



Économie rurale

Agricultures, alimentations, territoires

344 | novembre-décembre 2014

344

La diversité des formes d'agricultures d'entreprise au prisme des réalités latino-américaines

The diversity of agribusiness: a Latin American perspective

Denis Requier-Desjardins, Martine Guibert and Ève Anne Bühler



Electronic version

URL: <http://journals.openedition.org/economierurale/4506>

DOI: 10.4000/economierurale.4506

ISSN: 2105-2581

Publisher

Société Française d'Économie Rurale (SFER)

Printed version

Date of publication: 20 December 2014

Number of pages: 45-60

ISSN: 0013-0559

Electronic reference

Denis Requier-Desjardins, Martine Guibert et Ève Anne Bühler, « La diversité des formes d'agricultures d'entreprise au prisme des réalités latino-américaines », *Économie rurale* [En ligne], 344 | novembre-décembre 2014, mis en ligne le 01 janvier 2016, consulté le 30 avril 2019. URL : <http://journals.openedition.org/economierurale/4506> ; DOI : 10.4000/economierurale.4506

La diversité des formes d'agricultures d'entreprise au prisme des réalités latino-américaines

Denis REQUIER-DESJARDINS • Institut d'Études Politiques / LEREPS, Université de Toulouse
denis.requier-desjardins@univ-tlse1.fr

Martine GUIBERT • Département de géographie-aménagement-environnement / UMR
« Dynamiques rurales », Université Toulouse Jean Jaurès (UT2J)
guibert@univ-tlse2.fr

Ève Anne BÜHLER • Département de géographie / UMR LADYSS, Université Paris 8
eve.buhler@univ-paris8.fr

En croisant des matériaux empiriques réunis en Argentine, en Uruguay, au Brésil, et des éléments théoriques d'interprétation tels que la notion de « chaîne globale de valeur », l'article met en relief une forme particulière d'agriculture entrepreneuriale : l'agriculture en réseau. Ses caractéristiques sont différentes de celle de l'agriculture intégrée à l'agro-négoce : repositionnement de la chaîne de valeur, rapports marchands au foncier, flexibilité liée à l'organisation en réseau. En partant de cette forme spécifique, l'article contribue à interpréter d'autres formes d'agriculture entrepreneuriale, sur fond de globalisation des méthodes et des acteurs. Il caractérise également la déterritorialisation relative de ces formes et leur impact sur les trajectoires de développement des territoires ruraux.

MOTS-CLÉS : Agriculture d'entreprise, Amérique latine, chaîne globale de valeur, réseau, espace rural, territoire

The diversity of agribusiness: a Latin American perspective

By intertwining empirical data gathered in Argentina, Uruguay and Brazil, and theoretical tools such as Global Value Chain analysis, this paper defines a new form of business agriculture, the "network agriculture". It differs from the more classical form of agriculture integrated to agri-business as it boasts a more producer's driven chain governance and a greater flexibility due to the network organization of actors, spaces and contracts. Starting from this mode, it characterizes other expanding forms of business agriculture in these countries and scrutinizes their impact on the governance of global value chains and also, given their "de-territorialization", productive spaces and rural areas. (JEL: O18, L23, Q13, O33).

KEYWORDS: Agribusiness, Latin America, global value chain, network, rural space, territory.

Dans la littérature consacrée aux systèmes de production agricole en Amérique latine, l'attention portée à l'agriculture familiale supplante celle accordée aux autres formes de production. Ceci est dû à la fois à la préoccupation concernant la lutte contre la pauvreté dans les espaces ruraux¹ et au

présupposé que l'agriculture familiale est mieux à même de constituer un modèle durable, à la fois sur un plan social et sur un plan environnemental. Si la pénétration de logiques entrepreneuriales portées par la globalisation des filières agroalimentaires a été traitée, à travers notamment l'analyse de l'agriculture sous contrat dans certains secteurs (fruits et légumes au Chili, au Pérou ou au Mexique), les formes d'agriculture basées plus directement sur le salariat n'ont été généralement abordées qu'à travers l'analyse de formes traditionnelles (plantations de produits tropicaux ou bien *latifundium*, producteurs familiaux capitalisés).

