

# Libéralisation, entreprises transnationales et formes d'insertion internationale.

## Le cas des filières soja et blé en Argentine<sup>1</sup>

**Pablo Lavarello**<sup>2</sup> Docteur en sciences économiques (Université Paris XII), chercheur du CEUR-CONICET, Professeur UBA et UNGS

**Graciela Gutman**<sup>3</sup> Chercheur principal du CONICET, chercheur titulaire du CEUR, professeur UBA

**Paula María Rios** Titulaire d'une maîtrise en économie (UNLP), assistante de recherche CEUR

---

**Résumé** : Cet article analyse les impacts en Argentine de la libéralisation des marchés agroindustriels des filières blé et soja et ses conséquences macroéconomiques du point de vue de la balance de paiements et de la reproduction de la main-d'œuvre. Le poids de la filière soja dans exportations et sa concurrence avec d'autres cultures provoque des tensions sur les formes d'insertion internationale du système agro-alimentaire. La filière blé constitue une des déterminants fondamentaux des biens-salaires, mais ses formes de gouvernance bloquent les opportunités de différenciation verticale orientée vers la qualité.

**Mots clef** : libéralisation commerciale – filières agroalimentaires – gouvernance – groupes multinationaux

**Abstract** : *This paper analyzes the impact in Argentina of the liberalization of agro-food markets in the cases of soya and wheat complexes, which have important macroeconomic effects on the balance of payment and on salary goods. The high contribution of soya to total exports and the rapid diffusion of this crop in Argentinean production have brought about tensions regarding the specialization pattern of the country. Wheat products are among the main salary goods; the governance of the complex prevents the opportunities for quality differentiation of the grain.*

**Key words**: *liberalization of external markets- agro-food complexes- governance - multinational firms.*

---

## Introduction

Au cours des 20 dernières années, l'Argentine s'est imposée comme l'un des leaders des marchés internationaux des grains et des *commodities* agroindustriels : premier exportateur mondial d'huiles et de farines de soja et de tournesol, troisième exportateur mondial de grains de soja et de lait en poudre, quatrième de maïs et de blé.

Un ensemble de changements d'ordre réglementaire, technologique et organisationnel sur le plan international a créé les opportunités d'approfondissement de l'insertion de l'Argentine comme exportateur de matières premières agroindustrielles. La fin des négociations du Cycle Uruguay du GATT, la création de l'Organisation Mondiale du Commerce et l'entrée de la Chine dans le système commercial international ont stimulé une expansion notable des marchés. Parallèlement, la diffusion de nouvelles technologies a favorisé une expansion supplémentaire de la production agricole, l'élargissement des relations contractuelles avec des fournisseurs spécialisés et la constitution de partenariats entre entreprises transnationales du commerce des grains avec les groupes et les grandes transnationales de biotechnologies agricoles.

Face à ces changements, l'Argentine a joué, durant les années 90, un rôle actif dans les négociations internationales en faveur de la libéralisation des marchés, au sein du groupe de Cairns au côté des États-Unis et d'autres pays exportateurs nets de matières premières agricoles. A l'échelon national, elle a appliqué l'un des programmes de déréglementation les plus ambitieux et radicaux mis en œuvre dans le monde. Durant cette période, de nombreuses filières manufacturières et agroindustrielles liées au marché intérieur ont vu chuter considérablement leur production et l'Argentine a consolidé un profil de spécialisation

*Options Méditerranéennes, A 90, 2010 – La reconexion agricole Nord-Sud. Quels enjeux pour les pays en développement ?*

internationale basé sur un nombre réduit de productions agroalimentaires. Les modalités d'adoption de ces changements ont débouché sur des dynamiques très hétérogènes au sein du système agroalimentaire. D'une part, certaines filières se sont spécialisées dans l'approvisionnement international en *commodities* agroindustriels. C'est le cas du complexe oléagineux (soja) qui, en Argentine, a combiné l'expansion de la capacité de trituration industrielle au développement de la production agricole basé sur l'incorporation rapide de biotechnologies qui ont permis d'obtenir des semences résistantes aux herbicides et aux insectes, ainsi qu'à l'accroissement des intrants complémentaires. Dans d'autres filières associées à la fois au marché intérieur et au marché international, telles que les filières céréalières et laitières, la libéralisation et la déréglementation des marchés ont suscité des déséquilibres et des défaillances systémiques importants, qui ont fait obstacle à l'approfondissement des effets d'entraînement intersectoriels (Obschatko E., 1997 ; Gutman et Lavarello, 2003b ; Lavarello, 2003 ; Bisang, et al, 2006 ; Gutman et Lavarello, 2006).

Cet article se propose d'analyser les conséquences de la libéralisation des marchés agroindustriels sur deux filières productives représentatives de deux modalités d'insertion sur les marchés, à savoir les filières soja et blé, qui, de par leur importance dans les exportations du pays, ont un impact macroéconomique considérable sur l'apport de devises et, dans le cas de la filière blé, dans la détermination du salaire réel<sup>4</sup>.

Les questions fondamentales auxquelles cet article s'attache sont les suivantes :

- les différences structurelles et dans les modalités d'insertion internationale des filières se traduisent-elles par des articulations intersectorielles et modalités de captation de rentes différentes ?
- la déréglementation des marchés, après suppression des « effets de distorsion » entre les prix intérieurs et les cours internationaux, crée-t-elle de nouvelles difficultés systémiques associées à la concentration et à la transnationalisation ?
- l'absence de mécanismes de réglementation des marchés augmente-t-elle la variabilité des prix intérieurs face aux aléas des cours internationaux et aux variations du taux de change ? Se traduit-elle par des incohérences dans les exigences de qualité de la matière première entre les divers acteurs des filières ?
- quels ont été les impacts de ces processus sur l'accès de la population aux aliments ?

L'article s'articule de la manière suivante : dans la Section 1, nous présentons les principaux changements dans les cadres internationaux et nationaux de régulation des marchés des grains ; la Section 2 décrit brièvement la manière dont les filières étudiées se sont « adaptées » à ces changements; la Section 3 analyse les conséquences de ces mesures sur le degré de concentration de la production et du commerce et le poids des différents types d'entreprises (coopératives de producteurs de grains, groupes nationaux et entreprises transnationales du commerce des grains), en particulier la manière dont la libéralisation et les stratégies commerciales des groupes suscitent de nouveaux problèmes systémiques dans le fonctionnement des filières agroalimentaires. Enfin, les conclusions reprennent les principaux résultats de l'étude.

## **I – Libéralisation et dérégulation des marchés agroalimentaires mondiaux et nationaux**

La libéralisation agricole a impliqué un changement dans les règles du jeu des activités agroalimentaires, bien que celui-ci se soit révélé partiel, incomplet et fortement hiérarchisé. La réduction de la protection commerciale dans les pays développés et dans les pays asiatiques a été sensiblement inférieure à celle mise en œuvre dans certains pays tels que l'Argentine, l'Australie ou la Nouvelle Zélande, et relativement très supérieure à celle observée sur les marchés des biens manufacturés (Anderson, Hoekman et Strutt, 2000 ; Hertel et Martin, 2000). Les plafonds tarifaires ont été établis à des niveaux initiaux très élevés, laissant une marge de

manœuvre considérable pour faire varier les tarifs douaniers. Cela s'est traduit par la prolifération d'accords bilatéraux d'accès préférentiel, qui ont validé les mécanismes administrés de commerce. Les exceptions sont devenues la règle, faisant prévaloir une forte flexibilité pour l'acceptation des soutiens accordés aux producteurs agricoles menacés et pour les paiements directs accompagnés de réductions de la production. Les paiements compensatoires de l'Union Européenne et les « *deficiency payments* » des États-Unis furent l'exception.

La libéralisation multilatérale a été accompagnée de la création de zones de libre échange, qui, selon diverses modalités et à des rythmes différents, ont favorisé l'apparition d'espaces régionaux avec des tarifs extérieurs communs, qui ont favorisé la spécialisation accrue des entreprises transnationales dans le cadre de marchés intérieurs élargis. Dans le cas de l'Argentine et du Brésil, principaux pays membres du Marché Commun du Sud (MERCOSUR), cela s'est traduit par une entrée importante d'investissements étrangers directs, entre autres dans les filières automobile, laitière, ainsi que d'autres activités traditionnellement destinées à la production de biens de consommation.

