haricot	—	20	5	13
manioc	—	40	5	28
cultures diverses	2	15	2,5	9,5

(Source : 1992, enquête EMBRAPA/CIRAD – 1998, PROINF et enquêtes).

Une forte intensification de la production laitière

Les investissements réalisés ont largement porté sur l'intensification laitière, conséquence des normes d'application du FCO (les crédits étant avant tout destinés à cette activité), des conditions du marché et des projets des exploitants. Le graphique 7 montre ainsi que la production laitière de la commune a augmenté de plus de 75 % au cours de la seule période 1990/1996, croissance supérieure aux évolutions régionales et nationales.

Graphique 7. Evolution de la production laitière.



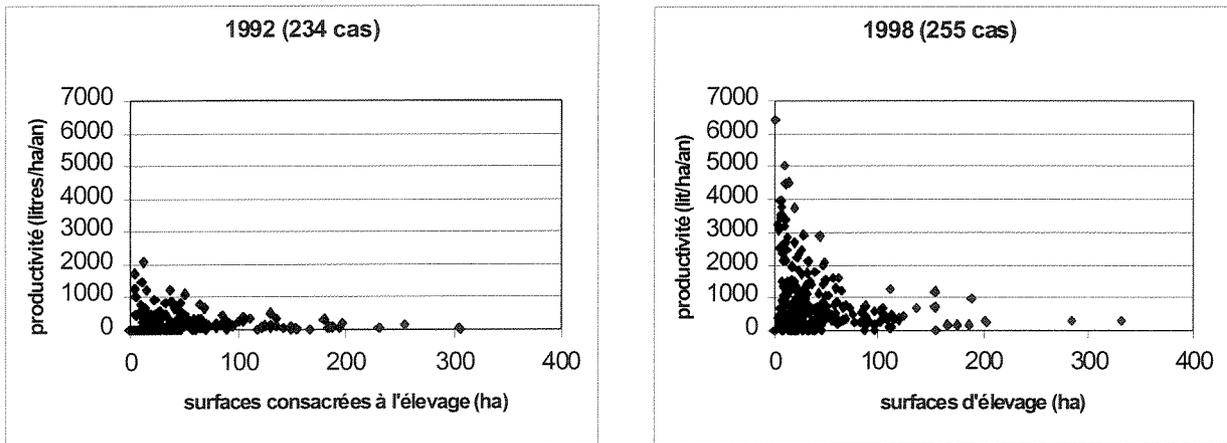
(Source : IBGE)

Au début des années 90, l'activité laitière était basée sur des systèmes d'élevage extensifs : troupeaux rustiques à vocation mixte, dont l'alimentation se basait essentiellement sur des pâturages naturels et un éventuel complément d'alimentation en saison sèche. Les systèmes techniques étaient peu différenciés et les niveaux de productivité par tête et par hectare faibles comme le montre la distribution des exploitations. Les investissements réalisés, amélioration génétique et généralisation de la supplémentation de l'alimentation en saison sèche, ont permis des gains de productivité rapides pour au moins une partie des exploitations comme le montre le graphique 8.

Ainsi alors que les performances laitières ne dépassaient que rarement les 2 000 litres par an et par hectare (soit une production de 5 litres par tête et par jour à raison d'une charge de 1 UGB/ha) au début de la décennie, plus du tiers des exploitations dépasse désormais ce seuil atteignant même une productivité de 5 000 litres.

Cet accroissement de la productivité est avant tout le fruit d'une augmentation de la productivité par tête. Le réseau de fermes de référence, qui bien que portant sur un échantillon limité de 25 exploitations, offre l'avantage de pouvoir comparer les performances de ces mêmes exploitations au cours de la période de changement rapide. Le tableau 13 met ainsi en évidence la forte croissance de la productivité des troupeaux entre les campagnes 1992/1993 et 1994/1995.

Graphique 8. Evolution de la productivité des systèmes d'élevage laitier.



(Source : 1992, enquête EMBRAPA/CIRAD – 1998, PROINF et enquêtes).

Tableau 13. Evolution de la productivité moyenne (litres/jour/vache en production) dans le réseau de fermes de référence entre 1992 et 1994.

Productivité	Années		
	1992	1993	1994
0-3	52 %	28 %	16 %
3-6	40 %	60 %	64 %
6-9	4 %	4 %	12 %
9-12	0 %	4 %	8 %
12-15	4 %	4 %	0 %
Total	100 %	100 %	100 %

Une évolution aussi rapide ne concerne qu'une partie des unités de production, on constate notamment que les exploitations disposant de surfaces importantes (plus de 50 hectares consacrés à l'élevage) n'ont pas modifié leurs systèmes techniques. Les changements techniques ne semblent avoir affecté qu'une partie des exploitations disposant de surfaces restreintes.

Des changements techniques radicaux

Au niveau des systèmes de culture : mécanisation et substitution de la main-d'œuvre

GENERALISATION DE LA MECANISATION

La première transformation technique permise par les investissements collectifs réalisés a été la rapide mécanisation des principales opérations culturales. Jusqu'à la fin des années 80, la plupart des exploitants familiaux n'avaient qu'un accès limité aux services de mécanisation. Quelques grands

propriétaires (principalement les exploitations de cultures mécanisées installées sur les plateaux) assuraient ce type de prestations. Les prix horaires et surtout les coûts de transactions étaient élevés. Le nombre limité de tracteurs impliquait de rechercher un prestataire de service sur de grandes distances (les propriétaires de tracteurs de Engenho Velho montaient jusqu'à la région de Rio dos Patos par exemple). Les longues distances à parcourir au regard de la taille limitée des parcelles à travailler se traduisaient soit par un refus de la part du prestataire soit par le paiement des frais de transport par les producteurs.

La disponibilité de tracteurs collectifs au sein des associations a permis la pratique de tarifs horaires plus abordables (ne dépassant en général pas la moitié du prix du marché) et des coûts de transactions beaucoup plus faibles. Les associés n'ont plus à rechercher un prestataire de service mais seulement à effectuer une demande auprès de l'association. En outre, les frais de déplacements jusqu'à la parcelle sont en général pris en charge par l'association. Le rôle des associations dans ce domaine est donc similaire à celui qu'elles ont assuré pour l'accès au crédit : elles prennent en charge des coûts de transaction jusque-là trop élevés pour les producteurs individuels. Dans ce deuxième cas, leur rôle est de coordonner les diverses demandes des membres et de prendre en charge les coûts liés au transport du matériel.

La mécanisation des opérations culturales s'est très vite généralisée, comme le montre l'évolution des itinéraires techniques du maïs.

L'enquête réalisée en 1991 avait permis d'identifier 6 itinéraires techniques différents pour la culture du maïs grain.

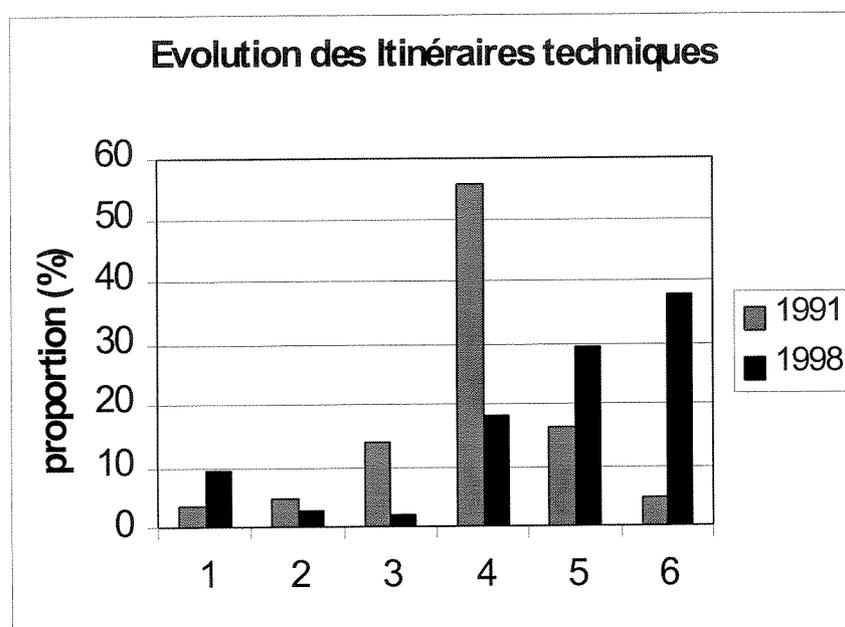
Tableau 14. Itinéraires techniques du maïs.

	IT1	IT2	IT3	IT4	IT5	IT6
Préparation du sol	Manuelle	Manuelle	Tracteur	tracteur	tracteur	tracteur
Semis	Manuel	Manuel	Manuel	manuel	T. animale	Tracteur
Fumure de fond	non	Oui	Non	oui	oui	Oui
doses d'engrais (kg/ha)	0	Moy=33 m=14, M=53	0	moy=86 m=16, M=450	moy=130 m=5 M=460	moy=141 m=25, M=208
Type de sarclage	manuel	Manuel	Manuel ou T. animale	manuel ou traction animale	manuel ou traction animale	manuel ou traction animale
Nombre de sarclages	2	2	1 à 3	1 à 3	1 à 4	1 ou 2
Récolte	Manuelle	Manuelle	Manuelle	manuelle	manuelle	Manuelle
Jours de travail à l'hectare	54	56	39	25	23	18
Heures de tracteurs à l'hectare	à 0	0	2 à 4	2 à 4	2 à 4	4 à 8

(Source : Bonnal *et al.* 1992)

A l'époque, l'itinéraire 4 était, de loin, le plus répandu. Il constituait un compromis entre l'économie de main-d'œuvre permise par la mécanisation et le coût de ce type de pratique. Le recours au tracteur se limitait donc à la préparation du sol. La mécanisation de cette opération devenait indispensable car dans la plupart des parcelles, défrichées de longue date, la pression des adventices ne permettait plus la préparation manuelle du sol. En 1998, on constate que ce sont les itinéraires 5 et 6, faisant largement appel à la mécanisation qui prédominent nettement.

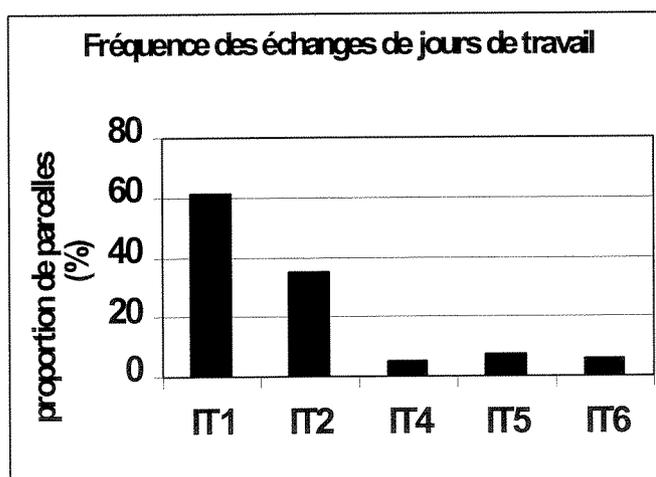
Graphique 9. Généralisation de la mécanisation de la culture du maïs.



(Source : 1992, enquête EMBRAPA/CIRAD – 1998, PROINF et enquêtes).

Avec la mécanisation, le travail familial consacré aux cultures est plus réduit et le recours aux échanges de jours et aux chantiers collectifs (mutirão) est de moins en moins fréquent.

Chaque itinéraire technique comporte des périodes de pointes de travail où les opérations doivent être réalisées en un court laps de temps (le semis en particulier), la main-d'œuvre familiale est alors insuffisante et le recours aux échanges s'impose. La mécanisation supprime cette contrainte et dès l'itinéraire 4, ces échanges deviennent plus rares.



(source : base de données EMBRAPA/CIRAD (335 parcelles).

UNE FORTE CROISSANCE DES RENDEMENTS

Au-delà des économies de main-d'œuvre, la mécanisation des opérations culturales et du semis en particulier, a aussi permis l'utilisation de semences améliorées et un plus grand recours à la fertilisation chimique. Cet ensemble de changements techniques a contribué à la croissance des rendements des parcelles de maïs grain. Les données les plus fiables ne portent cependant que sur un échantillon restreint (les 25 fermes de références) et ne permettent que d'estimer grossièrement cette tendance.

Tableau 15. Croissance des rendements du maïs.

		IT1	IT2	IT3	IT4	IT5	IT6
1992/93	nb individus	1	3	4	9	12	5
	rendements moy (kg/ha)	450	3190	1100	1930	3010	2175
1994/95	nb individus	0	0	1	9	5	14
	rendements moy (kg/ha)	-	-	1770	3400	5300	3700

(source :Affholder, 1995).

Au niveau des systèmes d'élevage : une intensification en travail

Le processus de capitalisation décrit précédemment a entraîné une modification brutale des troupeaux, désormais composés de races croisées (Gir/Holstein) ou pures (Holstein) aux performances laitières supérieures.

Ces animaux présentent une rusticité bien plus faible que les races « traditionnelles » (ils sont notamment plus sensibles à la saison sèche) et les systèmes d'alimentation ont dû être rapidement adaptés.

Cette adaptation a nécessité l'amélioration des pâturages d'une part, l'intensification des systèmes fourragers d'autre part.

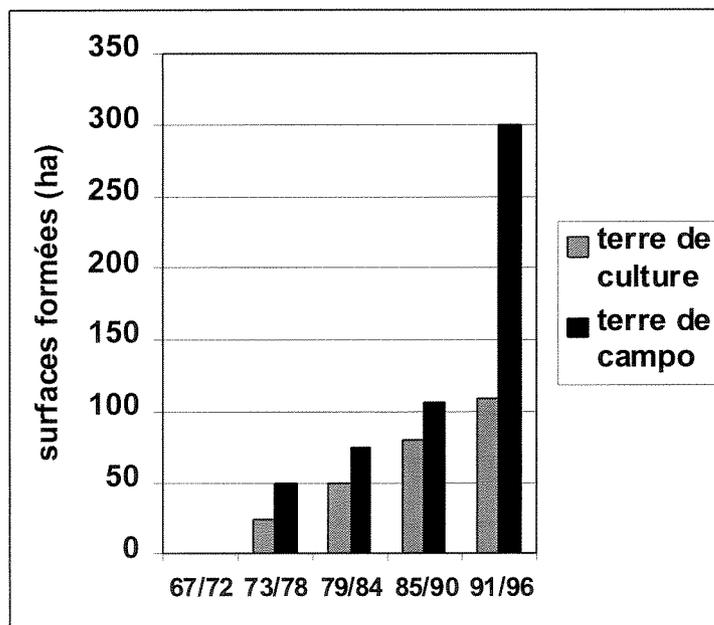
LA GENERALISATION DES PATURAGES ARTIFICIELS

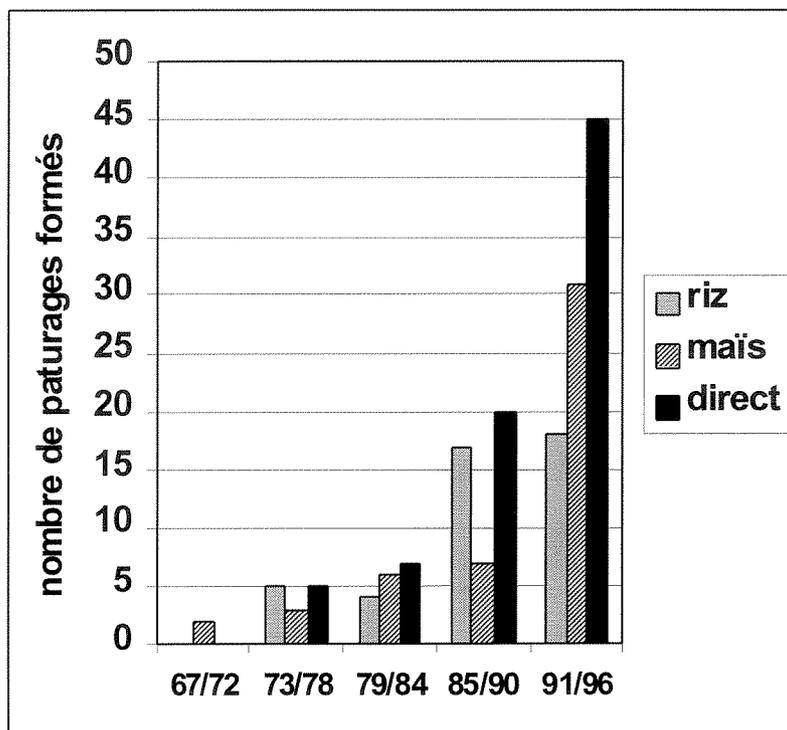
Les pâturages naturels qui ne fournissent qu'une quantité limitée de biomasse (1 500 à 3 500 kg de matière sèche par hectare selon Kornelius *et al.*, 1988) et les pâturages cultivés traditionnels (Jaragua et Meloso) ont ainsi été peu à peu remplacés par l'Andropogon (*Andropogon gayanus*) et surtout le Brachiaria (*Brachiaria brizantha*) qui, avec une production annuelle, de 4 à 6 tonnes à l'hectare et une meilleure résistance à la sécheresse autorisent des charges jusqu'à 6 fois supérieures aux prairies naturelles des Cerrados (soit 1 à 1,2 UA/ha). L'implantation de ces prairies artificielles s'est brutalement accélérée au cours des dix dernières années, en particulier sur les terres de campo (graphique 10).

Une telle évolution n'a été possible que par l'accès au crédit d'une part, qui a permis de financer les investissements en calcaire nécessaire et par le regroupement des producteurs pour l'achat de cet intrant. Les fournisseurs de calcaire les plus proches sont basés à Pirenópolis, située à une centaine de kilomètres de Silvânia. L'acquisition de cet intrant était jusque-là impossible pour les exploitants familiaux qui, compte tenu de leurs surfaces constituent individuellement une demande insuffisante pour justifier le déplacement d'un camion du site producteur jusqu'à l'exploitation. En d'autres termes, le coût de transaction était tel qu'il empêchait toute transaction. En se regroupant les producteurs ont pu motiver le déplacement des camions jusqu'aux associations. Le coût du transport reste cependant élevé puisqu'il représente la moitié du coût total de ce type d'investissement : une tonne de calcaire coûte (prix 1998) 10 R\$ et son fret 10 R\$.

Afin de compenser le coût d'implantation d'une prairie, les producteurs commencent en général par implanter un cycle de riz, culture pionnière supportant l'acidité des sols de campo et ne nécessitant pas de chaulage. Ce premier cycle permet de compenser les frais engagés dans le déboisement et le labour de la parcelle. La seconde année le chaulage est réalisé et un cycle de maïs est implanté en même temps que les semences de pâturage. Le maïs permet ainsi de compenser les frais de chaulage, de préparation du sol et de semis. Cependant la rapidité d'acquisition des troupeaux laitiers a souvent obligé les producteurs à accroître rapidement leurs surfaces en pâturage et à réaliser un semis « direct » de prairie, c'est-à-dire sans culture préalable de riz et/ou de maïs (graphique 10).

Graphique 10. Généralisation des pâturages cultivés.





Source : Affholder-Figuié, 1998 (enquête sur 50 exploitations, non publié).

L'EMERGENCE DE NOUVEAUX SYSTEMES D'ALIMENTATION

Les animaux acquis après les financements du FCO impliquent une alimentation suffisante au moins en saison sèche. La fourniture de fourrages est nécessaire pour conserver le troupeau et maintenir la production laitière.

Les systèmes d'alimentation se sont diversifiés au cours de cette période, suivant l'importance de l'activité laitière, les performances du troupeau et la main-d'œuvre disponible, différentes options sont possibles.

La variabilité porte en premier lieu sur la durée du traitement, souvent limité aux quatre mois les plus secs de l'année (juillet à octobre) où les pâturages ne fournissent plus une biomasse suffisante, la durée du traitement peut en réalité varier de 0 à 12 mois.

Le type d'aliments apportés est aussi variable. Le concentré d'alimentation est généralement le même : mélange de farine de maïs (2/3) et de farine de soja (1/3), il peut être élaboré par le producteur lui-même (la farine de soja étant achetée) ou acheté déjà prêt dans le commerce.

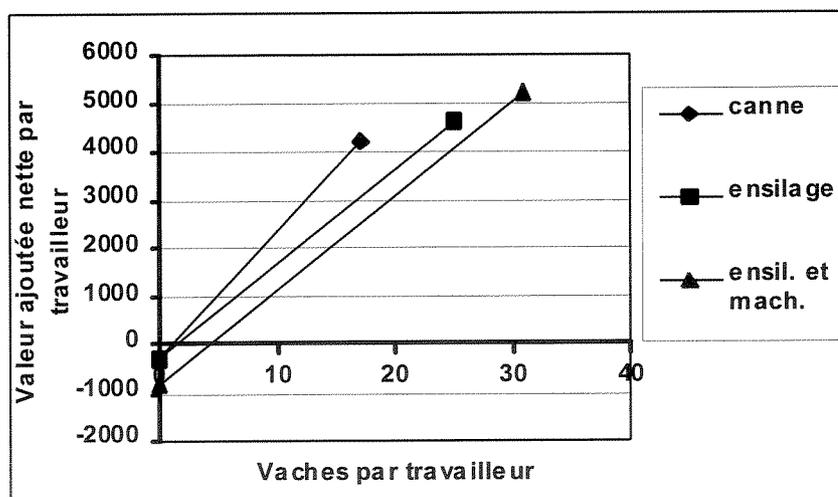
La ration de base en revanche est extrêmement variable. Les trois fourrages principaux sont le napier (*Pennisetum purpureum*), la canne et l'ensilage de maïs, ils sont utilisés séparément ou combinés. Le principal critère de choix étant la disponibilité en main-d'œuvre. Alors que l'ensilage est prêt à être distribué et nécessite peu de travail (selon nos données d'enquête, on peut estimer à moins d'une demi-heure de travail par jour pour alimenter 20 vaches en saison sèche), la canne et le napier supposent un travail quotidien de coupe, de transport, de broyage et de distribution (2 heures par jour pour 20 vaches à raison de 20 à 30 kg par tête).

En revanche et pour cette même raison, la canne comme le napier ne peuvent être implantés loin de la maison et des mangeoires. Par ailleurs, le coût de production de l'ensilage est nettement supérieur, en particulier du fait du recours à la mécanisation. (8 à 10 heures à l'hectare suivant les données d'enquête) et s'élève à 18 Reais la tonne (prix 1998). Le coût de production de la canne en revanche peut être considéré comme nul, les plants n'étant pas achetés, la mise en culture ne s'effectuant que tous les 5 à 10 ans et la fertilisation se limitant généralement à l'apport de fumier.

En outre, la canne nécessite des surfaces plus réduites que l'ensilage, les rendements étant de l'ordre de 55 tonnes pour la canne et de 35 pour l'ensilage. Un hectare suffit pour alimenter 10 vaches pendant 6 mois alors qu'une surface de 2 hectares est nécessaire dans le cas de l'ensilage.

Le graphique 11 montre ainsi les limites techniques de chaque système. Nous avons ici comparé les systèmes d'élevage de trois producteurs : le premier utilisant exclusivement de la canne pour alimenter son troupeau durant 6 mois de l'année, le second n'utilisant que de l'ensilage, le troisième utilisant de l'ensilage et ayant investi dans une machine à traire (quelques producteurs ont réalisé cet investissement au cours de l'année 1997). Le système canne se distingue par une valeur ajoutée nette supérieure pour un même nombre de têtes, en revanche il ne permet pas de dépasser le seuil des 15 têtes par travailleur. Le système ensilage, en revanche plus coûteux, permet d'atteindre 25 vaches par travailleur et même 30 s'il est couplé à la traite mécanique.

Graphique 11. Performances des différents systèmes d'alimentation.



(Source : enquêtes ; prix 1997).

Nous sommes donc désormais conduit à distinguer 5 types de systèmes fourragers que nous présentons schématiquement dans la figure 4.

Les critères retenus portent sur la nature de l'alimentation au cours des deux saisons : saison sèche et saison des pluies et sur la variabilité de cette alimentation suivant les différentes catégories d'animaux : les vaches en production d'une part, le reste du troupeau (génisses, vaches non productives) d'autre part.

- Le système 1 (système sans supplémentation) correspond à une alimentation entièrement assurée par les pâturages. Les animaux ne reçoivent aucun complément en saison sèche
- Le système 2 (système avec supplémentation faible) se distingue du précédent par la distribution d'une ration de base aux vaches en production durant 2 à 4 mois de saison sèche. Ce complément est généralement constitué d'un mélange de canne et de napier fourni à raison de 10 à 15 kg par tête. Aucun concentré d'alimentation n'est fourni et seuls les animaux en phase productive sont traités. Ce système fourrager vise avant tout à assurer la survie du troupeau au cours des mois les plus secs plutôt qu'à maintenir le niveau de production laitière.
- Le système 3 (système de supplémentation à base de canne) : la ration de base se constitue d'un mélange de canne et de napier (le premier fourrage étant généralement prédominant) fourni avec un concentré d'alimentation (mélange de farine de maïs grain et de farine de soja) aux vaches productives durant 4 à 6 mois de saison sèche. Le reste du troupeau reste aux pâturages durant toute l'année. La distribution de concentré reste cependant limitée (moins de 3 kg/UA/jour).
- Le système 4 (système intensif à base de canne) se distingue du précédent par des quantités de concentré d'alimentation supérieures (plus de 3 kg/UA/jour) et l'utilisation éventuelle de pâturages rotatifs en saison des pluies pour les animaux en phase productive.
- Le système 5 (système de supplémentation à base d'ensilage) est proche du système 4 en ce qui concerne sa durée et les quantités de fourrages et de concentrés qui sont distribués. En revanche, la ration de base est principalement constituée d'ensilage. La canne et le napier sont cependant conservés et sont utilisés en début (pour ne pas entamer le silo tout de suite) ou en fin de saison sèche (lorsque le silo est épuisé et que les pluies tardent). Les producteurs cherchent à minimiser la charge de travail constituée par la distribution des fourrages sans pour autant avoir à supporter des coûts d'alimentation trop élevés, la quantité d'ensilage est donc toujours calculée au plus juste et les fourrages « traditionnels » servent à ajuster le système.
- Le système 6 (système intensif à base d'ensilage) est le plus intensif, il est caractéristique des exploitations les plus productives. Les vaches productives ne pâturent pas durant la saison sèche, elles

restent près des mangeoires et toute leur alimentation est distribuée : ensilage (plus de 20 kg par tête et par jour) et concentré (plus de 3 kg par tête et par jour). Le traitement dépasse fréquemment la seule saison sèche et peut même être maintenu tout au long de l'année. Pendant la période sèche, le bétail non productif reçoit aussi en plus des pâturages, une supplémentation à base de canne et/ ou de napier et dans quelques rares cas, un concentré d'alimentation.

Figure 1. Les différents systèmes fourragers actuels¹⁰.

Le système 1 (système sans supplémentation) :

	PLUIES/SECHE
VP/RT	

Le système 2 (système avec supplémentation faible) :

	PLUIES	SECHE
VP		canne/ napier
RT		

Le système 3 (système de supplémentation à base de canne) :

	PLUIES	SECHE
VP		canne/ napier concentré (<3 kg)
RT		

Le système 4 (système intensif à base de canne) :

	PLUIES	SECHE
VP		Canne/napier Concentré (>3kg)
RT		

¹⁰ PLUIE: saison des pluies ; SECHE: saison sèche ; VP: Vaches en Production ; RT: Reste du Troupeau.

La teinte des cases de chacun des tableaux traduit le niveau de participation des pâturages dans l'alimentation des animaux concernés (plus une case est sombre plus les pâturages participant à l'alimentation du troupeau).

Le système 5 (système de supplémentation à base d'ensilage) :

	PLUIES	SECHE
VP		ensilage et concentré (<3kg)
RT		

Le système 6 (système intensif à base d'ensilage) :

	PLUIES	SECHE
x lots de VP	RO ou ensilage (concentré)	Ensilage et concentré
x lots du RT		canne/napier concentré

Comme nous l'avons vu, le choix pour l'un ou l'autre des systèmes relève de la disponibilité en main-d'œuvre, elle-même dépendante du nombre de têtes que chaque travailleur est amené à traiter durant la saison sèche. Ce choix tient aussi compte de la qualité génétique et des performances laitières du troupeau. La fourniture de concentré d'alimentation en particulier est dépendante de la productivité des animaux (la norme étant de 1 kg de concentré pour 3 litres de lait produit). Chaque système d'alimentation correspond ainsi à un niveau de productivité du bétail.

Tableau 16. Productivité quotidienne moyenne (litres/jour/vache productive) suivant les systèmes d'alimentation.

Système d'alimentation	Productivité moyenne
1	2,8
2	4,3
3	5,85
4	7,27
5	10,6

(Source : base de donnée EMBRAPA/CIRAD.)

La généralisation de la supplémentation en saison sèche a eu pour conséquence de transformer la saisonnalité de la production laitière. Alors qu'au début de la décennie, la faible disponibilité de biomasse en saison sèche conduisait à une forte baisse de la production laitière à cette période, nombre de producteurs arrêtant de commercialiser le lait à cette saison, ne vendant que du fromage ou arrêtant simplement la traite, la production de saison sèche actuelle égale ou surpasse la production de saison des pluies dans la plupart des exploitations. Le tableau 17, montre ainsi que l'augmentation de la productivité est synonyme d'inversion de la saisonnalité de la production. Il s'agit d'une adaptation extrêmement

rapide aux incitations du marché et à la généralisation des quotas laitiers dans les systèmes de fixation des prix.

Tableau 17. Saisonnalité de la production suivant les niveaux de productivité (litres/jour/vache en production).

Productivité	Proportion de lait produit en saison sèche (%)				
	0-25	25-50	50-75	75-100	Total
0-3	0 %	69 %	29 %	1 %	100 %
3-6	0 %	52 %	48 %	0 %	100 %
6-9	0 %	47 %	53 %	0 %	100 %
9-12	7 %	29 %	64 %	0 %	100 %
12-15	0 %	36 %	64 %	0 %	100 %
15-18	0 %	40 %	60 %	0 %	100 %
18-21	0 %	0 %	100 %	0 %	100 %
Total	0 %	53 %	46 %	0 %	100 %

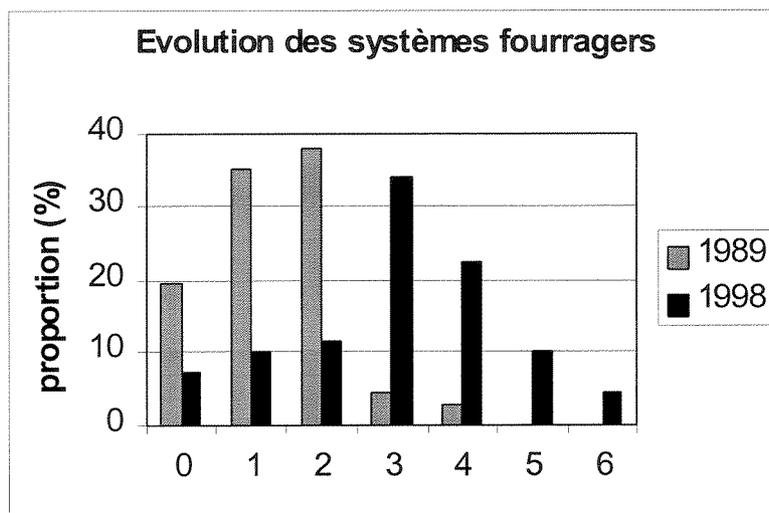
(Source : Pronaf.)

Les systèmes d'élevage et les modes d'alimentation en particulier se sont donc profondément transformés au cours de la décennie 90. L'évolution des proportions des différents systèmes d'alimentation entre 1989 et 1998 met ainsi en évidence l'ampleur de ces changements techniques (graphique 12).

A la fin des années 80, une part importante (20 %) des exploitations ne disposaient pas de bovins (système que nous avons appelé 0). Parmi les exploitations où cet atelier était présent, plus du tiers n'assurait aucune supplémentation en saison sèche (système 1 : 35 %) enfin la distribution de concentré d'alimentation n'était pratiquée que par une minorité de producteurs (systèmes 3 et 4 : moins de 10 %). Le mode d'alimentation le plus répandu à l'époque était un apport de canne et/ou de napier pendant 2 à 4 mois de saison sèche avec un complément éventuel sous forme d'épis de maïs (système 2). Moins de 10 ans après, outre la généralisation de l'atelier bovin dans les exploitations (le système 0 ne correspond plus qu'à 7 % des exploitations), la supplémentation est devenue pratiquement générale (plus de 80 % des exploitations). La distribution de concentré d'alimentation est courante (plus de 60 % des exploitations se trouvant dans les systèmes 3, 4, 5 et 6) et l'ensilage, pratiquement absent à la période précédente est désormais pratiqué par au moins 15 % des exploitations. Notons que cette pratique de l'ensilage est plus répandue que ce qui peut apparaître au travers de ces données. En effet, cette classification se base sur les quantités fournies : à partir du système 5 et 6 les quantités d'ensilage distribuées sont nettement supérieures aux quantités de canne et ou de napier ; cependant l'ensilage peut aussi se rencontrer ponctuellement dans les exploitations classées ici dans les systèmes 3 et 4. Le recours

à ce fourrage est notamment fréquent dans les exploitations qui commencent une activité laitière, les surfaces en pâturage artificiel, en canne et napier n'étant pas encore suffisantes ou disponibles, l'ensilage est alors produit ou acheté comme solution de dépannage.

Graphique 12. Transformation des systèmes fourragers.



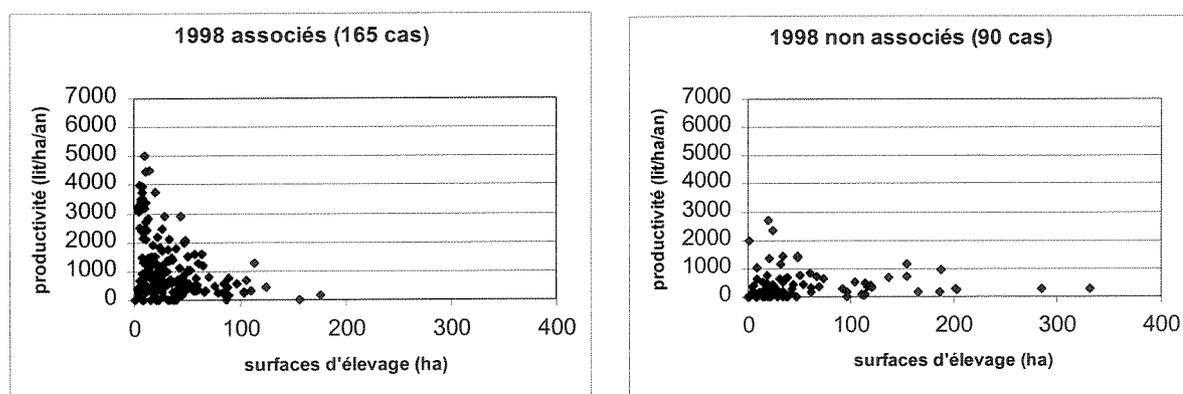
(Source : 1992, enquête EMBRAPA/CIRAD – 1998, PROINF et enquêtes).

De nouveaux modes de différenciation des exploitations

La distinction associés/non associés

Fruit de l'accès au crédit, ces changements techniques nous obligent à distinguer désormais les exploitations ayant participé au mouvement associatif des exploitations restées en marge de ces nouvelles organisations. On constate que ces dernières présentent la même distribution que celles rencontrées au début des années 90. Les systèmes d'élevage restent extensifs et le volume de la production laitière reste donc dépendant du nombre de têtes et des surfaces disponibles. Les transformations constatées au cours du temps se retrouvent ainsi aujourd'hui dans l'espace selon les zones de la commune et la densité d'associations.

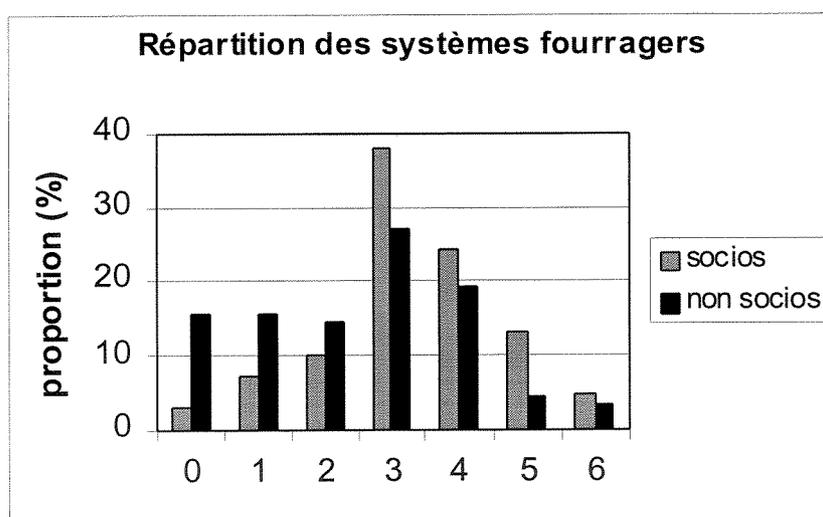
Graphique 13. Performances des troupeaux chez les associés et les non associés.



(Source : enquête EMBRAPA/CIRAD 1991, PROINF 1998 et enquêtes)

Comme pour l'évaluation des niveaux d'intensification, nous sommes amené à distinguer, pour les systèmes fourragers et les itinéraires techniques, le cas des producteurs associés et des producteurs non-associés. Ici encore, ces deux groupes présentent des caractéristiques différentes. Les proportions des trois premiers systèmes (sans bovin, sans supplémentation et sans utilisation de concentrés) sont nettement plus importantes parmi les non associés. En revanche les « nouveaux » systèmes sont largement représentés dans le groupe des associés. Le recours à l'ensilage en particulier est plus fréquent dans ce second groupe.

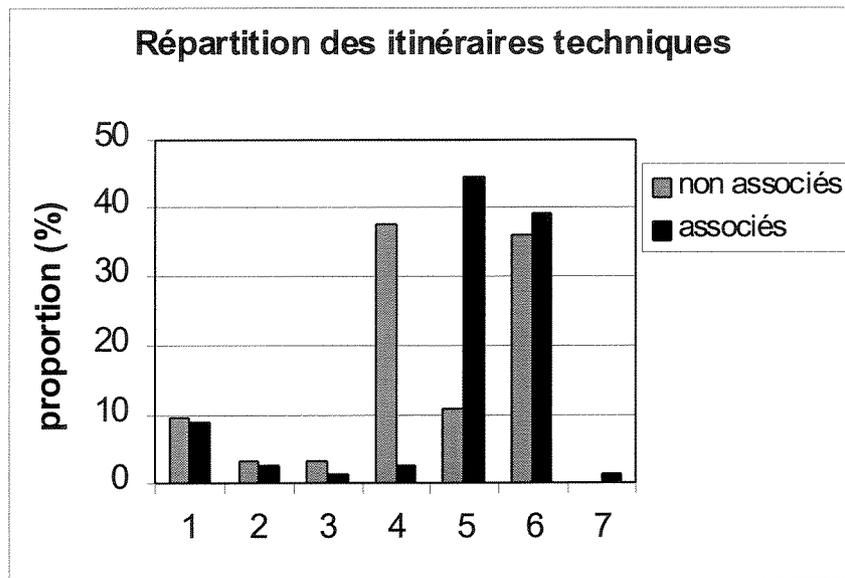
Graphique 14. Les systèmes fourragers des associés et de non associés.



(Source : PROINF et enquêtes)

Pour les itinéraires techniques du maïs, on note une plus forte proportion d'itinéraire 4 dans le cas des producteurs non associés : comme dans la situation du début des années 90, c'est une façon de minimiser le coût de la mécanisation qui se limite à la préparation du sol, les autres opérations, en particulier le semis étant réalisé avec la traction animale.

Graphique 15. Proportion des itinéraires en 1998.