1. Le rapport 2008 de la Banque mondiale sur le développement dans le monde est consacré à l'agriculture ; il souligne que la pauvreté est majoritairement rurale et concerne surtout les petites exploitations familiales (*smallholders*) pour lesquelles il est nécessaire de définir des « voies de sortie de la pauvreté ». Cela ne veut pas dire que tous les agriculteurs familiaux sont pauvres.

Cependant, des pays comme l'Argentine et l'Uruguay, et certaines régions du Brésil, connaissent une reconfiguration de ces formes d'agricultures d'entreprise, reconfiguration qui interpelle la communauté scientifique. Ils sont en effet des lieux de développement de formes entrepreneuriales où dominent deux modalités assez inédites en agriculture : le foncier, utilisé en quantité, est souvent loué, et des logiques financières prévalent parfois sur la logique productive, du fait d'objectifs actionnaires et de l'implication d'acteurs à la recherche de rendements à court terme (propriétaires de terres, investisseurs, conseillers, etc.).

Ces évolutions interviennent dans un contexte déjà marqué par la constitution dans l'agroalimentaire de chaînes globales de valeur (Gereffi *et al.*, 2005 ; Bisang *et al.*, 2009) avec des incidences notables sur la production agricole (Reardon, Timmer, 2007). En Amérique latine, l'ouverture des économies et la globalisation renforcent l'intérêt des marchés internationaux pour les *commodities*. La hausse tendancielle, depuis 2006, de leur prix stimule la croissance des productions agricoles les plus revalorisées et accentue la pression sur les ressources foncières. Les tensions sur les marchés agroalimentaires, illustrées par la hausse des prix mondiaux en 2008-2009 et, à nouveau en 2011-2012, ne peuvent qu'accélérer la consolidation de formes productives qui rompent avec la vision traditionnelle de l'agriculture basée sur le salariat dans les pays du Sud.

C'est dans une perspective interdisciplinaire, à la croisée de l'économie et de la géographie, que sont abordées, dans cet article, les nouvelles formes d'agricultures d'entreprise, identifiées en Amérique du Sud. En nous appuyant principalement sur une revue de littérature, nous mobilisons un certain nombre d'acquis de l'économie institutionnelle et néo-institutionnelle, notamment à travers la grille d'analyse des chaînes globales de valeur et celle

de l'économie territoriale, ainsi que les apports de la géographie rurale appliquée à l'Amérique latine. Deux aspects principaux sont interrogés :

- Ces nouvelles formes de production relèvent-elles de la transmission vers la production primaire du processus tendanciel de globalisation du système agroalimentaire, tel qu'il s'exprime par exemple dans l'agriculture sous contrat, ce qui les inscrirait dans une forme de continuité avec l'approfondissement de ce processus depuis deux décennies ? Ou sont-elles liées à l'irruption de phénomènes nouveaux, telles les tensions sur les marchés de *commodities*, la financiarisation croissante entourant la production agricole et les stratégies de création de valeur au niveau des acteurs de la production agricole ?
- Dans la mesure où ces nouvelles formes modifient les modes de spatialisation de l'agriculture, ne contribuent-elles pas à redéfinir les rapports entre territoire et agriculture et entre ruralité et agriculture ?

Nous présentons d'abord les éléments qui conduisent à une (re)mise en perspective de l'émergence d'agricultures d'entreprise aux logiques organisationnelles et productives revisitées. Ils interrogent le paradigme traditionnel de l'agriculture capitaliste avant d'envisager son changement et la conséquente adaptation des grilles d'analyse. Nous esquissons enfin des liens entre les nouvelles formes organisationnelles de la production, les territoires et la ruralité.

Le paradigme traditionnel de l'agriculture capitaliste basée sur le salariat

Sans s'attarder sur le poids des *latifundia* en Amérique latine, dont le caractère capitaliste peut être mis en doute, il existe une vision traditionnelle de la « grande

exploitation capitaliste » assez bien adaptée à l'agriculture d'exportation, définie par les critères suivants :

- La prédominance du salariat agricole. L'exploitation capitaliste se caractérise par l'utilisation d'une main-d'œuvre salariée permanente importante, souvent complétée par une main-d'œuvre temporaire, qui va de pair avec une organisation hiérarchique du travail (régisseur, encadrement du personnel, etc.) et qui la distingue de l'agriculture familiale.
- La taille de l'unité de production est souvent (très) supérieure à celle de la majorité des exploitations, ce qui peut conduire à une concentration de la propriété foncière².
- Le capital fixe, et donc le coefficient de capital, est très important (Eswaran, Kotwal, 1985), tant dans le foncier, dans les bâtiments d'exploitation et leur équipement, que dans la machinerie agricole.