Malgré une libéralisation incomplète et hiérarchisée, la pression des grandes entreprises transnationales du commerce des matières premières en vue d'approfondir la libéralisation des marchés reste forte. La transformation des subventions directes à la production en subventions au producteur a des conséquences fiscales importantes et ces entreprises continuent d'impulser la suppression du soutien des prix agricoles et des restrictions aux importations de produits primaires. La pondération croissante de celles-ci dans le commerce international implique également une pression sur les droits souverains des pays, tels que la présence d'entreprises étatiques de commercialisation, l'homogénéisation des normes de qualité<sup>5</sup> et des normes relatives aux droits de propriété intellectuelle.

Face à ces changements des formes de concurrence sur les marchés mondiaux, les modalités d'insertion des filières agroalimentaires de chaque pays ont pris une forme spécifique selon les spécificités des configurations économiques et institutionnelles. L'Argentine a adopté, au début des années 90, un nouveau modèle macroéconomique de régulation, principalement basé sur l'ancrage du taux de change, l'ouverture commerciale, la privatisation et dérégulation des marchés, et l'élargissement du marché intérieur à l'espace régional avec l'intégration du MERCOSUR.

La dérégulation de l'économie a modifié l'ensemble des règles et des normes formelles qui avaient structuré l'évolution des différents secteurs de l'économie durant les décennies de l'industrialisation par substitution des importations. Il s'agit cependant d'un processus de « dérégulation asymétrique » en termes de couverture de domaines, thèmes et secteurs concernés et exclus, modifiant les règles du jeu relatives aux différents marchés. (Aspiazu et al (1998)<sup>6</sup>. Le décret de dérégulation (Décret 2284/91) a impliqué la dissolution des organismes de régulation de l'approvisionnement, du transport et de la commercialisation des produits agricoles, comme ce fut le cas de la *Junta Nacional de Granos* (Conseil national des grains). L'Argentine est le seul pays, parmi les cinq principaux exportateurs de blé (à savoir, les États-Unis, l'Union Européenne, le Canada et l'Australie), à ne pas être doté de mécanismes de régulation du commerce extérieur. Dans les autres pays, ces interventions ont adopté des formes directes ou indirectes. En Australie et au Canada, l'existence de *Marketing Boards* (dans le premier cas, étatiques, et dans le second, sous contrôle des producteurs) centralise la collecte et l'exportation, leur permettant ainsi de bénéficier de la discrimination des prix de vente et de mener une politique active de différenciation par la qualité de la matière première. Les formes indirectes combinent des transactions librement réalisées par le secteur privé avec des subventions substantielles et des interventions sur les prix, comme cela est le cas dans l'Union Européenne et aux États-Unis.

En Argentine, la *Junta Reguladora de Granos* (Conseil de régulation des grains), ensuite rebaptisée *Junta Nacional de Granos* (Conseil national pour les grains) a été mise en place à la

même époque que les *Boards* du Canada et de l'Australie dans le contexte de la forte chute des cours internationaux des années 30, avec des fonctions similaires à celles de ces pays : intervenir sur le marché du blé afin de soutenir le prix intérieur au producteur, approvisionner l'industrie locale à des prix accessibles, organiser des accords commerciaux entre États, recenser les exportations, recouvrer les taxes à l'exportation, établir des normes de qualité et des catégories de blé, certifier des normes, conseiller les semenciers, gérer le réseau de silos étatiques (Leon et Rossi, 2002).

La dissolution de la *Junta Nacional de Granos* en 1991 et l'approfondissement du processus de privatisation des ports et élévateurs ont entraîné le repli de l'État au niveau de ses responsabilités de coordination des marchés agricoles, l'abandon de ses attributions en matière de fixation des prix internes et de capacités d'organisation de l'approvisionnement de l'industrie, y compris la classification et le contrôle des normes de qualité du blé et la possibilité d'agir différemment selon les circuits de commercialisation. Ces fonctions ont été récupérées par de puissants opérateurs du commerce international, ce qui n'a pas été sans conséquences sur la reconfiguration des filières et la concentration des marchés de produits agroalimentaires.

Après une longue période d'ajustement récessif de l'économie, le cadre macroéconomique et régulateur établi au début des années 90 s'effondre en 2001. Depuis cette date, la dévaluation de la monnaie, la conversion des dettes en pesos et l'amélioration des cours internationaux ont favorisé une nouvelle expansion des filières agroalimentaires, sans pour autant modifier le régime de régulation des années 90. Les modifications du schéma de régulation se sont limitées à l'abandon de la convertibilité, la suppression des remboursements ou détaxes et l'application de droits d'exportation aux principaux produits de base (*commodities*) d'exportation.

Les modifications des cadres de régulation, conjuguées à la configuration de marchés oligopolistiques, nous obligent à repenser la dynamique qui gouverne l'insertion du pays sur les marchés internationaux : la logique des avantages comparatifs cède la place à la logique de la concentration et de la centralisation du capital, dans laquelle l'insertion internationale est déterminée par les stratégies d'investissement étranger direct des grandes entreprises et leurs avantages organisationnels.

## **II – Dynamique des filières de grains en Argentine face au nouvel environnement régulateur**

Depuis la fin des négociations du Cycle Uruguay du GATT et la formation du MERCOSUR, au cours de la deuxième moitié des années 90, l'insertion internationale des systèmes agroalimentaires argentins a joué un double rôle : i) une insertion au titre d'exportateurs de matières premières à l'échelon mondial, soumise à la logique de la mondialisation des chaînes de valeur impulsée par l'action conjointe des processus de multinationalisation et de libéralisation multilatérale, et par les accords interrégionaux, comme pour la filière soja, et ii) une insertion au titre de fournisseurs d'aliments sur le marché intérieur, depuis la moitié des années 90 élargi au MERCOSUR, comme pour la filière blé.

### **1. Insertion commerciale basée sur l'exportation de biens indifférenciés : la filière soja**

La filière soja est un cas paradigmatique d'insertion exportatrice basée sur des biens indifférenciés. L'Argentine exporte plus de 90% de sa production de soja, avec une part importante des produits de la première transformation industrielle (farines pour l'alimentation animale et huiles brutes). L'Argentine et le Brésil, représentent presque la moitié de la production mondiale de grains de soja, et avec les États-Unis sont les trois premiers et principaux exportateurs mondiaux des produits de cette filière.

En Argentine, la filière soja est fortement transnationalisée ; sa dynamique est conditionnée par une plus forte concurrence sur les marchés mondiaux, les faibles marges industrielles et la rivalité dans la conquête de nouveaux marchés émergents, résultant des stratégies des grandes sociétés mondiales qui participent à la trituration des grains et au commerce international, dans le domaine de l'approvisionnement de matières premières et des investissements en installations industrielles et en infrastructure logistique. L'essor de la culture du soja et des industries de la trituration dans les années 70 est le résultat de l'émergence d'opportunités commerciales nées de l'embargo des États-Unis sur les exportations de farines de soja à l'ex Union Soviétique. Le développement consécutif de la filière au cours des années 80 et 90 s'est basé sur les avantages comparatifs et compétitifs des deux pays et les situe aujourd'hui à la tête des exportateurs mondiaux. (Gutman, 2000, 2006, Gutman et Lavarello, 2003b; Obschatko E., 1997).

La filière soja en Argentine présente des avantages compétitifs systémiques considérables, grâce à l'intégration à la chaîne de valeur des grandes entreprises de la trituration des corps gras, l'existence d'infrastructures logistiques modernes (voie d'eau du Parana, ports privés, réservoirs, chemins de fer) et commerciales. La production de soja a été multipliée par 2,5 dans les années 90 ; durant la campagne 2006/2007, elle a atteint 47 millions de tonnes. Cette expansion se base sur la production de *commodities* pour le marché étranger et, dès les années 90, sur la diffusion rapide et massive du soja transgénique qui – avec le paquet technologique associé des produits chimiques agricoles, engrais et semis direct, couvrant actuellement plus de 95% de la zone ensemencée – a permis, à la faveur d'une réduction considérable des coûts directs de production, de consolider ainsi les avantages compétitifs du pays. Le tableau 1 illustre les différentiels de coûts directs entre les trois principaux fournisseurs mondiaux de la filière soja.