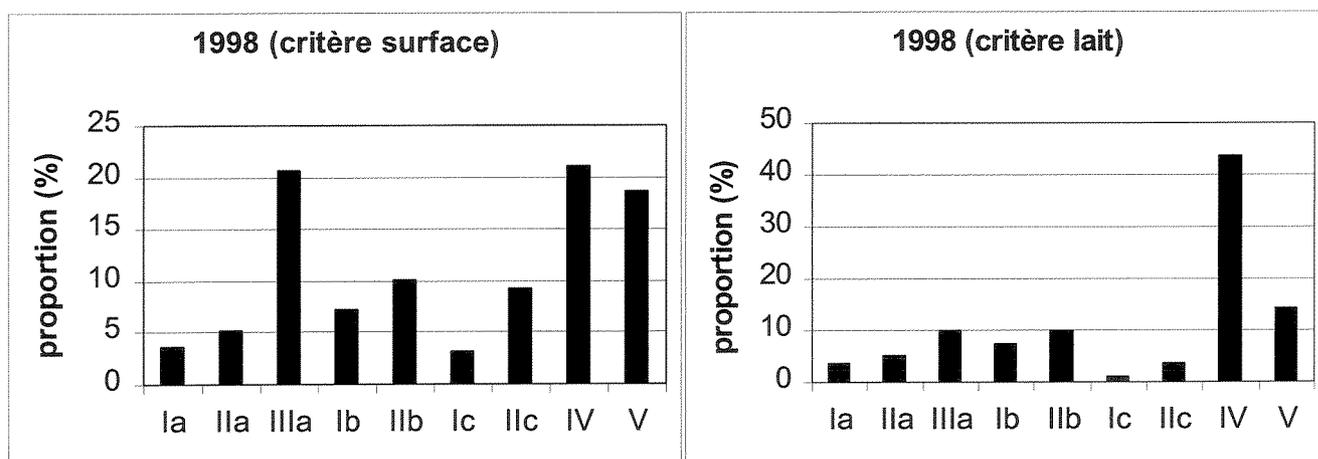


(Source : PROINF et enquêtes).

Inadéquation de la typologie

Ces changements techniques ont abouti à une modification des modes de différenciation des exploitations et à l'inadéquation des critères retenus pour la typologie réalisée au début des années 90. Ainsi comme nous l'avons vu, la production laitière était jusque-là conditionnée par la disponibilité en terre et par le nombre de tête de bétail. Désormais, ces trois critères ne sont plus synonymes et perdent de leur pertinence pour différencier les exploitations. Ainsi en adoptant les critères d'affectation par les types définis en 1992, pour classer les exploitations en 1998, on obtient des résultats forts différents selon qu'on utilise la disponibilité en terre ou la production laitière (graphique 16).

Graphique 16. Une production laitière indépendante de la disponibilité foncière.



En d'autres termes, la disponibilité en terre n'est plus le conditionnant des volumes de lait produits. Le processus d'intensification qui a principalement touché les exploitations peu dotées en terre et disposant d'un troupeau relativement faible permet désormais à ces dernières d'atteindre des volumes de production jusque-là réservés aux exploitations de tailles supérieures.

De la diversité structurelle vers la diversité fonctionnelle

LA VARIABILITE FONCTIONNELLE

Ces changements techniques intervenus dans une partie des exploitations modifient la nature de la différenciation entre les unités de production : désormais celle-ci relève moins des structures que du fonctionnement des systèmes de production. Les tableaux 18 et 19 (réalisés à partir de l'enquête PROINF de 1997 : 201 enquêtes dont 121 exploitables pour cette classification ; les chiffres entre parenthèses correspondent au nombre d'exploitations par catégorie) montrent ainsi la diversité du degré d'intensification et de spécialisation (mesuré par la part du lait dans le produit brut, PB) selon les surfaces et le capital disponibles.

Tableau 18. Niveau moyen de spécialisation (% du PB) selon le niveau de productivité.

Productivité (litres/ha/an)	Surface/UTH (ha)		
	0-10	10-20	>20
0-2000	55,44 % (53)	60,21 % (25)	58,60 % (13)
2000-4000	67,27 % (17)	69,62 % (5)	-
4000-6000	72,65 % (8)	-	-

(Source : PROINF, 1997).

Le tableau 19 met en évidence l'effet de la disponibilité en terre (mesuré par la surface par travailleur) sur le niveau d'intensification (mesuré par la productivité laitière à l'hectare) et de spécialisation (mesuré par la part du lait dans le produit brut total de l'exploitation). Les systèmes les plus intensifs et les plus spécialisés se rencontrent ainsi parmi les exploitations disposant de moins de 10 hectares par travailleurs. L'intensification diminue lorsque la surface disponible augmente. Enfin, la spécialisation s'accroît avec la surface disponible dans un premier temps puis décroît : au-delà de 20 hectares, les producteurs peuvent mettre en place de grandes cultures commerciales de soja ou de maïs.

Tableau 19. Niveau moyen de productivité (lit/ha/an) selon le niveau de capital.

capital/UTH (R\$)	Surface/UTH (ha)				
	0-5	5-10	10-15	15-20	>20
0-1000	1535 (35)	865 (17)	514 (3)	573 (1)	177 (2)
1000-2000	3528 (6)	1907 (15)	787 (7)	1040 (4)	531 (5)
2000-3000	3508 (1)	2729 (4)	1068 (5)	1616 (2)	358 (2)
>3000			1937 (4)	1379 (4)	693 (4)

(Source : PROINF, 1997)

DIVERSITE DES SYSTEMES DE PRODUCTION

L'ensemble des transformations qui se sont opérées au cours de la dernière décennie a conduit à une différenciation des exploitations fondée désormais au moins autant sur des variables fonctionnelles que structurelles. En d'autres termes, la variabilité actuelle des exploitations relève de variables technico-économiques telles que le degré de spécialisation ou le niveau d'intensification de l'activité laitière.

Nous avons donc classé les exploitations actuelles suivant le type de système de production qu'elles mettent en œuvre.

L'analyse historique nous permet dans un premier temps de distinguer quatre grands groupes distincts :

- les petites exploitations familiales issues de l'installation de métayers, de minifundistes ou d'exploitations familiales ayant décapitalisé, ne possédant pas de troupeau bovin, groupe désigné par les abréviations SV (Sans Vaches) dans la suite de l'exposé ;
- les petites exploitations familiales décapitalisées, issues de trajectoires historiques similaires au groupe précédent mais ayant acquis quelques têtes au travers de la production « a meia » ou de l'accès récent au

crédit ; le lait n'en est qu'à un stade initial et les activités agricoles, de transformation ou de vente de main-d'œuvre sont encore importantes ;

– les exploitations familiales capitalisées issues de la division des grands domaines ou de la reproduction des exploitations familiales marchandes ayant eu accès au crédit ; l'élevage laitier constitue l'activité principale mais son degré d'intensification dépend de la disponibilité en terre.

Partant de ces hypothèses et de quatre variables (disponibilité en terre et en capital, degré d'intensification de l'atelier laitier et niveau de spécialisation du système de production), la méthode de la classification ascendante hiérarchique nous a permis de distinguer les groupes suivants :

ED : système Extensif Décapitalisé

EDC : système Extensif Diversifié Capitalisé.

ESC : système Extensif Spécialisé Capitalisé

IDC : système Intensif Diversifié Capitalisé

ISC : système Intensif Spécialisé Capitalisé

SV : Système sans Elevage Bovin (SANS Vaches)

Tableau 20. Principales caractéristiques des systèmes de production.

	ED	EDC	ESC	IDC	ISC	SV
Surface moyenne	12,47	41,69	50,24	15,77	14,05	12,49
Productivité moyenne	720,46	579,71	745,37	2904,52	3216,58	0,00
Spécialisation moyenne	32,05	34,19	74,15	34,78	70,42	0,00
Capital moyen	1419,43	5350,61	4980,78	4698,76	4090,84	1001,35
Nombre de cas	38,00	30,00	37,00	18,00	49,00	16,00
Proportion (%)	20,21	15,96	19,68	9,57	26,06	8,51

	ED	EDC	ESC	IDC	ISC	SV
Surface max.	45	122	117,09	38	39,4	29,5
Productivité max.	1828,98	1146,39	1597,93	5402	6832,05	0
Spécialisation max.	83,7803	49,3443	108,115	48,7177	102,732	0
Capital max.	2591,07	9987,78	13939,5	11390,7	11318,8	2203,7

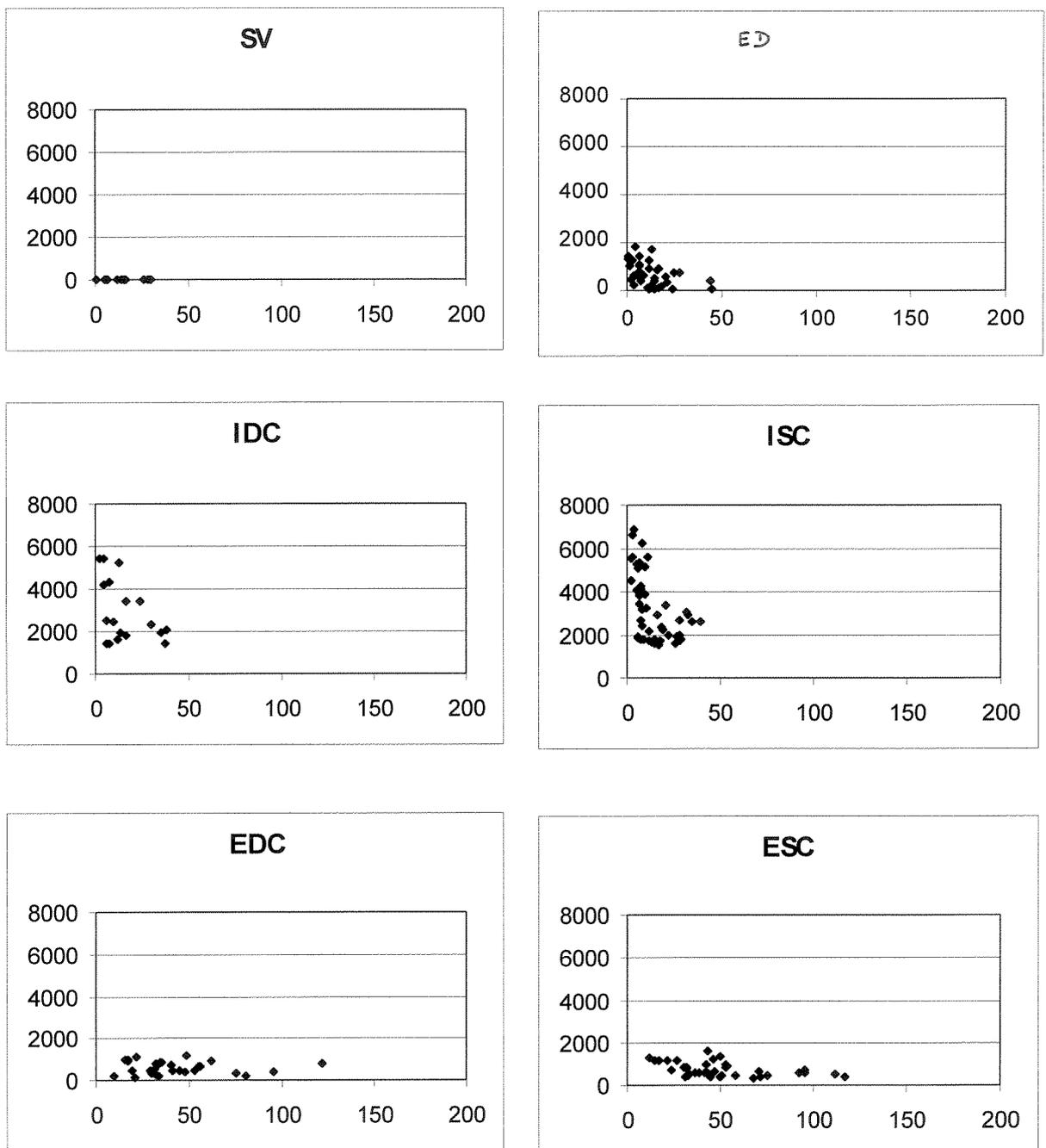
	ED	EDC	ESC	IDC	ISC	SV
Surface min.	0,5	9,55	12,06	2,5	2,5	0,56
Productivité min.	36,1111	85,8824	298,603	1401,94	1502,94	0
Spécialisation min	0	6,15548	51,9316	0	48,2048	0
Capital min	388,884	1961,55	2378,63	1614,55	1814,1	0

Cette classification fait apparaître un type de système de production absent des analyses précédentes : le système spécialisé intensif, groupe de producteurs disposant de faibles surfaces mais ayant une bonne disponibilité en capital, acquise au moins en partie par les différents services offerts par les organisations modernes (accès au crédit et mécanisation principalement). On constate, également, que ce groupe est aujourd'hui pratiquement absent en dehors du cadre associatif. Le groupe des producteurs non associés se caractérisant par une forte proportion d'exploitations sans élevage bovin et une part importante d'exploitations pratiquant un élevage extensif similaire à celui qui se rencontrait au début des années 90.

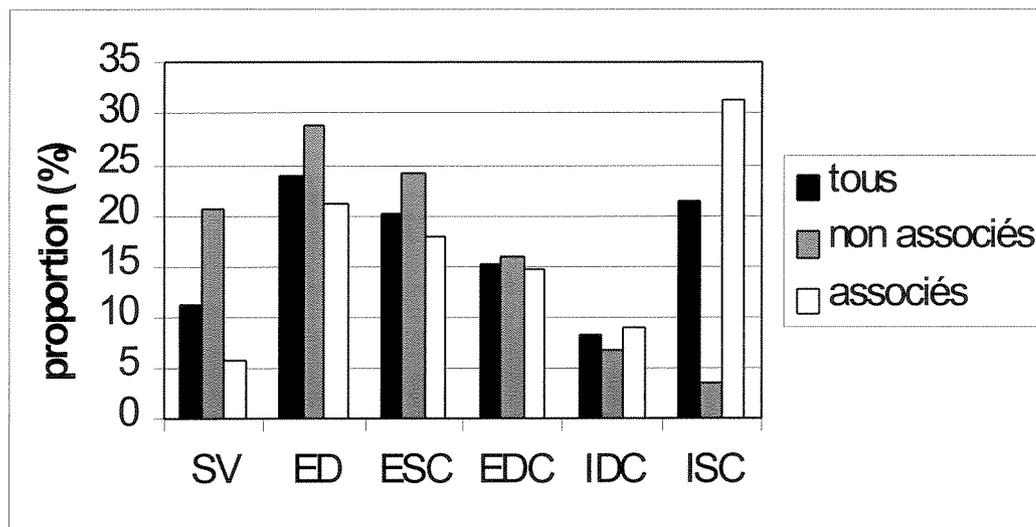
Graphique 17 : distribution des systèmes de production

Distribution des types de systèmes de production

Abscisses: surfaces consacrées à l'élevage (ha) - Ordonnées : productivité (litres de lait/ha/an)



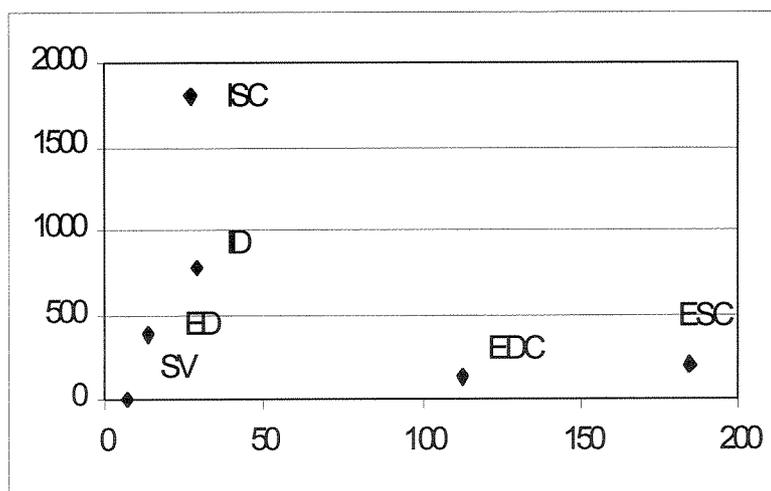
Graphique 18. Répartition des associés et des non-associés par type de système de production.



(Source : PROINF et enquêtes).

Comme dans toute typologie, la diversité intra-type est importante ; aussi plutôt que de chercher à réaliser une description exhaustive de la diversité des situations, nous avons basé l'analyse des modes de productions sur des cas réels issus d'enquêtes. Les 6 cas présentés ici, ont été choisis pour leur représentativité vis-à-vis fonctionnement du système de production qu'ils mettent en œuvre. Nous nous sommes limités aux exploitations pouvant être considérées comme « archétypiques » des situations observées. Les exploitations en situation de transition (acquisition de bovins en cours d'année par exemple), ou rencontrant des difficultés spécifiques (récente décapitalisation suite à un problème de santé...) ne sont donc pas retenues pour illustrer chaque type. Ces études de cas visent à mettre en évidence les caractéristiques structurelles et non pas conjoncturelles de chaque groupe.

Graphique 19. Position des études de cas.



(Abscisses : surfaces consacrées à l'élevage (ha).

Ordonnées: productivité (litres de lait/ha/an)

Tableau 21. Principales caractéristiques des études de cas.

	SV	ED	IDC	ISC	ESC	EDC
surface élevage (ha)	7	13,9	29	27,28	185	112,5
Main-d'œuvre familiale (UTH)	3,75	2,75	2,75	2,75	1,5	2
productivité (lit/ha/an)	0	380	782	1800	206	128
spécialisation	0	17	49	65	67	8
capital fixe	182,6	715,2	4188,6	4737,4	3307,4	6177,8
coût de production (US \$ 1995/litre)	0	0,05	0,08	0,1	0,06	0,076

(Source : base de données CIRAD/EMBRAPA et enquêtes)

A partir de ces différents cas, nous présenterons les principales caractéristiques technico-économiques du système de production qu'ils représentent : la logique qu'ils sous-entendent (c'est-à-dire la cohérence entre les contraintes et les choix), leurs performances (la rémunération de la main-d'œuvre familiale qu'ils permettent) et leurs limites (leurs domaines d'existence).

Ces différents cas serviront de support à la suite de l'analyse, en particulier pour comprendre les relations et le degré de dépendance que chaque type d'exploitation entretient avec les différentes institutions.

Nous les présentons ci-dessous ainsi qu'au travers des graphiques de l'annexe 5. Pour chaque système, nous avons représenté le calendrier de la production laitière et l'évolution du nombre de vaches en production au cours de l'année, le calendrier d'alimentation du troupeau (le système fourrager destiné à couvrir les besoins alimentaires du troupeau en saison sèche étant au cœur des systèmes de production), le calendrier de travail et un modèle économique simple du système¹¹.

Système cultures vivrières-petit élevage (SV: Sans vache)

Ce type de système se caractérise par une disponibilité en terre très faible (10,5 hectares), un niveau de capital très bas (essentiellement outillage manuel et bâtiments rudimentaires totalisant un amortissement annuel de 80 Reais par UTH).

Les activités agricoles se limitent à la production d'aliments de base pour la consommation familiale (riz et/ou manioc et petit élevage de volaille et éventuellement de porcs). Des pâturages naturels sont disponibles mais en l'absence de bétail, ils sont inutilisés. La grande majorité du travail familial est consacrée à la vente de main-d'œuvre, activité qui en l'absence de capital et de bétail reste la plus

¹¹Pour l'exposé détaillé du mode de représentation choisi, voir annexe 9.

rentable. Si l'on considère le salaire minimum comme un minimum vital (hypothèse raisonnable...), on constate que les capacités d'investissement sont nulles.

L'issue probable pour ce type de producteur est la formation de pâturages et la culture de plantes fourragères afin de pouvoir obtenir une ou deux têtes et d'aborder un processus d'accumulation. Cependant, ces investissements (labour au tracteur, achat des semences et du calcaire) sont hors de portée.

L'acquisition de bétail peut se faire au travers de l'association mais ce type de producteurs n'a pas nécessairement accès à ce type d'institution :

- s'il ne possède pas les documents de la terre qu'il occupe (cas fréquent pour cette catégorie d'agriculteur : la vente de bétail destinée à payer les frais notariaux étant impossible) ;
- s'il ne dispose pas de pâturages formés, il ne peut à priori pas obtenir de bétail ;
- si les parcelles sont trop éloignées ou trop petites, le tracteur de l'association ne vient pas facilement y travailler.

Ces producteurs font donc plutôt appel aux institutions « traditionnelles » que sont les cultures et l'élevage « a meia ». Leur seul atout étant leur force de travail et le peu de pâturages inutilisés, ils trouvent par le biais de ce type d'institution une complémentarité avec les producteurs pour lesquels ces deux facteurs font défaut.

Système extensif décapitalisé¹² (ED)

Ce système est assez proche du précédent de par la disponibilité en terre et en capital. En revanche, le producteur a hérité de quelques têtes de bétail et entretient donc un petit troupeau. Il dispose de quelques pâturages artificiels et de cultures fourragères. Le bétail s'est accru (en quantité et en qualité) avec les investissements permis par les récentes lignes de crédit.

Le système de production est diversifié : production commerciale de lait, culture vivrière de riz, vente des surplus de maïs, petit élevage et transformation (notamment en fromage). La valeur ajoutée obtenue par UTH reste faible mais le recours à la vente de main-d'œuvre est très réduit par rapport au cas précédent.

L'élevage bovin est extensif : faible productivité du bétail (5 à 6 litres/têtes/jour), charge inférieure à 1 UA/ha et faible proportion de pâturages artificiels (30 % environ). La supplémentation se base sur un mélange de canne et de napier, les quantités de concentré d'alimentation restent faibles. Une telle

¹² Le terme "décapitalisé" ne caractérise qu'imparfaitement ce système: le faible niveau de capital actuel ne résultant pas nécessairement d'un processus antérieur de décapitalisation.

conduite aboutit à des coûts de production extrêmement bas (0,5 R\$/litre).

La tendance évolutive de ce système passe par un développement de l'atelier laitier, et de ce point de vue, ces producteurs sont très dépendants du cadre associatif : accès au crédit et investissements dans des troupeaux plus performants. En revanche, les négociations commerciales et les services de mécanisation sont moins importants, la viabilité du système ne repose que partiellement sur l'atelier laitier et en l'absence d'ensilage, les heures de tracteurs consommées restent faibles.

Système intensif diversifié capitalisé (IDC)

Ce type de système se caractérise par une bonne disponibilité en terre (35 hectares), un niveau moyen de capital (clotûres et mangeoires pour le bétail, charrette et chevaux pour le transport des fourrages, broyeur diesel ou électrique, moulin pour la transformation de la canne... donnant un amortissement annuel de 300 Reais par an).

L'activité laitière est importante (40 UA, une moyenne de 16 vaches en production, 25 500 litres de lait par an) et est gérée de façon relativement intensive : charge de 1 UA/ha, 45 % des pâturages sont formés. La supplémentation est assurée durant 5 mois et se compose d'un mélange de canne et de napier pour la ration de base, d'épis de maïs (produits sur l'exploitation) et de farine de soja (achetée) pour le concentré.

Ce mode d'alimentation est exigeant en travail (la canne et le napier doivent être coupés et broyés tous les jours) mais le ratio nombre de vaches en production sur UTH disponible étant relativement faible (6 vaches/UTH) la main-d'œuvre disponible n'est pas surchargée. En outre, le nombre de vaches en production en saison sèche (juin à octobre) est plus faible.

Cette gestion est enfin compatible avec la qualité génétique du troupeau : race croisée Gir-Holstein de faible productivité (4,7 litres par jour en moyenne) et plus rustique. Les veaux sont vendus au sevrage à un prix raisonnable (50 à 100 R\$).

Cette conduite faisant davantage appel au travail familial qu'aux consommations intermédiaires aboutit à une production laitière à faible coût (0,08 R\$ le litre, prix 1995).

L'activité laitière ne suffit cependant pas à la production d'un revenu suffisant et n'occupe ni toutes les surfaces, ni toute la main-d'œuvre. D'autres activités sont menées en parallèle : production de riz, de haricot, transformation des produits (fromage, canne, maïs) et petit élevage (volaille et porcs).

La tendance évolutive est à l'intensification laitière : au travers de l'augmentation de la charge et de l'amélioration génétique du troupeau (achat de génisse et/ou utilisation de l'insémination artificielle).

C'est là le principal intérêt du cadre institutionnel fourni par l'association pour ce type de producteurs : acquisition de crédit et achat de bétail. Le tracteur est en effet peu utilisé du fait de la disponibilité de la main-d'œuvre (uniquement pour la préparation du sol, le semis étant effectué à la traction animale et la récolte étant toujours manuelle en l'absence d'ensilage : 3 heures en moyenne par hectare cultivé et par an). Les consommations d'intrants sont faibles (faibles quantités de farine de soja en particulier). Les négociations avec les secteurs amont et aval bien qu'importantes ne sont pas cruciales pour ce type de système.

Système intensif spécialisé capitalisé (ISC)

Ce système se caractérise par une bonne disponibilité en terre (56 hectares) et un niveau de capital élevé (curral et mangeoire, clôtures, bâtiments de stockages importants, charrette, véhicule, broyeur, égraineur de maïs, citerne de stockage de paillettes : 800 Reais d'amortissements annuels par UTH).

L'élevage bovin lait est l'activité largement dominante (80 % de la valeur ajoutée) et est menée de façon intensive (charge de 1,2 UA/ha ; 55 % des pâturages formés).

En saison des pluies le bétail est placé sur un système de pâturages tournants et la supplémentation est assurée durant 9 mois de l'année. La ration de base est principalement constituée par le maïs ensilage ; le napier et la canne n'étant utilisés que pour une meilleure gestion des stocks d'ensilage (en début de saison sèche pour ne pas entamer les réserves trop tôt et en fin de saison sèche, lorsque l'ensilage commence à manquer). Le concentré se compose de maïs égrainé, de farine de soja et d'urée. L'achat de concentré prêt à l'emploi est courant (ce qui permet de diminuer le temps de préparation). Cette supplémentation est complète durant 5 mois de l'année, ce qui signifie que les vaches en production ne pâturent pas les prairies durant cette période.

Cette conduite est en accord avec la qualité du troupeau, souvent constitué de Holstein pure (moyenne de 10 litres par jour). Cette gestion aboutit à un atelier extrêmement intensif (VAB=360 R\$/ha) mais exigeante en travail (10 vaches en productions par UTH en moyenne, ce nombre étant supérieur en saison sèche) ce qui implique l'emploi de salariés au moins pendant la saison sèche, et un coût de production très élevé (0,10 R\$ le litre).

Les veaux sont vendus mais à bas prix du fait de leur génétique qui se prête mal à l'engraissement (25 R\$

par tête), ou encore sont donnés ou tués à la naissance (en particulier lorsque, du fait de la qualité génétique des vaches et de la pratique de la traite mécanique, leur présence n'est plus nécessaire pour amorcer la traite).

Les autres activités n'ont qu'un rôle secondaire : vente éventuelle d'excédents de maïs, un peu de transformation et petit élevage.

La tendance évolutive de ce système est une plus grande spécialisation et une plus grande intensification, au travers :

- de l'augmentation du nombre d'animaux, ce qui impose l'investissement dans une trayeuse mécanique (investissement, que le producteur utilisé pour illustrer ce système, vient de réaliser) ;
- l'amélioration de la qualité génétique du troupeau (ce qui vient d'être fait avec l'achat de génisses d'Uruguay) ;
- l'augmentation de la durée de supplémentation (ce que beaucoup de producteurs du sud du municipe font déjà : les vaches en production ne sortant plus du curral et étant alimentées durant tout le cycle productif d'ensilage et de concentré).

Il est clair que ce type de producteur est extrêmement dépendant de l'environnement associatif : pour l'acquisition de crédit (investissement dans le bétail, trayeuse...), pour les négociations avec les secteurs amont (les quantités de farine de soja achetées sont très importantes) et aval (compte tenu des coûts de production, toute baisse de prix a des conséquences considérables), ainsi que pour l'utilisation du tracteur à un prix faible (10 heures par hectare cultivé, en partie du fait du recours à l'ensilage). Cependant, comme nous le verrons, lorsque l'intensification est élevée et les volumes de production importants, l'investissement dans un tracteur est possible et ces producteurs peuvent obtenir seuls, des firmes privées, des contrats aussi intéressants qu'au travers des organisations.

Système extensif spécialisé capitalisé (ESC)

Ce système se caractérise par une très grande disponibilité en terre (193 hectares dans le cas présenté ici, ce qui ne semble pas poser de problèmes pour l'adhésion à une association...) et une bonne disponibilité en capital (curral et mangeoire, clôtures tout autour de la propriété, bâtiments de stockage, broyeur, charrette et véhicule : 800 R\$ d'amortissements annuels par UTH).

L'atelier bovin-lait est pratiquement le seul, hormis le petit élevage, et est mené de façon extrêmement extensive (charge de 0,45 UA/ha, 30 % de pâturages formés).

Le bétail est de faible qualité génétique (mélange Gir-Nelore et Holstein : 3 litres par vache et par jour en moyenne). Mais est parfaitement adapté en raison de sa rusticité et de sa mixité (lait/viande) au mode de conduite permis par la disponibilité en terre.

L'alimentation est avant tout assurée par les pâturages (naturels pour la plupart) qui sont utilisés toute l'année. La supplémentation n'est assurée durant les mois de saison sèche que par un apport complémentaire de napier, canne, farine de soja et maïs.

Ce système demeure malgré tout exigeant en main-d'œuvre du fait du nombre important d'animaux (15 vaches en production par UTH en moyenne) et des surfaces à surveiller. L'emploi de main-d'œuvre salariée est nécessaire au moins pendant les mois de saison sèche.

La valeur ajoutée à l'hectare est bien entendu très faible (40 R\$/ha) mais le coût de production du lait est très faible aussi (0,06 R\$/litre).

La reproduction est assurée par croisement avec des taureaux (pas d'insémination artificielle), les veaux sont vendus au sevrage.

La tendance évolutive est difficile à définir : en cas de chute des prix du lait, l'atelier bovin-lait se tournerait probablement en bovin-viande.

Ce type de producteur est peu dépendant du cadre associatif : peu d'investissements, les négociations avec les autres secteurs ne revêtent pas la même importance que dans le cas précédent et le tracteur est peu utilisé (certains producteurs de ce type en possèdent un). En revanche ces producteurs font encore appel aux institutions « traditionnelles » : production de maïs « a meia » ce qui s'explique du fait de leur rapport surface/main-d'œuvre très élevé et production de bétail selon le même mode (ils disposent de grandes surfaces de pâturage sous-utilisées).

Système extensif diversifié capitalisé (EDC)

Comme dans le cas précédent, les surfaces disponibles sont très importantes (plus de 200 ha) et comprennent de vastes parcelles de terre de campo relativement planes et de ce fait facilement mécanisables. Ces producteurs disposent du plus haut niveau de capital : au-delà des équipements nécessaires à l'élevage bovin-lait, ils possèdent un ou deux tracteurs équipés et éventuellement d'une moissonneuse) totalisant un niveau d'amortissement annuel de l'ordre de 4000 R\$ par UTH.

Du fait de leur dotation en facteurs (terre et capital), ces producteurs se trouvent dans une situation intermédiaire entre les exploitations familiales d'élevage laitier et les exploitations capitalistes de

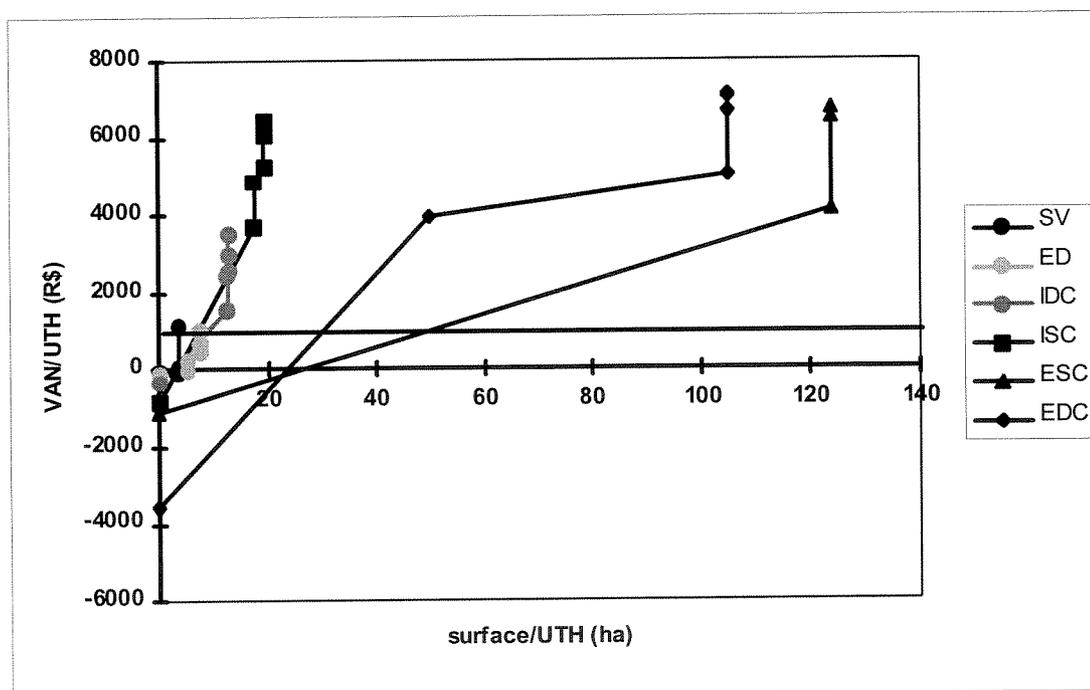
grandes cultures. Ce système se compose ainsi de deux activités principales : grande culture mécanisée de soja (en rotation avec du maïs le plus souvent) et élevage bovin-lait extensif. Le travail familial est essentiellement consacré à l'élevage, l'ensemble des opérations culturales étant mécanisé.

L'atelier bovin est relativement proche du système précédent : bétail peu productif (de l'ordre de 5 litres par tête et par jour), charge de 0,6 UA/ha et 40 % des surfaces en pâturages artificiels. La supplémentation n'est assurée que durant les 5 mois de saison sèche et la ration de base se compose pour moitié de canne et pour moitié d'ensilage. Le coût de production du litre s'élève à 0,076 R\$.

Ce système de production est apparu récemment parmi les agriculteurs familiaux. Disposant de surfaces suffisantes et lorsque le capital disponible le permet (troupeau initialement important dont la vente permet d'investir dans des tracteurs), les producteurs diminuent leur dépendance vis-à-vis de l'activité laitière dont la rentabilité n'a cessé de baisser au cours de ces dernières années. En outre, les cultures mécanisées sont nettement moins exigeantes en main-d'œuvre, et constituent donc une voie intéressante pour les producteurs âgés dont les enfants ne reprennent pas l'exploitation. L'élevage est cependant conservé pour les entrées de trésorerie régulières qu'il procure.

Si ces producteurs ont bénéficié des services des organisations dans les années passées, en se dotant de leur propre tracteur et délaissant peu à peu l'activité laitière, ils se détachent aussi du cadre associatif.

Graphique 20. Représentation synthétique des différents systèmes de production.



(source : base donnée EMBRAPA/CIRAD et enquêtes)

Le changement institutionnel constitué par la mise en place des associations et l'accès aux financements qui en a résulté s'est donc traduit par des changements profonds au niveau des unités de production. Le processus apparaît comme une tendance à la spécialisation laitière couplée à une intensification et une intégration aux marchés.

En schématisant, ces transformations apparaissent comme un passage rapide (l'ensemble des phénomènes précédemment décrits s'est déroulé en moins de 10 ans) du modèle « paysan » au modèle « entreprise » tels qu'ils ont été définis dans la première partie. La spécialisation montre que le processus productif n'est plus destiné à la satisfaction des différents besoins de la famille (le riz en particulier a été abandonné) ; l'intégration au marché traduit un objectif de revenu monétaire ; l'intensification traduit un objectif de maximisation de la force de travail.

En revanche, il ne s'agit que d'une tendance, toutes les exploitations n'ayant pas suivi cette voie et toutes n'ayant pas atteint le niveau du système ISC. Le degré de changement semble largement conditionné par les dotations en facteurs des exploitations. Les producteurs disposant encore de surfaces importantes n'ont pas modifié leur système et beaucoup n'ont pas adhéré aux nouvelles organisations. Si les producteurs moins bien dotés en terre avaient intérêt à s'engager dans la voie de la spécialisation laitière, tous n'en avaient pas les moyens : l'investissement dans des troupeaux plus productifs restait en effet conditionné par la disponibilité de pâturages et de cultures fourragères. D'une certaine manière, les transformations ont été proportionnelles aux différences préexistantes.

L'apparition du système ISC apparaît néanmoins comme la principale nouveauté. Si de tels systèmes techniques résultent de l'émergence des associations, ils ont aussi suscité de nouvelles transformations institutionnelles...

Chapitre III. Les conséquences institutionnelles du changement technique

La création des associations, l'accès au crédit et les changements techniques qui en ont résulté ont profondément modifié les exploitations familiales : les charges de travail se sont atténuées, les relations aux marchés se sont accentuées. Les facteurs limitant le développement des exploitations changent de nature. Si ces transformations sont issues de changements institutionnels, ils créent parallèlement de nouveaux besoins.

De nouveaux besoins institutionnels

Disparition des institutions traditionnelles

Les communautés ont elles aussi perdu de leur importance. Même si elles existent toujours, leur rôle se limite désormais aux domaines religieux. Ces organisations ont notamment perdu de leur «crédibilité» auprès des producteurs au début du mouvement associatif. Un projet associant la fondation Kellogg et le diocèse de Silvânia avait en effet participé à la mise en place des premières associations : prêts de tracteurs, fournitures de semences pour les parcelles collectives... Des fonds auraient été ensuite versés par la fondation nord-américaine dans le but de financer l'achat de tracteurs collectifs destinés aux agriculteurs. Selon les techniciens et les présidents d'associations de l'époque, ces fonds bien réels ne seraient pas sortis de l'Eglise («nem saiu da Igreja !»). Comme dans le cas de la fermeture de la coopérative il est difficile d'approfondir ce genre de question : les événements sont anciens et surtout, les informations sont difficiles à obtenir par enquête ! Toujours est-il que depuis la fin des années 80, la fonction tant politique qu'économique des communautés est très limitée. Une distinction très nette est d'ailleurs opérée par les producteurs eux-mêmes ne reconnaissant plus de fonction économique aux communautés :

« a comunidade é amizade, a associação é negócio ! »

« La communauté c'est l'amitié, l'association ce sont les affaires ! »

Le «dizimo» en particulier n'est plus proportionnel à la production des exploitations, chacun donne (ou non) ce qu'il juge nécessaire.

Un endettement croissant

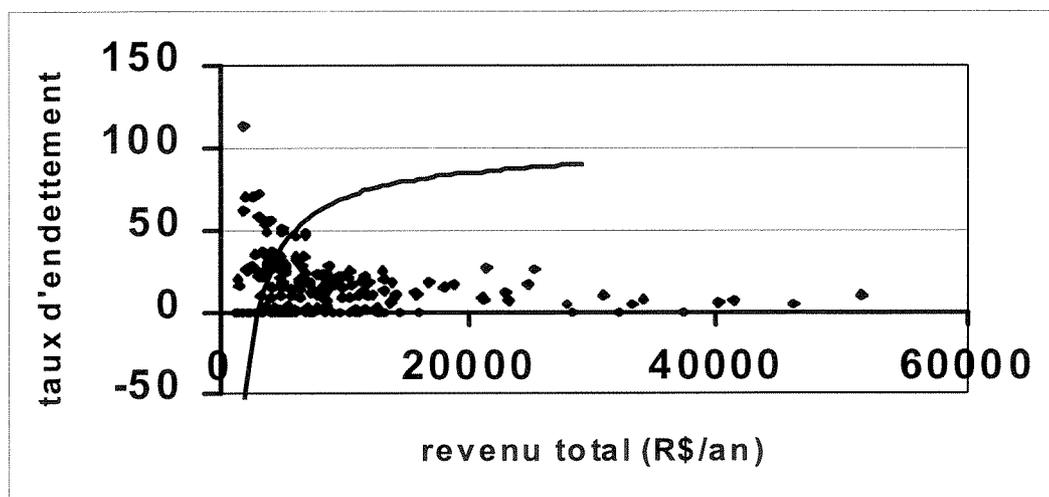
L'ensemble des changements techniques s'est traduit par un endettement important des exploitations. En dehors des exploitations ne disposant pas de bovins (système SV), dans toutes les autres catégories, la grande majorité des producteurs est endettée jusqu'à la fin de la décennie. C'est d'ailleurs dans la catégorie des exploitations les plus intensives et les plus spécialisées (système ISC) que la proportion de producteurs et les fonds reçus sont les plus importants (tableau 22).

Par ailleurs, les taux d'endettement sont élevés, les annuités dépassant souvent le quart des revenus familiaux (graphique 21). On peut ainsi estimer la proportion d'incapacité de paiement pour les différentes catégories en évaluant le nombre d'exploitations pour lesquelles, les revenus nets (une fois les annuités payées) sont inférieurs à 3 600 R\$ (équivalent à 3 salaires minimums par famille). La proportion de familles incapables de rembourser leurs crédits est forte, en particulier dans les exploitations les moins capitalisées (systèmes SV et ED).

Tableau 22. L'endettement suivant les différents types d'exploitations.