Le débat sur ce type d'exploitation capitaliste porte alors sur sa productivité et sur ses modes de coexistence avec les exploitations familiales. Le grand nombre de ces dernières justifie la thèse selon laquelle les économies d'échelle sont faibles en agriculture et permettent d'expliquer leur maintien. En effet, les coûts de transaction engendrés par le salariat, liés à l'importance des asymétries d'information dans la relation d'agence entre exploitant et salarié, et la faiblesse du taux d'utilisation du capital physique liée à la saisonnalité des opérations culturales nécessitant un matériel spécialisé, donneraient un avantage compétitif à l'agriculture familiale

2. L'idéal-type de l'exploitation capitaliste, telle qu'elle a été mise en avant par exemple dans les approches marxistes de la question agraire, est une exploitation en fermage, mais le mode de faire-valoir ne remet pas en cause le lien univoque entre une exploitation et une superficie déterminée. La grande propriété peut être le support de la grande exploitation et, dans les pays tropicaux, la plantation suppose la propriété de la terre.

(Lipton, 2006)³. Le même auteur souligne cependant que les exploitations de grande taille se concentrent globalement dans les pays développés et celles de petite taille dans les pays en développement. Même si les exploitations familiales peuvent augmenter leur taille et se mécaniser⁴, on peut aussi interpréter ce résultat comme indiquant que les trajectoires de développement agricole devraient favoriser la concentration des terres au sein d'exploitations mécanisées, plus intensives et utilisant le salariat.

En tout état de cause, en Argentine ou en Uruguay, au Brésil aussi, cette agriculture de grandes exploitations avec salariat qui couvre les plus grandes superficies, génère de hauts revenus et tend à s'imposer de ce point de vue, mais aussi de celui des relations de subordination qu'elle entretient avec l'agriculture familiale (à travers l'usure et la mainmise foncière). Elle est intégrée au marché et est un maillon des filières agricoles, entourée à l'amont par l'agrofourniture et à l'aval par les industries agroalimentaires, cette intégration étant communément désignée en Amérique latine par le vocable d'agrobusiness (Pierri, 2013).

Mais ce paradigme traditionnel, qui tend à opposer agriculture familiale et agriculture capitaliste, est bousculé par les évolutions en cours, en ce début de XXI^e siècle, en Amérique latine.

3. Le débat sur l'économie paysanne (Chayanov, 1966) a fait apparaître que la confusion entre unité de production et unité familiale entraîne une « auto-exploitation » de la main-d'œuvre familiale et la fourniture par la famille de biens difficilement accessibles sur les marchés (assurance, solidarité, etc.) qui favorise la résilience de l'agriculture familiale.

4. L'augmentation de la taille ne signifie pas le passage à une forme d'exploitation basée sur le salariat, mais une augmentation de la productivité du travail en agriculture, liée aux intrants et à la mécanisation, et qui peut s'accommoder du maintien du caractère familial des exploitations.

Renouveau du paradigme dans le contexte de la globalisation des filières agroalimentaires

L'expression d'agriculture d'entreprise, même si elle n'est pas réellement stabilisée face à d'autres vocables⁵, renvoie à des pratiques entrepreneuriales, c'est-à-dire d'un côté, dans une perspective schumpétérienne, à la pratique de l'innovation basée sur la maîtrise de compétences et de processus cognitifs et, de l'autre, en référence à la théorie de la firme (Baudry, Dubrion, 2009), à un objectif de valorisation maximum du capital. Elle embrasse également les mutations des formes organisationnelles de l'entreprise agricole, celle-ci ne correspondant plus obligatoirement à la catégorie traditionnelle de l'exploitation. La question du rôle joué par les firmes d'agrofourmiture en amont et de transformation et de distribution en aval, sur la pénétration de nouveaux modes de gestion dans ces exploitations, est posée avec l'affirmation du processus de globalisation. Après l'utilisation de grilles d'analyse comme celles de l'agrobusiness ou des complexes agro-industriels, l'agriculture capitaliste traditionnelle est revisitée à la fois par l'application de la notion de chaînes de valeur à la globalisation du secteur agroalimentaire et par la diffusion des premiers travaux au début des années 2000 sur des formes de production en agriculture organisées en réseau (Posada, Martínez de Ibarreta, 1998). Dans la même veine, le constat empirique d'une grande diversité

des formes d'agricultures d'entreprise montre que l'agriculture en réseau peut être considérée comme une forme exacerbée d'innovations organisationnelles. Ces dernières peuvent se traduire de façon plus nuancée dans d'autres entreprises agricoles, en particulier lorsqu'elles sont introduites dans des exploitations existant de longue date.