**Tableau N°1. Coûts de production du soja dans trois pays 2005/06 (U\$S/t)**

	<b>Argentine</b>	<b>Brésil</b>	<b>USA</b>
<b>Location de la terre</b>	63.57	22.76	95.53
<b>Travail et machines</b>	39.68	60.59	30.86
<b>Semences</b>	13.23	11.53	23.52
<b>Produits chimiques agricoles</b>	13.96	56.38	19.11
<b>Engrais</b>	8.45	58.44	23.88
<b>Sous-Total</b>	138.89	209.69	192.9
<b>Frets internes</b>	24.99	35.64	34.91
<b>Coûts port</b>	2.2	6.98	2.94
<b>Fret maritime</b>	34.91	56.95	44.09
<b>Total CIF Rotterdam</b>	200.98	309.26	274.84
<b>Droits d'exportation (23.5% FOB)</b>	49.84		
Total CIF Rott. ajusté	250.83	309.26	274.84
Différence 05/06 vs 04/05			
<b>Total Culture</b>	<b>3%</b>	<b>18%</b>	<b>-19%</b>

Source : Reca. (2006) "Horizontes Del Complejo Cerealero – (Horizons de la filière céréalière) Rabobank. CIARA. CEC 2006.

Les avantages absolus de l'Argentine durant l'étape primaire sont renforcés par des coûts unitaires de trituration inférieurs, rendus possibles par les importantes économies d'échelle (6000 tonnes par jour en moyenne en Argentine, contre 3000 au Brésil et 2500 aux États-Unis), auxquelles viennent s'ajouter les investissements dans les étapes logistiques de l'exportation pour lesquelles l'Argentine présente des avantages compétitifs considérables par rapport au

Brésil en raison de la proximité de la production et des installations de trituration des ports de sortie.

Cet ensemble d'avantages relatifs et absolus explique que la filière soja argentine constitue l'un des principaux secteurs d'intérêt des grandes entreprises transnationales du commerce international et de la trituration du soja, en étroite articulation avec la filière émergente « génético-chimique ». Cela se traduit par une hausse importante de la concentration des étapes de commercialisation et de trituration, avec le renforcement des avantages organisationnels de ces groupes dans la gestion des échanges intragroupe (Section III).

## **2. Insertion internationale dans les « *commodities* » et production diversifiée des aliments : la filière blé**

Durant plusieurs décennies, avant l'expansion de la culture du soja des années 70, la production de blé occupait la majeure partie de la surface agricole et définissait le profil de spécialisation de l'économie argentine. Cette filière représente encore aujourd'hui 4% des exportations totales argentines, soit l'une des principales filières exportatrices du pays. Entre 60% et 65% de la production totale de blé est destinée à l'exportation, l'Argentine étant le cinquième exportateur mondial de blé. La dérégulation et l'ouverture des marchés internationaux ont eu un impact profond tant sur la volatilité des cours du blé que sur les qualités des grains. Les exigences de qualité du grain proviennent des industries de la première et de la deuxième transformation industrielle (farines de blé, pains et aliments divers), où les exigences de qualité et d'homogénéité de la matière première sont plus fortes et pour lesquelles les stratégies des entreprises transnationales du commerce des grains sont particulièrement déterminantes (Gutman et Lavarello, 2003a).

Dans un contexte de grande instabilité et d'exigences de différenciation des grains sur les marchés internationaux, l'Argentine apparaît comme fournisseur du MERCOSUR de blé de qualité indifférenciée (*commodity*). Entre 65% et 70% des exportations totales de grains de blé et 50% des exportations de farine de blé se dirigent, au cours de la deuxième moitié des années 90, vers le Brésil, dans le cadre d'un processus de complémentarité et d'articulation à l'échelon national/régional de cette filière. Les crises successives résultant des épisodes d'appréciation du taux de change au Brésil et en Argentine dans les années 90 se sont traduites par diverses altérations du tarif extérieur commun et, essentiellement, par l'introduction de mesures non tarifaires (sauvegardes, mesures antidumping) qui ont eu une incidence sur l'articulation de cette filière à l'échelon régional.

Contrairement à la filière soja, dont le coefficient d'exportation des étapes industrielles dépasse 90%, dans le cas de la filière blé, la production de farine de blé – à laquelle est destiné le tiers de la production de grains- est principalement orientée vers le marché intérieur (90%). 73% de cette production est destinée à l'élaboration artisanale de pain ; 4% à la fabrication industrielle de pain ; 8% à l'élaboration de pâtes sèches ; 7% à la fabrication de biscuits ; et 8% est vendue au détail. Ce degré plus élevé de diversification « en aval » de la filière explique sa forte participation relative à la production et à l'emploi manufacturier. Les activités de mouture du blé, biscuits, boulangerie et pâtes représentent 5% de la production manufacturière et sont les principales créatrices d'emploi parmi les activités agroalimentaires dans le cadre d'un tissu dense et hétérogène fait de grands groupes nationaux, sociétés transnationales et PME, tournées majoritairement vers le marché intérieur (Gutman et Lavarello, 2003a).

## **III – Avantages organisationnels des grandes entreprises et désarticulations systémiques des filières grains**

Par ailleurs, malgré les dynamiques hétérogènes de ces filières, les étapes commerciales se trouvent dans les deux cas fortement concentrées aux mains d'un groupe restreint de grands

traders mondiaux du commerce des grains et de grands groupes nationaux ou de coopératives agricoles. Les grandes entreprises nationales et étrangères, qui contrôlent également la phase de la trituration industrielle des oléagineux, incorporent des actifs complémentaires aux étapes de logistique et de stockage. Elles ont acquis au cours des années 90 une part croissante de la mouture du blé et ont été favorisées par le processus de privatisation des ports et des élevateurs de la *Junta Nacional de Granos* suite à la dérégulation de 1991.

Comme le mentionnent de nombreux ouvrages, les sociétés transnationales disposent d'« avantages d'internalisation » considérables, associés à une organisation en groupe : elles opèrent au travers d'un ensemble de filiales situées dans différents pays et disposent dans le même temps d'une gestion centralisée de différentes fonctions (Chesnais, 1994; Dunning, 1988; Michalet, 1985; Galiano, 1998). Plus le degré de transnationalisation est important, plus les avantages de l'organisation en groupe sont considérables (Lavarello, 2001). Ces avantages sont associés à l'économie de coûts de transaction dans les opérations internationales et à la capacité de transférer financement, information et biens au sein du groupe. On estime que 24% des filiales de sociétés transnationales du secteur agroalimentaire en Argentine bénéficient des marchés internes de technologie et reçoivent une information technologique en temps réel ainsi qu'une assistance technique provenant de la maison mère ou d'autres filiales (Lavarello, 2004).

Ces avantages s'étendent aux stratégies de fixation des prix de biens et des ressources et permettent d'élargir les possibilités d'arbitrage entre divers marchés et entre divers régimes fiscaux. Les prix de transferts qui sont appliqués au commerce intrafirme sont fixés par la maison mère, constituant un aspect décisif de la stratégie de l'entreprise, puisqu'ils déterminent la manière dont se distribuent les gains entre les diverses filiales : dans les pays où l'impôt sur les bénéfices est élevé, les filiales des entreprises transnationales auront tendance à établir des prix élevés pour les importations intra-firme ; face aux taxes sur le commerce extérieur (droits d'importation ou d'exportation), les filiales auront tendance à établir des prix de transfert bas (Michalet, 1985).

## 1. Concentration de la commercialisation et de la transformation

Les avantages des grandes entreprises se traduisent par une plus grande efficacité organisationnelle et une plus forte concentration. À cet égard, le tableau N° 2 est éloquent.