	SV	ED	EDC	ESC	IDC	ISC
% des exploitations	8,47	21,16	15,34	19,58	9,52	25,93
% d'endettés par type	25,00	70,00	65,52	75,68	77,78	93,88
% des endettés total	2,88	20,14	13,67	20,14	10,07	33,09
% de fonds reçus	2,33	7,96	19,47	21,36	11,63	37,24
% d'incapacité de paiement par type	75,00	46,43	10,53	17,86	7,14	17,39

Graphique 21. Taux d'endettement (annuité/revenu total) suivant le revenu des exploitations¹³.



¹³ courbe: $y=100*(1-3600/x)$, les points situés au-dessus de cette courbe correspondent aux exploitations en incapacité de paiement.

Dès le milieu des années 90, le remboursement devenait d'autant plus problématique que les taux d'intérêts réels, négatifs au cours de la période inflationniste, devinrent largement positifs (jusqu'à 40 % par an) avec l'avènement du plan Real. De nouvelles négociations avec les agents financiers s'imposaient...

Augmentation des coûts de production et des coûts de transaction

Les gains de productivité se sont opérés grâce à une consommation accrue d'intrants. Le coût de production d'un litre de lait dans les systèmes les plus intensifs est doublé par rapport au système « traditionnel » (0,095 US\$/ litre dans le cas du système d'élevage 6 contre 0,039 US\$/ litre dans le système 3, prix 1995). Il s'agit bien d'une augmentation des coûts de production, car si la productivité du travail augmente (34 000 litres/UTH/an contre 11 000), en l'absence de salaire (caractéristique de l'agriculture familiale), les coûts de production s'accroissent. Ces transformations sont aussi génératrices de coûts de transaction.

DE L'ARTICULATION PAR TRANSACTIONS PERSONNELLES A L'INTEGRATION PAR TRANSACTIONS IMPERSONNELLES

Les produits laitiers ne sont plus vendus dans un proche voisinage mais aux laiteries de la ville. Ce type de transaction n'implique aucune relation entre acheteur et vendeur. Le lait, déposé à l'entrée de l'exploitation, est emporté par un laitier indépendant qui le livre à la laiterie. Le règlement s'effectue chaque quinzaine de compte bancaire à compte bancaire. Aucun contrat ne lie les deux parties : le producteur peut changer de laiterie à tout moment mais n'a aucune garantie sur la régularité des paiements et le prix qui sera pratiqué pour le lait qu'il a livré. Le prix d'achat n'est d'ailleurs pas déterminé au niveau des postes de collecte situés à Silvânia mais au siège des industries laitières basé à Goiania, Brasilia ou São Paulo. La qualité n'est pas non plus spécifiée au préalable et l'achat ne dépend que du jugement de la laiterie. Le lait acide est renvoyé au producteur. Compte tenu des quantités livrées (de 50 à 500 litres par jour) et de sa faible conservation, le lait perd sa valeur d'usage et n'a plus qu'une valeur d'échange. Ces transactions relèvent de l'intégration et non de l'articulation au marché (Minvielle, 1999). Le retour de la production se traduit la plupart du temps par une perte (le producteur ne pouvant autoconsommer ou transformer qu'une faible quantité).

Notons que le lait est le seul produit faisant l'objet d'une telle transaction (tableau 23). Dans les autres cas, la production est soit autoconsommée (forme extrême de personnalisation de l'échange) comme les porcs par exemple, soit commercialisée par le producteur lui-même auprès du consommateur (produits

laitiers et œufs), ou de commerçants (cas de l'horticulture notamment). Dans ces deux derniers cas, au-delà du contact direct entre acheteur et vendeur qui a priori limite les asymétries informationnelles, le paiement est effectué en liquide au moment de la transaction. Enfin, pour ces autres produits, compte tenu des quantités concernées et de leur bonne conservation (le riz, le maïs ou le manioc se conserve bien et les animaux sont vendus vivants) l'autoconsommation est toujours possible en cas de désaccord au moment de la transaction. En d'autres termes, à la différence du lait, ces produits conservent une valeur d'usage et font l'objet d'une articulation plutôt que d'une intégration au marché.

Tableau 23: destination des principaux produits

Destination	Veaux	Lait	Prod. laitiers	Oeufs	Porcs	Volailles
Autoconsommation	19,02%	11,36%	31,58%	57,76%	50,39%	44,85%
Renouvellement	26,09%	0,00%	0,00%	0,00%	7,09%	20,40%
Vente directe	0,54%	0,00%	52,63%	33,62%	5,51%	15,63%
Entreprise privée	0,00%	84,09%	0,00%	0,86%	0,00%	0,55%
Intermédiaire	54,35%	2,84%	15,79%	7,76%	37,01%	18,38%

Destination	Riz	Café	Haricot	Légumes	Manioc	Maïs	Soja
Autoconsommation	66,67%	25,00%	50,00%	11,11%	43,86%	66,91%	16,67%
Vente directe	16,67%	50,00%	7,69%	33,33%	24,56%	24,46%	0,00%
Entreprise privée	1,85%	0,00%	0,00%	11,11%	0,00%	0,00%	33,33%
Intermédiaire	14,81%	25,00%	42,31%	44,44%	31,58%	8,63%	50,00%

(source : PROINF et enquêtes)

UNE PLUS GRANDE SPECIFICITE DES ACTIFS

Le bétail, sélectionné pour ses performances laitières, ne peut plus être reconverti en élevage mixte (lait-viande). En outre, certains producteurs commencent à investir dans des machines à traire et des cuves réfrigérées. La spécialisation des systèmes de production est donc double : la spécialisation des produits implique une spécialisation (ou plus exactement une spécificité) des moyens. Notons que la spécificité touche aussi bien les actifs physiques que les actifs humains, pour les jeunes agriculteurs en particulier la conduite de troupeaux mixtes (race Gir ou Neylore) supposerait l'acquisition de nouvelles connaissances techniques.

Cette spécificité des actifs et l'endettement (qui suppose des entrées monétaires régulières) rendent ce type d'évolution difficilement réversible. Finalement, le passage de l'articulation à l'intégration au marché relève autant de la spécificité des actifs que de la production de valeurs d'échange.

DES TRANSACTIONS PLUS FREQUENTES

La vente du lait se fait quotidiennement et non plus tous les quinze jours comme la crème, tous les trimestres comme le fromage ou tous les ans comme le riz.

Cela signifie que les coûts de transaction (transport des produits, recherche des acheteurs, négociations...) qui pouvaient jusque-là être supportés par les producteurs deviennent désormais trop contraignants. De plus, la nature du produit lait (encombrement et faible conservation) suppose la disponibilité de moyens de transport adéquats (la charrette ne suffit plus, la camionnette est nécessaire) hors de portée de la plupart des producteurs. Un producteur ne peut assurer quotidiennement la commercialisation de sa production. Ceci d'autant moins que la production elle-même exige désormais un travail quotidien (deux traites par jour, regroupement des animaux, préparation et distribution des fourrages...) et tout au long de l'année (saison sèche comprise). Le coût d'opportunité de la main-d'œuvre consacrée à la production est élevé.

Le transport est donc désormais assuré par des laitiers, ce qui ne baisse pas les coûts de transaction mais en modifie la nature : comme pour la mécanisation des opérations culturales, le temps familial est substitué par une dépense monétaire. Le coût du fret est élevé : de 5 à 25 % de la valeur de la production selon les régions de la commune.

L'INCERTITUDE ECONOMIQUE S'ACCENTUE

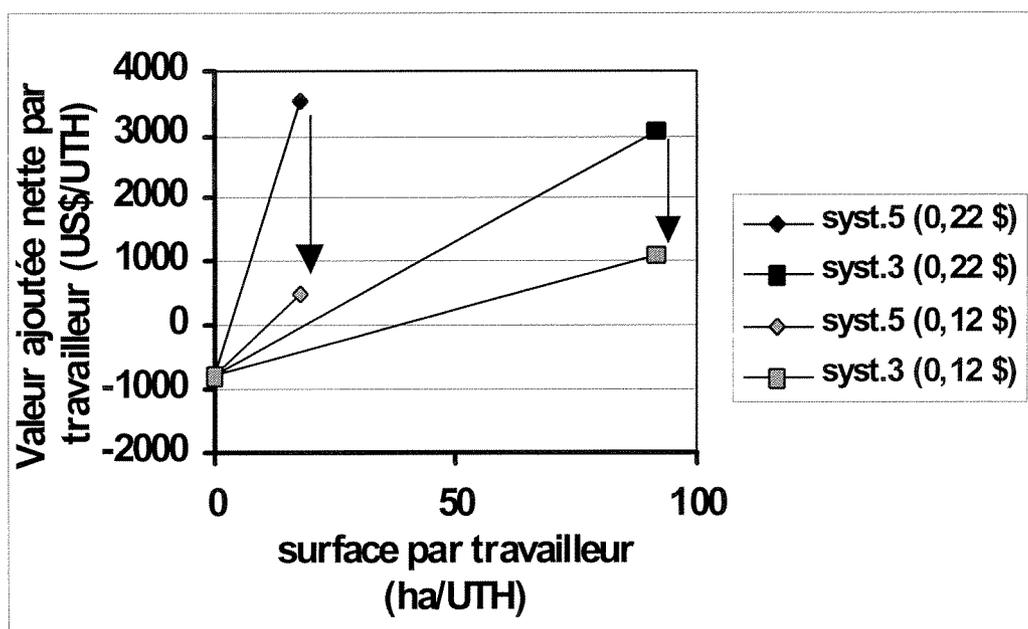
Si les changements techniques qui se sont opérés limitent au moins en partie l'impact des aléas climatiques (la supplémentation de saison sèche en particulier limite les pertes d'animaux à cette saison), ils se traduisent par une plus grande sensibilité aux aléas économiques.

La spécialisation qui accompagne l'intensification (dans les systèmes ISC en particulier) rend les exploitations extrêmement sensibles aux variations du prix du lait. Les autres ateliers ne permettent pas de compenser les pertes subies par l'élevage laitier. De plus, les coûts de production étant plus élevés, la seule intensification joue dans le même sens (graphique 22).

Cette sensibilité est d'autre part exacerbée par les éléments déjà cités : intégration au marché et spécificité d'actifs. Enfin, la nature impersonnelle des transactions effectuées sur le marché du lait, confrontent les producteurs à l'incertitude au sens northien : le paiement est différé par rapport à la

livraison et les producteurs n'ont que peu d'informations sur les éventuels comportements opportunistes des acheteurs. Se prémunir contre cette incertitude supposerait l'acquisition d'informations difficilement accessibles pour les producteurs : évolution de la demande au niveau des consommateurs, prix pratiqués dans d'autres régions... Les coûts associés à ces démarches sont tels que les éleveurs ne peuvent transformer l'incertitude en risque.

Graphique 22. Simulation d'une baisse de prix pour le système d'élevage extensif et le système intensif. (prix des intrants de 1995 ; variation de prix du lait de 0,22 US\$/litre à 0,12 US\$/litre)



(Source : base de donnée EMBRAPA/CIRAD et enquêtes).

En d'autres termes si le changement institutionnel constitué par la création des associations a permis une baisse des coûts de transaction liés à l'accès aux marchés en amont du secteur productif (crédit et service de mécanisation), les changements techniques qui en ont résulté se traduisent par une augmentation des coûts de transaction liés à l'accès aux marchés en aval.

L'intégration au marché laitier, la spécificité des actifs, la spécialisation des systèmes de production, l'intensification des systèmes d'élevage et le niveau élevé d'endettement rendent une part croissante des exploitations (les systèmes ISC en particulier) extrêmement dépendantes des laiteries.

Cette dépendance se double d'autre part d'un risque économique croissant, contre lequel les producteurs isolés ne peuvent se prémunir.

Notons d'autre part que les relations avec les secteurs amont n'étaient pas dépourvues de coûts de transaction. La consommation d'intrants s'était accrue (concentrés d'alimentation, engrais...) et le remboursement des crédits devenait de plus en plus problématique.

Un nouvel espace institutionnel restait à combler...

Création et affirmation d'une nouvelle organisation : la centrale des associations

Face à la multiplication des associations et à la croissance constante du public concerné, les promoteurs des premières organisations jugent nécessaire, dès le début des années 90, de mettre en place une structure fédératrice. Cette organisation a été initialement stimulée par le Camppo, qui avait besoin d'un intermédiaire dans ses relations avec les associations de plus en plus nombreuses.

Des fonctions initialement mal définies

La centrale des associations fut fondée en juin 1992. Le rôle que devait assurer la centrale vis-à-vis des associations et des associés était assez mal défini, et en tout cas touchait des domaines assez divers. Selon son statut, cette entité doit « étudier, coordonner, défendre et protéger ses membres, suivant un régime de liberté, de démocratie, de coopération et d'aide mutuelle ». Plus précisément, elle se doit de :

- rassembler et représenter les associations, en défendant les droits et les devoirs des associés ;
- stimuler les activités de production, de commercialisation, de transport, de stockage, de transformation ;
- développer des accords avec les entités publiques et privées ;
- promouvoir l'éducation associative et les connaissances professionnelles des associés ;
- promouvoir la planification des activités de production agricole des associés ;
- promouvoir le développement professionnel, agroindustriel et technologique des associés ;
- promouvoir la formation des producteurs au travers de cours, de congrès... ;
- développer les activités d'achat et de vente en commun.

Cette entité qui occupa les locaux de l'Emater au cours de sa première année d'existence, obtint par le biais du FCO, son propre siège et finit en 1998 par prendre possession des anciens bâtiments de la coopérative, non utilisés depuis la fin des années 80. Aujourd'hui, elle abrite le secrétariat municipal de l'agriculture ainsi que l'équipe technique du PNFC (Projet nouvelle frontière du coopérativisme), projet de développement du ministère de l'agriculture.

Une substitution rapide de l'Emater

POUR L'ELABORATION DES PROJETS DE CREDIT

En janvier 1995, la centrale est habilitée par le Conseil régional d'ingénierie du Goiás (CREA-GO) pour l'élaboration et le suivi de projets de financement, activités jusque-là réservées à l'EMATER.

Les projets élaborés au niveau de chaque association sont présentés en même temps à l'agent financier. Le suivi consiste en l'accompagnement technique et l'élaboration de mode de remboursement pour l'emprunteur.

Dans le cadre du PRONAF, la centrale a élaboré la quasi-totalité des projets de crédits, soit plus de 300 portants sur l'acquisition de vaches laitières (1 800 têtes), la mise en place de pâturages artificiels et l'achat d'équipements, soit un total de près de trois millions de Reais. L'EMATER de son côté n'a élaboré que 66 projets dont seulement 45 ont été approuvés et ne totalisent que 700 909 R\$ (source : enquête).

...ET L'ASSISTANCE TECHNIQUE.

Au-delà du suivi technique des projets de crédit, la centrale organise désormais ses propres formations. Peu à peu la centrale se substitue aussi à l'EMATER dans le cadre de la vulgarisation agricole, de 1994 à 1997, une trentaine de cours ont ainsi été dispensés et ont touché environ 160 producteurs.

Rassembler pour mieux négocier

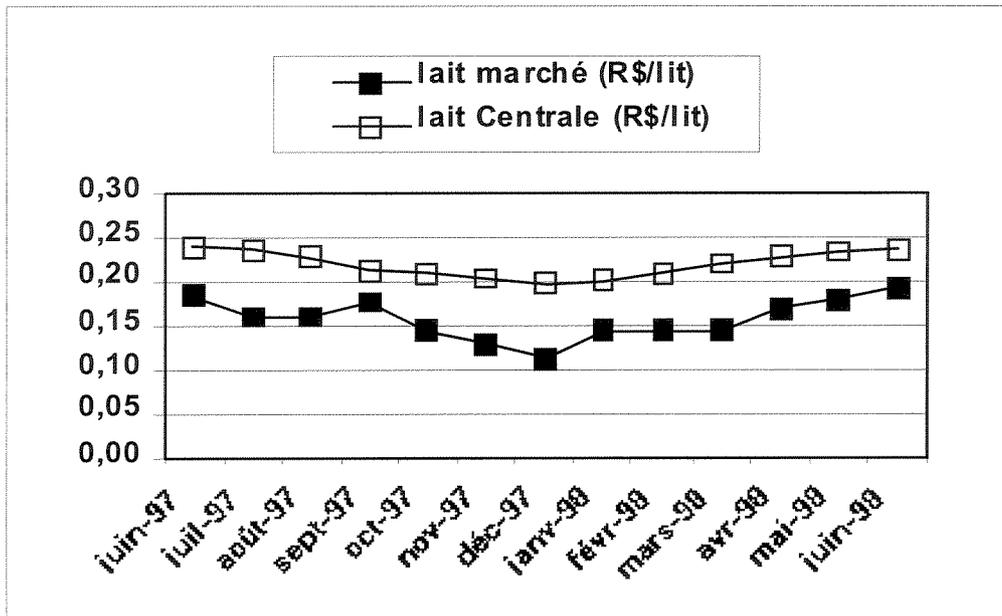
AU NIVEAU COMMERCIAL : REDUCTION DES COÛTS DE TRANSACTION

Développement des achats et des ventes collectives

En 1996, la centrale met en place une « commission du lait », constituée de représentants élus, ayant la charge d'assurer la commercialisation groupée du lait des adhérents. Après avoir contacté différentes laiteries, cette commission élabore un contrat entre la centrale et la JL (petite laiterie locale) : les prix sont indépendants des quantités livrées (un producteur familial de 50 litres par jour obtient ainsi le même prix qu'un entrepreneur fournissant plus de 500 litres), le quota est majoré de 20 %, la laiterie prend en charge 15 % des frais de transport et verse 1 % de la valeur des livraisons à la centrale pour couvrir ses frais de gestion. D'autre part, les producteurs ont la possibilité d'ouvrir des comptes auprès des différents fournisseurs d'intrants de la ville, les dépenses mensuelles étant réglées par la laiterie qui les déduit du paiement mensuel du lait.

Avec un tel contrat, les prix du lait sont nettement plus intéressants : pour un producteur de 100 litres par jour et devant payer 20 % de frais de transports, par exemple, la livraison à la centrale permet un gain de près de 40 % par rapport au marché (gain moyen calculé pour la période de juin 1997 à juin 1998, graphique 23).

Graphique 23. Comparaison des prix du lait entre le marché et la centrale.



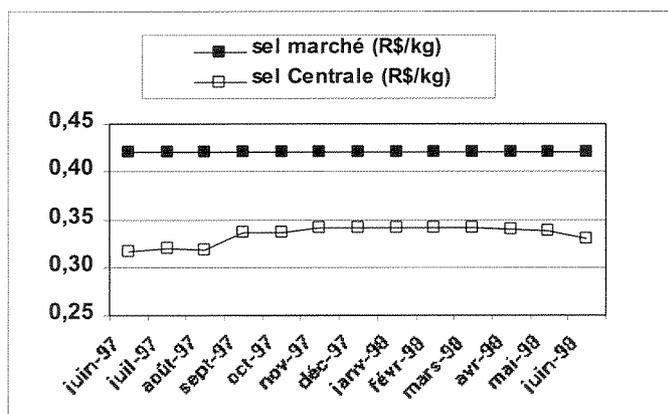
(Source : Centrale – Syndicat Rural).

De la même façon, la centrale négocie les achats d'intrants tels que la farine de soja ou le sel minéral, principaux intrants achetés par les producteurs. Ces achats assurent un gain de 20 % pour le sel minéral et de 6 % dans le cas de la farine de soja (graphique 24).

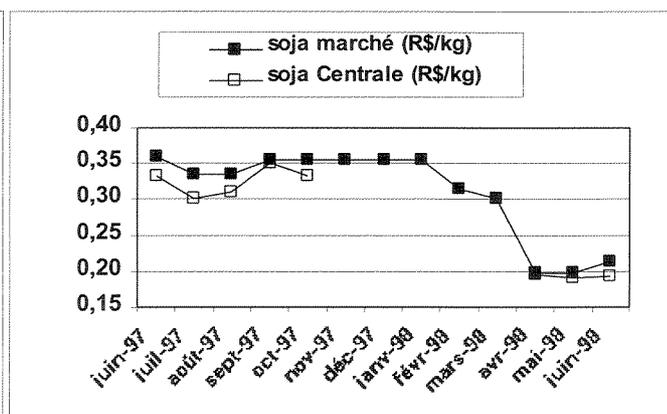
Avec la vente collective de lait, un nouveau mode de gestion s'est mis en place. L'ensemble des transactions réalisées par les associés : vente de lait, achats d'intrants auprès de la Centrale ou des magasins locaux, paiement des frais de transports aux laitiers, des cotisations dues à l'association et à la Centrale, sont gérées par la Centrale.

Le lait, ramassé par le laitier est fourni à la laiterie. Celle-ci verse la somme totale correspondant à la valeur des quantités fournies au cours du mois, sur le compte de la Centrale. Celle-ci effectue alors la répartition des sommes entre les associés, les laitiers, les fournisseurs d'intrants, les associations (cotisations, dettes, service de mécanisation) et elle-même (achats effectués par les associés et frais de gestion).

Graphique 24. Comparaison du prix des intrants.



(Source : Centrale – Itambé)



(Source : Centrale – Itambé)

Intégration des coûts de transaction et « céphalisation organisationnelle »

La centrale prend en charge les transactions entre les exploitations et le secteur amont de la production, les producteurs et le secteur aval, les producteurs et leurs associations. Le rôle de cette organisation peut donc s'interpréter par l'intégration des coûts de transaction.

En recherchant et en négociant avec les différents fournisseurs d'intrants et les différentes laiteries, elle prend en charge des coûts de transaction que devrait normalement supporter chacun des producteurs.

Son rôle est aussi d'acquérir un pouvoir de négociation selon les principes des économies d'échelle de l'économie industrielle (Morvan, 1991) : la gestion de quantités supérieures lui confère un pouvoir de négociation sur son environnement. En réalité, cette seconde fonction est de même nature que la première. En premier lieu, car du fait des grandes quantités, elle obtient des réductions sur les coûts de transport : l'acquisition de calcaire par exemple n'est rentable qu'avec des quantités suffisantes pour justifier le déplacement d'un camion. En second lieu, car les gains qu'elle obtient grâce à ce pouvoir de négociation portent en partie sur les coûts de transport, c'est le cas pour le lait. Enfin, parce que si les firmes amont et aval lui concèdent des prix plus avantageux c'est parce qu'elle prend en charge des coûts que ces entreprises devraient normalement supporter. Ainsi, si la laiterie est prête à payer un prix indépendant des quantités livrées par chacun des producteurs (et même un prix supérieur pour des quantités identiques) c'est qu'elle fait par ailleurs des économies : la laiterie aurait normalement à se constituer son réseau de fournisseurs.

C'est d'ailleurs pour cette raison que les accords n'ont réussi qu'avec une laiterie en phase d'installation. Les firmes déjà présentes ont déjà constitué leur réseau, en d'autres termes elles ont déjà supporté ces coûts.

En contrepartie, la centrale s'est engagée avec une firme inconnue : au contraire des grandes entreprises comme Itambé dont on peut estimer la fiabilité au travers de son activité passée, les échanges avec la JL sont incertains. Il convient dès lors de réduire cette incertitude, ou plus exactement de la transformer en risque. Cela sous-entend l'acquisition d'informations sur l'acheteur. Enfin, se prémunir contre le risque ainsi évalué suppose la définition d'un contrat. Le poste de collecte de la laiterie a ainsi été exigé comme garantie par la centrale pour se prémunir contre tout retard de paiement. Une baisse excessive du prix entraînerait la livraison des 30 000 litres quotidiens à un concurrent.

En d'autres termes, changements techniques et changements institutionnels conduisent à une nouvelle gestion du risque économique. Autrefois assurée au niveau des exploitations par la diversification, la faible spécificité d'actif et la simple articulation au marché, elle passe désormais à la charge des organisations.

Le changement technique qui s'opère dans les exploitations familiales implique le changement institutionnel. Le changement technique tel que nous l'avons caractérisé (spécialisation, intensification et intégration) se traduit par une plus grande sensibilité à l'incertitude économique. La gestion de cette incertitude est coûteuse et constitue une activité à part entière. Or l'organisation que constitue une exploitation familiale se caractérise par la non-séparation des tâches de décision et des tâches d'exécution. Les tâches de décision ne peuvent être assumées que par une organisation qui comme la centrale, spécialise une partie de son personnel à cette fin (les achats d'intrants relèvent d'une secrétaire, la commission du lait est à la charge du président et d'une seconde secrétaire).

Par ailleurs, un nouveau changement institutionnel était nécessaire, ce type de fonction ne pouvant, pour des raisons similaires, être assuré au niveau des associations. Tout d'abord, l'acquisition d'un véritable pouvoir de négociation suppose de disposer de quantités minimales (d'intrants à acheter ou de lait à vendre). Les quelques tentatives d'achats d'engrais au niveau associatif n'ont jamais abouti à des gains marqués (les premières associations de Variado, Limeira et Bom jardim ont rapidement arrêté ce type d'activité). Cela d'autant moins que la gestion de ces achats collectifs était confiée au président ou au trésorier ne pouvant pousser très loin ses négociations commerciales : ayant lui-même son exploitation à gérer, il ne recherchait les fournisseurs qu'au cours de passages ponctuels à Silvânia.

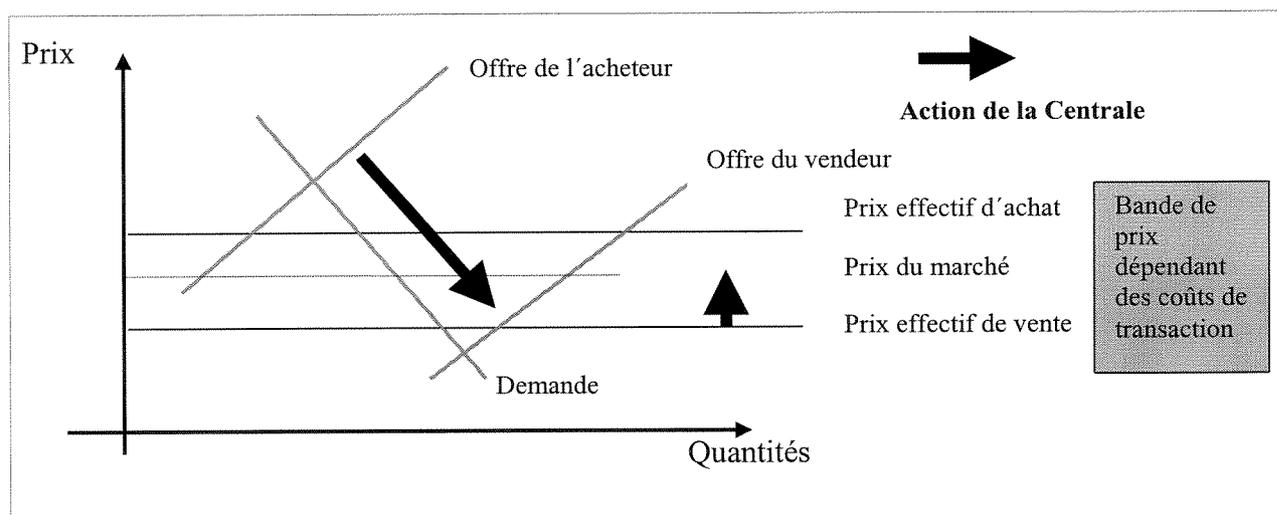
Dans le cas de la centrale en revanche, organisation touchant un nombre plus élevé de producteurs et gérant des quantités supérieures, le personnel peut se consacrer entièrement à ce type d'activité : les cotisations reçues et les pourcentages prélevés sur les transactions effectuées permettant de rémunérer ce type d'activité : la centrale paye un ouvrier agricole pour permettre au président de maintenir son exploitation et rémunère ses secrétaires. En outre, la centrale est située à Silvânia (les représentants de la commission du lait sont des producteurs habitant en ville) c'est-à-dire à proximité immédiate des firmes amont et aval, dispose de véhicules et de moyens de communication (téléphone, fax, internet...) dont les

producteurs comme les associations sont démunis.

On retrouve donc le rôle du risque économique dans la division des tâches déjà soulignée par Knight (1965). C'est à partir du moment où les producteurs sont confrontés à un risque élevé qu'une « céphalisation organisationnelle » se met en place : la centrale prospecte et négocie les marchés, les producteurs produisent.

L'ensemble des exploitations, associations et centrale constitue donc une structure extrêmement cohérente. Les associations ont permis d'aborder les changements techniques, mais avec la centrale, elles entretiennent désormais le processus. On peut ainsi schématiser la fonction assurée par cette organisation à partir du modèle de Fafchamps *et al.* (1995) :

Figure 2 : Effets de l'action de la centrale sur les unités de production.



En obtenant un prix du lait supérieur, cette organisation élève la limite inférieure de la bande de prix. En négociant le prix des intrants, elle baisse la courbe d'offre des associés.

Un tel système permet une forte réduction des coûts de transaction, mais cette réduction s'accompagne d'une croissance rapide des frais de gestion. A sa création, cette organisation se limitait en termes de personnel permanent à un président et une secrétaire, seule à être rémunérée. Six ans plus tard, la présidence comprend un trésorier, un secrétaire, 5 représentants de la commission du lait, et trois techniciens et trois secrétaires sont employés.

AU NIVEAU POLITIQUE : DES TRAVAILLEURS AUX PATRONS

L'échec du Camppo

Parallèlement aux négociations commerciales, la réduction de l'incertitude économique passe aussi par les négociations politiques visant à obtenir de l'Etat des mesures favorables à la poursuite du processus (développement des infrastructures, politiques des prix, de crédit...). Cette fonction syndicale relevait initialement du Camppo, mais cette organisation ne réussit pas à l'assurer.

La principale difficulté qui limita son activité était d'ordre financier. Chaque centrale lui versait une cotisation mensuelle équivalente à un salaire minimum (100 US \$), mais le succès remporté par la centrale de Silvânia était loin d'être général. Des 24 centrales dont elle avait suscité la création de 1991 à 1994, 6 seulement étaient encore en activité en 1996. En outre, en l'absence de ce niveau organisationnel, il lui était difficile de maintenir des relations étroites avec des associations réparties sur l'ensemble de l'Etat. Faute de moyens, la Camppo demeura peu présente sur la scène politique régionale.

Notons que, selon les promoteurs de la Camppo, l'échec de la plupart des autres centrales est aussi d'ordre financier, ces organisations n'ayant pas réussi à s'assurer un minimum de ressources propres par les achats et les ventes collectives.

Pour la centrale de Silvânia, des voies alternatives devaient dès lors être empruntées pour s'insérer sur le plan politique. Paradoxalement, cette organisation née de l'alliance avec le syndicat des travailleurs, se rapprocha peu à peu du syndicat patronal.

Une alliance désormais possible

En 1998, le président sortant de la centrale devient président du bureau municipal du syndicat des employeurs ruraux, la FAEG. Cette élection n'est pas innocente. Les exploitations laitières patronales et capitalistes de la région cherchent à se rapprocher des producteurs familiaux qui bénéficient de financements intéressants et dont le niveau de production les rapproche désormais des exploitations patronales.

Ces derniers participent aux réunions organisées par la centrale pour exposer le problème de la baisse des prix du lait en novembre 1997. Le discours de José Veras, l'un des cinq plus gros producteurs de la commune et ancien président de la coopérative laitière est assez illustratif :

« seja grande ou pequeno, se o preço do leite cair, fica ruim para todos »

(« que l'on soit grand ou petit, si le prix du lait baisse, c'est mauvais pour tous »).

D'autre part et comme le souligne Sueli (1998), les agriculteurs patronaux s'insèrent dans les conseils étatiques et municipaux de développement mis en place par le PRONAF : CEDR et CMDR.

La fédération des employeurs a d'ailleurs adapté sa structure aux récentes évolutions. L'adhésion à cette organisation n'est plus conditionnée par l'emploi de salariés. La surface minimale nécessaire à l'entrée est baissée à un module (et non plus quatre) et les textes incluent explicitement la catégorie « agriculteurs familiaux ». Selon le statut en effet, peut adhérer :

« Toute personne physique ou juridique exerçant à n'importe quel titre, une activité économique rurale ; propriétaire ou non et même sans employés ou sous le régime de l'économie familiale exploite des immeubles ruraux qui lui garantissent subsistance, progression sociale et économique sur des surfaces égales ou supérieures à un module de terre de la région considérée. »

Les employeurs ruraux sont les premiers à pâtir des nouvelles politiques en vigueur : baisse des ressources financières, baisse des prix agricoles et concurrence croissante des produits importés. Parallèlement, des politiques spécifiques à l'agriculture familiale se mettent en place et les « petits producteurs » commencent à atteindre, en dépit de leurs surfaces, des productivités équivalentes.

« hoje em dia, o pequeno, ele produz como o grande, mesma coisa »

(« de nos jours, le petit produit exactement comme le gros »).

(Morivan Siqueira, président du bureau local de la FAEG).

L'élargissement de leur base, par assimilation des agriculteurs familiaux productifs est un moyen d'accès aux ressources actuelles et à l'augmentation de leur propre pouvoir de négociation politique.

Parallèlement, la direction de la Centrale voit dans ces alliances la possibilité d'accéder aux sphères décisionnelles de Brasília, la Campppo n'ayant pu remplir ce rôle, pour négocier dette et politiques des prix :

« não pode ser a mesma organização que pega o financiamento e que negocia a dívida »

(« ce ne peut pas être la même organisation qui prend les financements et qui négocie la dette »).

(João Diogo, président de la centrale, 1997/1998).

L'ancien président de la centrale, devenu président du syndicat, est ainsi embauché comme ingénieur chargé de l'élaboration des projets de crédit. Cette nomination a suscité de virulents débats au sein de l'organisation, un technicien de la centrale étant déjà habilité pour cette tâche... En 1999, les élections portent au poste de secrétaire de l'agriculture de l'Etat du Goiás, un candidat originaire de Silvânia. La centrale se voit alors offrir la possibilité d'envoyer un représentant auprès du secrétaire en tant que conseiller pour les questions touchant à l'agriculture familiale. Un producteur fut donc élu par les

présidents d'association, il habite et travaille désormais à Goiania.

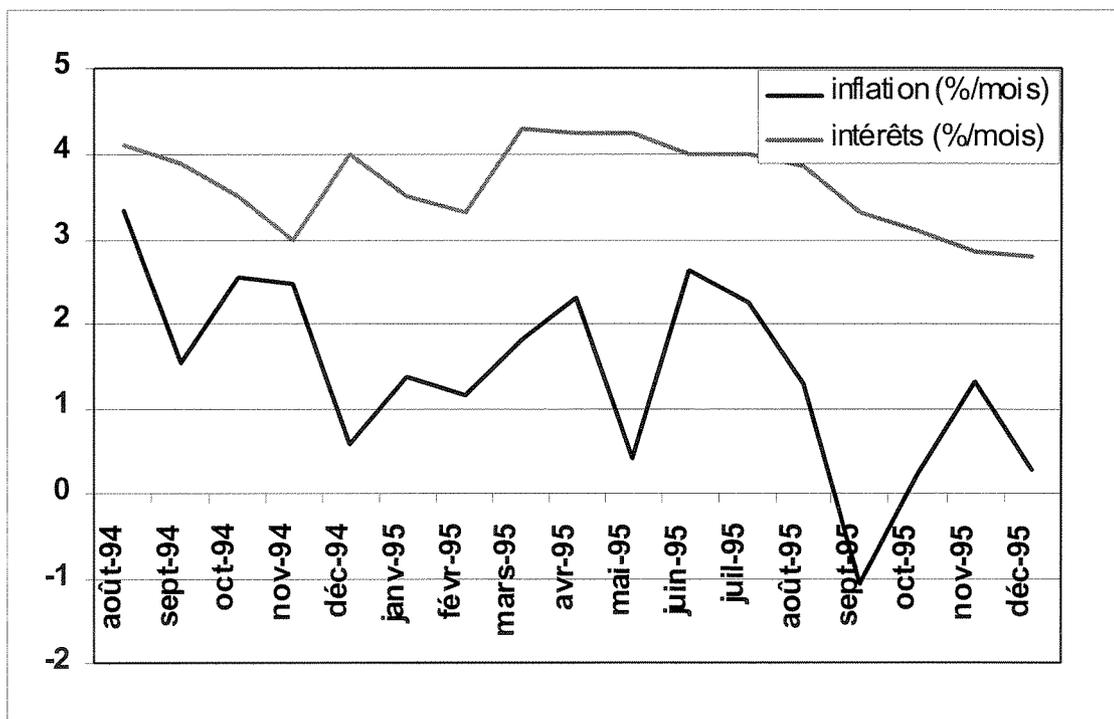
Une alliance favorable

Ce rapprochement de la FAEG se révèle payant. C'est en effet au travers du syndicat et de son antenne nationale, la CNA et de la « bancada ruralisme » (groupe parlementaire de propriétaires terriens) que s'effectuent les négociations des prix du lait et de la dette à Brasilia.

Au cours de l'année 1997, on a ainsi assisté à une mobilisation forte des producteurs qui ont soumis au gouvernement par la voie de la CNA une proposition visant à réduire les importations de produits laitiers. Désormais, les impôts à l'importation passent à 33 %, le paiement du lait importé se fera au maximum à 30 jours (et non plus jusqu'à 560 jours comme auparavant), les laiteries recevront des subventions pour l'achat du lait national et les importations ne seront possibles qu'avec autorisation préalable du gouvernement (Martins et Yamaguchi, 1998).

De même en 1995, lorsque la stabilisation monétaire rendait impossible le paiement des annuités prévues dans le cadre du FCO qui se trouvaient grevées de taux d'intérêts réels de l'ordre de 30 à 40 % par an. La CNA négocia une réévaluation de la dette.

Graphique 25. Evolution des taux d'intérêts réels à la suite du plan Real.



Source : Fundação Getulio Vargas.

Les dettes contractées avant la mise en place du plan ont alors été recalculées en « équivalent produit ». Ce qui signifie que le montant du a été bloqué et converti en quantités équivalentes de maïs ou de lait suivant les prix de 1995. A cette somme ont été ajoutés des taux d'intérêts de 3 % par an sur une durée de 7 à 10 ans (dont deux années de différé) suivant le montant. Enfin, la TJLP n'était plus prise en compte. Deux ans plus tard, lorsque la première annuité devait être payée, la CNA négocia un report d'un an du fait de la baisse des prix agricoles qui rendait ce paiement impossible.

En 1999, les premiers remboursements n'avaient toujours pas été effectués. Les négociations portent désormais sur les méthodes de calcul, les taux d'intérêts et une annulation d'une partie de la dette. La CNA demande l'annulation de 40 % des 12 milliards de R\$ de la dette actuelle du secteur agricole et le rééchelonnement sur 20 ans des 60 % restant affecté d'un taux d'intérêt de 4 % comme cela est le cas dans le cadre de la RECOOP. En contrepartie, les producteurs s'engagent à augmenter leur production dans les mêmes proportions.

Un second point touche à un différent entre les producteurs et la Banque du Brésil, dans l'abattement que celle-ci est censée appliquer dans le cadre du FCO : selon les textes, la banque devrait appliquer un abattement de 47 % sur l'ensemble des sommes dues alors que selon le syndicat, cette déduction n'est réalisée que sur la première parcelle.

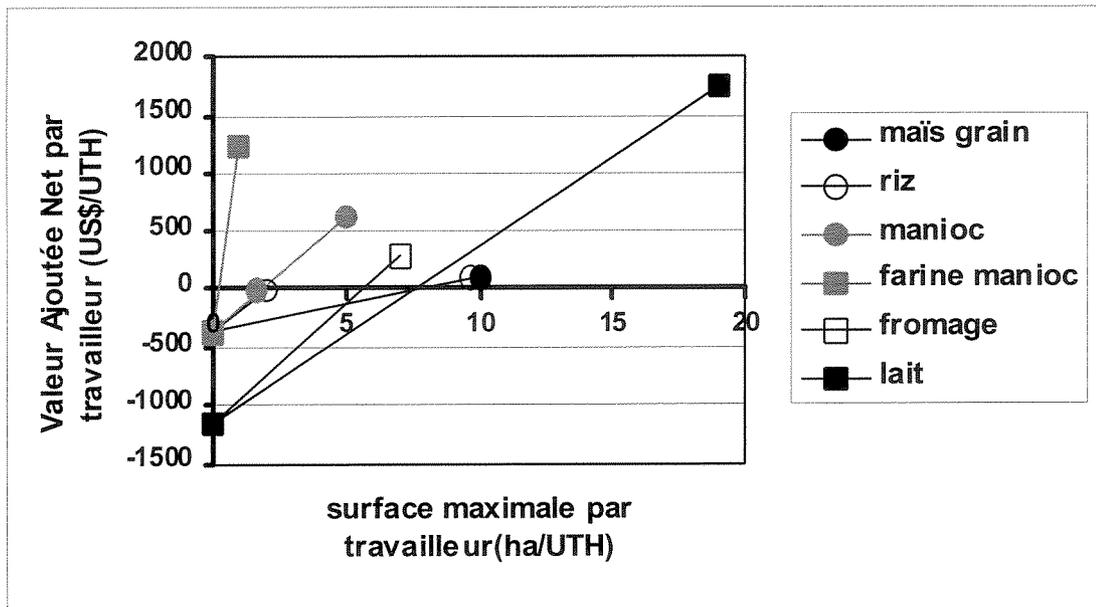
Finalement dans l'attente de la fin des négociations, un nouvel échelonnement a été réalisé. Dans le cas des associations de Silvânia, la première parcelle se trouve ainsi rééchelonnée sur 5 ans, repoussant le paiement total à 35 ans !