1. Agricultures, globalisation et chaînes globales de valeur : une vision traditionnelle

L'analyse en termes de chaînes globales de valeur cerne la gouvernance des secteurs productifs redéfinis comme des systèmes d'acteurs organisés verticalement autour d'un processus de valorisation. Ce dernier fait apparaître, en fonction de la nature des processus productifs, des actifs stratégiques – et des maillons stratégiques qui leur correspondent dans la chaîne de valeur – ; les acteurs qui les maîtrisent exercent un effet de domination sur les autres acteurs, ce qui leur donne un avantage en termes de valorisation.

Une première approche (Gereffi, 1999) oppose les chaînes de valeur pilotées par l'aval, ou *buyer's driven*, à celles pilotées par l'amont, ou *producer's driven*. Dans les premières, l'actif stratégique est constitué par la proximité avec le consommateur et la capacité d'action des acteurs de l'aval à travers la maîtrise du marketing, la technologie de production apparaissant comme relativement simple et maîtrisée et, de ce fait, pouvant être confiée à des sous-traitants. Dans les secondes, au contraire, l'actif stratégique est la maîtrise de la technologie et de l'innovation, et les acteurs dominants se trouvent en amont dans les activités de conception. La complexité de ces activités fait, d'ailleurs, que ces acteurs dominants doivent souvent se constituer en réseau (cas de l'industrie automobile, par exemple, avec les relations entre firmes automobiles et équipementiers).

5. Par exemple, le terme d'agriculture capitaliste met l'accent sur l'existence de la relation salariale. Celui d'agriculture patronale se réfère à une situation où l'exploitant est présent sur l'exploitation et organise le travail de ses salariés ; il renvoie implicitement à une forme de transition entre l'agriculture familiale et l'agriculture d'entreprise. Le terme « agriculture de firme » suppose que l'analyse de l'activité agricole relève comme dans d'autres secteurs de la « théorie de la firme ».

Tableau 1. Formes de gouvernance selon la maîtrise de la connaissance

Type de gouvernance	Complexité des transactions	Possibilité de codifier les transactions	Capacités des fournisseurs	Degré de coordination explicite et asymétries de pouvoir
de marché	Faible	forte	fortes	Faible  Forte
modulaire	Forte	forte	fortes	
relationnelle	Forte	faible	fortes	
captive	Forte	forte	faibles	
hiérarchique	Forte	faible	faibles	

Source : d'après Gereffi, Humphrey et Sturgeon (2005)

Cette typologie polaire, qui ne prend pas forcément en compte des cas hybrides, s'est affinée (Gereffi *et al.*, 2005) par la caractérisation des relations de gouvernance de ces chaînes sur la base des conditions de formation et de diffusion de la connaissance et des innovations en faisant apparaître cinq formes de gouvernance en fonction de la répartition de la maîtrise de la connaissance (tableau 1).

Les filières agroalimentaires sont considérées, dans ce cadre d'analyse, comme des filières pilotées par l'aval, ou *buyer's driven*. Les actifs stratégiques reposent sur la maîtrise des relations avec le consommateur, à travers notamment celle de la définition de la qualité. En effet, selon le constat de Reardon et Timmer (2007), le commerce international des produits agroalimentaires concernerait de plus en plus de produits avec des caractéristiques de qualité identifiées (fruits et légumes, et « exportations non traditionnelles » d'Amérique latine par exemple) plutôt que des *commodities*. Ce diagnostic s'appuie sur la constatation d'une montée en puissance, y compris au Sud, des groupes transnationaux de la grande distribution (Carrefour, Wall Mart, Ahold, Cisco, etc.). Leurs centrales d'achat et les grossistes spécialisés qui les approvisionnent marginalisent les réseaux traditionnels de grossistes, marchés de gros et détaillants (Boucher, Salas Casasola, 2007 ; Timmer, 2009).