**Tableau N° 2. Argentine. Filières blé et soja. Concentration des exportations et de la mouture.**

	Exportations de grains de blé		Mouture du blé		Exportations de grains de soja		Exportations d'huile de soja		Exportations de farines de soja	
	1993	2004	1993	2004	1993	2004	1993	2004	1993	2004
C4 (1)	47,7	56,1	40,0	42,0	43,7	57,6	55,0	69,9	53,4	67,4
C8 (2)	77,2	92,2	53,0	54,0	69,3	93,5	79,4	84,7	78,7	93,6
H- Herfindahl (3)	919	1179	820	842	739	1237	1112	1377	1051	1395

Note : (1) Part des quatre premières entreprises au volume total des exportations; (2) Part des huit premières entreprises au volume total des exportations; (3) Herf: Indice Hirschman-Herfindahl,  
Source : *Élaboration propre à partir de SAGPyA, et J.J. Hinrichsen (2006).*

Les indicateurs de concentration font ressortir deux types de structures de marché clairement différenciées selon l'orientation de la production, à savoir à vocation principalement exportatrice ou vers le marché intérieur. Dans le cas de la filière soja et des activités de commercialisation du blé, un nombre restreint d'entreprises possède un pouvoir considérable de négociation vis-à-vis des autres acteurs (responsables de l'approvisionnement, producteurs, fournisseurs

d'intrants). Les indices de concentration des exportations des quatre et huit premières entreprises dépassent le seuil d'une situation potentielle d'oligopole<sup>7</sup>. L'indicateur de Hirschman-Herfindahl (qui montre la concentration des premières entreprises par rapport au total et la distribution du pouvoir de marché total des firmes selon la taille) rend compte d'une asymétrie importante du pouvoir entre les exportateurs.

Cette concentration accrue a débouché sur la consolidation de structures oligopolistiques dans les étapes industrielles de la filière soja. Des variables technologiques et organisationnelles de la trituration, telles que l'existence d'économies d'échelle importantes au stade de l'activité du crushing (trituration) et des capacités logistiques complémentaires, expliquent ces niveaux de concentration.

A la différence de la filière soja, la concentration dans la mouture du blé est moins prononcée. Il s'agit d'une activité qui ne présente pas de barrières technologiques élevées à l'entrée, dans laquelle les technologies prédominantes (technologies de processus) sont divulguées et stables. Malgré cela, il existe d'importantes hétérogénéités technologiques entre le niveau des grandes entreprises et le reste du secteur (Ghezán et al, 2006). Dans les années 90, l'entrée de sociétés transnationales dans cette étape (Cargill en association avec le groupe national Pérez Compac) et dans l'étape de la deuxième industrialisation (Danone, Kraft) n'a fait qu'augmenter les pressions compétitives dans ce secteur.

Les tableaux suivants montrent le processus de concentration croissante de ces activités.

**Tableau N° 3. Argentine. Quatre premiers exportateurs de soja**

Firme	1993	Firme	2001	Firme	2004
GLENCORE	13,3%	CARGILL	23,2%	CARGILL	20,4%
MOLINOS	12,8%	DREYFUS	13,8%	A.D.M.	13,6%
CARGILL	9,1%	TOEPFER	10,1%	TOEPFER	13,3%
A.F.A.	8,5%	LA PLATA	9,6%	DREYFUS	10,2%
		CEREAL			
Autres	56,3%	Autres	43,4%	Autres	42,4%

Source : *Élaboration propre à partir de SAGPyA*

**Tableau N° 4. Argentine. Huit premiers exportateurs d'huile de soja**

Firme	1993	Firme	2001	Firme	2004
CARGILL	23,0%	CARGILL	18,1%	CARGILL	23,6%
VICENTIN	12,2%	BUNGE CEVAL	15,5%	BUNGE AR	19,3%
A.G.D.	10,8%	DREYFUS	14,9%	A.G.D.	14,7%
NIDERA	9,0%	A.G.D.	13,7%	DREYFUS	12,4%
Autres	45,0%	Autres	37,8%	Autres	30,1%

Source: *Élaboration propre à partir de SAGPyA*



**Tableau N° 5. Argentine. Huit premiers exportateurs de farines de soja**

Firme	1993	Firme	2001	Firme	2004
Cargill	21,9	AGD	16,1	Cargill	20,2
Vicentin	12,9	Dreyfus	15,1	Bunge	19,1
AGD	11,5	Cargill	14,9	AGD	17,1
Buyatti	7,3	Vicentin	12,7	Dreyfus	12,1
Autres	46,5	Autres	41,2	Autres	31,6

Source : *Élaboration propre à partir de SAGPyA*

**Tableau N° 6. Argentine. Huit premiers exportateurs de blé**

Firme	1993	Firme	2001	Firme	2004
GLENCORE	15,8%	CARGILL	21,8%	CARGILL	17,7%
MOLINOS	14,4%	DREYFUS	13,5%	BUNGE	16,3%
CARGILL	9,3%	TOEPFER	12,5%	A.C.A.	11,4%
A.F.A.	8,2%	LA PLATA	9,2%	A.D.M.	10,7%
		CEREAL			
Autres	52,3%	Autres	42,9%	Autres	43,9%

Source : *Élaboration propre à partir de SAGPyA*

**Tableau N° 7. Argentine. Quatre premières entreprises de mouture du blé**

Firme	1993	Firme	2001	Firme	2004
Molinos	16,0	Trigalia (Cargill-PC)	25,0	Trigalia (Cargill-PC)	25,5
Navilli-Cañuelas	9,0	Navilli-Cañuelas	11,0	Lagomarsino	7,9
Lagomarsino	9,0	Lagomarsino	8,0	Navilli-Cañuelas	5,3
Minetti	6,0	Morixe	4,0	Adelia Maria	4,2
Autres	60,0	Autres	52,0	Autres	57,2

Source : *Élaboration propre à partir de HH Hinrichsen*

Les degrés élevés de concentration n'empêchent pas des recompositions au sein de l'oligopole. Dans le cas de la filière soja, le changement de hiérarchie est associé à d'importants investissements de Bunge et Dreyfus depuis le milieu des années 90. Il faut également souligner l'ascension de Cargill comme principal opérateur en matière de commercialisation et de mouture des deux filières. Dans le même temps, les entreprises coopératives ont perdu du poids ou ont disparu du classement des huit premières en matière de commercialisation des grains. Cet aspect illustre la co-évolution entre la libéralisation et le renforcement des avantages des sociétés transnationales et du format d'organisation en groupe.

Les groupes concernés par les phases de commercialisation et de mouture des grains bénéficient d'avantages qui vont au-delà des économies d'échelle technique dans la production. Il s'agit d'organisations qui, pour la plupart, possèdent plusieurs usines dans lesquelles la concentration technique ne justifierait pas l'existence de structures oligopolistiques. Leur pouvoir de marché est en fait associé à un autre type d'avantages d'ordre organisationnel : commerce au sein d'une même entreprise, avantages en matière d'information sur la qualité des grains, actifs logistiques et exploitation de différents types de mécanismes financiers de couverture du risque associés au caractère multinational des grands traders internationaux.

Ces grandes entreprises disposent, en particulier, de la capacité d'arbitrer entre différentes filières et productions, en internalisant les activités dans lesquelles elles ont la possibilité de coordonner la dynamique globale des filières. Des entreprises telles que Cargill, Bunge et Dreyfus se caractérisent par leur présence dans divers secteurs et pays. Elles tirent parti de leur position de grands traders internationaux pour absorber les variations de prix relatifs et les différences en matière de traitement fiscal, ainsi que pour saisir les opportunités associées aux défaillances systémiques (par exemple, l'absence de mécanismes de fixation de qualités différenciées des grains).

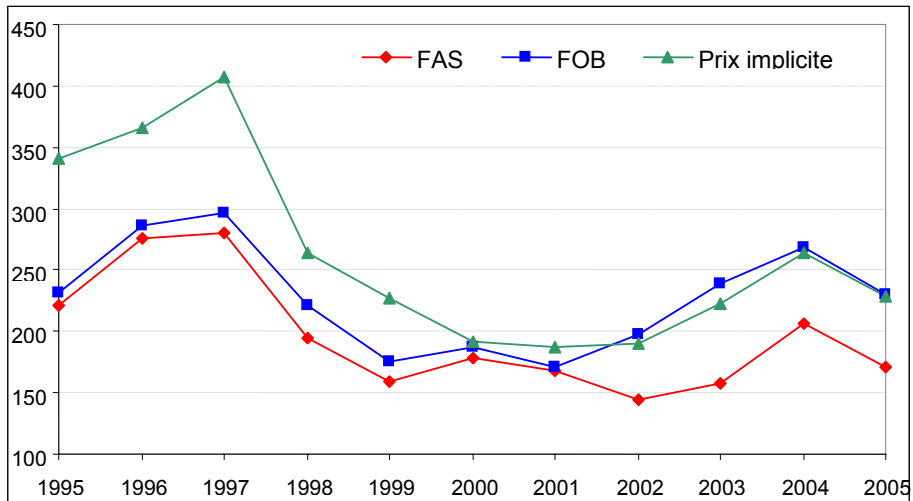
## **2. Stratégies de fixation des prix des groupes économiques**