Les organisations modernes et les solutions qu'elles apportent

Une évolution technique paradoxale ?

En fait, cette orientation vers la production laitière apparaît paradoxale si on analyse les caractéristiques technico-économiques des principales activités existantes au début de la décennie. Comme le montre le graphique 26, compte tenu des systèmes techniques et des prix au début de la décennie (prix 1992 en US\$), les activités de transformation (farine de manioc et fromage) apparaissent comme les plus aptes à valoriser la force de travail des exploitants. Un système de production comprenant la production commerciale de manioc dont au moins une partie aurait été transformée combinée à une production commerciale de lait dont une partie aurait été transformée, devait aboutir à une valorisation supérieure de la main-d'œuvre familiale pour un niveau de capital inférieur.

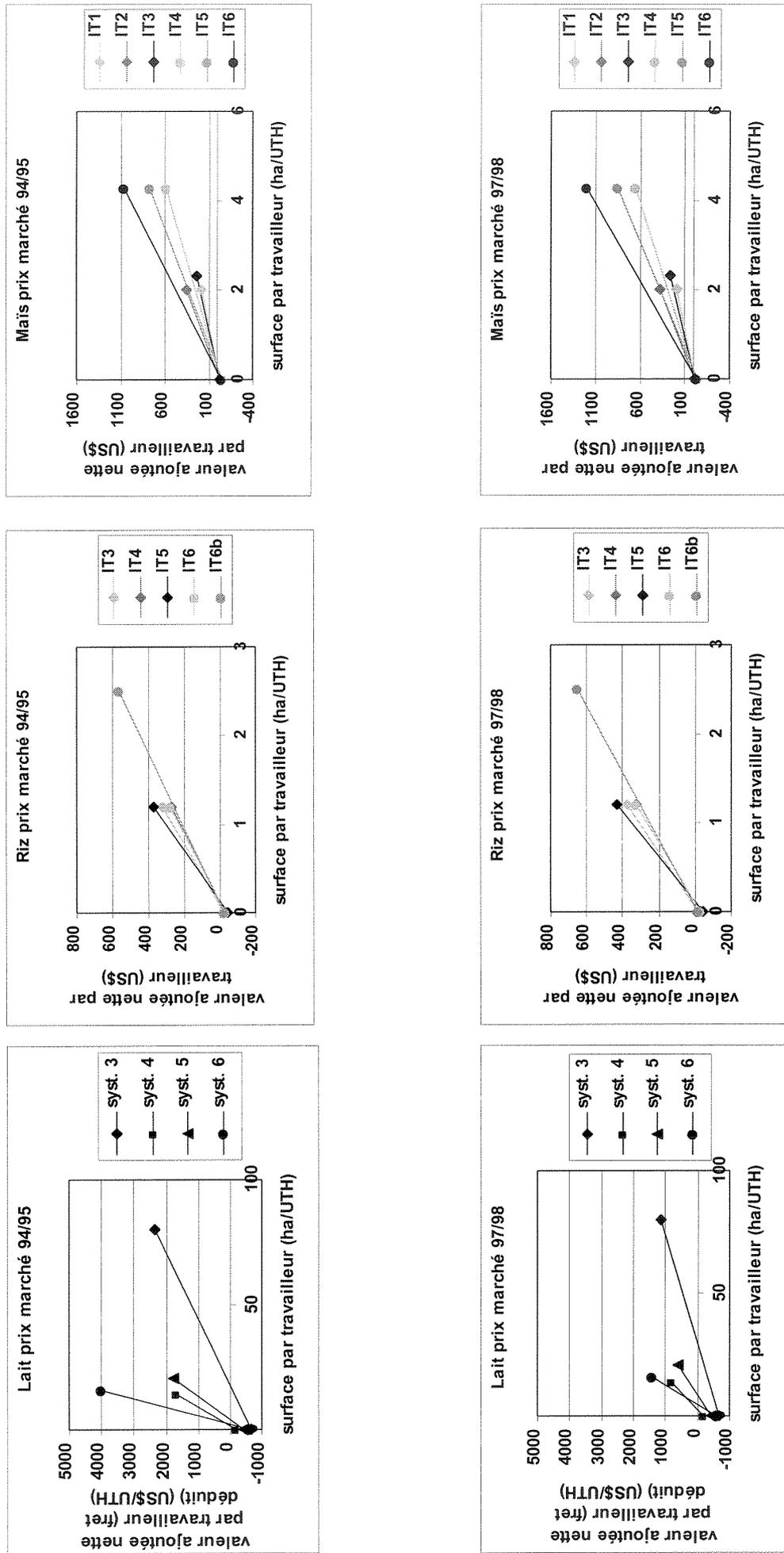
Graphique 26. Comparaison de la rentabilité des différentes activités au début de la décennie.



Source : enquêtes.

Cette évolution est d'autant plus paradoxale que les prix du lait et des intrants nécessaires à cette production ont évolué de façon défavorable pour les producteurs à la suite du plan Real. Les graphiques 27 montrent ainsi l'évolution de la valeur ajoutée nette (un coût de transport du lait représentant 20 % de la valeur ayant été déduit) du lait et des deux cultures principales. Ces modèles représentent les valeurs maximales qu'un travailleur n'exerçant que cette activité peut atteindre compte tenu des différentes conjonctures de prix : au cours de la campagne 1994/1995, soit immédiatement après la mise en place du plan, et au cours de la campagne 1997/1998, où l'effet défavorable du ciseau des prix est le plus marqué. On constate que les producteurs se sont donc orientés vers l'activité dont la rentabilité a le plus baissé au cours de ces années de stabilisation monétaires. Alors que le maïs est resté stable et que la production de riz est devenue légèrement plus lucrative, les valeurs ajoutées dégagées par les différents systèmes d'élevage ont fortement baissé.

Graphique 27 : évolution de la rentabilité des différentes activités suite au plan Real



Des prix défavorables ?

Cependant, les prix de marché ne rendent qu'imparfaitement compte du contexte dans lequel les choix de production se sont effectués.

En particulier, les coûts de transaction que les producteurs devaient supporter pour assurer la commercialisation des produits transformés et des produits agricoles étaient très élevés. Comme nous l'avons vu, le marché du fromage ou de la farine de manioc était limité et l'écoulement de volumes importants supposait l'insertion à des marchés extrêmement concurrentiels et éloignés. De même, la commercialisation du riz ou du maïs, impliquait la recherche des acheteurs potentiels ainsi que le transport par les producteurs.

La commercialisation de lait liquide en revanche était alors la seule activité présentant des coûts de transaction aussi faibles : le laitier passe quotidiennement, les livraisons sont payées mensuellement sur le compte bancaire du producteur.

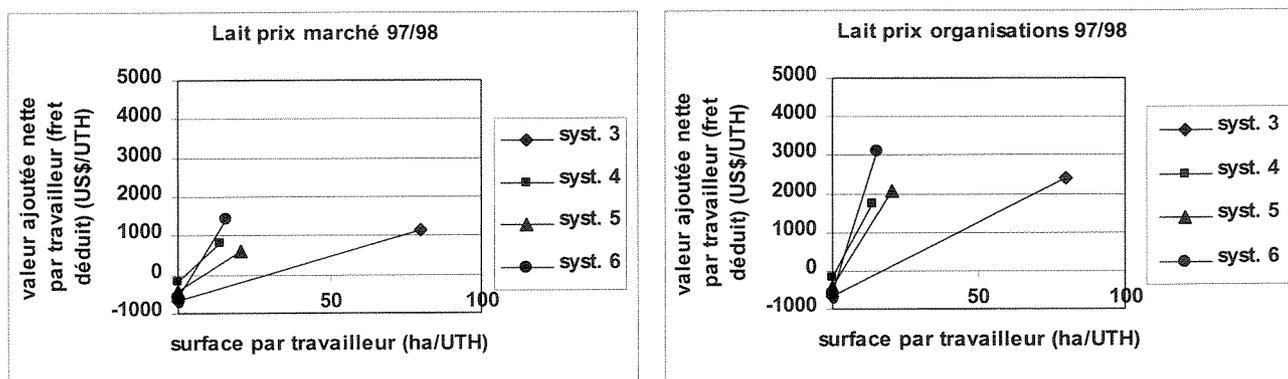
« O leite, saiu do curral, ta garantido. A vantagem de vender o leite é que o dinheiro vai na conta, o queijo, têm que vender, procurar,..., o carra quer comprar fiado... »

« Le lait, sorti de l'exploitation, c'est garanti. L'avantage de vendre du lait c'est que l'argent va directement sur le compte, le fromage, il faut le vendre, chercher, le type veut acheter à crédit... »

Enfin, dans le cas du lait, la réduction des coûts de transaction obtenue par les organisations qui se sont mises en place a eu un effet compensateur de la baisse tendancielle des marges. Ainsi, si l'on estime la valeur ajoutée nette dégagée par les différents systèmes d'élevage au cours de la campagne 1997/1998, en tenant compte de l'ensemble des économies de coûts de transaction obtenues au travers des organisations (prix de l'heure de tracteur réduit de 50 %, prix des intrants inférieurs, prix du lait supérieur et surtout, coûts de transport réduit de 20 à 5 % de la valeur de la production), on constate que la conjoncture de prix réelle est nettement moins défavorable (graphique 28).

Un dernier élément a largement favorisé cette tendance évolutive : si le ciseau des prix a été de plus en plus défavorable au cours de la deuxième moitié des années 90, les marges dégagées au début du plan étaient très élevées (cf. graphique 3). Les exploitants ont donc investi dans une activité extrêmement intéressante au moment où ils se sont endettés. Tout retour en arrière fut par la suite compromis par la spécificité des actifs dans lesquels ils avaient investi : un troupeau laitier, génétiquement sélectionné, constitue un actif difficilement redéployable.

Graphique 28 : compensation du ciseau des prix par les organisations.



Intensifier ou extensifier : l'importance du prix relatif des facteurs.

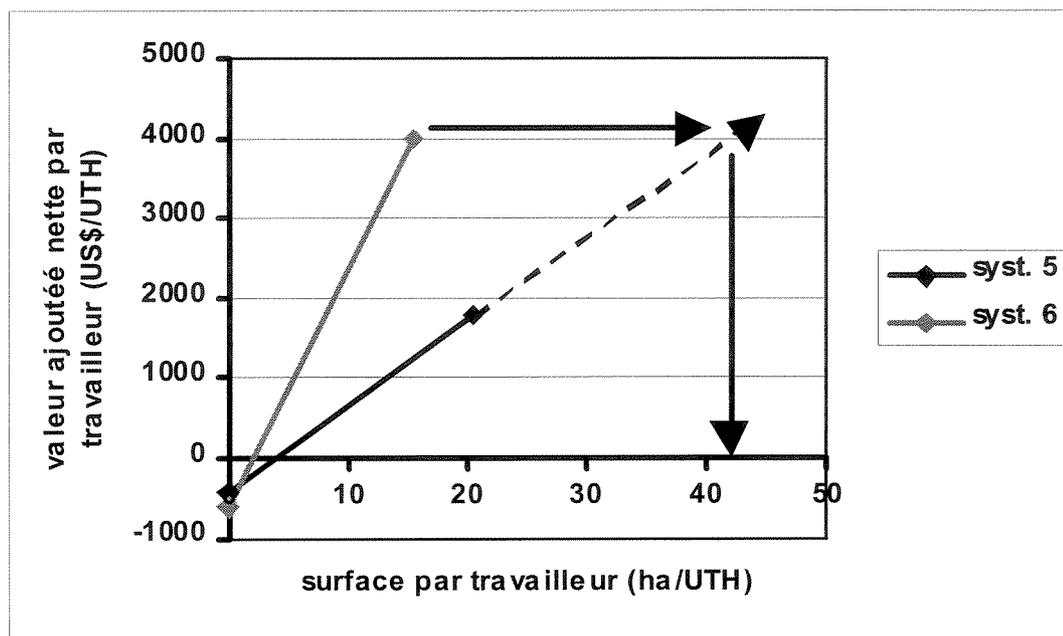
Si la spécialisation laitière paraît logique, l'intensification des systèmes de production n'était, a priori, pas nécessaire. Le graphique 28 montre ainsi que le système d'élevage 3 permet, à condition de disposer de surfaces suffisantes, d'obtenir une valeur ajoutée nette par travailleur équivalente au système le plus intensif (système 6). En d'autres termes, les crédits utilisés pour acheter des animaux plus productifs, des équipements (broyeurs et machines à traire), former des pâturages... auraient pu être utilisés pour accroître les troupeaux (sans en modifier la productivité) et les surfaces (sans en améliorer la fertilité).

Cependant, les prix relatifs des facteurs terre et travail ont joué un rôle important dans ce choix vers l'intensification. Considérons le cas d'une exploitation qui, entre 1994 et 1997, a investi 12380 R\$ (3200 R\$ issus du FCO et 9180 R\$ provenant du PRONAF en 1997) afin d'améliorer la qualité génétique du troupeau et de s'équiper d'une machine à traire et qui, dans cette même période, est passée du système d'alimentation 5 au système 6.

En considérant les prix du début du plan (campagne 1994/1995), on peut constater l'effet de cette intensification sur la valeur ajoutée, supérieure d'un tiers dans le cas du système le plus intensif. Cette valeur obtenue sur une surface inférieure mais avec un capital supérieur, aurait pu être obtenue en conservant le même système d'élevage mais en augmentant les surfaces exploitées. Cette seconde voie suppose l'achat de 13 hectares supplémentaires par travailleurs (soit 34 hectares au total), ainsi que l'acquisition de 11 vaches supplémentaires. Enfin, compte tenu du calendrier de travail du système, l'augmentation de la charge de travail implique l'embauche de deux travailleurs permanents¹⁴.

¹⁴ On ne considère cependant pas les économies d'échelles éventuelles.

Graphique 29 : Les implications de la voie « extensive ».



L'investissement global s'élève donc à 25000 US \$, soit plus du double des investissements réalisés pour passer du système 5 au système 6.

Tableau 24. Les coûts de l'extensification.

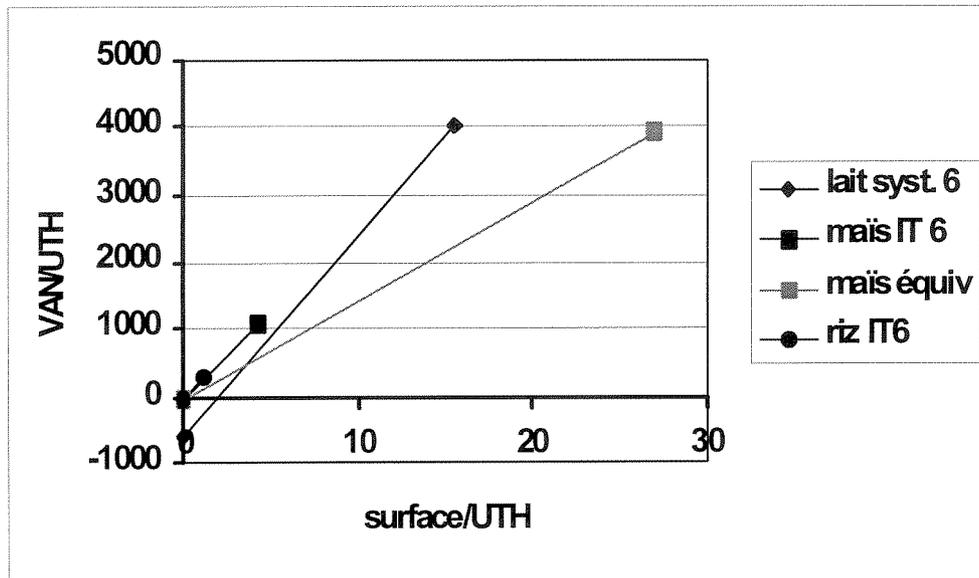
	quantité	prix unitaire (US\$)	valeur
Terre	57,86	200 ¹⁵	11572
Vaches	19	500	9548
Main d'œuvre	3	1200	3600
TOTAL			24719

De la même façon, pour obtenir des résultats équivalents à ceux de la production laitière intensive avec une production commerciale de maïs, les investissements nécessaires en terre sont du même ordre (graphique 30). De plus, dans le cas des cultures, les besoins en main-d'œuvre sont plus ponctuels au cours de l'année (cf. calendriers de travail en annexe 5) et supposent donc l'embauche de travailleurs temporaires. La valeur ajoutée dégagée par hectare par la main-d'œuvre familiale baisse au fur et à mesure que les surfaces mises en cultures par travailleur familial s'accroissent. Dans le cas du riz, les

¹⁵ Prix le plus faible rencontré pour une terre de campo (selon la localisation ce prix peut atteindre 800 R\$)

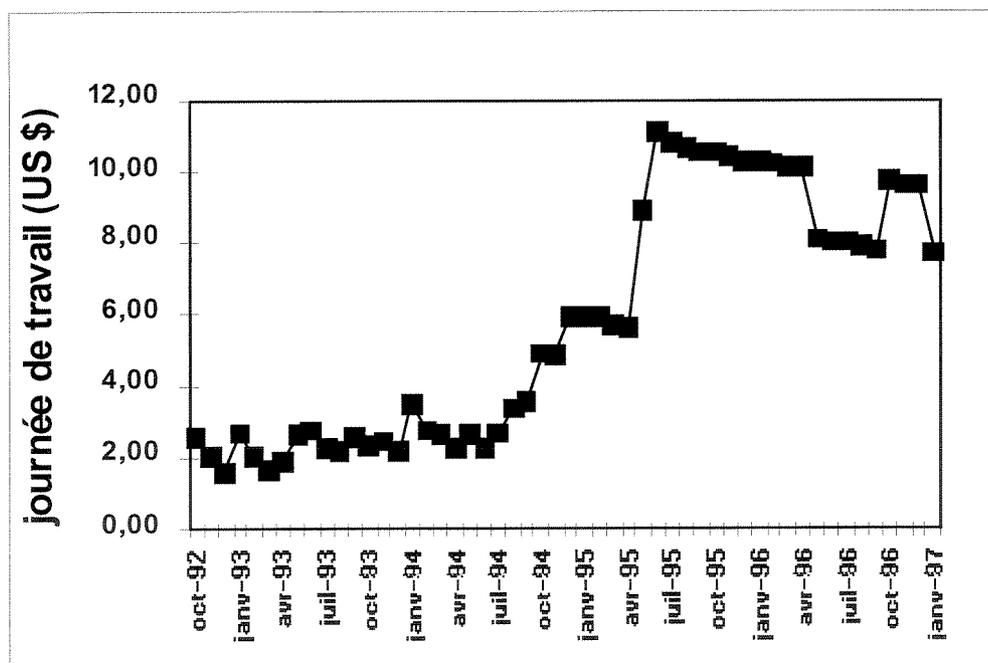
besoins sont tels (en particulier pour la récolte) que la valeur ajoutée par hectare devient négative au-delà de 9 hectares mis en culture par travailleur familial.

Graphique 30 : Lait ou cultures ?



Outre la réduction des surfaces disponibles à la suite des divisions successives au sein des différentes familles, ce sont bel et bien les prix relatifs des facteurs qui ont guidé le processus d'intensification laitière. La terre et la main-d'œuvre ne permettaient pas aux exploitations familiales de mettre en place des exploitations patronales extensives ou des cultures commerciales. Cette voie était d'ailleurs de moins en moins envisageable, le prix de ces deux facteurs ayant fortement augmenté. La main-d'œuvre tout d'abord, le prix d'une journée de travail s'est fortement accru à la suite du plan Real.

Graphique 31 : Evolution du prix de la main-d'œuvre.



La terre d'autre part qui, suite aux changements techniques (chaulage et mécanisation), s'est fortement valorisée. Les terres de campo et de cerrado en particulier, étaient données ou cédées pour une valeur symbolique jusqu'au milieu des années 80 (on échangeait jusqu'à 500 hectares contre une vache), depuis leur mise en valeur, le prix de ces grandes parcelles planes dépasse souvent celui des terres de cultures (la valeur d'une vache ne permet d'acquérir qu'un hectare).

Au-delà des avantages liés à sa commercialisation (faibles coûts de transaction et régularité des entrées monétaires), l'activité laitière, du fait de la régularité des besoins en travail, permet une intensification à base exclusivement familiale.

Une double nécessité : changement technique et changement institutionnel

Globalement la valeur ajoutée nette maximale issue du travail d'un actif familial a augmenté pour l'atelier laitier depuis le début du plan Real. Cette croissance a été obtenue, malgré un ciseau des prix toujours plus défavorable par le double processus de changement technique et du changement institutionnel. Les changements techniques ont permis d'accroître la productivité du travail familial, les changements institutionnels ont permis l'économie de coûts de transaction.

Sur le tableau 25, on constate ainsi que pour chacun des cas, l'absence de tout changement se serait traduit par une forte baisse de la valeur ajoutée. Le changement technique (passage d'un système d'élevage à un autre) permet de compenser cette baisse. Le changement institutionnel (adhésion à une association, achat des intrants et ventes du lait auprès de la centrale) joue dans le même sens. Chacun de ces changements ne suffit pas à compenser la baisse tendancielle, c'est la conjonction des deux qui aboutit à une croissance de la valeur ajoutée.

Le dernier cas (système 3b) correspond à une exploitation pratiquant le système d'élevage 3 mais disposant de vastes surfaces et d'un troupeau abondant. Dans ce type d'exploitation, le changement technique n'est pas nécessaire, seule l'adhésion aux nouvelles organisations suffit à compenser la baisse d'une valeur ajoutée initialement élevée.

Tableau 25. Evolution de la valeur ajoutée nette par travailleur familial (fret déduit) suivant les différents systèmes d'élevage¹⁶.

	marché			organisations
	92/93	94/95	97/98	97/98
syst. 6	2187	3999	1433	3103
syst. 5	1065	1777	676	2046
syst. 4	828	1471	670	1479
syst. 3	677	1120	524	1147
syst. 3b	949	1933	883	1950

The diagram features several arrows: three straight arrows pointing from the 'marché' column (97/98) to the 'organisations' column (97/98) for systems 6, 5, and 4; and two curved arrows pointing from the 'organisations' column (97/98) back to the 'marché' column (97/98) for systems 6 and 5. For system 3b, there are two curved arrows pointing from the 'organisations' column (97/98) to the 'marché' column (97/98).

L'analyse de l'évolution récente des exploitations met donc en évidence le rôle crucial joué par le prix relatif des facteurs de production. La réduction des surfaces héritées, la valorisation des terres et de la main-d'œuvre empêchent les exploitations familiales de s'orienter vers des systèmes patronaux extensifs. Le changement technique s'impose afin d'accroître la productivité de la terre et de la main-d'œuvre familiale. Il est permis par les changements institutionnels qui le précèdent (création des associations, accès au crédit, mécanisation collective) et qui le suivent (réduction des coûts de transactions avec les secteurs aval). En d'autres termes les prix relatifs des facteurs définissent les processus de développement possibles : la première voie (patronale extensive), basée sur un changement organisationnel au niveau des exploitations sans changement technique est ainsi délaissée au profit d'une voie alternative (familiale intensive) basée sur un changement technique sans changement organisationnel au niveau des exploitations mais couplé à la mise en place de nouvelles institutions agraires.

¹⁶ Les cas présentés ici correspondent aux mêmes exploitations que celles utilisées pour la typologie des systèmes de production. Nous avons volontairement choisi des situations extrêmes et contrastées: coûts de transports les plus élevés, achats et vente entièrement sur le marché ou entièrement au travers des organisations; dans la réalité, les écarts ne sont pas aussi marqués pour l'ensemble des producteurs.

Les organisations modernes et les problèmes qu'elles génèrent

La diversité technique des exploitations, un frein au développement institutionnel

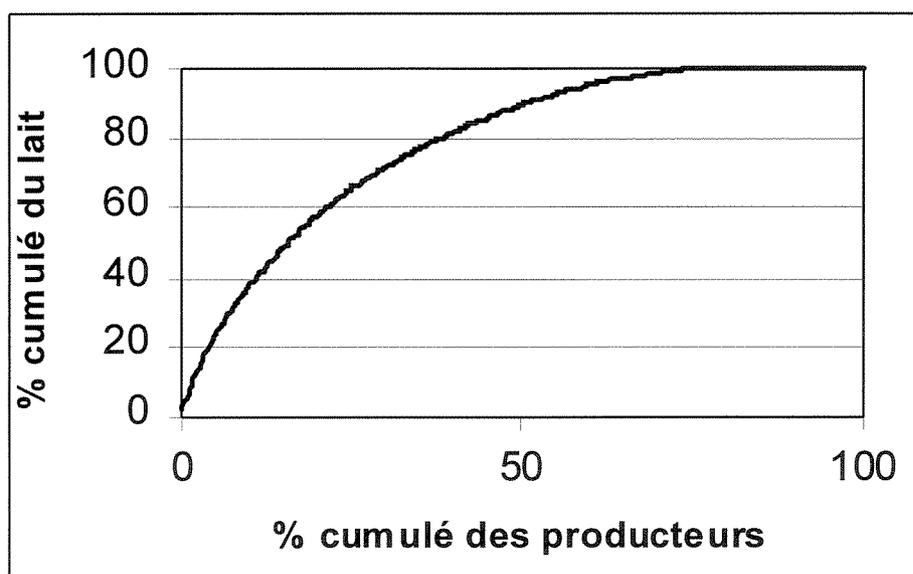
DES DIFFERENCES MARQUEES ENTRE LES EXPLOITATIONS...

Comme nous l'avons exposé, les exploitations familiales constituent désormais un groupe extrêmement hétérogène. Les changements techniques ne se sont opérés que dans une partie des unités de production, la diversité structurelle (issue de l'inégale répartition des facteurs de production) se double d'une diversité structurelle (liée aux modes de production). Cette hétérogénéité se traduit par une plus ou moins grande dépendance vis-à-vis des organisations en place. L'activité laitière autour de laquelle se sont structurées ces organisations, ne revêt pas la même importance suivant les producteurs.

Le recensement général effectué en 1996 permet ainsi d'évaluer la diversité des agriculteurs familiaux. La courbe de Gini de la production laitière (graphique 32) montre que la moitié des associés assure 90 % de la production laitière totale.

En outre cette diversité revêt un caractère géographique marqué. La polarisation régionale déjà soulignée pour les périodes précédentes s'est accentuée ces dernières années.

Graphique 32 : Courbe de Gini de la production laitière des associés.



source : PRONAF, 1997.

...ET ENTRE LES REGIONS

La différenciation régionale apparue au moment de la commercialisation de la crème et du début de la production commerciale de lait perdure, les associations du sud de la commune sont bien plus productives que celles situées au nord. Alors qu'au début des années 90 (voir partie II, chap. III), seulement 13 % des exploitations du sud dépassaient une productivité de 1000 litres par hectare, aujourd'hui près de la moitié d'entre elles dépassent les 2000 litres. Dans la partie nord, seulement 20 % des exploitations atteignent de telles performances (voir, cartes 2, 3 et 4 en annexe 7).

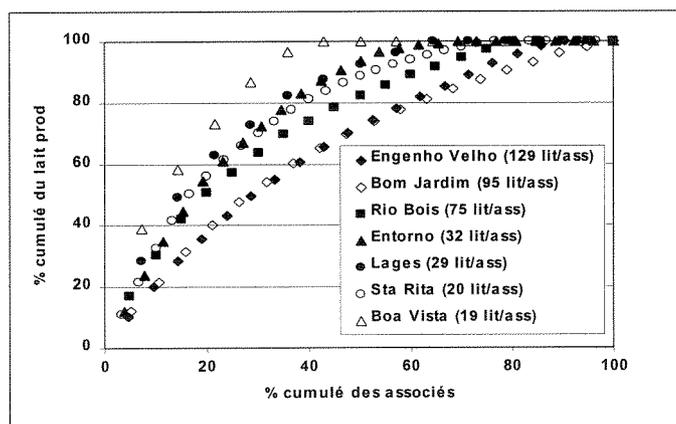
Tableau 26: polarisation géographique à la fin des années 90.

Région sud	Surfaces d'élevage (ha)		Région nord	Surfaces d'élevage (ha)	
	0-50	>50		0-50	>50
Productivité			Productivité		
0-2000 lit/ha/an	54,39%	100,00%	0-2000 lit/ha/an	79,55%	100,00%
>2000 lit/ha/an	45,61%	0,00%	>2000 lit/ha/an	20,45%	0,00%

source : PROINF et enquêtes

Les producteurs conservent leurs avantages comparatifs : sols plus fertiles et proximité des firmes à l'aval (les coûts de transport du lait en particulier y sont bien plus faibles, voir annexe 6). En conséquence pour des dotations en facteurs identiques, il est plus facile pour un producteur situé au sud de la commune d'aborder un processus d'intensification laitière qu'au nord. Notons d'ailleurs que les associations les plus productives sont en général les plus homogènes : plus la production par associé s'élève, plus la courbe de Gini est proche de l'axe.

Graphique 33 : Polarisation géographique et homogénéité des groupes.

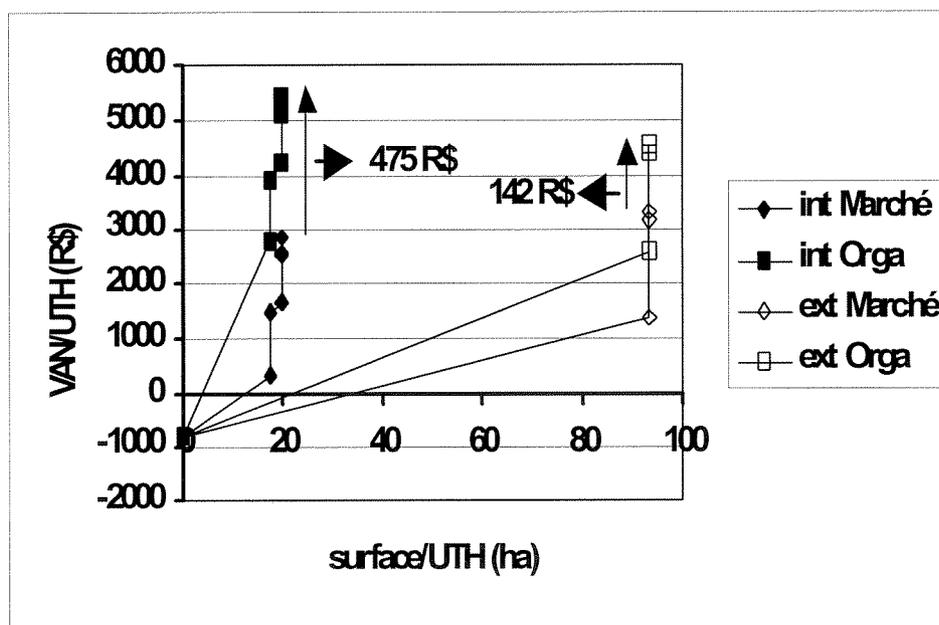


source : PRONAF et enquêtes.

UNE DEPENDANCE VARIABLE VIS-A-VIS DES ORGANISATIONS

La diversité des systèmes de production se base sur une grande diversité des niveaux de spécialisation, d'intensification et d'insertion aux marchés. Chaque système se caractérise par un fonctionnement et des limites technico-économiques particulières, et, par conséquent, des besoins institutionnels spécifiques. Les activités d'une organisation comme la centrale (négociation avec les secteurs amont et aval de la production laitière) ont des effets variables sur les exploitations. Une même réduction des coûts de transaction en particulier influe plus ou moins sur les performances des différents systèmes. Le graphique 34 compare ainsi les performances des systèmes spécialisés intensifs et spécialisés extensifs (mesurées par la valeur ajoutée net par unité de travail) selon que les producteurs se fournissent en intrants (aliments concentrés) et en services (mécanisation) et écoulent leur production directement sur le marché ou au travers des organisations (associations et centrale). Les différences de prix sont importantes : frais de mécanisation inférieurs de 50 % dans les associations, prix du lait supérieur, fret moins élevé de 15 %, majoration des quotas, gains de 6 % sur la farine de soja et de 20 % sur le sel minéral.

Graphique 34 : sensibilités des systèmes extensifs et intensifs aux coûts de transaction¹⁷



(Source : base de donnée EMBRAPA/CIRAD et enquêtes.)

La différence apparaît nettement plus marquée dans le cas du système intensif (la valeur ajoutée variant

¹⁷ Le premier segment représente l'atelier laitier, le second les ventes de bovins. Viennent ensuite les cultures commerciales, les activités de transformation et les éventuelles activités extra-agricoles (pour le principe de la représentation, voir annexe 9).

La différence apparaît nettement plus marquée dans le cas du système intensif (la valeur ajoutée variant de près de 50 %) que dans le cas du système extensif (à peine 30 %).

Le même type d'évaluation de l'impact des coûts de transaction sur les autres systèmes de production montre ainsi que plus le niveau de spécialisation et d'intensification de la production laitière est élevé, plus la différence de valeur ajoutée nette entre le marché et les organisations est forte (IDC, ISC et ESC). A l'inverse les autres systèmes présentent une sensibilité beaucoup plus faible.

Tableau 27. Effet des coûts de transaction sur les différents systèmes.

	SV	ED	IDC	ISC	ESC	EDC
% VAN	2,27	1,73	27,47	47,38	26,98	6,73

Les limites à l'intégration des coûts de transaction

AU NIVEAU ASSOCIATIF : ECONOMIES OU DESECONOMIES D'ECHELLE ?

La mécanisation partagée : économies d'échelle et coûts de coordination

Au-delà de l'accès au crédit par caution solidaire, les associations offrent différents services aux associés : mécanisation des opérations culturales, transformation des produits, production collective de fourrages ou d'aliments. En revanche, l'analyse de ces organisations met en évidence une grande diversité tant au niveau des activités réalisées qu'au niveau des modes de fonctionnement.

Cette diversité est largement déterminée par les caractéristiques et les besoins des associés. Ces caractéristiques, variables d'une région à l'autre et d'une année à l'autre, constituent souvent un frein au fonctionnement de ces organisations.

Les investissements collectifs réalisés (tracteurs et équipements) permettent d'atteindre des économies d'échelles : plus précisément des économies de capital fixe. De tels investissements sont hors de portée de la plupart des producteurs, et ces équipements seraient sous-utilisés dans la plupart des exploitations où les parcelles cultivées dépassent rarement 10 hectares. Le partage des frais de mécanisation entre plusieurs exploitations permet d'en répartir l'amortissement sur un plus grand nombre de travailleurs, tout en intensifiant l'emploi par l'accroissement des surfaces labourées.

En outre, cette mécanisation sous forme associative permet une économie de coûts de transaction : comme nous l'avons vu, jusque-là, chaque producteur devait au moment des semis, rechercher un tracteur disponible dont le propriétaire était prêt à réaliser les opérations sur une parcelle de taille réduite

et souvent éloignée. Cette recherche et ces négociations disparaissent avec la disponibilité du matériel associatif.

En revanche, un tel système suppose un minimum de gestion : enregistrement des demandes, planification des parcours, suivi des heures travaillées, embauche d'un tractoriste, définition des prix horaires... , ensemble d'activités qui ont un coût : des coûts de coordination. Par ailleurs, des coûts de transport doivent aussi être supportés : les frais de déplacement entre l'association et les différentes parcelles des associés. En d'autres termes, si la mécanisation collective permet des économies d'échelles et une réduction des coûts de transaction externes, elle se traduit par des coûts de transaction internes (coûts de transport et de coordination). La valeur et les modes de prise en charge de ces coûts sont variables d'une association à l'autre et dépendent largement des caractéristiques des groupes de producteurs associés.

Dans les associations homogènes et orientées vers la production laitière (RB ou BJ par exemple), les coûts de coordination sont réduits car du fait de l'homogénéité des demandes (l'ensemble des producteurs ne pratique que la culture du maïs) un parcours optimal peut être préétabli (suivant des zones géographiques si les exploitations sont dispersées) en début de campagne et peut être conservé d'une année sur l'autre. De la même façon, les frais de déplacement se trouvent largement réduits. Parallèlement, le nombre d'heures travaillées pour les associés est élevé (principalement du fait de l'usage important d'ensilage) et l'atelier de mécanisation assure seul la couverture de ses coûts (tractoriste, carburant et lubrifiant, entretien et remboursement des crédits) (tableau 28).

Le recours à d'autres sources de revenus n'est pas nécessaire : la prestation de service en dehors du cadre associatif est faible et la parcelle collective n'a pas de vocation commerciale : la production est destinée aux associés. La culture de maïs grain et/ou ensilage sur de grandes surfaces permet de réduire les coûts de production par rapport aux petites parcelles individuelles. La production est alors destinée aux associés qui l'achètent à un prix inférieur au marché (10 % moins cher en général) et bénéficient de paiements fractionnés sans intérêts. Ils peuvent en outre consacrer une part plus importante de leur exploitation aux pâturages.

A l'inverse dans les associations plus hétérogènes où la production laitière est plus faible (BV et L par exemple), la coordination de l'atelier est nettement plus complexe. Les demandes sont extrêmement diverses (mise en place de pâturages, chaulage, semis de riz, de maïs, de cultures maraîchères...) concernent des opérations caractérisées par des dates et un matériel spécifique. Dès lors, une planification préétablie est impossible et même si un certain regroupement des demandes est recherché, le parcours final relève surtout du cas par cas. L'ensemble se révèle beaucoup plus coûteux : l'association doit assurer une coordination quasi quotidienne de l'atelier et les frais de déplacement sont élevés.

Par ailleurs la moindre utilisation du matériel collectif impose une intense activité de prestation de service à l'extérieur de l'association, ce qui génère des coûts de transaction externes et accroît d'autant les coûts de coordination. La parcelle collective est alors entièrement destinée à la vente sur le marché et à la compensation des pertes occasionnées par l'atelier de mécanisation.

Enfin, signalons que dans le cas d'associations où la totalité des producteurs conduit des systèmes de production intensifs et spécialisés et présente un bon niveau de capitalisation, l'atelier de mécanisation dégage lui-même des bénéfices et la parcelle collective a été simplement abandonnée : c'est le cas de l'association de Engenho Velho.

Paiement des prestations et remboursement des crédits individuels : pression du groupe ou prélèvement

L'homogénéité du groupe d'associés favorise de la même façon le contrôle du paiement des cotisations, des prestations offertes par l'association (heures de tracteurs, maïs de la parcelle collective) et le remboursement des crédits individuels qui, pour le FCO, rappelons le, ont été contractés au nom de l'association.

Dans les associations les plus homogènes où l'ensemble des producteurs commercialise quotidiennement leur lait, les sommes dues sont directement prélevées sur la production laitière. Chaque jour, le laitier répartit les volumes entre les bidons respectifs de chacun des producteurs et ceux de l'association. La laiterie effectue les paiements correspondants sur les comptes bancaires respectifs des associés et de l'association.

Dans les associations plus hétérogènes où seules une partie des associés pratique l'élevage laitier, chaque associé doit verser mensuellement ou annuellement les sommes dues sur le compte de l'association. Le non-paiement se traduit alors par différentes sanctions : pression de la direction, impossibilité d'utiliser le tracteur, de contracter de nouveaux crédits, majoration des heures dues... Dans les cas extrêmes, l'association reprend possession des biens obtenus à crédits et les répartit entre les autres associés. Enfin, l'expulsion du mauvais payeur reste l'ultime sanction. En d'autres termes, l'hétérogénéité du groupe se traduit encore une fois par des coûts de coordination et d'incitation beaucoup plus élevés. En outre, ce système apparaît bien moins efficace à en juger par l'évolution du nombre d'associés dans les différentes organisations entre leur création et 1998 (tableau 28).

Tableau 28. Diversité de fonctionnement des associations.

	BV	L	SR	Ent	RB	BJ
nb. associés	14	14	30	26	20	19
lait/association (lit/j)	257,00	405,00	599,50	836,50	1 481,50	1 797,50
lait moy/associé (lit/j)	18,36	28,93	19,98	32,17	74,08	94,61
coefficient de variation	1,59	1,22	1,05	1,07	0,92	0,57
prop associés vendeurs (%)	7,00	21,00	17,00	23,00	50,00	78,00
nb heures travaillées (h/an)	705,00	879,70	1 040,40	1 120,00	1 079,90	1 158,00
utilisation associés (%)	41,00	23,53	27,68	46,25	64,38	79,00
utilisation non associés (%)	38,00	45,24	47,19	18,66	18,45	15,00
déplacements (%)	30,00	24,44	16,82	21,96	7,79	15,00
type d'organisation	demande	demande	demande	demande	zones	circuit fixe
du parcours			regroup	regroup		
nature parcelle collective 1	riz	riz	riz	riz	maïs	maïs
destination production	marché	marché	marché	marché	associés	associés
					marchés	
surface (ha)	16	18	18	18	13	21,5
nature parcelle collective 2	maïs	-	-	haricots	riz	-
destination production	marché	-	-	marché	marché	-
surface (ha)	7	-	-	5	17	-
paiements	mensuel	mensuel	mensuel	annuel	lait	lait
variation nb associés (%)	-28	-75	-37	-20	-18	+140

source : enquêtes

La transformation des produits : des gains de valeur ajoutée perdus dans les coûts de transaction

Les premières lignes de crédit du FCO, comprenaient des fonds spécifiques pour la mise en place de petites unités de transformation des produits agricoles : dérivés du lait et farine de manioc principalement. Selon les promoteurs de ces projets, il s'agissait d'accroître la valeur ajoutée du travail des producteurs. Ces projets visaient d'autre part à favoriser l'activité des femmes au sein des associations.

Pour les producteurs, ces investissements permettaient de perpétuer des ateliers que la spécialisation laitière vouait à disparaître des exploitations. De plus, la mise en place de telles fabriques permettait d'accroître les volumes à commercialiser (par groupement des productions individuelles et par les économies d'échelle que la production collective pouvait permettre d'atteindre) et de baisser ainsi les coûts liés à la commercialisation de ce type de produits.

Six unités ont ainsi été mises en place entre 1989 et 1991 : une fromagerie à Agua Branca, des fabriques de confitures et de dérivés du lait à Madeira, Variado et Limeira, une unité de transformation du manioc à Quilombo, et une sucrerie-distillerie à Santa Rita. 5 ans plus tard, seules les associations de Variado, Limeira et Quilombo continuent cette activité et fonctionnent en deçà de leur capacité.

Au-delà de dysfonctionnements ponctuels (inadéquation des équipements, approvisionnement en eau insuffisant pour la transformation du manioc...), les causes de ces échecs semblent beaucoup plus fondamentales et peuvent être illustrées par l'analyse du cas de la fabrique de Variado, que nous avons choisi pour sa durée d'existence plus longue (8 ans).

La fabrique fut mise en place grâce aux fonds du FCO de 1989 et commença à fonctionner l'année suivante. Au cours de la première année, les bénéfices sont répartis entre un salaire horaire versé aux femmes travaillant dans la fabrique et le remboursement des crédits contractés pour les investissements initiaux (bâtiments, four, réfrigérateur, vaisselle). Les prêts ont rapidement été remboursés (dès 1993 du fait des forts taux d'inflation de l'époque) et les bénéfices ont dès lors été partagés entre les personnes travaillant dans cette unité de transformation.

Cette activité occupe alors 8 femmes à raison de deux jours par semaine pour la production et 2 femmes deux fois par semaine pour la commercialisation sur les marchés hebdomadaires de Silvânia.

La production de l'unité est diversifiée : confiture de lait (en pâte ou en morceaux)¹⁹, confiture de fromage, d'œuf, confiture de fruits, fruits confis. Les ingrédients sont achetés aux producteurs associés (lait, œufs) au prix du marché ou en ville (sucre, emballages). Le transport est effectué par un particulier disposant d'un véhicule (10 R\$ le trajet aller et retour).

En 1994, la production hebdomadaire assurait un bénéfice de 406 R\$, soit un revenu par heure de travail de 3,4 R\$.

Tableau 29. Production hebdomadaire de la fabrique avant 1994.

Produits	Quantités hebdomadaires	Valeur ajoutée (R\$/kg)	Marge net hebdomadaire (R\$/kg)
Confiture de lait (pâte)	200 litres	1	200
Confiture de lait (morceaux)	20 kg	1	20
Confiture de fromage	30 kg	1,6	48
Confiture d'œufs	30 kg	0,6	18
Confiture de fruits	40 kg	2,8	112
Fruits confis	10 kg	2,8	28

source : enquête.

Cependant, les heures consacrées à cette activité dépassent largement les seuls moments passés dans la fabrique. Chacune des femmes devait en effet se rendre de son domicile à la fabrique deux fois par semaine, trajet pouvant aller de 5 à 40 minutes. De plus, la commercialisation nécessitait la présence de deux personnes deux journées par semaine sur le marché local. Finalement les enquêtes réalisées auprès des 8 personnes travaillant dans cette unité de transformation permettent d'évaluer qu'hebdomadairement, pour 120 heures de travail consacrées à la production, 8 heures étaient consacrées aux déplacements et 64 à la commercialisation, soit 72 heures pour des tâches non directement productives. De 3,5 R\$, le revenu horaire réel, c'est-à-dire tenant compte de l'ensemble des heures consacrées à cette activité, tombe alors à 2,11 R\$. En d'autres termes, si la transformation des produits agricoles (lait, œufs et fruits) permettait un accroissement de la valeur ajoutée (doublée dans le cas de la confiture de lait), une part importante de ce gain était perdue en coûts de transaction : déplacement et commercialisation.

D'autre part, ce temps entrainait en concurrence avec les tâches domestiques des épouses de producteurs : préparation des repas, tâches ménagères, éducation des enfants, ainsi qu'avec les travaux assurés par les femmes au sein des exploitations : petit élevage, jardin, conduite des veaux et nettoyage du curral. Or

¹⁹ Traduction "approximative" des termes vernaculaires.

dans les exploitations de cette association (systèmes IDC et ISC principalement) la valeur ajoutée nette dégagée par journée de travail familial est de l'ordre de 12 à 23 R\$ (voir annexe 5). Quelques exploitants devaient ainsi embaucher des salariés temporaires pour compenser cette activité extérieure de leurs épouses. Or, le salaire d'un journalier s'élevait à 8 R\$. En d'autres termes, au-delà de la faiblesse des revenus que procurait le travail à la fabrique, le coût d'opportunité de cette activité était élevé.

A partir de 1994, trois femmes se désengagent et les cinq restantes décident de se répartir les équipements et de produire individuellement chez elles en se spécialisant sur un type de produit. Les quantités produites ont été réduites de moitié. La commercialisation en revanche est toujours collective, deux personnes se rendant au marché avec l'ensemble de la production.

Tableau 30. Production hebdomadaire de la « fabrique » après 1994.

Produits	Quantités hebdomadaires	Valeur ajoutée (R\$/kg)	Marge net hebdomadaire (R\$/kg)
Confiture de lait (pâte)	40 litres	1	40
Confiture de lait (morceaux)	20 kg	1	20
Confiture de fromage	12 kg	1,6	19
Confiture d'œufs	15 kg	0,6	9
Confiture de fruits	20 kg	2,8	56
Fruits confis	12 kg	2,8	34

source : enquête

La marge nette dégagée hebdomadairement est de 178 R\$ environ, le coût du transport (20 R\$ par semaine) devenant plus important du fait de la réduction des quantités, les exploitantes amènent généralement aussi quelques volailles, des œufs ou des fruits qui sont écoulés sur le marché parallèlement à leur production artisanale.

Cette nouvelle organisation de la production permet de résoudre les différents problèmes rencontrés dans la fabrique.

La production étant réalisée dans les exploitations, les femmes n'ont plus à effectuer le trajet les séparant de la fabrique. De plus, la transformation est effectuée aux heures disponibles sur l'exploitation ou en même temps que les tâches domestiques habituelles. Les problèmes liés au coût des trajets et au coût d'opportunité de cette activité extérieure sont donc résolus.

La gestion de cette activité se trouve facilitée : dans la fabrique, les femmes amenaient ou achetaient les ingrédients de façon irrégulière et la comptabilité des ventes réalisées n'était pas véritablement tenue. La

rémunération était indépendante de la participation respective à la production : si les heures étaient comptabilisées, elles ne reflétaient qu'imparfaitement le travail effectivement réalisé. La gestion des bénéfices et la rémunération ont ainsi été l'objet de nombreux conflits expliquant, semble-t-il au moins en partie, le départ de 3 personnes. La production individuelle, simplifie la gestion de cette activité, chaque femme sachant exactement ce qu'elle a dépensé et produit : « *individual fica mais facil para nos, eu sei o quanto eu gastei, o quanto que eu vou vender* » (« produire individuellement est plus facile pour nous, je sais combien j'ai dépensé, combien je vais vendre »).

Enfin la commercialisation est toujours collective, car individuellement chaque exploitante ne pourrait supporter les coûts de transaction liés à cette activité (les coûts de transport et le temps à consacrer à la vente sont trop importants pour les quantités concernées).

L'évolution de cet atelier collectif met ainsi en évidence les limites inhérentes à ce type d'institution : l'objectif est d'acquérir un supplément de valeur ajoutée par l'intégration de diverses activités, l'activité productive ne se limite pas à la production de matière première mais intègre la transformation et la commercialisation. Les coûts de transaction externes à supporter sont élevés (recherche de marchés, transport, vente) et se trouvent baissés par les quantités importantes que permet le regroupement des productions. En revanche, si l'association permet une baisse des coûts de transaction externes, elle génère de forts coûts de transaction internes (déplacements, gestion de l'activité collective, rémunération du travail) qui peuvent dépasser le gain de valeur ajoutée obtenu. Enfin, dans le cas particulier de cette fabrique, les économies d'échelles obtenues par la production collective (difficilement mesurables) apparaissent faibles : les quantités produites individuellement ne diffèrent pas des quantités autrefois produites collectivement et ne compensent donc pas les coûts de transaction internes.

Une séparation des tâches limitée et un recours toujours plus grand à la centrale

Le principe des associations est donc la recherche d'économies d'échelles (pour l'amortissement du capital fixe, la production de fourrages, la transformation des produits...) et la réduction des coûts de transaction externes par leur intégration (caution solidaire, organisation des parcours du tracteur, recherche de marchés pour les produits transformés...).

Dans les deux cas, les gains obtenus se traduisent par des coûts de transactions internes (déplacements, transport, coordination, incitations...). Une part importante de ces coûts découle de la diversité fonctionnelle des producteurs associés. Les associations peuvent être qualifiées d'organisation au sens de Requier-Desjardins (1992), mais s'il y a des objectifs communs (investir, mécaniser les opérations culturelles...), les contraintes et les intérêts individuels subsistent et complexifient la tâche des unités décisionnelles. Les objectifs fixés (accès au crédit, mécanisation partagée) conditionnent la sélection des individus sur la base de la proximité géographique plutôt que de la convergence des intérêts

économiques. Par ailleurs, même si les exploitations des associés sont proches, les distances ne sont pas négligeables.

Les coûts de transaction internes sont élevés et supportés par l'association, ou plus exactement par la direction. Comme pour la commercialisation ou l'approvisionnement en intrants, la gestion des associations repose sur des individus dont ce n'est pas la seule activité et pour lesquels le coup d'opportunité du temps passé à de telles tâches décisionnelles est élevé par rapport aux tâches d'exécution qu'ils délaissent dans leur exploitation. La traite biquotidienne en particulier est une forte contrainte pour la réalisation de toute tâche extérieure. En outre, cette recherche d'information et son traitement réclame des compétences que les producteurs n'ont pas nécessairement. Si la gestion d'une association n'est, à priori, pas plus complexe que celle d'une exploitation agricole, l'acquisition des informations nécessaires est nettement moins aisée. Encore une fois, l'existence d'objectifs communs ne supprime pas les intérêts particuliers et les comportements opportunistes susceptibles de les accompagner : les femmes travaillant dans la fabrique ont intérêt à prétendre avoir apporté plus d'œufs ou de lait qu'elles ne l'ont fait, un associé a intérêt à minimiser sa déclaration d'heures. Dès lors lutter contre cet opportunisme suppose de la direction un suivi régulier de chacun des associés, et surtout, de noter et comptabiliser sous forme écrite les informations ainsi acquises pour se prémunir de toute contestation.

Ainsi, même dans les associations homogènes où la coordination peut se réaliser à faible coût, la tendance générale de ces dernières années a été de déléguer cette gestion des activités collectives (gestion de l'atelier de mécanisation et de la parcelle collective) à la centrale des producteurs qui peut, à priori, consacrer un personnel compétent à plein temps sur ce type d'activité. Cela d'autant plus que, comme nous l'avons vu, depuis la mise en place de la commission du lait ces différentes transactions sont liées.

Par ailleurs, du fait de sa fonction de négociateur politique, la centrale a besoin de ce type d'information. Pour ce qui est de la gestion des ateliers de mécanisation, elle doit pouvoir argumenter ses positions dans les négociations portant sur le rééchelonnement des dettes. Dans le cas des parcelles collectives, cette organisation a récemment obtenu l'appui du ministère des affaires sociales (ministério da ação social) qui fournit gratuitement les intrants nécessaires. La centrale doit en revanche reverser 10 % des récoltes, cette part étant destinée aux populations nécessiteuses du pays.

La mise en place et le développement rapide de la centrale sont donc tout à fait paradoxaux. D'une certaine manière, le transfert de ces différentes activités de coordination au niveau de cette organisation apparaît comme un retour en arrière. Le principe initial ayant justifié la création des associations était, rappelons-le, l'économie de coûts de transaction attendue par la proximité des producteurs (caution solidaire). Peu à peu les tâches de coordination se trouvent à nouveau aux mains d'individus n'appartenant pas au groupe et éloignés : les techniciens de la centrale.

AU NIVEAU DE LA CENTRALE : QUELLES FONCTIONS INTEGRER, POUR QUEL PUBLIC ET AVEC QUEL STATUT ?

Entre équité et rentabilité

Le financement de la centrale repose sur les mensualités des associés (3,5 R\$ par mois), un pourcentage sur les achats groupés (3 %), un pourcentage sur l'élaboration et le suivi des projets de crédit (2 %), et un pourcentage sur les ventes de lait (1 %). Ces sources sont en fait largement insuffisantes pour couvrir les frais de fonctionnement de l'organisation. Plusieurs solutions ont été envisagées.

La première consistant à élever le niveau des cotisations mensuelles (qui pourrait être doublé sans modifier le niveau de vie des producteurs même les plus pauvres) a toujours été écartée par les promoteurs de cette organisation. Issus des structures étatiques de vulgarisation agricole, ils estimèrent que les producteurs finançant déjà les services publics (par leurs impôts), qu'ils jugeaient inefficaces, il convenait de s'approprier ce type de fonds, plutôt que de faire payer deux fois les producteurs. Des négociations ont été entamées avec la préfecture mais n'ont permis que le paiement du salaire d'un technicien durant quelques mois.

La seconde solution, l'augmentation des volumes de lait et d'intrants, biaise le rôle de cette organisation : elle est incitée à favoriser la spécialisation et l'intensification, voir l'endettement de ses membres. Or, comme nous l'avons vu, ce type de trajectoire évolutive ne correspond aux conditions de production que d'une partie des associés (ceux qui y ont à la fois intérêt et qui en ont les moyens), et même pour ces derniers, il s'agit d'une voie risquée. Du point de vue des finances de l'organisation, cette voie reste cependant rationnelle.

Comme nous l'avons vu, selon les systèmes de production qu'elles mettent en œuvre, les exploitations sont plus ou moins dépendantes des organisations modernes (graphique 34). Mais de la même façon, elles participent plus ou moins au financement des associations et de la centrale. Une exploitation intensive verse en moyenne 475 R\$ annuellement (2,5 % des crédits, 1 % du lait et 3 % sur les intrants) alors que, dans le cas d'une exploitation extensive par exemple, ce montant s'élève à 142 R\$.

Que la rémunération des services de la centrale soit proportionnelle au niveau d'utilisation de ces services par les associés semble logique. Cependant, cette organisation assure aussi, comme nous l'avons vu, un ensemble de services non rémunérés : appui technique général (c'est-à-dire indépendant des projets de crédit), appui aux associations (suivi des parcelles collectives, de la mécanisation collective), représentation politique...

La diversité fonctionnelle des exploitations se traduit donc aussi par une plus ou moins grande « rentabilité » des différents associés pour la centrale. Ainsi, comme nous l'avons vu, les frais de fonctionnement de cette organisation en 1997 s'élèvent à 51840,00 R\$, ce qui correspond à un coût de fonctionnement annuel par associé de 104 R\$. La cotisation de chaque associé s'élevant à 42 R\$, pour qu'un associé soit « rentable », il est nécessaire que le pourcentage qu'il verse à l'organisation pour la commercialisation de sa production et l'achat de ses intrants (farine de soja et sel minéral principalement) soit au moins égal à 62 R\$. Il est donc nécessaire qu'il produise au moins 4 600 litres par an. Cette même année, le recensement général des associés permet d'évaluer à 33 % le nombre de producteurs ne produisant pas de telles quantités.

Il est ainsi paradoxal d'entendre de la voix du président de la Centrale, le mot d'ordre répété à chaque réunion :

« temos que usar a tecnologia »

(« nous devons utiliser les techniques modernes »).

Cette position se double d'autre part d'une totale incompréhension des raisons pour lesquelles certains associés ne suivent pas la voie de la « modernisation », d'une certaine manière, le représentant des agriculteurs familiaux adopte une position similaire à celle des fonctionnaires des organisations publiques que la centrale est censée remplacer !

Paradoxalement, cette organisation ne constitue pas un véritable médiateur entre les producteurs et les organismes de recherche tels que l'EMBRAPA. Cet institut, bien que s'intéressant désormais à l'agriculture familiale, n'est en mesure de proposer que des techniques intensives de production élaborées pour l'agriculture capitalisée : le paquet technique « holstein/ensilage ». Et la centrale n'exprime aucune demande allant dans ce sens...

Le changement technique est souvent poussé à l'extrême et dépasse les niveaux d'intensification imposés par le changement dans les prix relatifs : dans les systèmes les plus intensifs, le bétail, de race pure, est alimenté exclusivement d'ensilage et de concentré d'alimentation, les pâturages étant peu à peu délaissés. Les producteurs sont d'ailleurs conscients du paradoxe de cette situation :

« hoje, para quem têm terra pequena fica mais facil »

(« aujourd'hui, c'est plus facile pour ceux qui ont des petites surfaces »)

(un producteur de l'association de Variado, 1998)

Jusqu'à-là, le déficit structurel de la centrale a été comblé par des financements internationaux (PNUD, FAO). Il s'agit évidemment d'une solution de court terme et relativement aléatoire. En outre, on peut s'interroger sur le degré d'indépendance politique auquel cette organisation peut prétendre tant qu'elle n'est pas autonome sur le plan financier.

Tableau 31: bilan financier de la Centrale en 1997

	crédit	débit
Ventes et achats collectifs	15081,62 R\$	
Cotisations	21000,00 R\$	
Financement extérieur (PNUD)	12960,00 R\$	
Frais de fonctionnement		49041,62 R\$
TOTAL	51840,00 R\$	49041,62 R\$

Il existe donc une certaine ambiguïté dans le rôle d'une telle organisation : elle se doit de représenter le plus grand nombre de producteurs afin d'acquérir un pouvoir de négociation politique et commerciale suffisant, mais dès lors, elle est amenée à servir des producteurs qui lui coûtent plus qu'ils ne lui rapportent. Elle se trouve donc confrontée à un difficile équilibre entre représentativité, équité et rentabilité.

Opportunisme externe et interne

Assurant la commercialisation des produits agricoles, la centrale doit, comme nous l'avons vu se prémunir contre l'opportunisme des représentants du secteur aval : élaborer des contrats soumettant tout retard de paiement par exemple à une sanction. Mais, comme pour les associations, cette organisation doit aussi se prémunir contre l'opportunisme des associés.

La commission du lait, par exemple, affronte de sérieux problèmes à ce niveau. Le contrat qui a été élaboré présente de nombreux avantages mais il concerne une firme de taille limitée cherchant à s'installer et à conquérir des parts de marché (en 1996 elle ne recevait que 9500 litres par jour alors que Itambé collecte 28 000 litres (368 producteurs). Durant l'année 1998, la laiterie rencontrant des problèmes de remboursement de crédit (l'entreprise ayant bénéficié de fonds du FCO) le paiement du lait aux producteurs fut retardé. La conséquence fut une sortie de différents producteurs de la commission (tableau 32).

Tableau 32. Evolution de l'importance de la commission du lait entre 1997 et 1998.

	Nombre d'associés	litres par mois	Litres par jour	Proportion du lait du municipe	Proportion du lait des petits producteurs (<100 ha)
Nov-97	214	636138	21205	29%	69%
Nov-98	146	370548	12352	17%	40%

(Source: Centrale et IBGE).

Pour les producteurs les plus intensifs, un tel contrat n'est pas avantageux, en effet, si le prix est meilleur pour un producteur de 100 litres, le fournisseur de 300 litres bénéficie d'une différence minimale ; de même la majoration de 20 % du quota ne représente aucun avantage pour les producteurs dont le système fourrager permet déjà d'atteindre des productions supérieures en saison sèche. Enfin, la baisse des coûts de transport n'a plus d'intérêt une fois une citerne réfrigérée installée. Si un nombre important de producteurs trouvaient un tel contrat intéressant en 1996, au fur et à mesure qu'ils intensifiaient leur production et se capitalisaient, certains sont incités à sortir de ce cadre organisationnel. C'est ainsi plus de 30 % des associés qui ont quitté la commission au cours de l'année 98, et principalement les plus productifs (tableau 34)

Tableau 33. Evolution de la proportion des différents producteurs adhérents de la commission suivant leur production.

Classes de production litres/mois	Nov-97	Nov-98
0-2000	49%	70%
2000-4000	30%	21%
4000-6000	14%	4%
6000-8000	3%	3%
>8000	4%	2%

(Source : Centrale.)

Tableau 34. Evolution de la proportion des différents producteurs adhérents de la commission suivant leur productivité.

Productivité (l/ha/an)	Nov-97	Nov-98
0-2000	68%	82%
2000-4000	13%	7%
4000-6000	15%	9%
>6000	4%	2%

(Source : Centrale.)

La conséquence de ces désistements pour la centrale fut une perte de pouvoir de négociation. Toute la force de cette organisation se basant sur les quantités fournies (29 % du lait de la commune en 1997 et seulement 17 % à la fin 1998, tableau 32). De plus, elle perd une part importante de son financement avec cette sortie des producteurs.

Le contrat fut donc révisé, de verbal il passa à la forme écrite déposée chez un notaire, la laiterie ne prenait plus en charge les frais de transport, mais laissait le poste de collecte en garantie.

Finalement en mars 1999, la laiterie connaissant de nouvelles difficultés propose le poste à la centrale qui décide de l'acheter pour un prix de 130 000 R\$ payés sur 18 mois en nature, soient 28 000 litres par mois et 930 litres par jour. De nouvelles négociations furent ouvertes avec d'autres firmes, la Conai, grosse coopérative de São Paulo puis la Marajoara de Hidrolândia avec qui le dernier contrat a été élaboré.

Vers un nouveau statut

L'investissement dans le poste de collecte a pour vocation de renforcer le pouvoir de négociation de l'organisation. Depuis 1997, en effet les laiteries sont de plus en plus exigeantes sur la qualité du lait, le ramassage est conditionné par la conservation en citerne réfrigérée. Par ailleurs, en disposant de cet équipement, la centrale a plus de chance de conserver un grand nombre d'adhérents, ces derniers ayant moins intérêt à investir dans leur propre citerne. Enfin, elle dispose de capacités de stockage et de conservation (même limitée à quelques jours) lui permettant d'être plus libre dans les négociations : le choix d'un acheteur peut s'effectuer sur plusieurs jours. De même si l'acheteur se trouve en difficulté, la production ainsi stockée n'est pas perdue, la centrale dispose d'un peu de temps pour trouver un nouveau client. D'une certaine manière, le poste de collecte constitue un actif spécifique (car non redéployable en dehors de l'activité laitière) qui permet de se prémunir de l'opportunisme du secteur aval et de baisser les coûts de transaction de la commercialisation du lait. En revanche cette spécificité d'actif est génératrice de coûts de transaction dans les échanges avec les producteurs. Pour ne pas risquer de sous-utiliser les capacités de la citerne, et surtout de pouvoir le payer compte tenu du mode de paiement retenu, la Centrale doit s'assurer de la livraison régulière de la part des adhérents.

Dès lors un changement de statut s'imposait, la centrale achète le lait des producteurs et le revend aux laiteries. Ce type d'activité est impossible dans le cadre d'une structure associative, la transformation en coopérative était donc imminente et a été réalisée en août 1999. Dès lors, la centrale peut élaborer de véritables contrats avec ses adhérents : elle s'engage à acheter leur production sous diverses conditions et ces derniers s'engagent à lui fournir leur production sur une durée déterminée. Ces transformations se sont malheureusement déroulées après notre départ et nous n'avons pas eu la possibilité d'analyser ce nouveau statut et ces divers contrats.

Entre firme capitaliste et firme autogérée

Cependant, si le nouveau statut permet la réalisation de bénéfices et l'élaboration de contrats formels avec les membres, la base démocratique des prises de décisions (le fameux « un *homme, une voix* »)

subsiste et se révèle extrêmement coûteuse : les représentants de la commission du lait, tous issus d'associations proches de la ville, aimeraient ainsi pouvoir décider sans avoir à en référer au préalable aux présidents d'associations qui eux-mêmes doivent consulter les associés avant que la réponse finale ne refasse le chemin inverse jusqu'à la prise de décision finale. En outre, les présidents d'associations ne se réunissent à la centrale que deux fois par mois, des réunions plus fréquentes seraient impossibles (au-delà des travaux de l'exploitation qu'ils sont obligés de délaisser, certains producteurs viennent de plus de 50 kilomètres et les moyens de transport sont rudimentaires). Les réunions générales de tous les associés sont encore plus rares (une seule en 7 ans d'existence). Plusieurs contrats entre la commission et diverses laiteries ont ainsi été perdus par la lourdeur intrinsèque de l'organisation.

D'une certaine manière, le cadre organisationnel qui s'est mis en place au cours de ces dernières années rapproche l'ensemble unité de production-association-centrale de l'organisation classique d'une firme capitaliste. L'organisation interne de cet ensemble est d'ailleurs assez proche de la forme hiérarchique multidimensionnelle (M-form) dont les néo-institutionnalistes et les tenants de l'économie industrielle (Williamson, 1975 ; Jacquemin, 1985) ont démontré les mérites par rapport à la forme hiérarchique unitaire, plus coûteuse en coûts de transaction internes (U-form). Les éléments en interaction intense comme les systèmes de culture et d'élevage sont combinés en division (les exploitations) sous la responsabilité d'un chef de division (le producteur) ; de même les exploitations en interaction intense autour de l'accès au crédit ou de la mécanisation partagée sont regroupées en associations sous la responsabilité d'un président. Enfin, la centrale s'assimile à la direction générale qui définit les grandes options stratégiques.

Il est malgré tout difficile de pousser plus loin cette analogie. L'ensemble exploitations-associations-Centrale diffère de la firme capitaliste en plusieurs points.

En premier lieu, contrairement à la firme capitaliste où certains membres acceptent une réduction de leurs droits (Williamson, 1975) cette organisation n'obéit pas aux principes de hiérarchie mais relève des principes de parité, tous les membres participant aux décisions stratégiques : les décisions concernant la gestion du matériel associatif sont prises en assemblée générale ; le choix d'un acheteur potentiel de lait au niveau de la Centrale suit le même processus décisionnel. De même, les producteurs gardent toute leur autonomie quant à la gestion de leur « division ».

D'autre part, en dehors des producteurs, les chefs de division n'ont qu'un pouvoir limité sur l'allocation des ressources. Une association peut refuser l'accès aux crédits à un membre ne disposant pas des moyens permettant de développer un atelier laitier. La Centrale peut décider d'affecter un tracteur prêté par la préfecture préférentiellement dans les associations qui n'en possèdent pas encore. Mais aussi bien l'association que la centrale ne peut affecter plus de terre où de travail à une exploitation où ces facteurs font défaut ; ce qui, paradoxalement pourrait permettre d'homogénéiser les « divisions » et donc baisser les coûts de transaction interne.

UN DIFFICILE EQUILIBRE : BAISSER LES COÛTS DE TRANSACTION EXTERNES SANS AUGMENTER LES COÛTS DE TRANSACTION INTERNES.

L'analyse du fonctionnement des organisations actuelles, les associations et la centrale, permet de mettre en évidence un certain nombre de points communs entre l'agriculture familiale et les autres secteurs de l'économie, en particulier le secteur industriel, plus largement traité par les théoriciens des organisations ou de l'économie industrielle.

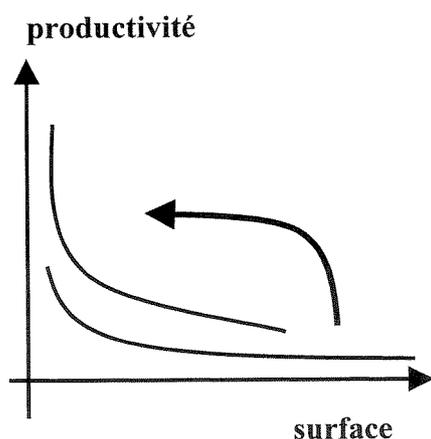
On constate que les concepts élaborés dans ces disciplines (coûts de transaction, spécificité d'actif, intégration...) sont utiles à l'interprétation des processus de développement de l'agriculture familiale. En revanche, les limites de ce type de comparaison, mettent en évidence les caractéristiques propres à l'agriculture familiale et les problèmes inhérents aux organisations paysannes.

Rappelons brièvement les principales transformations ayant affecté les exploitations et les organisations au cours de la décennie 90.

Au niveau des unités de production : diversité des demandes

Les unités de production, contraintes par la réduction des surfaces, devaient entamer un processus d'intensification. Elles y avaient intérêt. En revanche, les moyens nécessaires à cette intensification n'ont été permis que par une série de changements institutionnels, aboutissant à l'accès au crédit.

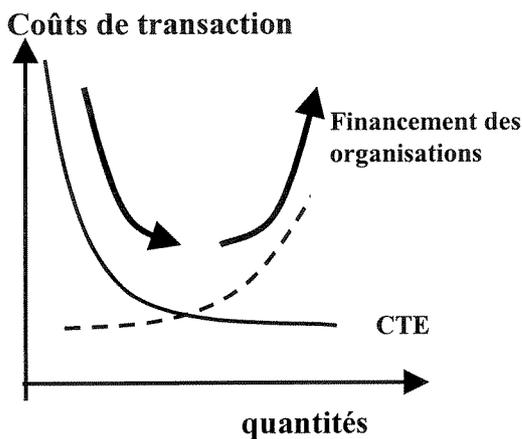
Les changements techniques ont été rapides mais n'ont affecté qu'une partie des exploitations : celles où la contrainte foncière était forte et qui présentaient le minimum de capital pour entrer rapidement dans le processus de « modernisation » (intensification, spécialisation, intégration). La différenciation jusque-là structurelle des exploitations s'est ainsi traduite par une différenciation fonctionnelle.



Les changements techniques, se traduisant par une augmentation des coûts de transaction, ont rapidement mis en évidence la nécessité de nouveaux changements institutionnels. La Centrale a alors été créée.

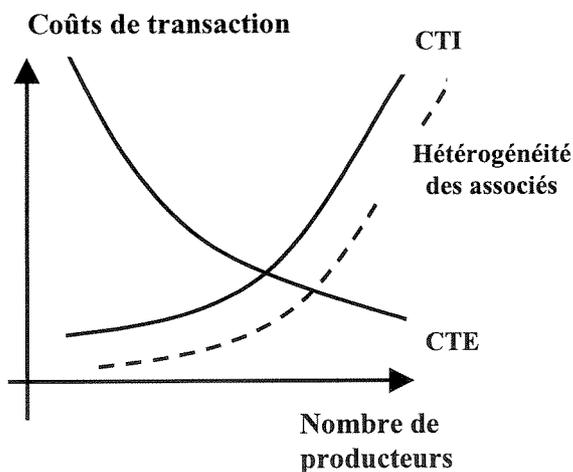
Au niveau des organisations : unicité de l'offre

Cette organisation a pour vocation de réduire les coûts de transaction affrontés par les producteurs. Le principe est le regroupement des ventes et des achats afin que les volumes concernés permettent d'accroître son pouvoir de négociation et/ou de baisser le poids des coûts de transaction. Il y a alors une nouvelle répartition des tâches : la centrale recherche les marchés et négocie, les producteurs se limitant de plus en plus à la seule production.



La réduction des coûts de transaction externes (CTE), et la nature de son financement amène une telle organisation à travailler sur une gamme de produits limitée (le lait et ses intrants) et avec des volumes (de produits ou d'intrants) toujours plus importants.

De tels volumes sont obtenus par l'augmentation du nombre de producteurs associés. Mais à mesure que ce nombre augmente, l'hétérogénéité de ce groupe s'accroît, amenant à un accroissement des frais de fonctionnement ou autrement dit, des coûts de transaction internes (CTI).



L'origine de ces coûts est variable : le coût d'une négociation commerciale est le même quelles que soient les quantités concernées mais il n'est compensé qu'avec les associés livrant ou commandant des volumes importants. Par ailleurs, du fait de son statut (association démocratique) cette organisation n'est pas structurée suivant des relations hiérarchiques, elle doit donc faire face aussi à l'opportunisme de ses membres (désistements de dernière minute dans l'achat des intrants, sortie de la commission du lait...)

VERS DE NOUVELLES FORMES INSTITUTIONNELLES ?

Face à cette croissance des coûts de coordination de nouvelles transformations institutionnelles se sont amorcées. En premier lieu, comme nous l'avons déjà souligné, la centrale a changé de statut. Parallèlement cette organisation « désintègre » un certain nombre de fonctions. Les revendications politiques sont déléguées au syndicat des employeurs ruraux (CNA). L'assistance technique est désormais à la charge d'une nouvelle organisation : le BNAF²⁰. Comme nous l'avons évoqué dans la partie I, cette organisation est née d'un rapprochement EMBRAPA/CONTAG et de l'initiative des promoteurs du projet « Silvânia » qui ont rapidement estimé que la centrale devait se limiter à des fonctions économiques.

Parallèlement, de nouvelles organisations émergent sur une base d'intérêt technique plus que de proximité géographique. Certaines associations ont ainsi commencé à développer des activités liées aux spécificités de leurs membres. Comme nous l'avons vu, depuis 1994 les caractéristiques du marché du lait ont changé et à partir de 1997, les principales laiteries ont commencé à introduire un critère de qualité dans la fixation des prix d'achat. Les producteurs ont ainsi dû investir dans des citernes réfrigérées. Mais, comme dans le cas des tracteurs, ces investissements sont trop élevés pour la plupart des producteurs (une citerne de 300 litres coûte 2500 R\$). Les premières citernes ont ainsi été acquises par les associations les plus productives (Engenho Velho, Variado, Aliança). Le remboursement se fait en nature par un prélèvement quotidien sur les quantités livrées. Les 6 % de différence de prix liée à ce mode de stockage permettent le remboursement en un an. Après un an, le prix du lait est plus élevé et les frais de transport presque nuls : les producteurs apportant leur production à la citerne en charrette ou avec le camion de l'association. Les coûts de transport entre la citerne et la laiterie sont payés par l'acheteur.

Cependant, au sein même des associations subsiste une grande diversité : les systèmes de production des associés sont divers et impliquent des besoins spécifiques. Cela entraîne l'émergence de nouvelles organisations au sein ou parallèlement aux associations. Par exemple, si la moitié des associations possède une cuve à paille d'insémination, elles sont rarement utilisées collectivement. Les associés les plus intensifs s'organisent en petits groupes pour acheter et utiliser cet équipement spécifique. Dans l'association de Engenho Velho par exemple, les cuves sont acquises et gérées en dehors du cadre associatif. Dans l'association de Variado les producteurs prévoient l'achat de citernes par groupe de deux ou trois producteurs voisins et de quelques citernes individuelles pour les plus gros producteurs.

²⁰ BNAF: Banco Nacional da Agricultura Familiar (Banque Nationale de l'Agriculture Familiale); notons que le terme "banque" ne fait pas référence à une institution financière, ce qui a trompé et déçu nombre de producteurs mais à une banque de données!

En 97, une entreprise du Minas Gerais de jus de fruits fit une proposition de contrat pour les producteurs intéressés par la production de fruits de la passion : l'entreprise fournit les plans et s'engage à acheter la production pendant 5 ans. Différents producteurs répartis sur l'ensemble de la commune se sont lancés dans cette activité (14 à João de Deus, 3 à Boa Vista dos macacos, 9 à Entorno et 1 à Engenho Velho). Cette dispersion rendait difficile la négociation des transactions avec la firme. Ils créèrent donc une association des producteurs de fruits de la passion, avec président, trésorier et secrétaire dont l'objectif est la vente collective de la production permettant une meilleure négociation des prix et une baisse des frais de transport.

La croissance des coûts de coordination internes, inhérente à la diversité fonctionnelle des exploitations, conduit donc à de nouvelles formes institutionnelles : si, dans un premier temps, la centrale a « centralisé » la plupart des activités, elle délègue désormais un certain nombre de ces fonctions. Des organisations de taille plus restreintes, orientées autour d'une seule fonction et fondées sur les mêmes intérêts techniques apparaissent.

On a donc assisté depuis la fin des années 80 à de profondes et rapides transformations de l'agriculture familiale de la commune. L'ensemble de ces changements peut se résumer par deux processus : désintégration/intégration ; économies d'échelles réelles/économies d'échelles monétaires.

- Duplicité des processus d'intégration

Les transformations qui se sont opérées au niveau des exploitations familiales apparaissent comme une « désintégration » de différentes activités. Dans les systèmes diversifiés qui prévalaient jusqu'au milieu des années 80, le système productif comprenait la fourniture d'aliments (riz, manioc et haricots en particulier) et « d'intrants » (maïs et cultures fourragères). En outre, il s'agissait d'un système de production et de transformation (fromage, farine de manioc...). Dans les systèmes spécialisés actuels, les aliments sont pour une bonne part achetés (le riz et les haricots notamment) et les intrants sont aussi obtenus sur le marché (farine de soja, concentrés d'alimentation, engrais...). Parallèlement les exploitations passent de l'articulation à l'intégration au marché autour d'un seul produit.

Pour les organisations modernes, on constate un processus inverse : elles intègrent diverses activités, production d'intrants ou d'aliments (parcelles collectives), transformation des produits, négociations avec les secteurs amont et aval, assistance technique.

- Duplicité de la recherche d'économies d'échelles

L'ensemble de ces transformations apparaît motivé par la recherche d'économies d'échelles. Au niveau des exploitations, les producteurs recherchent une baisse des coûts de production et se spécialisent pour bénéficier d'économies d'échelles réelles. Cette spécialisation touche les produits (limités peu à peu au seul lait) et les moyens (acquisition d'actifs spécifiques). La baisse des coûts de production qui en résulte se traduit par une augmentation des coûts de transaction externes.

Les organisations sont motivées par la baisse des coûts de transaction externes et se spécialisent autour d'un seul produit, obtenant ainsi des économies d'échelles monétaires. Cela se traduit par une augmentation des coûts de transaction internes, source de nouveaux changements institutionnels.

CONCLUSION

Conclusion

Des capacités évidentes de changement !

A l'issue de cette étude, le premier constat porte sur l'évidente capacité de l'agriculture familiale à se « moderniser ». Le cas présenté ici met en évidence la capacité de changement des exploitations familiales tout autant que des sociétés paysannes et ce, sur un pas de temps extrêmement court : les transformations les plus marquées (spécialisation et intensification laitière, développement des associations de producteurs et de la centrale) s'étant déroulées en une dizaine d'années.

Les exploitations familiales sont capables de quitter la « sclérose paysanne » qu'on leur reproche si souvent pour donner naissance à des exploitations intensives et intégrées aux marchés dès lors que le contexte dans lequel elles se situent est à la fois incitatif et adapté, c'est-à-dire qu'il leur donne les moyens nécessaires à la réalisation de telles transformations. Les hypothèses que nous avons formulées quant au comportement des producteurs se trouvent donc confirmées.

Les incitations portent largement sur le prix relatif des facteurs, le rapport terre en propriété sur travail disponible en particulier apparaît crucial dans le processus d'intensification qui s'est développé ces dernières années. En revanche les changements techniques nécessaires à cette intensification requièrent des moyens spécifiques : accès au crédit, au savoir technique, aux marchés des intrants et des produits.

Un élément clef du contexte réside ainsi dans les coûts de transaction auxquels ces exploitations sont confrontées : le désenclavement régional qui a suivi l'arrivée du train s'est rapidement traduit par une première série de changements techniques et une insertion des exploitations jusque-là essentiellement tournées vers l'autosubsistance.