L'Argentine a connu de profondes mutations de sa politique macroéconomique et des mécanismes de subventions et d'impôts appliqués aux activités d'exportation, ayant permis l'élaboration de diverses stratégies de fixation des prix par les grandes entreprises et les firmes transnationales. Dans la décennie 1990, l'existence d'un régime de remboursement ou détaxe sur les exportations incitait les entreprises à surfacturer leurs exportations en établissant des prix de transfert supérieurs à ceux du marché. Lorsqu'en janvier 2002, le gouvernement a supprimé le régime de remboursements aux exportations et a appliqué des droits à l'exportation, les incitations des entreprises à établir des prix de transfert inférieurs aux prix de marché ont augmenté. Compte tenu que le commerce intra-firme des entreprises transnationales de grains est élevé, à savoir 60% d'après des estimations de Chudnovsky et Lopez (2001), ces pratiques se sont probablement renforcées en Argentine face aux changements récents survenus en matière de taxation des exportations. Certaines études ont identifié de telles pratiques, cependant leurs estimations ne couvrent que les trois premiers mois ayant suivi la mise en œuvre des droits d'exportation (IEFE, 2002).

L'analyse de la différence entre le prix FOB, que reçoit l'exportateur, et le prix FAS, que reçoit l'opérateur qui le transporte jusqu'au quai, permet une évaluation systématique de l'impact de ces mesures. La différence entre ces deux prix comprend, entre autres facteurs, les droits d'exportation (ou les remboursements) que doit payer (recevoir) l'exportateur<sup>8</sup>. Les droits d'exportation introduisent une différence entre les prix intérieurs et les cours internationaux, et suscitent dans le même temps une hausse du recouvrement fiscal et atténuent l'impact de la hausse des cours internationaux (ou de la dévaluation du taux de change) sur les prix intérieurs. En l'absence de concentration sur les marchés, dans le cadre de laquelle les entreprises sont de simples réceptrices de prix, cette différence impliquerait une distorsion face à une libre concurrence optimale. Ce n'est pas le cas des marchés d'exportation à l'échelon local (et international) sur lesquels les opérateurs concentrés sont en condition de modifier les prix des filières.

Les graphiques N° 1 et 2 présentent l'évolution des prix moyens annuels FOB, FAS et des prix déclarés par les exportateurs, dans le cas des exportations de soja et de blé durant la période 1995-2005.

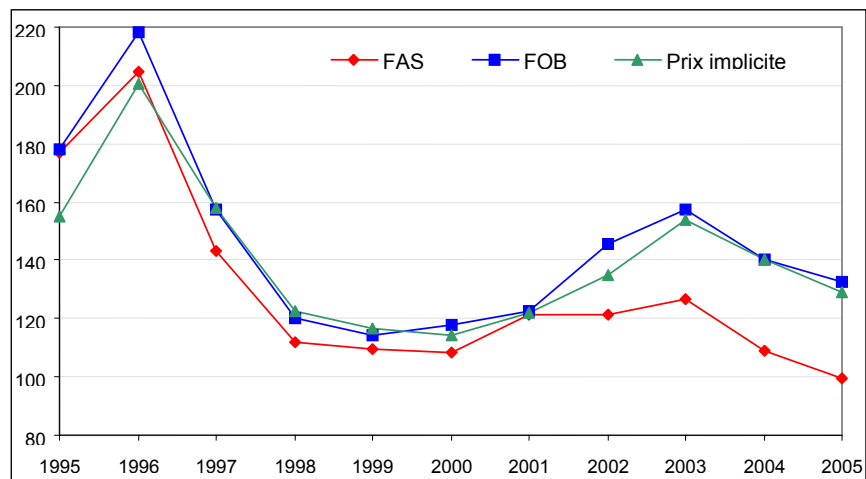
**Graphique N°1. Grains de soja : cours internationaux et prix implicites des exportations argentines**



Note. FOB : *Free on Board* (franco à bord); FAS : *Free alongside ship* (franco le long du navire); Prix implicite: prix déclaré par les exportateurs résultant du quotient entre la valeur des ventes déclarées et les tonnes déclarées.

Source : Élaboration à partir de SAGPyA et INDEC

**Graphique N° 2. Blé: cours internationaux et prix implicites des exportations argentines**



Note. FOB : *Free on Board* (franco à bord); FAS : *Free alongside ship* (franco le long du navire); Prix implicite : prix déclaré par les exportateurs résultant du quotient entre la valeur des ventes déclarées et les tonnes déclarées.

Source : Élaboration à partir de SAGPyA et INDEC

La première chose qui ressort de ces graphiques est que depuis 2002, les entreprises ont déclaré des ventes à un prix inférieur, en moyenne, au prix FOB de marché. Bien que l'on ne puisse pas en conclure qu'il existe nécessairement une sous-déclaration, ces entreprises sont dans une situation de limitation de l'impôt puisqu'elles peuvent déclarer la vente au moment où le prix est le plus bas<sup>9</sup>. L'effet sur la distribution des bénéfices au sein des entreprises transnationales selon les différents pays dans lesquels sont situées leurs filiales est semblable à celui de la fixation des prix de cession interne.

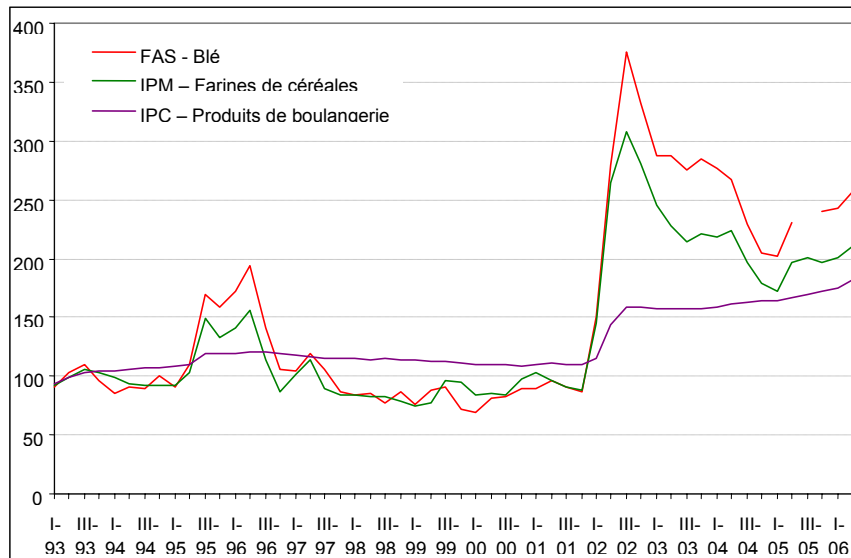
Toutefois, les différences constatées, bien que systématiques, ne sont pas très significatives. D'autre part, celles-ci tendent à diminuer vers la fin de la période, comme résultat d'une stratégie active du gouvernement visant à réduire la sous-facturation<sup>10</sup>. Il existe cependant un deuxième résultat qui confirme les stratégies commerciales des grandes entreprises et des transnationales et les avantages associés à leur organisation transnationale. Le fait que les prix implicites avant 2002 soient supérieurs aux prix FOB de marché peut s'expliquer par le remboursement reçu jusqu'à cette date par les entreprises au titre des exportations, ce qui incitait les firmes à déclarer le prix au moment de l'année où le prix était le plus élevé. Ce deuxième aspect confirme l'hypothèse relative à l'utilisation des transactions internes aux entreprises comme mécanisme de minimisation fiscale.

### **3. Conflit entre cours internationaux et biens-salaires**

Bien que le processus de libéralisation et de dérégulation augmente l'efficience privée des grandes entreprises, il provoque également des distorsions considérables dans les filières agroalimentaires orientées vers le marché intérieur, en particulier celles qui contribuent de manière significative à la fixation du niveau des salaires réels et aux conditions d'accès à l'alimentation de la population. L'élimination des organismes et des mécanismes de régulation s'est traduite par un transfert des fluctuations des prix sur les marchés mondiaux vers le panier de consommation locale. Dans le cas de la filière blé, compte tenu de la pondération considérable de la matière première (le blé) dans les coûts des produits de consommation de masse, tels que le pain, et la forte participation de ces produits au panier alimentaire, la hausse des cours internationaux et/ou du taux de change est transférée aux prix à la consommation (prix au détail).