De la même façon, l'activité des organisations qui se sont développées dans les années 60 et 70 (service de vulgarisation, de crédit, coopérative de commercialisation) peut s'interpréter comme réductrice de coûts de transaction. L'effet a été une série de changements techniques et une insertion plus marquée aux marchés. Dans ce second cas cependant, seule une partie des exploitations a été touchée.

Le mouvement associatif des années 80 et 90 s'interprète de la même façon : réduction des coûts de transaction qui limitaient jusque-là l'accès au crédit, aux marchés des intrants et des produits. Cette dernière phase se distingue des précédentes par l'ampleur du public concerné et l'accélération des processus de changement.

En assurant la réduction des coûts de transaction, le changement institutionnel apparaît donc comme un conditionnant du changement technique, ce qui valide notre hypothèse sur l'importance de la prise en compte des coûts de transaction dans l'analyse du comportement de l'agriculture familiale.

Technique et institution ne font pas deux mais un !

Dès lors, les processus de changements techniques et institutionnels apparaissent comme les deux faces d'un même processus : il ne peut y avoir l'un sans l'autre et comprendre le développement de l'agriculture familiale suppose d'aborder les deux de front.

On constate,, en effet la complémentarité et l'imbrication étroite entre niveau technique et formes institutionnelles. En schématisant les différentes phases que nous avons relatées (voir figure synthétique en dernière page), on peut considérer que lorsque le niveau technique est faible (faible productivité de la terre aussi bien que du travail), les institutions ont pour vocation de réguler les échanges de facteurs de production. Le changement technique a pour conséquence de déplacer l'objet des institutions : des échanges internes et personnels de facteurs de production vers les échanges externes et impersonnels d'intrants et de produits agricoles.

Le changement institutionnel, conditionnant du changement technique, apparaît donc aussi comme conditionné par ce dernier.

Compte-tenu de cette duplicité, le développement des exploitations familiales ne peut se comprendre qu'en le considérant motivé par la double recherche de la baisse des coûts de production et des coûts de transaction. Cette interprétation ne suffit cependant pas, il convient de s'interroger sur les facteurs de changement autant que sur la logique de changement.

Les facteurs de changement : une part d'indéterminisme

□ Prix relatifs des facteurs

Le prix relatif des facteurs apparaît comme l'élément moteur du changement technique : lorsque le ratio surface sur travail disponible diminue, les incitations à intensifier sont fortes. La pertinence de ce facteur apparaît clairement lorsqu'on analyse l'importance des changements techniques suivant les dotations en facteurs : on note en particulier que les exploitations où ce ratio est demeuré élevé n'ont pas modifié leurs systèmes d'élevage et n'ont pas nécessairement participé aux transformations institutionnelles (elles sont nombreuses hors association).

De même les coûts respectifs de la terre et de la main-d'œuvre salariée permettent de comprendre la voie intensive choisie par les exploitations familiales ou les surfaces héritées devenaient insuffisantes compte tenu des systèmes techniques traditionnels. La voie « exploitation patronale extensive » était de loin la plus coûteuse.

□ Coûts de transactions internes et externes

Si l'on entend par internes, les relations existantes à l'intérieur des communautés paysannes, et par externes les relations entre ces dernières et le monde extérieur ; les institutions traditionnelles assurent la baisse des coûts de transaction internes sur une base de conventions et de contrats liés, les organisations modernes quant à elles se consacrent avant tout à la baisse des coûts de transaction externes par les économies d'échelles monétaires et l'élaboration de contrats avec les secteurs d'amont et d'aval.

Mais, ce faisant, les organisations modernes sont confrontées à une croissance des coûts de transaction internes, des coûts de coordination. Cet antagonisme déjà souligné par les tenants de l'économie industrielle, revêt un caractère spécifique dans le cas des exploitations familiales et de leurs organisations. Les coûts de coordination s'accroissent très rapidement dans ce type d'organisations ; cette croissance relève des éléments suivants : diversité du public auquel elles s'adressent, diversité des fonctions qu'elles assument, séparation limitée des tâches de décision et d'exécution et enfin, absence de hiérarchie.

Ce secteur est en effet, par essence, hétérogène. Cette hétérogénéité se base sur la variabilité des dotations en facteurs de production (elle-même issue de la diversité des origines historiques des producteurs) et se traduit tout d'abord par une différenciation structurelle des exploitations. Avec le changement technique, c'est une diversité fonctionnelle qui se met en place. Si les institutions traditionnelles se basent, et d'une certaine manière, valorisent la diversité structurelle, les

organisations modernes sont confrontées à de sérieux problèmes de gestion de la diversité fonctionnelle, source de coûts de transaction internes élevés. Si l'originalité et l'intérêt des organisations qui se sont mises en place ces dernières années est d'afficher une volonté de défense de l'agriculture familiale, elles doivent en assumer le coût. Si les objectifs généraux sont relativement homogènes (accéder au crédit, payer moins cher les intrants et obtenir un meilleur prix des produits) les intérêts et les contraintes individuelles demeurent : tous les producteurs n'utilisent pas les mêmes doses de concentré d'alimentation, tous n'ont pas la même saisonnalité de production, tous n'utilisent pas autant les tracteurs... La relation entre l'hétérogénéité des producteurs et les coûts de coordination apparaît clairement dans la gestion du matériel collectif par exemple. En outre, chaque exploitant garde toute son autonomie, il n'y a ni hiérarchie ni autorité dans la structure institutionnelle exploitation-associations-centrale basée sur le régime démocratique. Cette seconde différence avec la firme capitaliste est-elle aussi source de coûts de coordination : à l'opportunisme externe, s'ajoute l'opportunisme interne.

Par ailleurs, on retrouve au niveau des associations une autre caractéristique distinguant le secteur familial du secteur industriel : la séparation des tâches de décision et d'exécution est extrêmement limitée et ne permet pas de baisser les coûts de coordination. Ces coûts expliquent l'abandon d'activités telles que la transformation ou les achats d'intrants par les associations ; ou le transfert d'autres fonctions telles que la gestion du matériel et des parcelles collectives au niveau de la centrale, niveau organisationnel ou la spécialisation dans les tâches de décision¹ est possible.

Parallèlement la centrale qui assumait initialement des fonctions complémentaires aux associations (achat des intrants et vente des produits), a peu à peu englobé les fonctions des associations, des organisations étatiques (élaboration des projets de crédit et assistance technique réservées jusque-là à l'EMATER), et une certaine représentation politique (autrefois assurée par les CEB, les syndicats et la Camppo). A une diversité d'organisations spécialisées s'est peu à peu substituée une organisation « centralisant » une grande diversité de fonctions. En multipliant ses domaines d'intervention, elle élargissait sa base et atteignait plus facilement les économies d'échelle monétaires qui la motivent et, indirectement, la financent.

A l'inverse, face à la croissance des coûts de coordination, on a assisté au cours des derniers mois de notre séjour, à une délégation des fonctions : la centrale s'alliant à la CNA pour les revendications politiques (alliance institutionnelle rendue possible par les changements techniques), déléguant l'assistance technique au BNAF et se limitant aux négociations commerciales liées à l'activité laitière.

¹ Le terme « décision » fait référence au vocabulaire neo-institutionnel mais est impropre dans le cas précis que nous considérons, la séparation des tâches ne s'accompagnant pas de relation d'autorité, définie dans la partie I, suivant le sens de Ménard.

L'équilibrage coûts de transaction internes/coûts de transaction externes est donc lui aussi source de changements institutionnels.

□ **L'Etat**

L'Etat apparaît comme un « facteur » de changement institutionnel de premier ordre. Tout d'abord, car il a les moyens de créer des organisations (EMATER, EMBRAPA...), d'autre part, car c'est lui qui modifie les règles formelles telles que la législation foncière ou le statut des métayers. Cependant son rôle principal réside dans le degré de liberté qu'il accorde à la société civile : toutes les transformations qui se sont opérées au cours des années 90 auraient ainsi été impossibles sous le régime militaire précédent. En d'autres termes, même si les incitations et les moyens existent, l'Etat a le pouvoir d'autoriser les changements ou pas.

Il subsiste malgré tout une zone d'ombre : même si les incitations, les moyens et le contexte politique incitent et permettent le changement institutionnel, celui-ci reste coûteux et relève en dernier ressort de l'action militante de quelques individus...

□ **Les « gouttes d'eau » individuelles**

L'ensemble des facteurs précités n'est malgré tout que des éléments incitatifs dont le résultat est que les producteurs ont à la fois l'intérêt et le pouvoir de changer. Mais en dernière instance, le changement lui-même relève de l'action d'un nombre limité d'individus particuliers. Ce sont les agents de la CPT pour la mise en place des communautés, d'ex-techniciens installés comme producteurs pour la coopérative, des techniciens pour la mise en place des associations de la centrale et du bref Camppo.

Leur comportement reste difficile à interpréter. La classique analyse en termes de coûts/bénéfices atteint ici ses limites. Leur position institutionnelle fait que le coût du changement est pour eux plus faible, ils appartiennent à plusieurs mondes dont ils connaissent les règles. Surtout, le temps qu'ils consacrent au changement institutionnel (recherche d'information, incitations...) n'empiètent pas sur leur activité professionnelle. Contrairement aux agriculteurs familiaux pour qui consacrer du temps à ce type de tâches présente un coût d'opportunité important (surtout dans le cas de l'élevage laitier), ces individus sont soit fonctionnaires, soit producteurs patronaux (cas des promoteurs de la coopérative) pour qui les tâches d'organisation ne concurrencent pas les tâches de production.

Si les promoteurs de la coopérative pouvaient attendre des bénéfices individuels de leur action, étant eux-mêmes producteurs, ce n'est pas le cas des agents de la CPT ou des créateurs des premières associations.

Si l'on considère le cas particulier des associations, leur mise en place est le fruit du travail de quelques techniciens. Leur position institutionnelle, le prix relatif des facteurs et le retour d'un régime démocratique expliquent qu'ils aient pu prendre cette initiative et qu'elle ait emporté un tel succès ; mais cela n'explique pas qu'ils l'aient prise. Ceci d'autant moins qu'ils n'avaient eux aucun bénéfice individuel immédiat à attendre de l'énergie et du temps qu'ils dépensaient en prenant en charge le coût du changement institutionnel.

Ceci nous amène à reconsidérer nos hypothèses portant sur le changement institutionnel. On touche ici aux limites de la théorie économique, les motivations individuelles ne reposant pas uniquement sur des gains monétaires mais aussi sur les convictions idéologiques et le positionnement social. On retombe à ce stade sur le débat classique des sciences humaines déjà souligné en introduction. Si le « système » a un rôle incitateur au changement, le changement lui-même, en particulier le changement institutionnel, relève d'individus particuliers dont il est impossible de « standardiser » la rationalité. C'est justement ce type de comportement qui empêche toute intégration des changements institutionnels à la théorie économique. Il ne s'agit pas là d'un problème purement théorique, les implications opérationnelles sont lourdes : s'il est possible de repérer les acteurs susceptibles de jouer le rôle de « la goutte d'eau », il est impossible de déterminer s'ils assureront ce rôle ou non...

Les associations, la solution miracle ?

On serait tenté à l'issue de cette étude de cas d'argumenter en faveur du renforcement des organisations locales. En d'autres termes d'abonder dans le sens de nombre d'auteurs et politiciens suivant lesquels, les associations seraient la « solution miracle » tant attendue ou tout au moins le moyen permettant d'assurer « en douceur » le passage au libéralisme et le désengagement de l'Etat.

Si l'on ne peut nier l'impact des changements institutionnels que nous avons mis en évidence, l'analyse détaillée nous conduit à une certaine prudence.

Il convient tout d'abord de souligner que le processus de développement que nous avons relaté consiste pour une bonne part en une « injection » de capital dans la commune. Capital qui, par ailleurs n'a toujours pas été remboursé. Paradoxalement, il ne s'agit pas, selon nous, d'une défaillance du système mais plutôt d'un succès : en effet, le non-remboursement n'est pas le fruit de l'échec de la caution solidaire mais la conséquence du bon fonctionnement des organisations, qui d'une certaine manière, obtiennent des subventions qui étaient depuis plusieurs décennies réservées à une minorité d'exploitations. Par ailleurs les sommes libérées se sont traduites par une réelle augmentation de la production et de la productivité et peuvent donc se justifier au niveau macro-économique.

En second lieu, il est nécessaire de revenir sur le difficile équilibre entre coûts de transaction internes et coûts de transaction externes. Face à ce dilemme, la centrale commence à réduire son champ d'action, se limitant à la commercialisation du lait. Mais une autre solution serait envisageable : réduire son public aux seules exploitations « rentables ». Notons à ce propos, que si le processus général apparaît comme une intensification et une intégration au marché, il touche très inégalement les régions et les producteurs : les différences régionales persistent et la proportion d'exploitations non capitalisées (type Ia dans la première typologie, système SV dans la seconde) si elle s'est réduite (10 % en 1991 ; 5 % en 1998) reste importante. Par ailleurs, les changements techniques qui se sont opérés ont entraîné la disparition de diverses institutions qui permettaient autrefois aux plus démunis d'entamer un processus d'accumulation (communaux sur les terres de campo, élevage à meia, troca de dia).

Livrées à elles-mêmes, il est à craindre de voir ces organisations accélérer la différenciation sociale dans les campagnes. Même s'il est trop tôt pour généraliser cette observation notons que les deux dernières présidences de la centrale ont été assumées par des producteurs conduisant des systèmes de production intensifs (ISC).

Au-delà de son rôle de « facteur de changement » déjà souligné, l'Etat reste nécessaire pour assurer au moins une fonction que les organisations ne peuvent prendre en charge : l'allocation des ressources, et en particulier le foncier. Même si la situation à Silvânia est nettement moins marquée par la concentration foncière que la plupart des régions du Brésil, ce facteur continue de faire défaut à nombre d'exploitations. En outre, en homogénéisant les dotations, une telle allocation, favoriserait le bon fonctionnement des organisations.

Enfin, ajoutons en faisant suite au paragraphe précédent, que l'Etat et les organisations publiques gardent toute leur pertinence. C'est en effet de ces organisations que sont nées les dernières innovations institutionnelles : les promoteurs en étaient des « intellectuels fonctionnaires », catégorie d'acteurs qui comme nous l'avons vu, s'ils disposent d'un minimum de liberté sont susceptibles d'assumer les coûts des changements institutionnels.

De la théorie à la pratique

Cette étude nous semble mettre en évidence le problème du passage de la théorie à la pratique, problème classique mais qui, dans les sciences économiques, est particulièrement présent.

Comme nous l'avons souligné dans la première partie de notre exposé, la plupart des auteurs auxquels nous nous sommes référés procèdent par inférence déductive et confrontent rarement leurs constructions théoriques à la réalité. Contrairement à Simon qui ne connaît « aucune *science (autre que l'économie)* qui ait la prétention de parler de phénomènes du monde réel, et se livre à des exposés en aussi flagrante contradiction avec les faits », plutôt que de remettre en cause les théories, nous aimerions montrer en quoi une démarche empirique questionne les concepts élaborés.

Le concept de coûts de transaction apparaît ainsi extrêmement fructueux mais d'un maniement délicat. Le premier problème touche à sa difficile mesure. Une partie de ces coûts est certes mesurable : nous avons ainsi pu tenir compte des coûts de transport ou estimer les économies de coûts de transaction en comparant les prix effectifs du marché avec ceux des organisations. Mais ce faisant nous n'évaluons qu'une partie de coûts probablement plus élevés. Les coûts de transaction internes en particulier sont difficiles à évaluer, nous pouvons certes constater la croissance du personnel de la centrale par exemple mais la masse salariale qui en résulte ne rend qu'imparfaitement compte des coûts réels. Ces derniers se composent aussi d'heures passées en réunions, de conversations plus ou moins formelles, de conflits...

La non-mesurabilité n'est cependant pas réhivitoire : le fait qu'un coût ne soit pas mesurable ne remet pas en question la pertinence du concept ni la réalité de la dépense à laquelle il se réfère. Même s'ils ne les mesurent pas, ces coûts sont en effet pris en compte par les agents économiques. Ainsi si les producteurs se sont spécialisés dans la production laitière alors que les cultures et les activités de transformation étaient plus à même de valoriser leur travail, c'est bien que ce sont les prix effectifs (c'est-à-dire une fois les coûts de transaction déduits) qu'ils prennent en compte : le fait de devoir rechercher des acheteurs fiables et de passer du temps à la stricte transaction est considéré comme trop coûteux.

Une étude incomplète

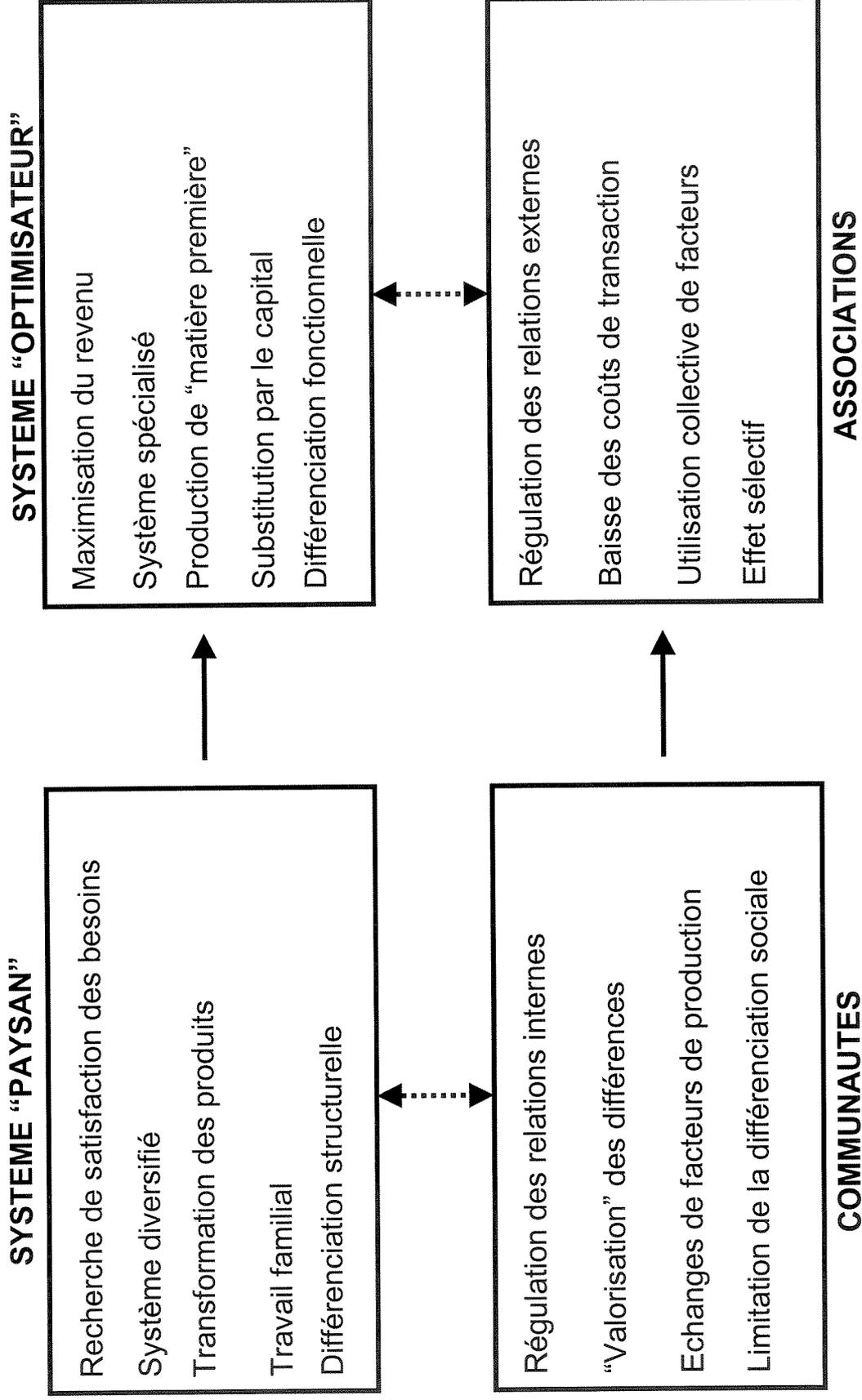
Nous avons cherché à donner une interprétation théorique à des phénomènes réels observés, leur conférant ainsi une certaine généralité. Cependant, ce travail demeure une étude de cas et il est notamment extrêmement difficile de déterminer pourquoi ce qui s'est passé à Silvânia, s'est passé à cet endroit précis et pas ailleurs comme l'échec du Camppo le laisse supposer. Il nous semble donc

nécessaire de compléter cette approche diachronique par une approche synchronique : comparer les transformations qui se sont opérées à Silvânia avec ce qui s'est passé (ou plus exactement ce qui ne s'est pas passé) dans les communes voisines.

Un tel travail de recherche porterait donc sur une analyse comparée des mouvements associatifs contemporains de l'agriculture familiale brésilienne.

L'étude reposerait sur l'analyse de plusieurs terrains. En première analyse, trois zones au moins devraient être retenues : le Centre-Ouest du fait de la proximité de la zone déjà étudiée, le Nord-Est de par la forte proportion d'établissements familiaux qui s'y trouvent concentrés et le Sud où l'agriculture familiale est depuis longtemps la plus « performante » et surtout la mieux organisée (la répartition des récentes lignes de crédits est, à cet égard, tout à fait révélatrice...).

SYNTHESE DES EVOLUTIONS DE LONG TERME



BIBLIOGRAPHIE

BIBLIOGRAPHIE

Ouvrages et articles

Affholder Figuié.M.; Bainville S., 1998. *A intensificação leiteira no município de Silvânia-Go: as implicações em termos de sistemas forrageiros e sistemas de produção*. In: III Encontro da sociedade Brasileira de Sistemas de Produção, Florianópolis: SBS, maio de 1998, 12 p.

Affholder F., 1995. *La culture du maïs dans les fermes de références de Silvânia de 1993 à 1995* (rapport, non publié)

Abramovay R.,1995. *De volta para o futuro: mudanças recentes na agricultura familiar*. In: I Seminário do Programa de Pesquisa em Agricultura Familiar, Petrolina, EMBRAPA-CPATSA, novembro de 1995, 9 p.

Abramovay R., 1992. *Paradigmas do capitalismo agrário em questão*. Hucitec, São Paulo, 259 p.

Agiar C.R., 1986. *Abrindo o pacote tecnológico, Estado e pesquisa agropecuária no Brasil*. Polis-CNPq, São Paulo, 149 p.

Allain, M.R., 1995. *Impactos da liberalização comercial sobre preços industriais*. Estudos Econômicos, v 25, n. 2, pp 151-172, mai-ago 1995.

Allen W., Lueck D., 1997. *Pourquoi les exploitations familiales sont-elles prédominantes dans l'agriculture?* Revue d'Economie du Développement, n°2, juin 1997.

Affholder F.M.; Bainville S., 1998. *A intensificação leiteira no município de Silvânia-Go: as implicações em termos de sistemas forrageiros e sistemas de produção*. In: III Encontro da sociedade Brasileira de Sistemas de Produção, Florianópolis: SBS, maio de 1998, mimeo, 12 p.

Alchian A., 1950. *Uncertainty, Evolution and Economic Theory*. Journal of Political Economy, juin 1950.

Ali M., Flinn J.C. *Profit efficiency among basmati rice producers in Pakistan Punjab*. American Journal of Agricultural Economics, vol. 71, pp 303-310.

Alves A.A., Fernandes J.F., 1997. *O mercado leiteiro de Minas Gerais : crise e perspectivas*. In : Agronegocio Brasileiro : desafios e perspectivas. 36º Congresso Brasileiro de Economia e Sociologia Rural. Sociedade Brasileira de Economia e Sociologia Rural. Brasília. Vol 2, p 611-623.

Araújo P.F.C., Almeida A. de., 1996. *Financiamento da Agricultura no Brasil: da Crise do Crédito Barato à Perspectiva de um Novo Modelo*. In: Teixeira E.C. e Vieira W. C. Reforma da Política Agrícola e Abertura Econômica, Viçosa-MG-1996. p 161- 181.

Arrow K.J., 1969. *The organization of economic activity*. The Analysis and Evaluation of Public Expenditure . Joint Economic Committee, 91st Congress, p.48.

Arthur W.B., 1988. *Competing technologies, increasing returns, and lock-in by historical events*. Economic Journal, 99, pp 116-131.

ASPTA,1994. *Agricultura familiar : uma opção para o Brasil*. Textos para debate 53. Rio de Janeiro.

Bainville S., 1998. *Les interrelations entre changements technique et changements institutionnels*. Actes du séminaire ASFRE, à paraître.

Bainville S., 1997. *Rapport d' activité*. CIRAD-SAR/EMBRAPA-CPAC.

Bainville S., 1996. *Producteurs, techniques et techniciens*. Rapport CIRAD-SAR/EMBRAPA-CPAC.

Bardhan P., 1989. *The economic theory of agrarian institutions*. Oxford, Oxford University Press.
Bliss C.J.et Stern N.H, 1982. *Palanpur: the economy of an Indian village*. Oxford: Clarendon Press.

Bardhan P., 1993. *Analytics of the institutions of informal cooperation in rural development*. World development, Ed. Pergamon Press 21/4 : 633-639.

Barnum H.N., Squire L., 1979. *A model of an agricultural household : theory and evidence*. World Bank Occasional paper n° 27, Washington DC, World bank.

Belik W., 1998. *Mudanças no padrão de intervenção do estado no complexo agroindustrial brasileiro*. Raízes, N° 18, set. 98. P 9-25.

Belloncle, 1993. *Anthropologie appliquée et développement associatif*. L'Harmattan, Paris, 180 p.

Benetti, J. C.,1994. *L'intérêt limité de l'hypothèse de rationalité individuelle*. In : Quelles hypothèses de rationalité pour la théorie économique? Paris, L'Harmattan. n° 24-25: p 19 - 36.

Benoit-Cattin M., Faye J., 1982. *L'exploitation agricole familiale en Afrique soudano-sahélienne*. PUF/Techniques Vivantes, Paris.85 p.

Berthomé J., Mercoiret J., 1993. *Méthode de planification locale pour les organisations paysannes d'Afrique sahélienne*. Paris, L'Harmattan, 349 p.

Bertrand, JP., 1980. *Les trois grands axes de la politique agricole brésilienne : modernisation de l'agriculture, développement du commerce extérieur et de l'agro-industrie*. in : Problèmes d'Amérique latine, n° 4567-4568, avril 1980, La Documentation Française.

Bertran P., 1988. *Uma Introdução à história econômica do centro-oeste do Brasil*. UCG. Brasilia. 140 p.

Bianco et al, 1998. *Revitalização do segmento cooperativista agropecuario – RECOOP*. In : Agronegocio Brasileiro : desafios e perspectivas. 36° Congresso Brasileiro de Economia e Sociologia Rural. Sociedade Brasileira de Economia e Sociologia Rural. Brasilia. Vol 2, p 793-802.

Bliss C.J., Stern N.H.,1982. *Palampur : the economy of an indian village*. Clarendon Press, Oxford.

Boltansky L., Thévenot L., 1987. *Les économies de la grandeur*, PUF.

Bonnal Ph. et al., 1994. *Síntese do projeto Silvânia (1986-1994)*. Brasilia. EMBRAPA-CPAC; CIRAD-SAR. 94 p.

Bonnal, P.; Clement, D.; Gastal, M.L.; Xavier, J.H.V. *Les petits et moyens producteurs du município de Silvânia, Etat du Goiás, Brésil. Caractéristiques générales et typologies des exploitations agricoles*. Montpellier. CIRAD-SAR, n°45 a 192, 1992. 85p.

Borges B.G., 1982. *O despertar dos dormientes, a penetração da estrada de ferro em Goiás*. Revista CHL, vol 2, Goiania.

Bortoleto E.E., Chabaribery D., 1997. *Aspectos estruturais, técnicos e de política setorial para o ajuste da cadeia produtiva de lácteos*. In : Agronegocio Brasileiro : desafios e perspectivas. 36° Congresso Brasileiro de Economia e Sociologia Rural. Sociedade Brasileira de Economia e Sociologia Rural. Brasilia. Vol 2, p 479-491..

Boussard, J. M. (1987). *Economie de l'agriculture*. Paris, Economica.

Boyer, A. (1994). *La rationalité Simonienne est-elle satisfaisante?* In : Quelles hypothèses de rationalité pour la théorie économique? Paris, L'Harmattan. n° 24-25: p 161 - 166.

Bruno, R. 1992. *La bourgeoisie agraire : discours et pratiques dans le Brésil contemporain*. In : Cahiers du Brésil Contemporain, n°18, p 89-99.

Brousseau, E. 1995. *De la science de marché à l'analyse économique des formes de coordination*. Cahiers Français n°272 - juil/set 1995, pp 54-63.

Campbell, J. 1998. *Sete anos construindo o bloco*. *Gazeta Mercantil Latino-americana*. Belo Horizonte, 19 abril 1998, p 20-24.

Cavalini C.D. et al, 1997. *Tendências do consumo de alimentos e o plano Real: uma avaliação para a grande São Paulo*. Planejamento e políticas públicas, nº16, dez 97, IPEA, pp 163-195.

Cerdan C. et al, 1997. *Anais do I encontro de agroindústria de pequeno porte do nordeste*. EMBRAPA-CIRAD-SEBRAE. Petrolina. 153 p.

Cerf M., Sébillotte M., 1997. *Approche cognitive des décisions de production dans l'exploitation agricole*. *Economie rurale* nº239.

Charreaux G., 1987. *La théorie positive de l'agence: une synthèse de la littérature*. In : De nouvelles théories pour gérer l'entreprise. A. C. G. Charreaux, P. Joffre, G. Koenig, B. de Montmorillon. Paris, Economica: p 19-56.

Chayanov, A., 1990. *L'organisation de l'économie paysanne*. Alençon, Librairie du regard.

Cheung S., 1969. *The theory of share tenancy*. University of Chicago Press.

Chonchol, M.E.F., 1992. *Les organisations en milieu rural : patronat et paysannerie*. Cahiers du Brésil Contemporain, nº18, p 5-9.

Coase R., 1937. *The nature of the firm*. *Economica* NS 4, pp. 386-405.

Coleman J.S., 1990. *Foundations of social theory*. Cambridge, Harvard University Press.

Comissão Pastoral da Terra, 1985. *Conquistar a terra, reconstruir a vida. CPT, dez anos de caminhada*. Petrópolis : Vozes, 1985.

Couret, A. (1987). *La théorie des droits de propriété*. In : De nouvelles théories pour gérer l'entreprise. A. C. G. Charreaux, P. Joffre, G. Koenig, B. de Montmorillon. Paris, Economica: p 57-78.

Crozier M., Friedberg E., 1977. *L'acteur et le système*. Paris, Seuil.

Da Silva J. G., 1992, *Les associations patronales de l'agriculture brésilienne moderne : les controverses au cours de la transition vers la démocratie, 1985-1989*. In : Cahiers du Brésil Contemporain, nº18, p 11-34.

De Janvry A., Saboulet S., Thorbecke E., 1992. *State, market and civil organizations : new theories, new practices and their implications for rural development*. in : de Janvry A. et al., *State, Market and Civil Organizations*. pp. 1-19.

Delgado GC., 1995, *Agricultura familiar e política agrícola no Brasil*. in: Ramos & Reydon (Org.) *Agricultura e agroindústria no Brasil*, Campinas: ABRA, pp 199-235, 1995.

Dietrich M., 1994, *Transaction Cost Economics and Beyond*. Routledge, New York, 181 p.

Duarte L.M.G., 1986, *Capitalismo e cooperativismo no Rio Grande do Sul*. LPM editores, Porto Alegre, 90 p.

Dufumier M., 1996, *Les projets de développement agricole, manuel d'expertise*. Karthala, Paris, 350 p.

Donnars C.; Peyrache X., 1994. *Transformations de l'Agriculture dans une région de savane. L'exemple de Silvânia dans l'Etat du Goiás au Brésil*. Montpellier, CIRAD-SAR, Document de travail n°2, 92 p.

Eid F. et al, 1998. *A dinâmica recente da organização social e produtiva em cooperativas de reforma agrária*. In : Agronegocio Brasileiro : desafios e perspectivas. 36° Congresso Brasileiro de Economia e Sociologia Rural. Sociedade Brasileira de Economia e Sociologia Rural. Brasília. Vol 2, p 767-778.

Ellis F., 1988. *Peasant Economics. Farm households and agrarian development*. Cambridge, Cambridge University Press, 309 p.

Fabre I. e Sperry S., 1997. *Les Pratiques de Crédits des petits producteurs associés de Silvânia. Effets du crédit sur les organisations*. Rapport EMBRAPA-CPAC/CIRAD-SAR, Brasília.

Fafchamps, M. et al.1995 *Transaction costs, market failures, competitiveness and the State*. In: Peters, G.H., Hedley G.H, *Agricultural competitiveness: market forces and policy choice*, 22nd International Conference of Agricultural Economics, Dartmouth.pp 343-354.

Frydman, R. (1994). *Sur l'opposition de la rationalité substantive et de la rationalité procédurale*. In : Quelles hypothèses de rationalité pour la théorie économique? Paris, L'Harmattan. n°24-25: p 167-177.

Freire P., 1986. *Pedagogia do Oprimido*. Paz e Terra, Rio de Janeiro, 1986.

Funes A.E.,1986. *Goiás 1800-1850 : um periodo de transição da mineração a pecuaria*. UFG, Goiania.

Gastellu J.M., 1980. *Mais où sont donc ces unités économiques que nos amis cherchent tant en Afrique ?* Cahiers ORSTOM, Séries Sciences Humaines, vol XVII, n°1-2, pp. 3-11.

GAO, 1995. *Les organisations paysannes et rurales. Des acteurs du développement en Afrique subsaharienne*. Ministère de la coopération.

Gabrié, H. and J. L. Jacquier, 1994. *La théorie moderne de l'entreprise. L'approche institutionnelle*. Paris, Economica.

Gentil, D. 1984. *Les pratiques coopératives en milieu rural africain*. Paris, L'Harmattan.

Gentil, D. 1986. *Les mouvements coopératifs en Afrique de l'Ouest : interventions de l'Etat ou organisations paysannes ?* UCI/L'Harmattan, 267 p.

- Grabowski R., 1988. *The theory of induced institutional innovation : a critique*. World development, vol. 16, n° 3.
- Griffon M., 1992, *Economie institutionnelle et agriculture*. Actes du séminaire "Economie institutionnelle et agriculture", CIRAD, Montpellier 1992.
- Guanziroli C.E., 1996. Perfil da Agricultura familiar no Brasil : dossiê estatístico. FAO/INCRA. Brasília. 24 p.
- Guerrien, B. 1993. *La théorie des jeux*. Paris, Economica.
- Guerrien, B. 1995. *Théorie des jeux et Institutions*. Cahiers Français n°272 - julh/set 1995
- Guerrien, B. 1996. *Dictionnaire d'analyse économique*. La découverte, Repères.
- Hardin, G. 1968. *The Tragedy of the Commons*. Science 162 :1243-1248
- Hayami Y. e Ruttan V.W., 1985, *Agricultural development: an international perspective*, 2nd edn, Baltimore: Johns Hopkins.
- Hicks J.R., 1932. *The theory of wages*. Macmillan, Londres .
- Hutchison T.W., 1984. *Institutionalist economics old and new*. Journal of Institutional and theoretical economics, n°140.
- Jacob, J. P. and P. L. Delville, 1994. *Les associations paysannes en Afrique. Organisation et dynamiques*. Paris, Karthala.
- Jacquemin A., 1985. *Sélection et pouvoir dans la nouvelle économie industrielles*. Economica-Cabay, Paris, Louvain La Neuve.
- Joffre, P. 1987. *L'économie des coûts de transaction*. In : De nouvelles théories pour gérer l'entreprise. A. C. G. Charreaux, P. Joffre, G. Koenig, B. de Montmorillon. Paris, Economica: pp 79-102.
- Knight F., 1965. *Risk, uncertainty and profit*. Harper Torchbooks, New York.
- Koenig, G. (1987). *La théorie de l'organisation à la recherche de son équilibre*. In : De nouvelles théories pour gérer l'entreprise. A. C. G. Charreaux, P. Joffre, G. Koenig, B. de Montmorillon. Paris, Economica: p 102 - 128.
- Koenig, G. (1993). *Les théories de la firme*. Paris, Economica.
- Lagrave M. R., 1992. *Le syndicalisme agricole en France et au Brésil: une analyse comparée*. Cahiers du Brésil Contemporain, n°18, pp 101-118, 1992.
- Lamarche H., 1991. *L'agriculture familiale. Une réalité polymorphe*. Paris, L'Harmattan, 1991.

Lefort, J., 1988. *Innovation technique et expérimentation en milieu paysan*. Les Cahiers de la Recherche Développement n°17: p 1 - 8.

Lemoigne, J. L. 1994. *Sur la capacité de la raison à discerner rationalité substantive et rationalité procédurale*. In : Quelles hypothèses de rationalité pour la théorie économique? Paris, L'Harmattan. n° 24-25: p 125 - 159.

Leibenstein H., 1989. *Organizational Economics and Institutions as Missing Elements in Economic Development Analysis*. World Development, 17-9, pp. 1361-1373.

Lothoré A., Santos N.A., 1996. *La commercialisation de produits agricoles issus de l'agriculture familiale du municipe de Silvânia*. Rapport EMBRAPA/CIRAD.

Löwy M., 1998. *La guerre des dieux, religion et politique en Amérique Latine*. Paris, Ed. félin, 222 p.

Lima A. L. de, 1998. *Extensão Rural: cinqüenta anos do sistema ACAR/EMATER*. Economia Rural, Viçosa, MG, 9 (2), Abr./Jun., 1998

Link T., 1998. *Du territoire produit au développement construit*. Université Toulouse le Mirail. Toulouse.

Lipton M., 1968. *The theory of optimizing peasant*. The journal of Development studies, v 4, n°3. pp 337-351

Martins P.C., Yamaguchi L.C.T., 1997. *Globalização, política de estabilização e os reflexos no agronegócio de leite Brasileiro*. In : Agronegocio Brasileiro : desafios e perspectivas. 36° Congresso Brasileiro de Economia e Sociologia Rural. Sociedade Brasileira de Economia e Sociologia Rural. Brasília. Vol 2, p 441-451.

Marzin J., Dantas F., 1991. *Identificação dos canais de comercialização dos derivados de leite no município de Silvânia*. Rapport CIRAD/EMBRAPA.

Marzin J., Dantas F., 1992. *Perspectives de diversification par le manioc dans la région de Silvânia*. CIRAD-SAR n°29/1992.

Mazoyer M., 1987. *Rapport de synthèse provisoire au colloque « Dynamique des Systèmes Agraires »*, Paris, novembre 1987.

Mazoyer M., Roudard L., 1997. *Histoire des agricultures du monde*. Paris, Seuil.

Medeiros N.H., 1998. *O cooperativismo agrícola e sua fragilidade estrutural*. In : Agronegocio Brasileiro : desafios e perspectivas. 36° Congresso Brasileiro de Economia e Sociologia Rural. Sociedade Brasileira de Economia e Sociologia Rural. Brasília. Vol 2, p 755-766.

Ménard, C. 1995. *L'économie des organisations*. La découverte, Repères, Paris, 120 p.

Mercoiret M.R., 1990. L'émergence des dynamiques locales : une réponse au désengagement de l'Etat. CIRAD/DSA. Communication au séminaire MESRU, Montpellier, 34 p.

Mercoiret M. R., Gentil D. 1991. *Y a-t-il un mouvement paysan en Afrique noire?* Revue Tiers-Monde Tome XXXII - n° 128 - oct/dec 91: p 867 - 886.

Mercoiret M.R., 1994. Les organisations paysannes face au désengagement de l'Etat. Propos d'étape d'une action thématique programmée (ATP), CIRAD, avril 1994, 36 p.

Minvielle J.P., 1999. *L'articulation des paysans au marché.* in : Haubert, M. L'avenir des paysans, les mutations des agricultures paysannes dans les pays du sud. PUF/Tiers-Monde. pp 107-121.

Mora O., Bonnal P., 1998. *La construction d'un instrument d'aide à la tarification pour les services de mécanisation partagée.* Actes du séminaire ASFRE, Prétoria.

Montmorillon, B. d. 1987. *Les apports de l'économie industrielle aux sciences de gestion.* In : De nouvelles théories pour gérer l'entreprise. A. C. G. Charreaux, P. Joffre, G. Koenig, B. de Montmorillon. Paris, Economica: p 129 - 151.

Morvan Y., 1991. *Fondements d'Economie Industrielle.* Economica, Paris, 2^{ème} édition. 634 p.

Nelson R., Winter S., 1982. *An evolutionary theory of economic change.* Cambridge University Press.

North D., Thomas R.P., 1973. *The rise of western world, a new economic theory.* New York, Cambridge University Press.

North D., 1991. *Institutions.* Journal of Economic Perspectives, 5 Winter, pp 97-112.

North D., 1993. *Instituciones, cambio institucional y desempeño económico.* Fondo de cultura Económica. México.

Nugent J.B., 1992 *Between State, Markets and Households: a neo-institutional analysis of Local Organisations and Institutions.* In: de Janvry A. et al., *State, Market and Civil Organizations.* pp 202-219.

Olson M., 1978. *Logique de l'action collective.* PUF, Paris.

Pelloquin M., Lecomte B., 1993. *Facteurs influençant les fonctions économiques et financières dans les organisations paysannes.* GTZ, Département 403, Novembre 93.

Pocker, J.G.A.B., 1997. *A utopia em processo de experimentação.* Raízes n°15, dez 1997.

Polanyi K., 1983. *La Grande transformation.* Gallimard. Paris. 409 p.

Paulré B., 1998. *L'évolutionisme contemporain en économie.* Problèmes économiques, n°2.558, mars 98 ; p 1-7.

Pinto, L.C.G., 1981. *Notas sobre a política de Crédito.* Campinas-Unicamp (Convênio Fundação Ford/Unicamp).

Requier-Desjardins, D. 1992. *Le comportement des acteurs dans les filières agro-alimentaires en Afrique sub-Saharienne: essai d'interprétation par les concepts de "l'économie des organisations"*. in Griffon M., 1992. *Economie institutionnelle et agriculture*. Montpellier, Cirad, pp 65-79

Requier-Desjardins D., 1994. *L'économie des organisations et l'analyse du comportement des unités domestiques en Afrique sub-saharienne*. In : *Economie Appliquée* n°4, p. 105-131.

Rodriguez C. M., 1997. *Conceito de seletividade de políticas públicas e sua aplicação no contexto da política de extensão rural no Brasil*. *Cadernos de Ciência e Tecnologia*, Brasília, v. 14, p 113-154.

Sabourin E., Marinozzi G., Bainville S., Cerdan C., 1998. *Mudança institucional e desenvolvimento da agricultura familiar brasileira: dois casos de coordenação dos produtores para o acesso à inovação e ao mercado* In: I Seminário Brasileiro da Nova Economia das Instituições, São Paulo, USP-PENSA, 5-6 de agosto de 1998

Sabourin E., 1999. *Ação Coletiva dos agricultores no Nordeste semi-árido*. 37º Congresso da SOBER, Foz Iguaçu-PR, agosto 1999.

Sahlins, M., 1984. *Age de pierre, âge d'abondance: l'économie des sociétés primitives*. Paris, Gallimard.

Saint Hilaire, A., 1975. *Viagem as nascentes do Rio São Francisco*. Ed. Itataia/USP.

Sauer S., Fazio L. 1994. *Anotações sobre o FCO e PROCERA no estado de Goiás*. Caderno de Consulta num. 4, IFAS, Instituto de Assessoria e Formação Sindical, Goiânia, março de 1994.

Sautier D., 1998. *O agricultor familiar: objeto e sujeito da política de pesquisa agropecuária?* Raízes, n° 17, juin 98.

Schuh G.E., 1996. *Trade Liberization and Agricultural Policy Reform*, In: Teixeira G.E. et al, 1996. *Reforma da Política Agrícola e Abertura Econômica*. Viçosa. p. 19-30.

Schultz T., 1968. *A Transformação da agricultura tradicional*. Zahar, Rio de Janeiro.

Schumpeter J.A., 1935. *La théorie de l'évolution économique. recherches sur le profit, l'intérêt et le cycle de la conjoncture*. Paris, Dalloz, 586 p.

Scitovsky T., 1966. *Welfare and competition*. Unwin University Books, Londres.

Sfez, L. 1988. *La décision* (2ème ed.). Paris, PUF.

Sigaud L., 1992. *La présence politique des paysans au Brésil*. In : *Cahiers du Brésil Contemporain*, n°18, p 69-87.

Silveira A.C.M., 1987. *A extensão rural no Brasil: da anunciação ao milagre da modernização agrícola*. Tese. USP. São Paulo.

Simon, H. A. 1957. *Administration behaviour: studymaking processive in administrative organization*. Paris.

Sindzingre, A.N., 1992. *The use and abuse of the notion of « culture » in development studies of sub-saharian Africa*. in Griffon M., 1992. *Economie institutionnelle et agriculture*. Montpellier, Cirad, pp 105-128.

Stiglitz J.E., 1988. *Economic Organization, Information and Development*. Handbook of Development Economics, vol. 1, Edited by H. Chenery and T.N. Srinivasan, Elsevier Science Publishers R.V., chap. V.

Stiglitz, J. E. 1989. *Rational Peasants, Efficient Institutions, and a Theory of Rural Organization: Methodological Remarks for Development Economics*. In : *The economic theory of agrarian institutions*. P. Bardhan. Oxford, Oxford University Press: p 18-29.

Sueli L. Couto Rosa, 1998. *Os desafios do PRONAF : os limites de sua implantação*. Raizes, n°17, juin 98.

Tavares dos Santos J.V., 1992. *Formes de domination et syndicalisme rural au Brésil*. In : *Cahiers du Brésil Contemporain*, n°18, p 35-68.

Teixera G.E. et al, 1996. *Agricultura Comercial e familiar num contexto de abertura econômica*. In : Teixeira G.E. et al, 1996. *Reforma da Política Agrícola e Abertura Econômica*. Viçosa. p.11-18.

Temple D, Chabal M., 1995 *La réciprocité et la naissance des valeurs humaines*. Paris, L'Harmattan, 264 p.

Thorbecke E., 1992. *Impact of state and civil Institutions on the operation of rural market and non-market configurations*. in : de Janvry A. et al., *State, Market and Civil Organizations*. pp. 139-167.

Veiga J.E. da, 1996. *Política Agrícola Diferenciada*. In: Teixeira G.E. et al, 1996. *Reforma da Política Agrícola e Abertura Econômica*. Viçosa, p 31-47

Williamson O.E., Wachter M., Harris J., 1975. *Understanding the Employment relation : the Analysis of Idiosyncratic Exchange*. *Journal of Economics* n°6, p. 258.

Williamson O.E., 1981. *The modern corporation, origins, evolution, attributes*. *The journal of Economic literature*, vol.18, dec.1981)

Williamson O.E., 1985. *The economic institutions of capitalism*. The Free Press, New York.

Wilkinson J., 1986. *O Estado, a agroindustria e a pequena produção*. Hucitec-CEPA.

Yong H., 1994. *Economie néo-institutionnelle et développement, une analyse synthétique*. In : *Revue d'Economie du Développement*, n°4.

Yung J.M., Bosc P.M., 1992. *Schumpeter au Sahel*. in: L'innovation en milieu rural, ORSTOM, Documents Scientifiques du LEA, n°4. juin 1993.

Zoby, J.L.F. 1998. *Historia do processo Silvânia*. Brasilia. EMBRAPA-CPAC.

Zoby, J.L.F, Vallée, G. 1988. *Pequisa em Sistema Integrado de Produção em um municipio do agro ambiente dos Cerrados*. Rapport CIRAD/EMBRAPA.

Documents consultés

EMBRATER. 1983. Desempenho da EMBRATER e suas associadas. Brasília

EMBRATER. 1984. Desempenho da EMBRATER e suas associadas. Brasília

EMBRAPA, 1975. Pesquisa agropecuária brasileira : uma nova dimensão. Brasília.

IFAS, 1994. O fundo constitucional do Centro-oeste e o proceca em Goiás. caderno de consulta n°4. Goiânia.

BANCO DO BRASIL, 1996. Fundo Constitucional do Centro-Oeste. Caderno de avaliação, nov. 96.

BRASIL. Ministério do Planejamento e Coordenação Geral. 1967. Diretrizes de Governo : Programa Estratégico de desenvolvimento-1968/70. Brasília, MINIPLAN, 165 p.

BRASIL. Ministério do Planejamento e Coordenação Geral. 1970. Metas e bases para a Ação do Governo. Brasília, MINIPLAN, 126 p.

BRASIL. Ministério do Planejamento e Coordenação Geral. 1971. I Plano Nacional de Desenvolvimento-1972/74. Brasília, MINIPLAN, 77 p.

BRASIL. Ministério do Planejamento e Coordenação Geral. 1973. I Plano Básico de desenvolvimento Científico e Tecnológico - 1973/74. Brasília, MINIPLAN, 155 p.

PRONAF, 1996. *Programa Nacional de Fortalecimento da Agricultura Familiar*. Ministerio da Agricultura e do Abastecimento. Brasília, juin 1996. 37 p.

INDEX DES TABLEAUX, GRAPHIQUES ET FIGURES

PREMIERE PARTIE

<i>Figure 1. Modèle de Fafchamps et al.</i>	41
<i>Figure 2. Toposéquence typique de la région d'étude.</i>	54

DEUXIEME PARTIE

Figure 1. Trajectoires d'accumulation et typologie des exploitations familiales.	110
--	-----

Graphique 1. Développement du métayage à Silvânia.	68
Graphique 2. Evolution des modes de tenure.	105
Graphique 3. Evolution des surfaces des exploitations.	123
Graphique 4. Remise en cause du système d'élevage extensif par la diminution des surfaces.	123

Tableau 1. Itinéraire technique d'un hectare de riz sur abattis-brûlis.	68
Tableau 2. Evolution des surfaces cultivées et de la déforestation.	69
Tableau 3. Lignes de collectes de la coopérative et d'Itambé.	102
Tableau 4. Les principaux changements techniques de la modernisation conservatrice.	107
Tableau 5. Principales caractéristiques des types d'exploitations.	111
Tableau 6. Proportion des volumes de riz autoconsommés et vendus selon les types.	113
Tableau 7. Répartition des exploitations selon la destination de la production laitière et les surfaces disponibles.	113
Tableau 8: proportions des exploitations suivant les communautés et les quantités produites	119
Tableau 9. Polarisation géographique.	120

TROISIEME PARTIE

Figure 1. Les différents systèmes fourragers actuels.	164
Figure 2 : Effets de l'action de la centrale sur les unités de production.	196

Graphique 1: stabilisation des prix suite au plan Real (échelle logarithmique).	138
Graphique 2: évolution du ciseau des prix à la suite du plan Real	139
Graphique 3. Évolution de la marge brute par litre de lait dans le cas d'un système intensif.	139
Graphique 4: concentration des industries laitières à Silvânia	140
Graphique 5. Proportion des types dans les communautés et les associations.	148
Graphique 6. Evolution de la proportion des différentes catégories d'exploitations.	152
Graphique 7. Evolution de la production laitière.	155
Graphique 8. Evolution de la productivité des systèmes d'élevage laitier.	156
Graphique 9. Généralisation de la mécanisation de la culture du maïs.	158
Graphique 10. Généralisation des pâturages cultivés.	160
Graphique 11. Performances des différents systèmes d'alimentation.	162
Graphique 12. Transformation des systèmes fourragers.	167
Graphique 13. Performances des troupeaux chez les associés et les non associés.	168
Graphique 14. Les systèmes fourragers des associés et de non associés.	168
Graphique 15. Proportion des itinéraires en 1998.	169
Graphique 16. Une production laitière indépendante de la disponibilité foncière.	170
Graphique 17 : distribution des systèmes de production	174

Graphique 18. Répartition des associés et des non-associés par type de système de production.	175
Graphique 19. Position des études de cas.	175
Graphique 20. Représentation synthétique des différents systèmes de production.	182
Graphique 21. Taux d'endettement (annuité/revenu total) suivant le revenu des exploitations.	185
Graphique 22. Simulation d'une baisse de prix pour le système d'élevage extensif et le système intensif. (prix des intrants de 1995 ; variation de prix du lait de 0,22 US\$/litre à 0,12 US\$/litre)	189
Graphique 23. Comparaison des prix du lait entre le marché et la centrale.	193
Graphique 24. Comparaison du prix des intrants.	194
Graphique 25. Evolution des taux d'intérêts réels à la suite du plan Real.	199
Graphique 26. Comparaison de la rentabilité des différentes activités au début de la décennie.	201
Graphique 27 : évolution de la rentabilité des différentes activités suite au plan Real	202
Graphique 28 : compensation du ciseau des prix par les organisations.	204
Graphique 29 : Les implications de la voie « extensive ».	205
Graphique 30 : Lait ou cultures ?	206
Graphique 31 : Evolution du prix de la main-d'œuvre.	206
Graphique 32 : Courbe de Gini de la production laitière des associés.	209
Graphique 33 : Polarisation géographique et homogénéité des groupes.	210
Graphique 34 : sensibilités des systèmes extensifs et intensifs aux coûts de transaction	211
Tableau 1. Effets du plan Real.	134
Tableau 2: évolution des taxes à l'importation des produits laitiers.	136
Tableau 3: évolution des importations et des prix du lait.	136
Tableau 4. L'Argentine, principal concurrent.	136
Tableau 5: évolution de la demande en produits laitiers	137
Tableau 6: évolution du type de lait consommé à l'échelle nationale	137
Tableau 7. Répartition des fonds perçus par catégories de surfaces.	150
Tableau 8. Evolution du produit brut commercialisé par unité de travail humain.	152
Tableau 9. Evolution de la valeur des consommations intermédiaires investies à l'hectare.	152
Tableau 10. Le développement de la production laitière.	153
Tableau 11. Une forte régression du riz.	153
Tableau 12. Evolution des assolements.	154
Tableau 13. Evolution de la productivité moyenne (litres/jour/vache en production) dans le réseau de fermes de référence entre 1992 et 1994.	156
Tableau 14. Itinéraires techniques du maïs.	157
Tableau 15. Croissance des rendements du maïs.	159
Tableau 16. Productivité quotidienne moyenne (litres/jour/vache productive) suivant les systèmes d'alimentation.	165
Tableau 17. Saisonnalité de la production suivant les niveaux de productivité (litres/jour/vache en production).	166
Tableau 18. Niveau moyen de spécialisation (%) selon le niveau de productivité.	170
Tableau 19. Niveau moyen de productivité (lit/ha/an) selon le niveau de capital.	171
Tableau 20. Principales caractéristiques des systèmes de production.	172
Tableau 21. Principales caractéristiques des études de cas.	176
Tableau 22. L'endettement suivant les différents types d'exploitations.	185
Tableau 23: destination des principaux produits	187
Tableau 24. Les coûts de l'extensification.	205
Tableau 25. Evolution de la valeur ajoutée nette par travailleur familial (fret déduit) suivant les différents systèmes d'élevage.	208
Tableau 26: polarisation géographique à la fin des années 90.	210
Tableau 27. Effet des coûts de transaction sur les différents systèmes.	212
Tableau 28. Diversité de fonctionnement des associations.	215
Tableau 29. Production hebdomadaire de la fabrique avant 1994.	217
Tableau 30. Production hebdomadaire de la « fabrique » après 1994.	218
Tableau 31: bilan financier de la Centrale en 1997	223
Tableau 32. Evolution de l'importance de la commission du lait entre 1997 et 1998.	223
Tableau 33. Evolution de la proportion des différents producteurs adhérents de la commission suivant leur production.	224
Tableau 34. Evolution de la proportion des différents producteurs adhérents de la commission suivant leur productivité.	224

ANNEXES

INDEX

ANNEXE 1 : Caractéristiques générales de l'agriculture familiale brésilienne	2
ANNEXE 2 : Localisation du municipe de Silvânia - Go.....	4
ANNEXE 3 : Principales caractéristiques pédologiques de la zone d'étude	5
ANNEXE 4 : polarisation géographique de la production laitière à la fin des années 80.....	6
ANNEXE 5 : principales caractéristiques des systèmes de cultures et de production	8
ANNEXE 6 : coûts de transports moyens par association	15
ANNEXE 7 : polarisation géographique de la production laitière à la fin des années 90.....	16
ANNEXE 8 : Détail de l'endettement des différentes associations	19
ANNEXE 9 : principes de la modélisation économique.....	22

ANNEXE 1 : Caractéristiques générales de l'agriculture familiale brésilienne

(d'après Guanzirolli, 1995)

Nombre d'établissements

	N° d'établissements	N° d'établissements familiaux	% du total national	% du total régional
Nord	543713	446177	10,3	82,1
Nord-est	2798239	2312678	53,3	82,6
Sud-est	993978	546046	12,6	54,9
Sud	1198542	918827	21,2	76,7
Centre-Ouest	267337	115325	2,7	43,1
Brésil	5801809	4339053	100	74,8

Nombres d'actifs

	N° de personnes total	N° de personnes dans les exploitations familiales	% du total national	% du total régional
Nord	2478	1873	13,5	75,6
Nord-est	10442	7062	50,8	67,6
Sud-est	4738	1636	11,8	34,5
Sud	4490	2945	21,2	65,6
Centre-Ouest	1247	396	2,8	31,8
Brésil	23395	13913	100	59,5

Valeur de la production

	Valeur de la production (1000 Cr\$)	Valeur de la production familiale (1000 Cr\$)	% du total national	% du total régional
Nord	9.265.351	5.400.829	9,8	58,3
Nord-est	33.509.869	11.157.467	20,3	33,3
Sud-est	75.676.228	11.460.151	20,8	15,1
Sud	59.075.718	25.375.627	46,1	43,0
Centre-Ouest	19.178.371	1.690.986	3,1	8,8
Brésil	196.705.537	55.085.060	100	28,0

Valeurs des fonds reçus

	Valeur total des financements (1000 Cr\$)	Valeur des financements pour les EF (1000 Cr\$)	% du total régional	% du total national
Nord	788.383	27.097	3,4	1,1
Nord-est	3.291.736	279.335	8,5	11,3
Sud-est	6.817.872	410.452	6,0	16,6
Sud	8.187.571	1.612.220	19,7	65,0
Centre-Ouest	4.026.157	149.986	3,7	6,1
Brésil	23.111.719	2.479.000	10,7	100,0

Importance suivant les produits

	Riz	Manioc	Maïs	Soja	Bovins	Lait	Volailles
Nord	46,1	83,2	60,7	4,2	16,6	23,7	57,0
Nord-est	64,5	70,5	62,7	5,0	31,0	33,2	51,0
Sud-est	23,7	34,9	23,3	14,5	16,9	18,6	18,7
Sud	14,4	69,9	60,5	41,2	33,5	65,4	51,9
Centre-Ouest	17,0	32,5	14,5	5,6	4,8	11,4	23,7
Brésil	26,2	68,7	44,8	28,6	19,1	30,3	39,4

ANNEXE 2 : Localisation du municípe de Silvânia - Go



ANNEXE 3 : Principales caractéristiques pédologiques de la zone d'étude

Communautés ¹	LVE et VA	Camb dist	Podzol	Terra Roxa	Camb alic	tot	Lato	Cambi
	(ha)	(ha)	(ha)	(ha)	(ha)	(ha)	%	%
Associações	1860	2878	0	0	0	4738	39	61
Água Branca	1588	4528	0	0	0	6116	26	74
Bom jardim	258	2369	684	72	0	3383	8	92
João de Deus	1860	2711	0	0	0	4571	41	59
Gameleira	3763	1945	0	0	0	5708	66	34
Lages	5825	1002	0	0	2017	8844	66	34
Limeira	1679	1485	549	769	0	4482	37	63
Madeira	5960	2324	0	0	0	8284	72	28
Mocambo	2388	1565	0	0	0	3953	60	40
Quilombo	2108	5402	0	0	0	7510	28	72
Santa Rita	1335	1916	0	0	0	3251	41	59
Variado	1667	389	0	0	0	2056	81	19

(Source : Bonnal *et al*, 1992)

LVE : Latosols Rouges

LVA : Latosols Jaunes

Camb dist : Cambisols distrophiques

Podzol : Podzoles

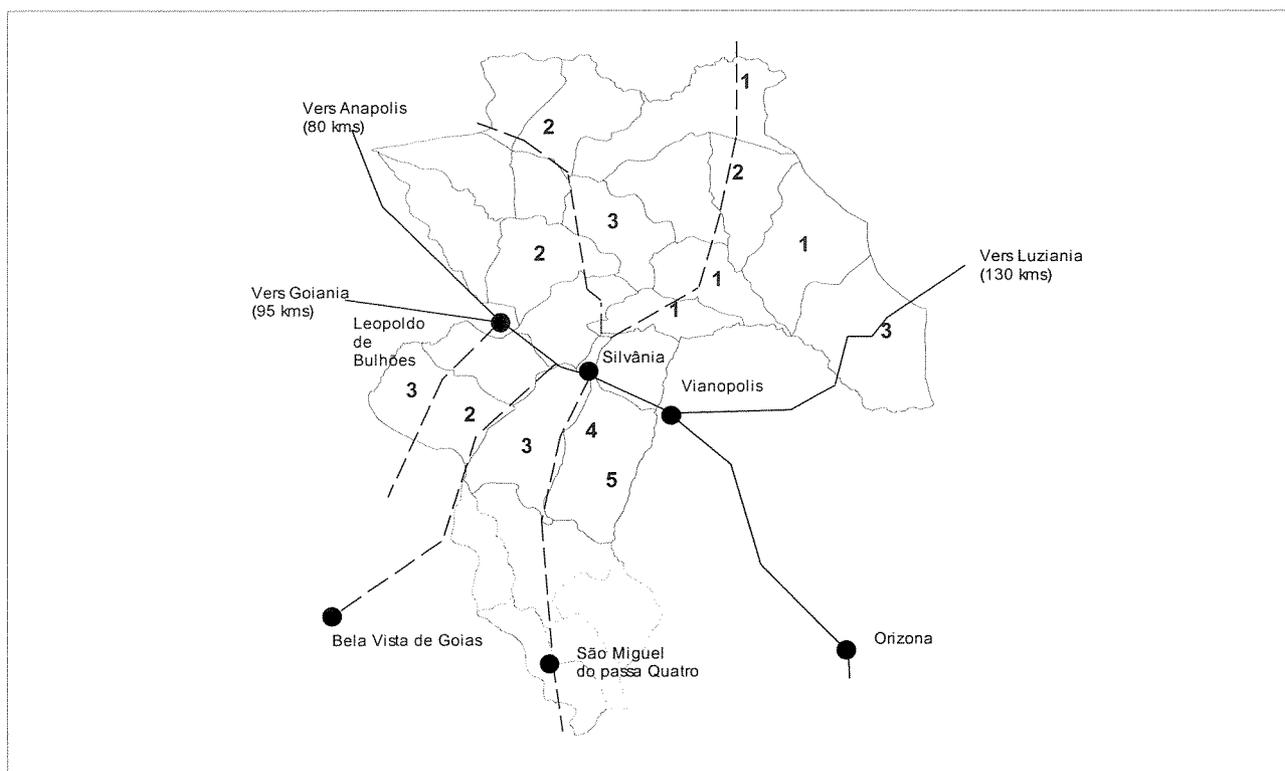
Lato : tous latosols confondus

Cambi : Cambisols, Podzoles et Terras Roxas

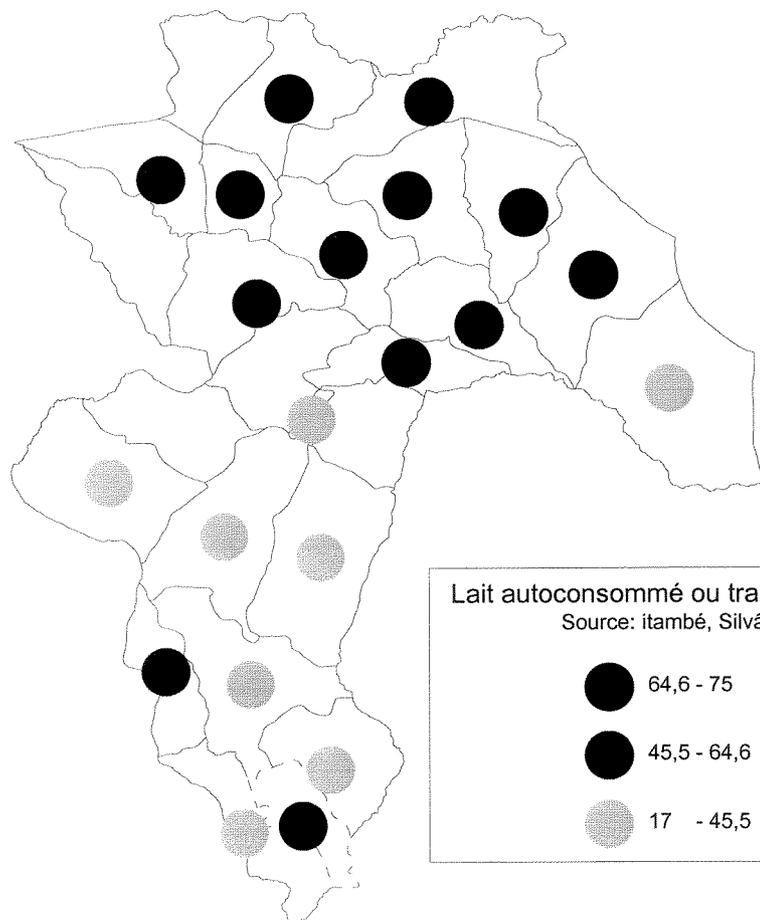
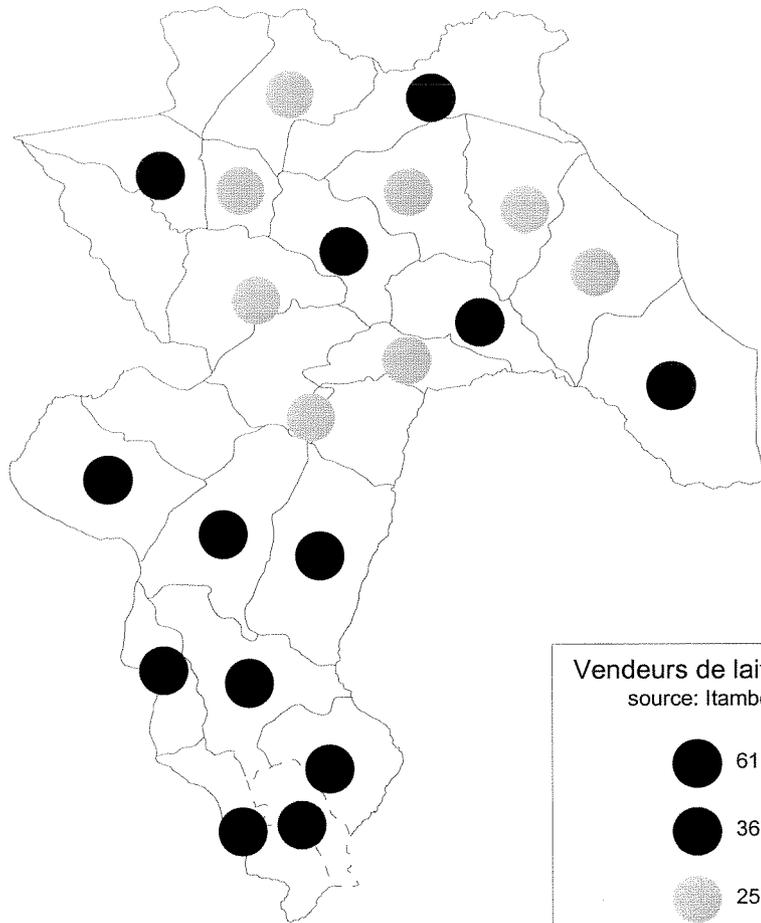
¹ Pour la localisation des communautés/associations, voir carte 1 en annexe 7

ANNEXE 4 : polarisation géographique de la production laitière à la fin des années 80

Carte 1 : répartition des lignes de lait en 1987 (en nombre par secteur administratif).

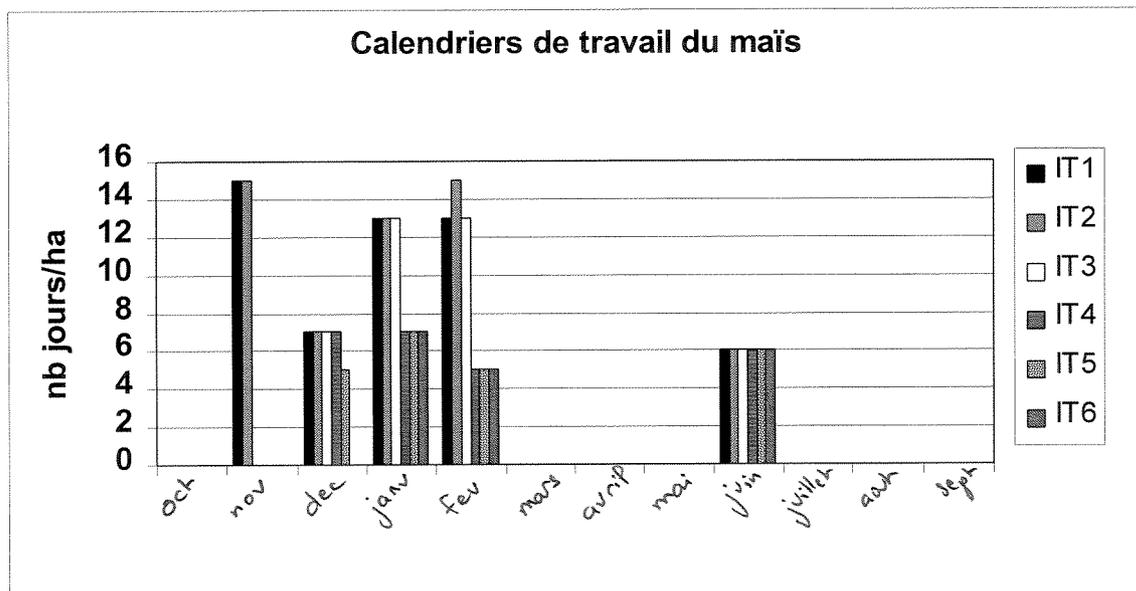
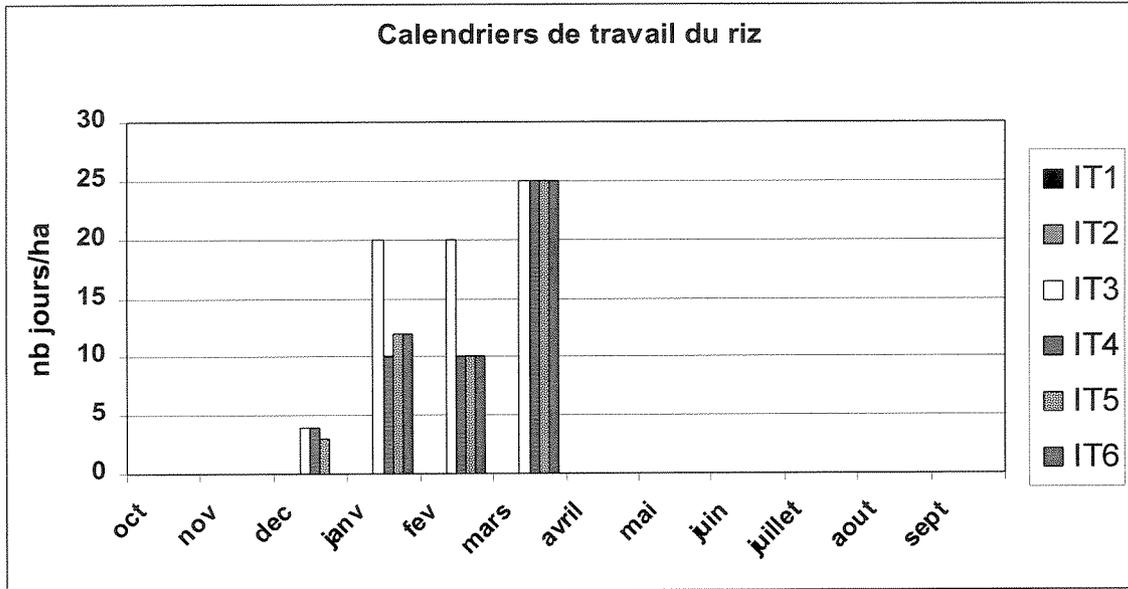


(Source : enquête Itambé)

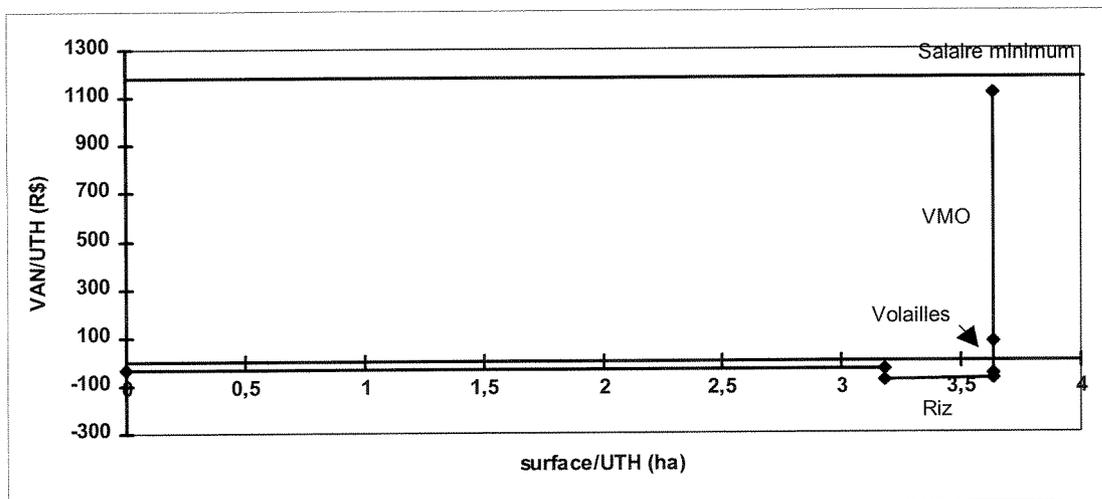
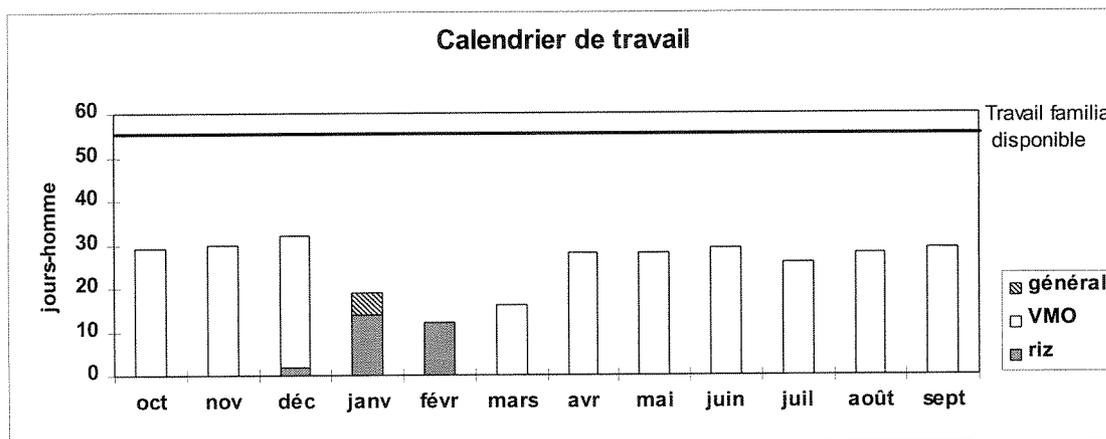
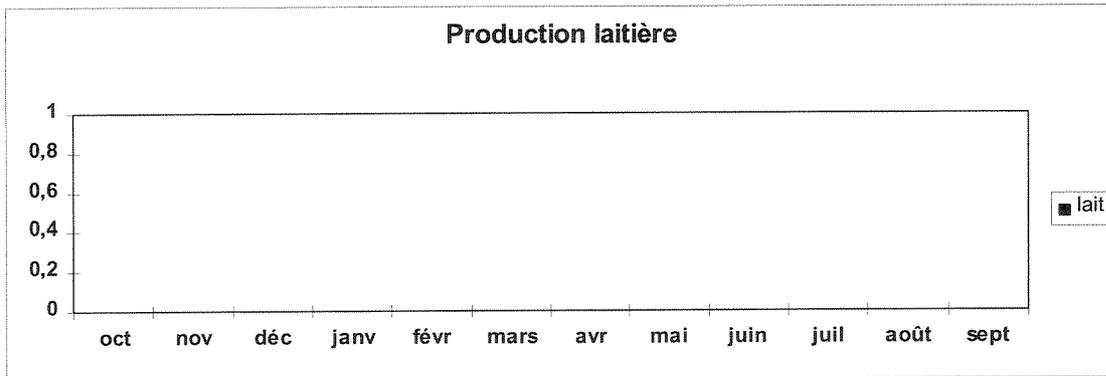


ANNEXE 5 : principales caractéristiques des systèmes de cultures et de production

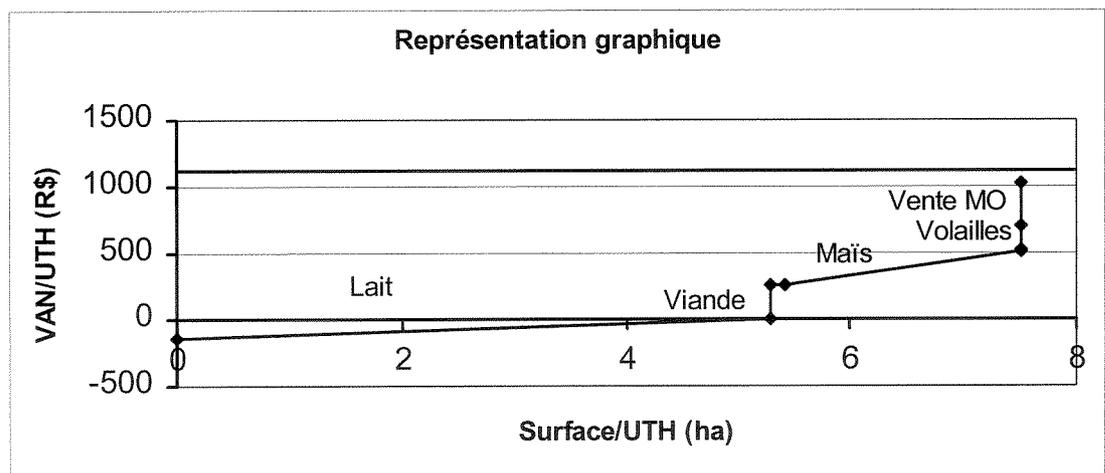
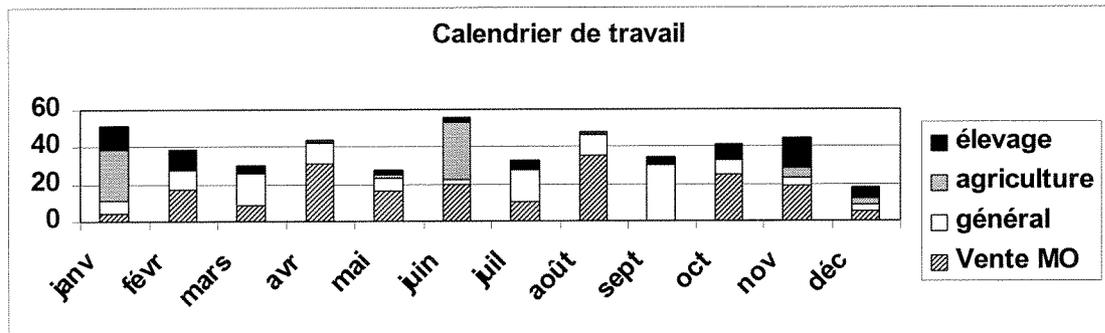
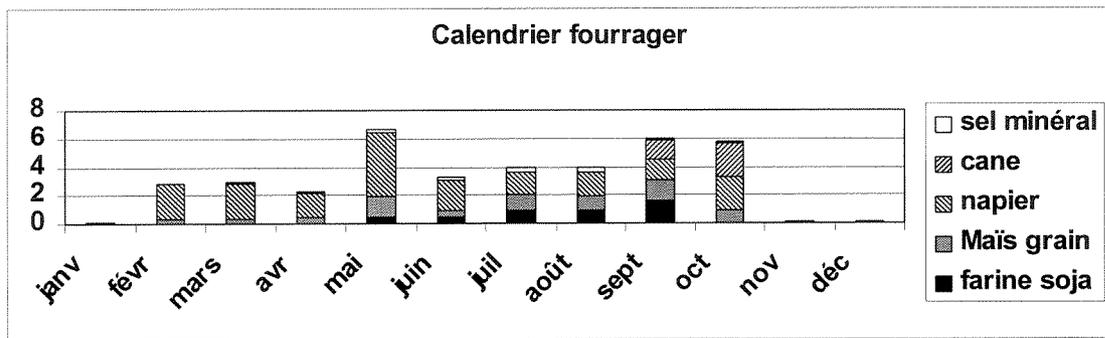
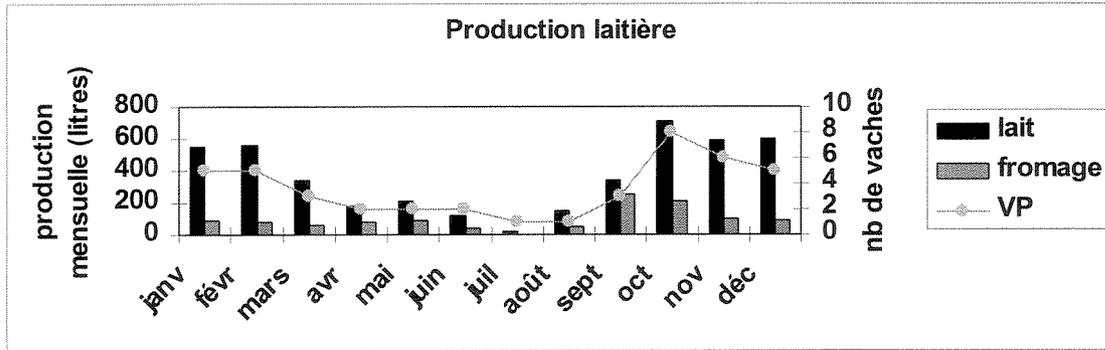
CALENDRIERS DE TRAVAIL DES PRINCIPALES CULTURES