L'évolution récente des prix dans les différentes étapes de la filière blé permet d'apprécier cette plus forte vulnérabilité de la population face aux fluctuations du marché international. Au cours des années 90, la hausse des cours internationaux s'est déplacée vers les prix industriels, comme le montre l'indice des prix de gros de la farine. Cependant, le lent ajustement des salaires et la rigidité de la politique de stabilisation ont évité le transfert de cette variation vers les prix à la consommation des produits de boulangerie et des biscuits. Les chaînes de commercialisation, en particulier le commerce au détail traditionnel, ont absorbé ce désajustement des prix relatifs. Depuis 2002, une nouvelle hausse des cours internationaux a été accompagnée d'une forte dévaluation. A nouveau, les étapes de la vente au détail sont celles qui proportionnellement ont le moins augmenté leurs prix, mais ont toutefois augmenté sensiblement le prix des produits de boulangerie. Ce processus d'ajustement des prix se poursuit avec un impact considérable sur le panier alimentaire. Le gouvernement a cherché à compenser en partie les impacts inflationnistes de ces ajustements par le biais de l'introduction de prélèvements sur les exportations, puis moyennant des accords avec les chefs d'entreprise et le commerce de détail pour le maintien des prix à la consommation, avec des résultats mitigés.

**Graphique N°3. Argentine, Prix de la filière blé**



Source : Élaboration propre à partir de SAGPyA

Par rapport aux effets potentiels de la libéralisation des marchés dans les pays importateurs nets d'aliments (prix à la consommation en baisse), dans les pays exportateurs nets de biens-salaires, la suppression des taxes sur le commerce et d'autres mécanismes de réglementation du commerce peuvent, en l'absence d'autres réglementations, provoquer une hausse du coût du panier alimentaire. Dans ce sens, l'élimination des taxes à l'exportation et le démantèlement des *Junta Nacional de Granos* ainsi que de leur capacité de fixer des prix intérieurs inférieurs aux cours internationaux, se sont traduits en Argentine par une aggravation de la vulnérabilité de la population en termes de maintien du niveau de vie.

#### 4. Normes homogènes contre normes différenciées

D'autres conséquences importantes doivent être soulignées à propos des modifications du cadre réglementaire. La capacité réduite de l'État en matière de régulation des marchés des grains a eu des répercussions sur les processus d'adoption de technologies, de normes de qualité et sur la différenciation des grains en fonction de critères de qualité (Gutman et Lavarello, 2003). Contrairement à d'autres pays exportateurs<sup>11</sup>, l'Argentine ne dispose pas de mécanismes généralisés de ségrégation et de normes différenciées du blé<sup>12</sup>.

En l'absence de catégories et de normes publiques, les stratégies productives et commerciales des acteurs concernés par les exportations (les fournisseurs de semences, la plupart des producteurs, les responsables de l'approvisionnement, les exportateurs, les brokers (courtiers) et les opérateurs portuaires) ne correspondent pas nécessairement à celles des acteurs orientés vers les circuits intérieurs de production, tels que la mouture et les différentes industries utilisatrices.

Compte tenu des trajectoires technologiques existantes dans les cultures de la région de la Pampa, les paquets technologiques et les variétés de semences disponibles, des difficultés considérables se présentent pour accroître simultanément les rendements par hectare et les paramètres de qualité. En d'autres termes, on pourrait dire que les stratégies en matière de recherche et de développement au sein de la filière ont pour résultat, sans tenir compte des

impacts climatiques, une opposition entre volume de la production agricole et qualité de son utilisation industrielle. Malgré l'existence d'une longue trajectoire locale dans l'élaboration de semences de haute qualité industrielle<sup>13</sup>, les stratégies commerciales des grands groupes imposent un paquet technologique qui accorde la priorité au rendement agricole et à la quantité produite, qui se généralise dans la production primaire en raison de l'absence de normes différenciées par qualité et de mécanismes de ségrégation structurés assurant des prix différenciés à la production. L'absence de ces mécanismes institutionnels et organisateurs des marchés explique la large prédominance de canaux de commercialisation dominés par des secteurs de l'approvisionnement et de l'exportation de *commodities* indifférenciés<sup>14</sup>. Tandis que les exportateurs, les coopératives et les entreprises de dépôts traditionnels (*acopiador*) se fournissent en contrats spot auprès de producteurs qui ne différencient pas les qualités, dans le cas du circuit intégré de la mouture destinée à la production de biens de consommation, c'est l'industrie qui met en œuvre des contrats spécifiques d'achat-vente et tend le plus à acheter des grains différenciés selon leur qualité.

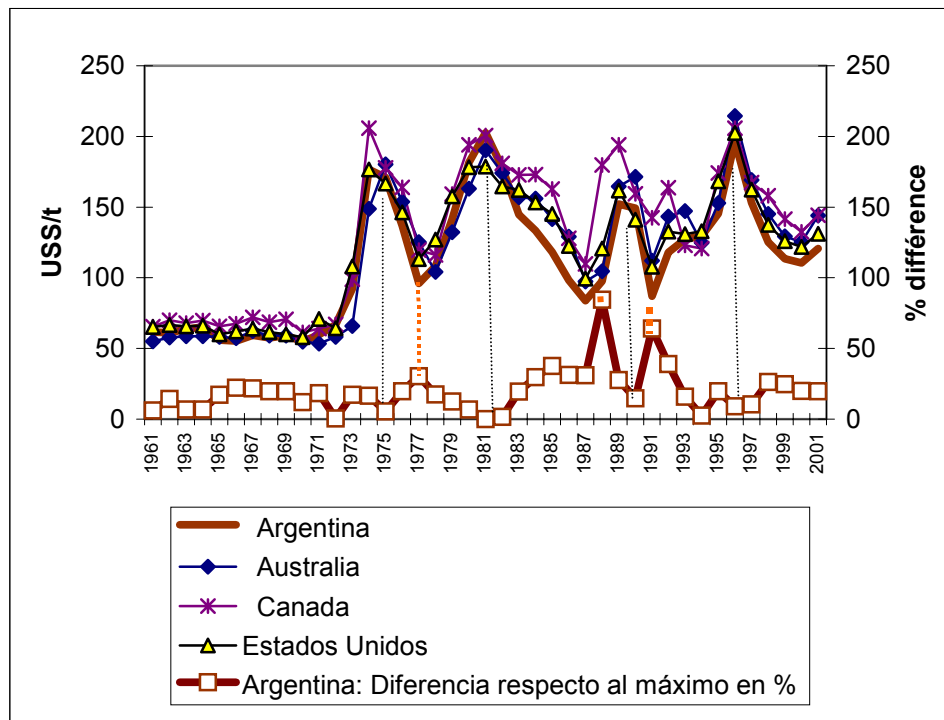
**Tableau N° 8: Argentine, filière blé. Objectif du stockage selon le type d'acheteur  
Année 2000/01**

Objectif du stockage	% de producteur vendant plus de 50% :			
	A un stockeur traditionnel ( <i>acopiador</i> )	A une coopérative	A l'industrie de la mouture	Aux groupes d'exportation
Meilleur prix	73,15	77,50	55,88	43,48
Vente avec livraison future	1,85	2,50	8,82	8,70
Vente échelonnée	15,74	15,00	11,76	34,78
Différencier la production de consommation de grains	6,48	5,00	23,53	8,70
	2,78	0,00	0,00	4,35
<b>Total</b>	100,00	100,00	100,00	100,00

Source : *Élaboration propre à partir de Encuesta de Almacenaje (enquête sur le stockage) CFI-MAAyP*

Cette situation se traduit par les différentiels de prix obtenus par le pays sur les marchés mondiaux, par rapport à ceux des principaux concurrents. Le Graphique 4 montre que depuis 1980, le différentiel des prix implicites<sup>15</sup> du Canada et de l'Australie est presque systématiquement supérieur à ceux de l'Argentine (la ligne rouge inférieure du tableau indique la différence en pourcentage du prix implicite du blé argentin par rapport au prix maximum de chaque période). Il est possible d'en déduire deux phénomènes récurrents : durant les périodes de cours internationaux élevés, cette différence diminue et durant les périodes de cours internationaux bas, ces différentiels augmentent. En d'autres termes, en période de pénurie, la différence de prix est moindre, alors qu'en période de suroffre de grains, l'industrie est prête à payer plus pour des qualités différentielles. En corollaire, cette grande variabilité des différences de prix implique que les politiques de différenciation doivent être accompagnées de la mise au point de normes et de conventions indépendantes de l'évolution des prix, en vue de soutenir une gamme de qualités stables dans le temps.