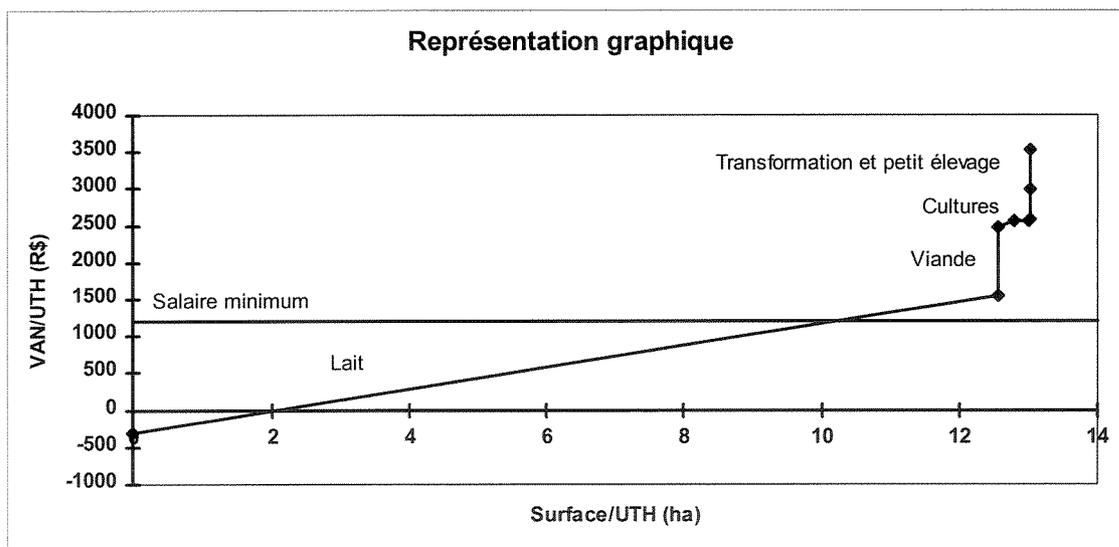
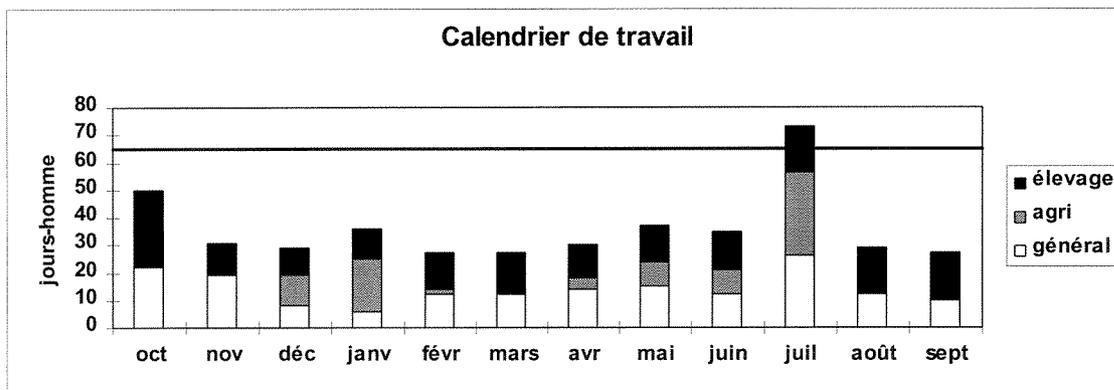
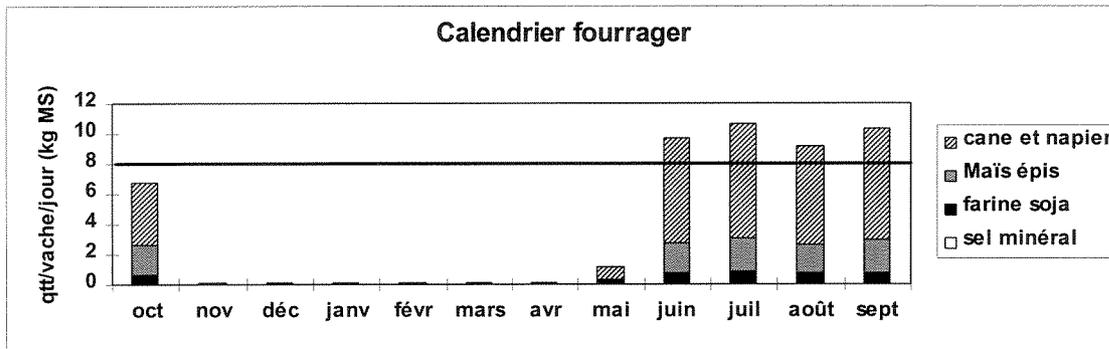
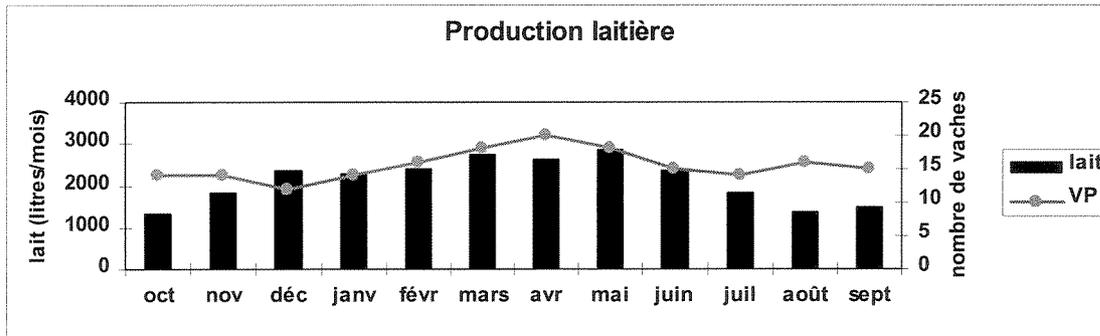
Système « Sans Vache » (SV)



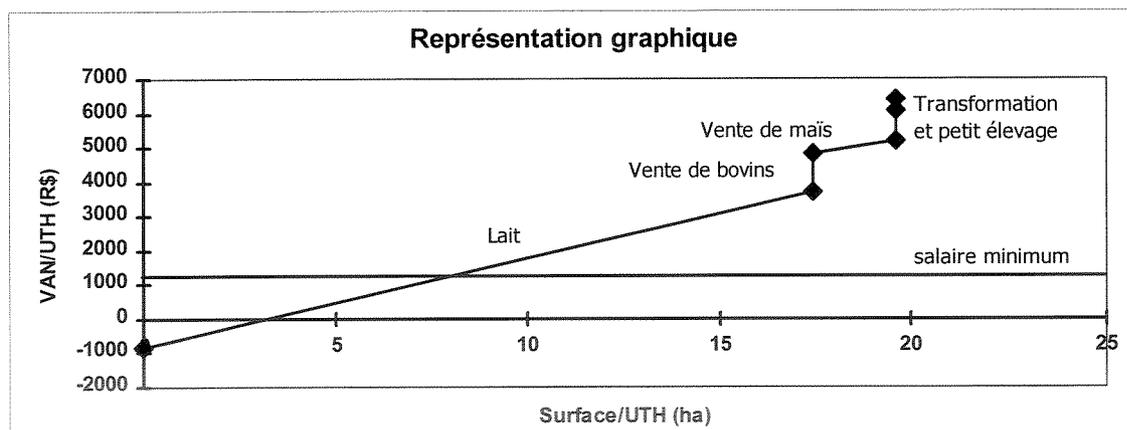
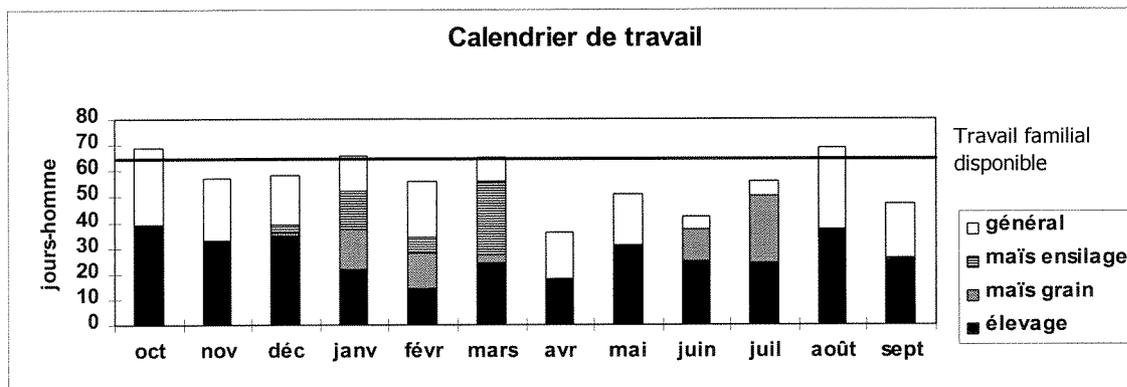
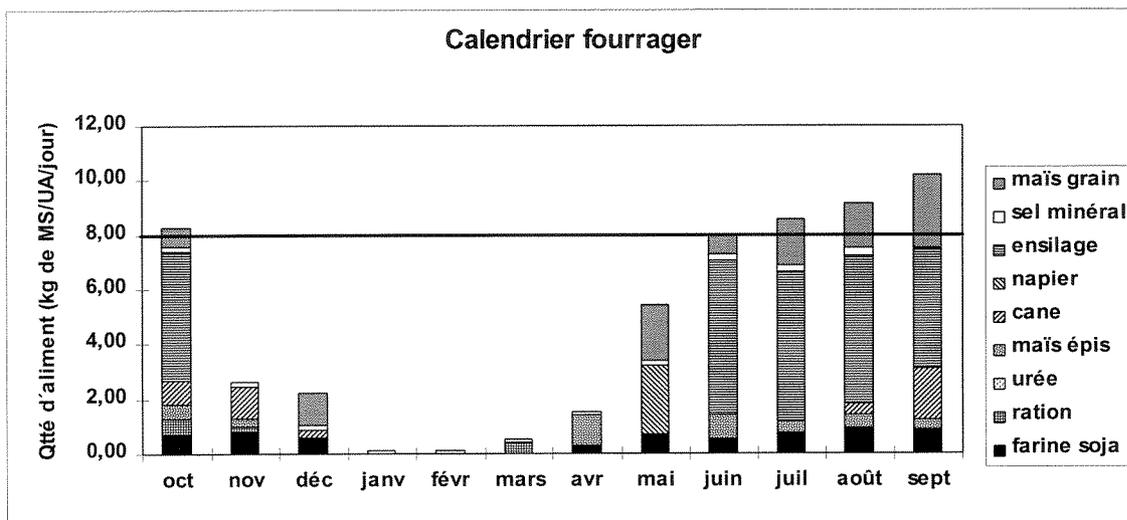
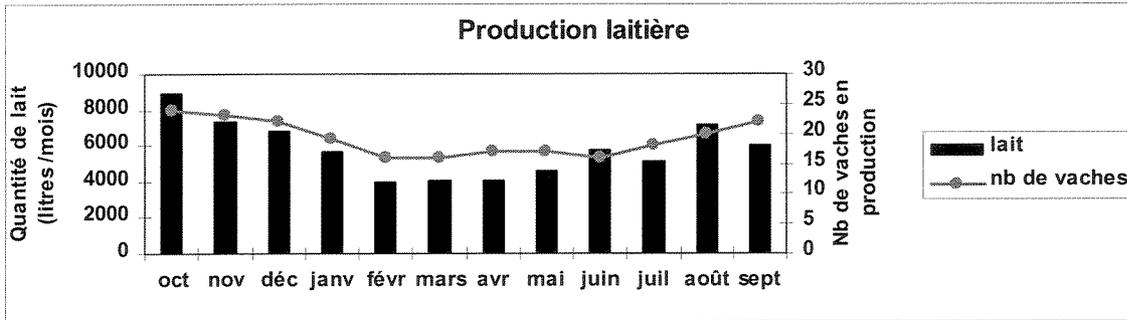
Système Extensif Décapitalisé (ED)



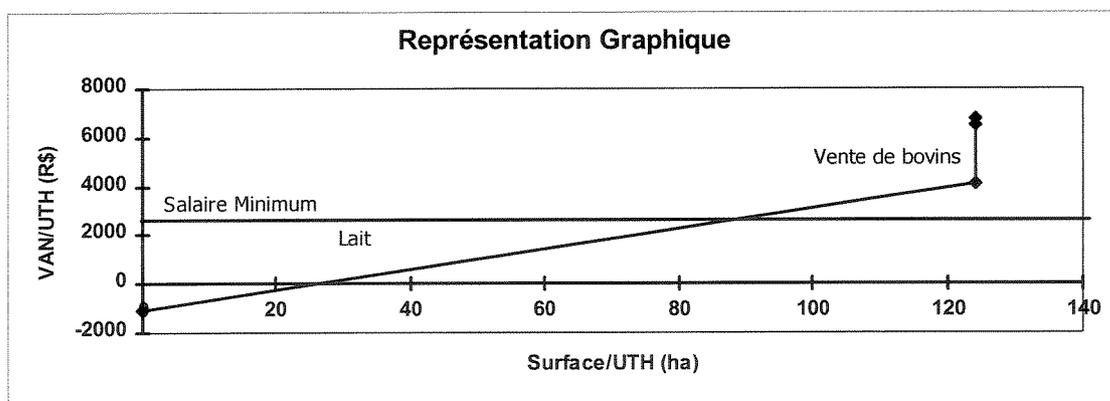
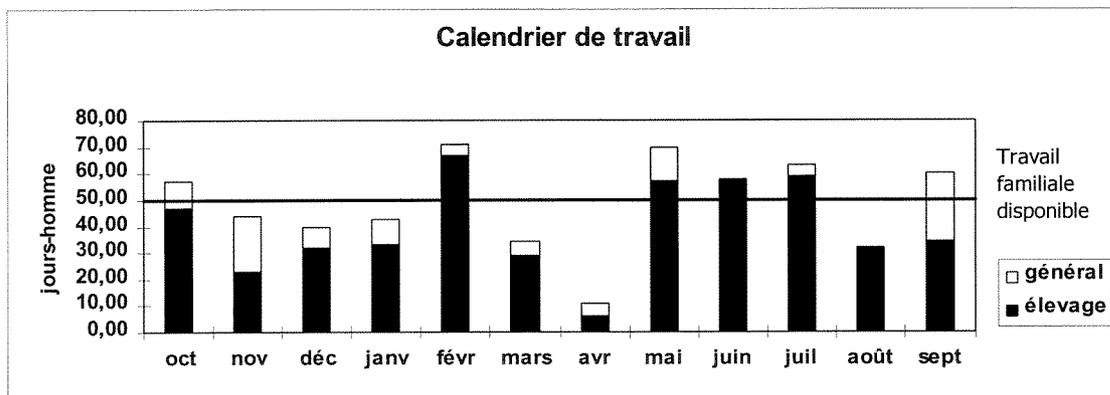
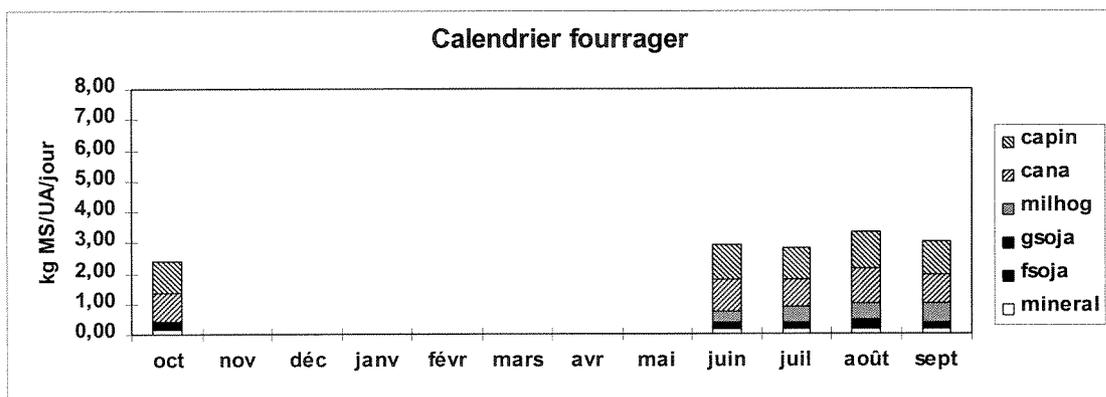
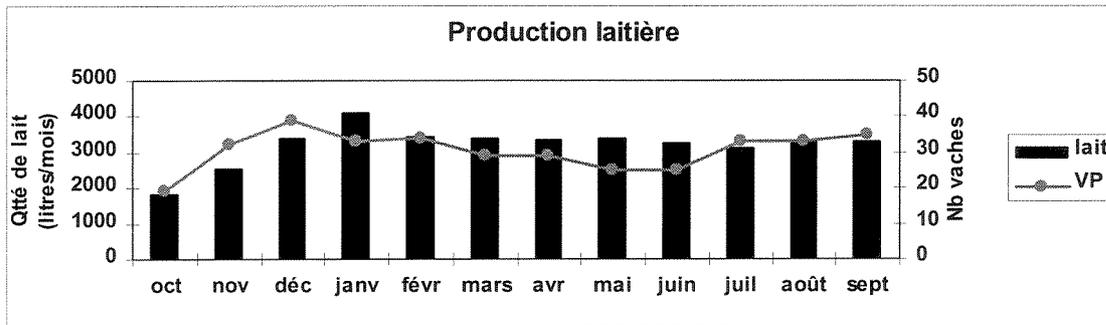
Système Intensif Diversifié Capitalisé (IDC)



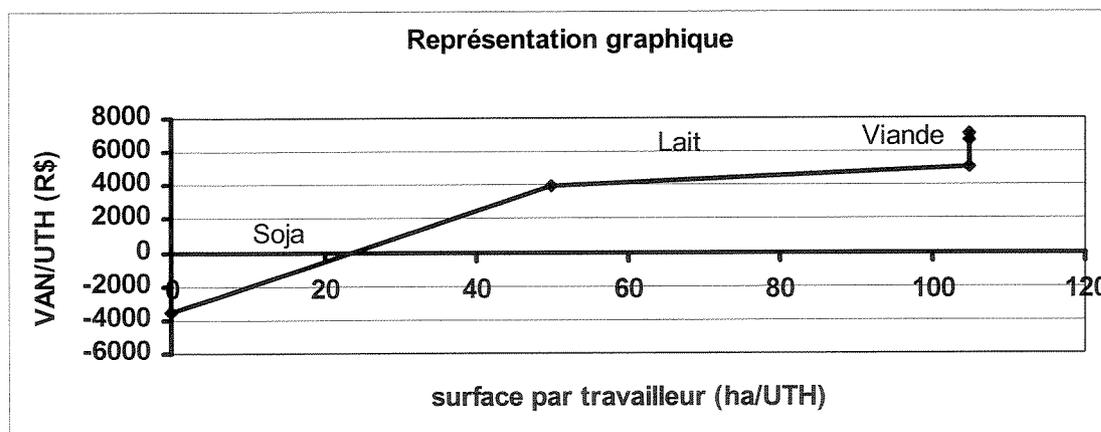
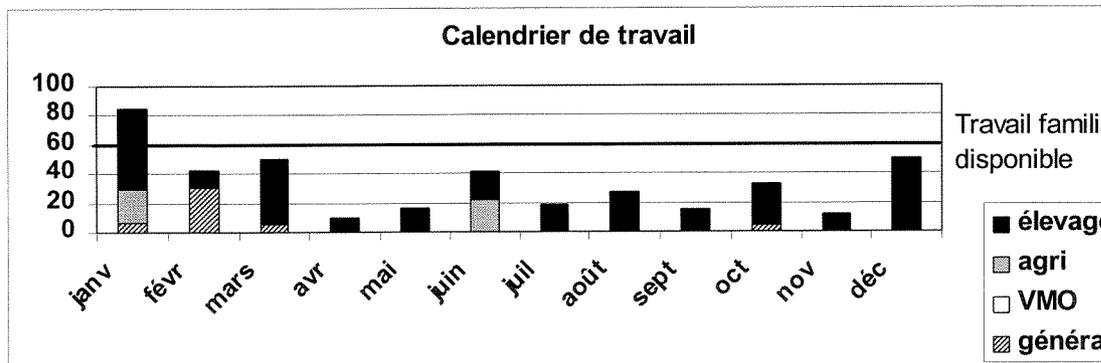
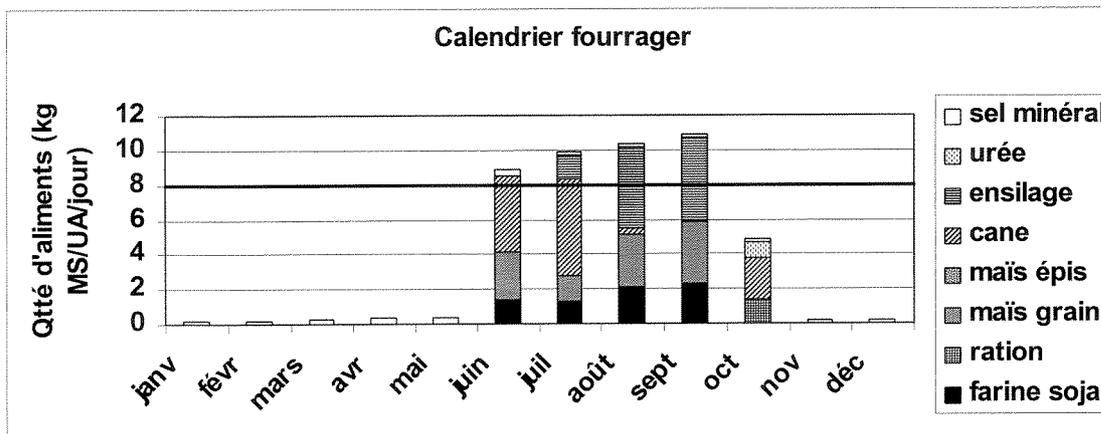
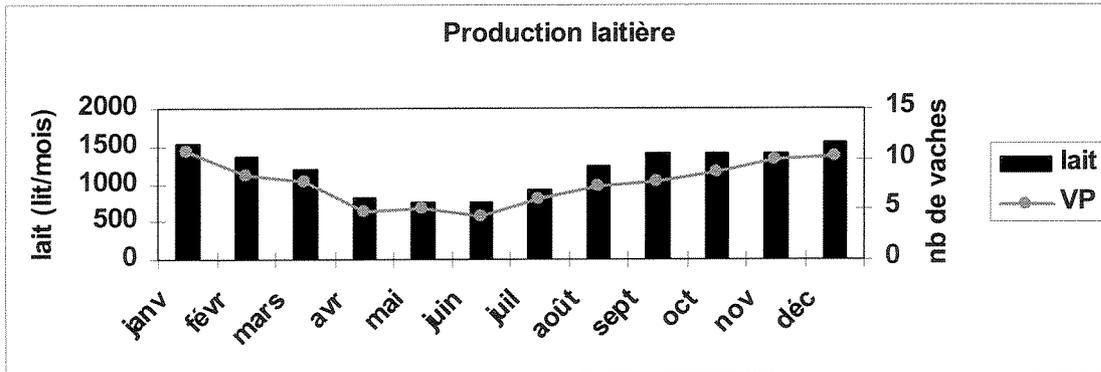
Système Intensif Spécialisé Capitalisé



Système Extensif Spécialisé Capitalisé



Système Extensif Diversifié Capitalisé



ANNEXE 6 : coûts de transports moyens par association

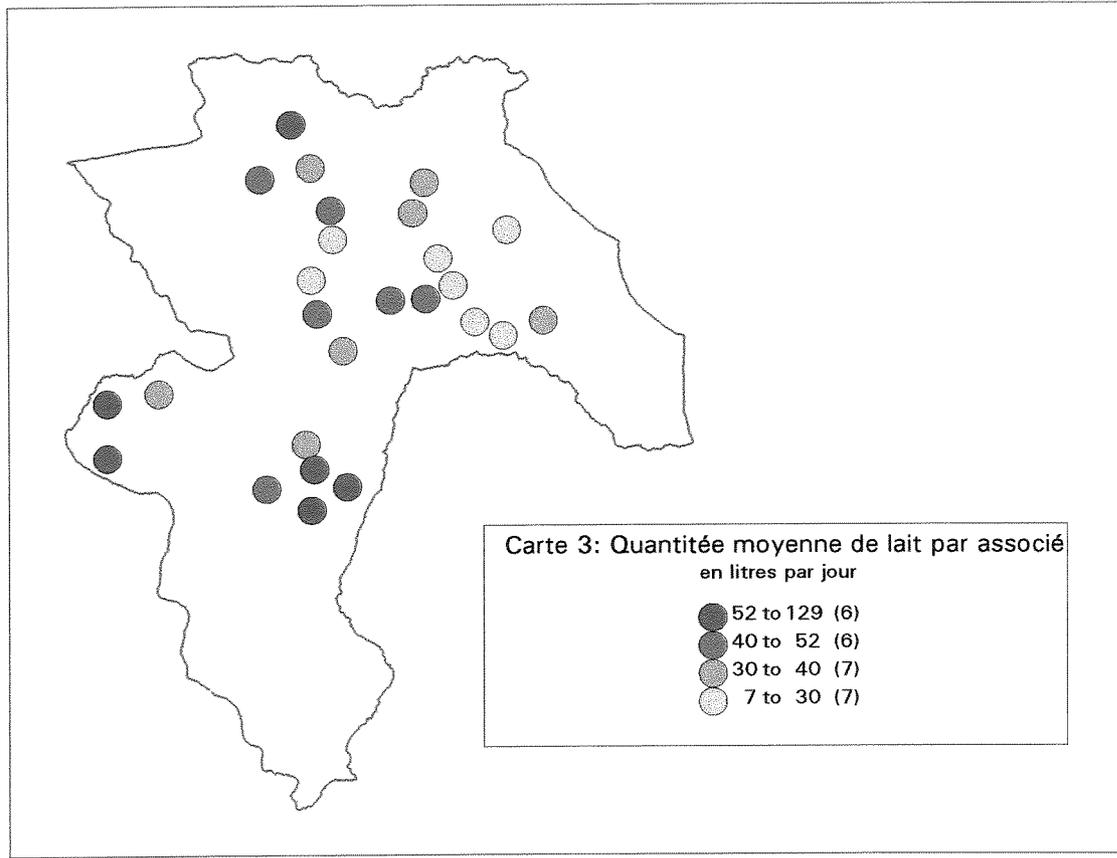
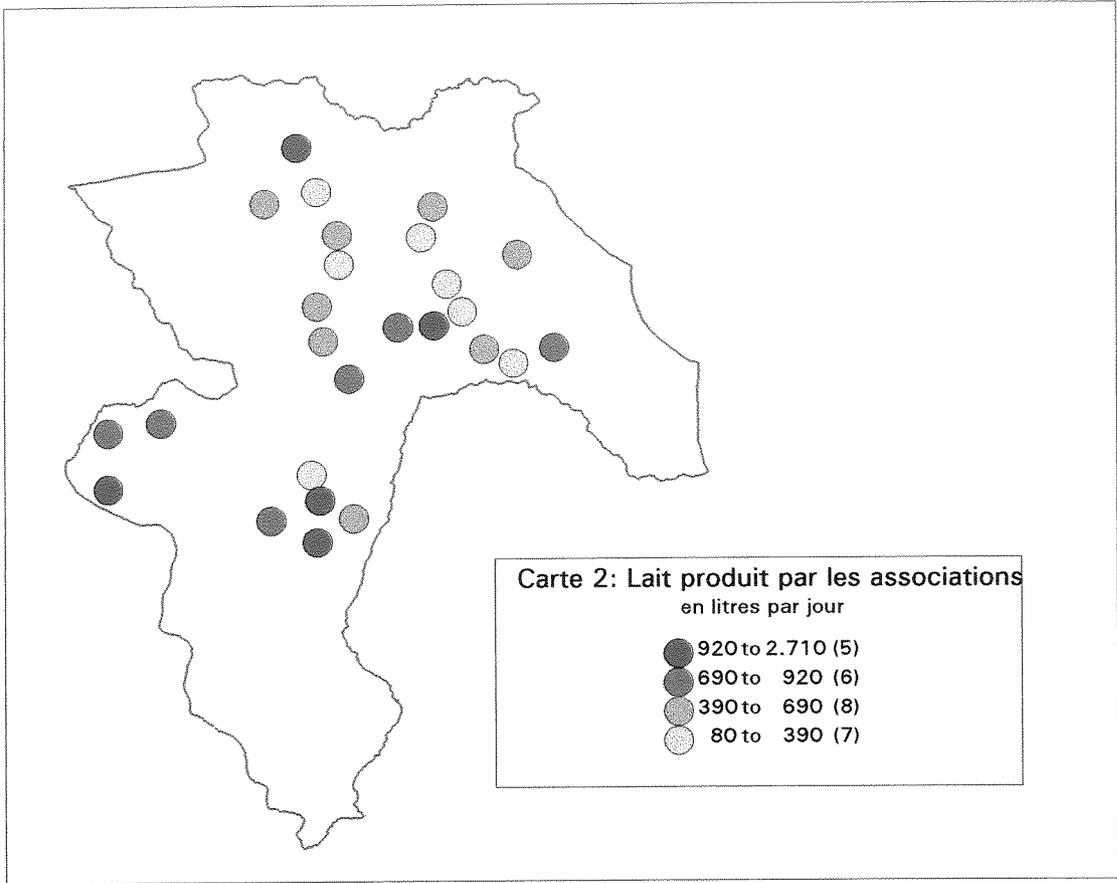
Valeur des coûts de transports moyens selon la localisation géographique²

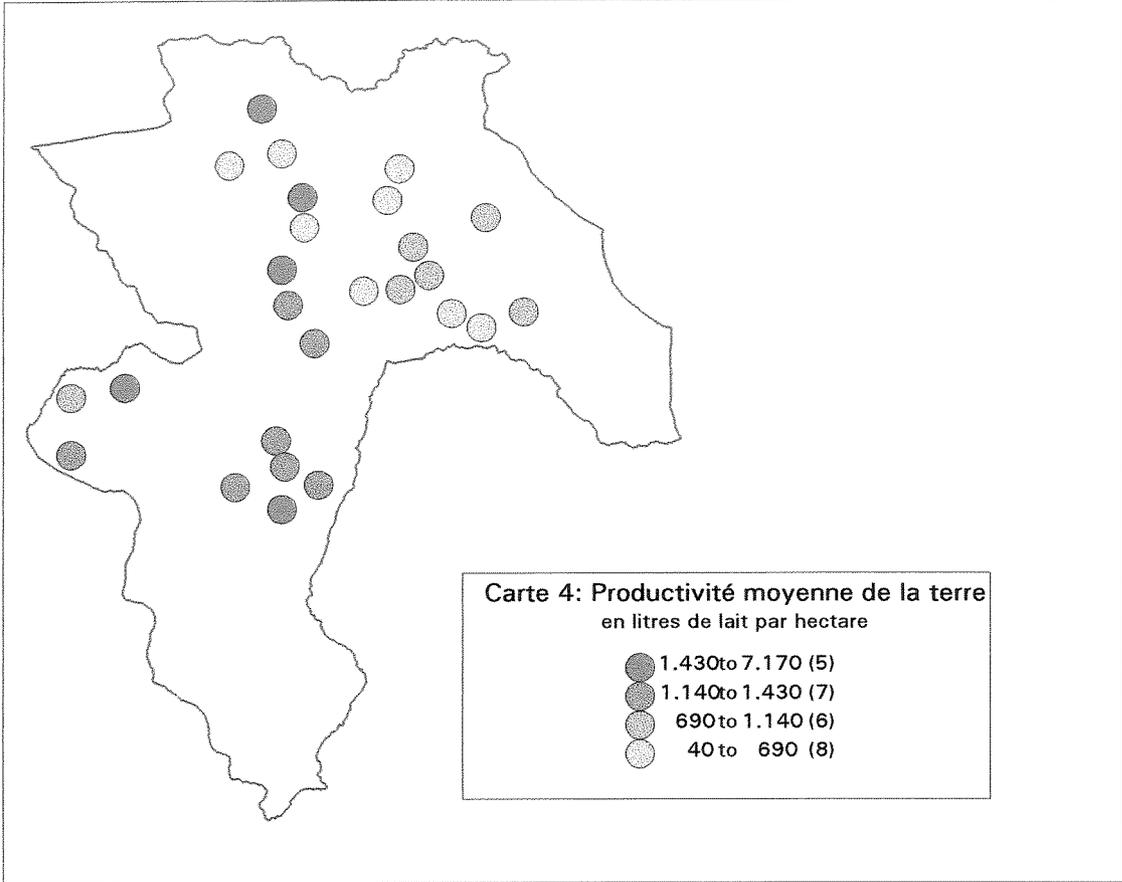
association	fret moyen %
agua branca	19
alegria	15
aliança	15
almeidas	16
boa vista dos macacos	15
bom jardim	20
bom jardim das antas	20
engenho velho	10
entorno	14
gengibre	20
incra	16
lages	20
lages/funil	20
limeira	20
madeira	17
mocambo	15
olaria	20
olho agua	15
olho d'agua	10
piracanjuba	17
ponte alta	20
posse	15
quilombo	20
rio dos bois	17
rio dos patos	19
rio vermelho	13
santa rita	17
vale do piracanjuba	16
variado	12

² Ces valeurs sont moyennes, il existe des écarts importants même au sein des associations suivant la localisation des exploitations.

ANNEXE 7 : polarisation géographique de la production laitière à la fin des années 90







ANNEXE 8 : Détail de l'endettement des différentes associations

Détail de l'endettement des différentes associations

nb associés	tracteurs équipés	hangards	vaches	calcaire	distrib. calcaire	cuves insémin.	camions à eau	roues taureaux	scies irrigation	kits irrigation	broyeurs divers	frais élaboration	dette/ nb. Associés
Rio Verm. nb. 16 val.	1 31544	1 7710	134 54275	375 6760	1 1743	1 1750	0 0	0 0	0 0	0 12675	16 0	0 582	7315
Rio Bois nb. 19 val.	1 44574	1 9895	117 38690	500 7738	1 1838	1 1543	0 0	0 0	0 0	0 4174	2 0	0 542	5736
Mocambo nb. 11 val.	1 38351	0 0	49 14525	300 3865	1 992	1 1641	0 0	3 445	2 751	0 0	4 2580	0 316	5770
Madeira nb. 18 val.	1 10717	1 1197	117 7122	685 1908	1 383	1 272	0 96	1 0	0 0	1 1047	7 690	0 112	1308
Boa Vista nb. 19 val.	0 0	0 0	39 23400	0 0	0 0	0 0	0 0	0 0	0 0	0 4800	4 7231	0 709	1902
Limeira nb. 20 val.	1 30452	1 11448	47 9367	0 0	0 0	0 0	1 29321	2 331	0 0	1 1613	4 2321	0 424	4264
Lages nb. 19 val.	1 58280	0 0	57 20860	730 10056	1 1832	1 1875	1 21816	0 0	7 5881	0 0	13 16920	0 683	7274
Quilombo nb. 33 val.	0 0	0 0	103 32988	232 3102	1 539	0 0	1 27758	0 0	0 0	2 3094	16 9343	0 515	3138
Eng. Velho nb. 20 val.	1 45156	0 0	129 105424	630 20591	1 9936	2 2876	0 0	0 0	0 0	0 4641	4 6432	1 975	9802
Sta Rita nb. 24 val.	1 31095	0 0	77 10401	615 6585	1 1528	1 1527	1 12748	0 0	0 0	0 16379	10 13516	1 ?	3908
Bom jardim nb. 23 val.	1 35591	1 5797	105 35135	57 846	1 218	1 1526	0 0	0 0	0 0	0 0	0 2085	1 406	3548

Principes de la modélisation économique des systèmes de production.

D'après Dufumier (1997).

Ce modèle graphique représente chaque atelier par un segment de droite. Pour chaque atelier en effet, il est possible de représenter le segment :

$$VAN = ((PB - CP) / ha) \times \text{surface} - CnP$$

Ce qui ramené à l'unité de travail nous donne :

$$VAN/UTH = ((PB - CP) / ha) \times \text{surface} / UTH - CnP / UTH$$

avec:

VAN: Valeur Ajoutée Nette

PB: Produit Brut

CP: Coûts Proportionnels

CnP: Coûts non Proportionnels

Cette représentation permet d'évaluer le niveau de capital fixe par l'ordonnée à l'origine, le degré d'intensification par la pente de chaque segment, et le niveau de diversification par le nombre de segments. Les ventes de bovins ont été représentées par un segment vertical afin de pouvoir les distinguer de la vente de lait.

Nous avons d'autre part représenté par une droite horizontale le niveau du salaire minimum. En toute rigueur, cette valeur ne permet d'évaluer que le coût d'opportunité du travail investi sur l'exploitation par rapport au salaire que le producteur pourrait obtenir sur le marché. Cependant, à défaut d'estimation locale, cette valeur nationale, calculée mensuellement sur la base du panier alimentaire de base, permet aussi d'évaluer le seuil de survie d'un travailleur.

RESUME

Si pendant longtemps le changement technique a occupé une place prépondérante dans les travaux portant sur le développement de l'agriculture familiale, depuis une dizaine d'années les interrogations portent sur le changement institutionnel. La question n'est plus de savoir si les exploitations paysannes peuvent se « moderniser » mais si les institutions traditionnelles sont capables de donner naissance à des organisations modernes aptes à assumer des fonctions jusque-là assurées par l'Etat.

Cette thèse montre la nécessité de ne pas privilégier un processus d'innovation au dépend de l'autre. Le développement de l'agriculture familiale repose sur un double changement : technique et institutionnel, l'un et l'autre se conditionnant mutuellement.

Cette étude vise tout d'abord à définir un cadre théorique susceptible d'aborder simultanément des problématiques généralement considérées comme distinctes et traitées par des disciplines différentes. La théorie neo-institutionnelle et le concept de coût de transaction en particulier, apparaît comme la plus à même de rendre compte des fondements micro-économiques du changement institutionnel et, de ce fait, de comprendre ses liens avec le changement technique.

Ces concepts sont mis en œuvre pour interpréter le développement agricole d'une région du Centre-Ouest brésilien où changements techniques et institutionnels ont été particulièrement marqués au cours de la dernière décennie. Dans un premier temps on recherche les antécédents du processus. Une analyse historique met ainsi en évidence la grande diversité d'origines des exploitations familiales et l'hétérogénéité de leurs dotations en facteurs de production. Parallèlement l'analyse porte sur la succession d'institutions et d'organisations ayant précédées et conditionnées les transformations récentes.

Ensuite, ce sont les modes de fonctionnement actuels des unités de production et des organisations locales qui sont abordés. Les changements dans le prix relatif des facteurs incitent les producteurs à intensifier leurs systèmes de productions mais ceci n'est possible qu'avec des transformations institutionnelles permettant de réduire les coûts de transaction qu'ils affrontent avec les marchés amonts. A l'inverse les changements techniques se traduisent par une augmentation des coûts de transaction avec le secteur aval et conduisent à de nouveaux changements institutionnels. De nouvelles organisations se mettent ainsi en place mais leur action est limitée par la diversité du public auquel elles s'adressent : si elles réduisent les coûts de transaction externes, elles doivent assumer des coûts de coordination croissants.

Mots clefs : agriculture familiale, Brésil, changement technique, changement institutionnel, associations de producteurs, intensification, spécialisation, intégration au marché, coûts de transaction.