**Graphique N° 4: Prix implicites des exportations des principaux exportateurs mondiaux (US\$/t)**



Traduction légende : Argentine, Australie, Canada, États-Unis, Argentine: Différence par rapport au maximum en %

Source : Élaboration propre à partir de statistiques de la FAO

## Conclusions

Le processus de libéralisation et de dérégulation des marchés mis en œuvre sur les marchés mondiaux se caractérise par son caractère partiel et hiérarchisé. Ses conséquences sur les différents pays, filières et entreprises diffèrent selon les caractéristiques des structures productives, des modalités d'adhésion aux nouvelles règles du jeu et des stratégies résultantes des grandes entreprises et des transnationales. Dans le présent document, nous avons identifié, à partir de l'étude de deux filières agroindustrielles importantes, un ensemble d'effets de la libéralisation commerciale en Argentine, un pays exportateur net de biens agroalimentaires, dans lequel les activités commerciales et productives de ces filières ont été déréglementées, et parallèlement à ce processus, les entreprises transnationales ont connu une importante expansion.

Suite à ce processus de libéralisation, l'Argentine a consolidé son insertion comme exportateur de matières premières indifférenciées à l'échelle mondiale et régionale. Les avantages naturels et la diffusion de nouveaux paquets technologiques ont permis l'expansion d'un nombre restreint d'entreprises transnationales et de groupes argentins impliqués dans le commerce des grains et de ses dérivés industriels. Ceux-ci augmentent leur pouvoir de marché en matière de commercialisation, de première transformation industrielle et de logistique, en tirant profit de

leurs avantages technologiques et organisationnels. Parmi ces derniers, il faut souligner leur capacité de fixation des prix de cession interne et d'évitement des taxes appliquées au commerce extérieur (et/ou d'internalisation des subventions). Au-delà des différences en matière d'appropriation des rentes, cette dynamique se traduit par une insertion internationale de filières dont toutes les activités s'articulent autour de l'exportation de matières premières indifférenciées.

Cependant, cette dynamique est perturbée dans les filières où l'exportation de matières premières coexiste avec la production de biens-salaires pour le marché intérieur. L'évolution récente de la filière blé permet d'en déduire la manière dont l'insertion amont de l'exportation de *commodities* dans un contexte de dérégulation totale provoque d'importantes défaillances systémiques. Les avantages microéconomiques sont accompagnés de coûts sociaux considérables. L'alignement entre les prix intérieurs et les cours internationaux remet en cause les possibilités d'accès de la population à l'alimentation. Cette situation ne fait que s'aggraver dans un contexte social de taux de chômage et de sous-emploi élevés. Ce déséquilibre est en partie compensé par des interventions ponctuelles des gouvernements (droits d'exportation) ou par l'absorption de la variabilité des prix par l'industrie et la distribution. Le conflit entre une insertion exportatrice et la production locale de produits alimentaires se traduit également par d'importantes pertes en matière de développement de qualités différenciées de blé.

Dans ce nouveau contexte de libéralisation et de dérégulation asymétrique, les filières agroalimentaires sont confrontées à des défis majeurs. Bien que les réponses à la libéralisation ne se limitent pas à une stratégie sectorielle et exigent un cadre programmatique, consensuel et participatif, définissant les options stratégiques de développement économique et social à moyen et long terme, plusieurs questions surgissent, associées à ces filières, telles que :

- comment recréer et renforcer le marché intérieur de produits agroalimentaires, instance indispensable pour garantir l'accès de la population à l'alimentation et accroître la compétitivité structurelle, comme l'indique l'expérience des pays industrialisés ?
- comment reconfigurer les filières productives locales, désarticulées par les processus de dérégulation, sans compromettre l'efficacité organisationnelle ni les niveaux technologiques atteints ? Comment reformuler et construire le tissu institutionnel public/privé requis, qui se doit d'encadrer ces filières ?
- comment affronter les nouveaux paradigmes de qualité et de sécurité alimentaire en vigueur sur les marchés mondiaux, dans le cadre de stratégies de "décommoditisation", de différenciation et d'innovation en matière de produits ?
- comment élaborer des stratégies permettant de renforcer l'intégration aux marchés mondiaux en s'appuyant sur l'intégration des marchés locaux et régionaux (MERCOSUR) ?

Dans le présent document, nous avons signalé certaines des principales caractéristiques des dynamiques productive, technologique et commerciale à l'œuvre dans deux filières agroalimentaires fortement consolidées en Argentine. Certaines de ces tendances se situent dans la continuité des processus de concentration engagés antérieurement, d'autres répondent aux changements dans les règles du jeu et les conditions du contexte national et international. Dans l'ensemble, elles rendent plus complexes la structure et la dynamique actuelles des systèmes agroalimentaires du pays car elles exigent la construction sociale de nouvelles stratégies de développement permettant de tirer un meilleur parti du potentiel du pays comme producteur d'aliments destinés à la population locale, par la mise en œuvre de capacités compétitives *authentiques*, dans le cadre d'une société – nationale et régionale – démocratique et équitable.



## Références

- Anderson, K. Hoekman, B., Strutt, A. (2000)**, « Agriculture and the WTO: Next steps », The World Bank, Washington D.C.
- Azpiazu D., Gutman G. y Vispo A (1998)**, « La desregulación de los mercados: paradigmas e inequidades de las políticas del neoliberalismo », Grupo Editorial Norma, Buenos Aires.
- Chesnais, F. (1994)**, « La mondialisation du capital » Syros, Paris.
- Chudnovsky D. y López A., (2001)**, « La transnacionalización de la Economía Argentina ». EUDEBA/CENIT, 2001
- Dufour N. y Asociados (2003)**, Caracterización de la capacidad instalada de almacenaje del complejo trigo en la Provincia de Buenos Aires, CFI-MAAyP
- Dunning J. H. (1988)**, *Explaining international production*, Unwin Hyman, London.
- Galiano D. (1998)** « Complexité et formes d'efficience des organisations industrielles: le cas des groupes de l'agroalimentaire », *Economie Appliquée*, Tome LI, N°1, p. 77-108.
- Ghezan G. Acuña A.M. y Materos Mónica (Coord)** « Estrategia y dinámica de la innovación en la industria alimentaria argentina » Editorial Astralib, 2006.
- Gutman Graciela (2000)**, *Trayectoria y demandas tecnológicas de las cadenas agroindustriales en el MERCOSUR ampliado. Oleaginosas: soja y girasol*, PROCISUR/BID, Proyecto Global, Organización y Gestión de la Integración Tecnológica Agropecuaria y Agroindustrial en el Cono Sur, Montevideo. 2000.
- Gutman, G. (2006)**, (con la participación de E. Obschatko y F. Ganduglia) Dinámica actual de los Agronegocios en la República Argentina. Limitaciones y desafíos de las PyMEs del sector agroalimentario para su inserción competitiva en los mercados mundiales, IICA- Argentina, Buenos Aires.
- Gutman, G. , Cesa, V. Lavarello, P. (2006)**, « Las industrias oleaginosas en Argentina” en Ghezan G. Acuña A.M. y Materos Mónica (Coord) » Estrategia y dinámica de la innovación en la industria alimentaria argentina » Editorial Astralib, 2006.
- Gutman, G. Lavarello, P. (2003a)**, « El complejo trigo. Elementos de diagnóstico para la implementación de políticas de promoción de calidad en la Provincia de Buenos Aires » MAAyP del Gobierno de la Provincia de Buenos Aires.
- Gutman G., Lavarello P. (2003b)**, La Trama de Oleaginosas en Argentina (Documento B-3) Estudio 1.EG.33.7, Componente B; Préstamo BID 925/OC-AR. Coordinación del Estudio: Oficina de la CEPAL-ONU en Bs. As., a solicitud de la Secretaría de Política Económica, Ministerio de Economía de la Nación.
- Gutman, G. Bisang R. Campi, M. Lavarello, P. Robert, V. (2006)**, « Les Mutations Agricoles et Agroalimentaires Argentines des Années 90 : Libéralisation, Changement Technologique, Firmes Transnationales » *Région et Développement*, N°26.
- Gutman, G., Lavarello, P. (2006)**, « Dinámicas recientes de las industrias agroalimentarias en el Mercosur. Perspectivas, Desafíos » Revista Cuadernos del Cendes. Venezuela. N° 63, diciembre.
- Hertel, T. y Martin, W. (2000)**, « Liberalizing Agriculture and manufactures in a Millenium Round: Implication for Developing Countries » *The world Economy*, 23: 455-70.
- Hinrichsen J.J., Aunario J.J.**, varios números. Buenos Aires
- IEFE (2002)** Informe Económico, La Plata, Junio.
- Lavarello P.(2001)**, « Investissement Direct Etranger et Système Sectoriel d'Innovation: le cas de l'industrie agroalimentaire », *Thèse de Doctorat, Université Paris XIII*
- Lavarello, P. (2002)**, « Inversiones Extranjeras Directas y Configuración de las Industrias Agroalimentarias Argentinas durante los años '90 » *Revista Ciclos*, N°24, Año XII, Volumen XII, 2° semestre.
- Lavarello P. (2003)**, *La Trama maiz en Argentina* (Documento B-3) Estudio 1.EG.33.7, Componente B; Préstamo BID 925/OC-AR. Coordinación del Estudio: Oficina de la CEPAL-ONU en Bs. As., a solicitud de la Secretaría de Política Económica, Ministerio de Economía de la Nación.

**Lavarello, Pablo. (2004)**, « Estrategias empresariales y tecnológicas de las firmas multinacionales de las industrias agroalimentarias argentinas durante los años noventa », *Desarrollo Económico* N° 174, julio-septiembre, Buenos Aires.

**Lavarello, P. Robert V. (2006)**, « La inserción comercial argentina, persistencia en el perfil de especialización » Con Verónica Robert. En José Borello, Verónica Robert y Gabriel Yoguel (Eds), "La informática en la Argentina: Desafíos a la especialización y a la competitividad". UNGS- Prometeo. Buenos Aires, 2006.

**Leon C., Rossi C. (2002)**, « Sobre el papel de algunas instituciones públicas en el desarrollo de la agricultura pampeana. Los casos de la Junta Nacional de Granos y el Consejo Agrario Nacional ».

**Michalet C.-A. (1985)**, *Le capitalisme mondial*, PUF.

**Murphy S., Lilliston B., Lake, M.B. (2005)**, « The WTO Agreement on Agriculture: A Decade of Dumping », *Institute for Agriculture and Trade Policy*

**Obschatko E. (1997)**, « Articulación productiva a partir de los recursos naturales. El caso del complejo oleaginoso argentino », Dto. De trabajo 74, Cepal, Buenos Aires.

**Reca Alejandro (2003)**, *The World of Oilseeds and edible oils. Towards increasing challenges for the canola value chain*, 36<sup>th</sup> Annual Convention, Canola Council of Canada, Ottawa, March 10 & 11.

**Reca, Alejandro (2006)**, *Horizontes del Complejo Cerealero – Oleaginoso*, Rabobank, Seminario CIARA, CEC El complejo Oleaginoso, Buenos Aires.

## Notes

<sup>1</sup> Texte rédigé par les auteurs en espagnol. Traduction en français : Monique Zachary. Révision scientifique de la version française : Henri Regnaut

<sup>2</sup> [plavarello@conicet.gov.ar](mailto:plavarello@conicet.gov.ar)

<sup>3</sup> [gutman.graciela@conicet.gov.ar](mailto:gutman.graciela@conicet.gov.ar)

<sup>4</sup> La libéralisation commerciale et la déréglementation des marchés ont eu un impact considérable sur d'autres filières agroalimentaires du pays qui ne sont pas abordées dans le présent document. C'est le cas, par exemple, de certaines productions régionales (telles que le coton à Chaco), qui ont subi un processus de désarticulation qui a eu des effets néfastes sur la pauvreté et le chômage rural, ainsi que d'autres filières régionales restructurées à partir d'importantes innovations technologiques et organisationnelles et réorientées vers les marchés mondiaux (par exemple, la filière vin).

<sup>5</sup> L'OMC, par exemple, peut exiger l'application de certaines normes dans le processus de production dans la mesure où celui-ci aurait un effet appréciable sur les volumes échangés du produit. Au cours des 10 dernières années, des importateurs majeurs sur les marchés internationaux de grains, tels que la Chine, le Japon, le Brésil, la Russie et le Mexique, ont mené des processus de déréglementation des importations auparavant contrôlées par des agences étatiques. Dans le cas des pays exportateurs, ce processus est moins évident.

<sup>6</sup> Dans le cas particulier des industries agroalimentaires, la dérégulation n'a pas supprimé les régimes de promotion industrielle dans plusieurs provinces, dont Catamarca, San Luis et La Rioja, cœur des industries agroalimentaires régionales.

<sup>7</sup> D'après la *Federal Trade Commission* des Etats-Unis, une concentration qui dépasse 50% des ventes pour les quatre premières firmes, indique l'émergence d'une situation d'oligopole – entendue comme une situation de rivalité entre grandes entreprises et non pas de simple 'concurrence' entre agents atomistiques -. Lorsque C4 est supérieur à 65% et C8 supérieur à 90%, la situation correspond à un oligopole hautement concentré.

<sup>8</sup> FOB, *Free on Board* (franco à bord) : prix tous frais, droits et risques compris jusqu'à ce que la marchandise se trouve au-delà du bord du bateau à la charge de l'exportateur, fret non compris. FAS, *Free alongside ship* (franco le long du navire) : prix de la marchandise le long du navire dans le port convenu, sur le quai ou en barcasses, tous frais et risques compris jusqu'à ce point à la charge du vendeur.

<sup>9</sup> Généralement, la déclaration de ventes s'effectue au moment de la récolte et l'opération est complétée jusqu'à 360 jours après cette date avec l'embarquement. En général, le prix au moment de la récolte est inférieur à celui de la date d'embarquement. Les droits d'exportation sont payés sur le montant déclaré au moment de la déclaration de la vente.

<sup>10</sup> Le gouvernement fixe quotidiennement un prix FOB officiel, dont les valeurs sont supérieures à celles du marché afin de compenser ce problème.

<sup>11</sup> Le Canada et l'Australie appliquent ces mécanismes par le biais d'Offices publics des grains et/ou des coopératives. Le Canada dispose de huit catégories de blé, y compris le blé fourrager, identifiables à simple vue par leurs caractéristiques morphologiques, et d'un système de contrôle fondé sur le registre de variétés et la distinction visuelle établis par la Commission canadienne du blé (CCB) avec une mise en commun obligatoire pour chaque catégorie entre tous les producteurs. En Australie, l'*Australian Wheat Board* (office australien du blé), qui est aujourd'hui une société anonyme avec participation des producteurs au capital, promeut un processus de classification flexible, dans lequel les variétés sont autorisées régionalement et par catégorie établie au niveau central, favorisant de ce fait la ségrégation privée (Gutman et Lavarello, 2003).

<sup>12</sup> Récemment, tant dans la sphère le domaine public que privée, et de manière coopérative, des progrès ont été observés en ce qui concerne la qualité du blé, au travers de propositions de systèmes de classification du blé en fonction de sa qualité industrielle, et de systèmes de typification du blé dur ou boulanger.

<sup>13</sup> C'est le cas des semenciers nationaux Klein, Buck et de l'entreprise de l'INTA Producem.

<sup>14</sup> Traditionnellement, la logique commerciale du responsable de l'approvisionnement se caractérisait par la maximisation de l'utilisation de sa capacité installée de stockage (atteindre une rotation élevée), que l'on peut observer dans la relation entre volume stocké et capacité de stockage; une stratégie de ségrégation des grains selon des qualités différenciées exigerait l'expansion de la capacité de stockage qui diminuerait la rentabilité de l'activité.

<sup>15</sup> Prix implicite : prix déclaré par les exportateurs, résultant du quotient entre la valeur des ventes déclarées et les tonnes déclarées.