Diffusant et imposant les normes de qualité et de conditionnement à leurs fournisseurs, ces acteurs généralisent une normalisation privée en tant qu'instrument de gouvernance qui se substitue à la normalisation publique⁶.

Si l'on resitue ces éléments dans la seconde version de l'approche des chaînes globales de valeur, telle qu'elle apparaît dans le tableau 1, on constate qu'ils renvoient à un type de gouvernance captive qui associe la relative complexité de la transaction, du fait des exigences de normalisation, avec la faiblesse supposée des compétences cognitives du producteur direct. L'agriculture sous contrat semble assez bien correspondre à ce modèle. L'impact sur les exploitations agricoles se manifeste par un effet de sélection en fonction de leur capacité à respecter les normes et à s'intégrer dans les réseaux de fournisseurs de ces chaînes de valeur. En outre, la contrainte est accentuée par la remise en cause de la distinction entre marchés nationaux relativement protégés et marché international

6. Selon Reardon et Timmer (2007), la normalisation et la maîtrise des technologies de l'information, portées en partie par l'investissement direct étranger, joueraient finalement un plus grand rôle dans la transformation de l'agriculture des pays du Sud que la libéralisation commerciale en soi dans la mesure où les marchés nationaux apparaissent toujours largement approvisionnés par la production nationale.

globalisé, les transnationales de la distribution alimentaire mettant les marchés nationaux aux normes internationales.

Ces éléments – gouvernance par les acteurs de l'aval des filières, agriculture sous contrat, normes de qualité imposées par les groupes de l'agroalimentaire (soit la mise aux normes entrepreneuriales par l'intégration aux chaînes globales de valeur) – se retrouvent-ils, dans le cas de l'entreprise agricole en réseau, présente dans les pays du Bassin du Río de la Plata ?

2. De l'exploitation agricole capitalisée à l'entreprise agricole en réseau

Le bouleversement récent des conditions d'obtention de *commodities* est concomitant de la poussée de formes renouvelées de production. En Argentine, en Uruguay, au Brésil, les innovations biotechnologiques et sectorielles (paquet technologique simplifié, généralisation des intrants, standardisation des produits et des procédés, conseil privé) et les mesures macro-économiques conjoncturelles actuelles (ouverture, dérégulation, politique monétaire...) ont débouché sur une expansion spatiale des cultures d'exportation et sur une hausse des rendements conduisant à une forte augmentation de la production (Contini *et al.*, 2010 ; Barsky, Gelman, 2009). La pression concurrentielle accrue a conduit en parallèle à la modernisation des exploitations et à l'accroissement de leur taille moyenne (du fait de la location des terres⁷), mais aussi à la « professionnalisation » des producteurs les plus performants. Par ailleurs, des acteurs financiers

ont pénétré la production agricole. Ils sont attirés par les perspectives de valorisation rapide liées à la hausse des prix, importante dans le domaine des *commodities*. L'existence de marchés à terme sur ces produits est également une incitation puissante puisqu'elle permet une valorisation par la fourniture de produits dérivés pour la couverture des risques.

La combinaison de ces deux faits aboutit à transformer la production agricole selon des modalités déjà observées dans d'autres secteurs économiques : poids croissant du capital financier, importance majeure de la maîtrise des technologies transversales (biotechnologies, technologies de l'information et de la communication), etc. Surtout, le recours à une structure productive en réseau est une innovation en matière de relations de sous-traitance. Beaucoup de producteurs « traditionnels », familiaux ou non, deviennent parties prenantes de cette organisation en réseau, soit en louant leurs terres à ces nouvelles entreprises, soit en devenant prestataires de services agricoles (en cas de surcapitalisation en machines) (Clasadonte, Arbeletche, 2010 ; Guibert *et al.*, 2011). Les propriétaires petits ou moyens perçoivent un loyer (dont la valeur est indexée sur celle de la production) ; ils deviennent rentiers de leurs terres, dont ils ne sont plus les exploitants directs (modèle de la *reverse tenancy* : voir Colin, 2013). Quant aux grands propriétaires, ils cherchent à valoriser davantage leur domaine par une intensification de l'élevage (plus grande charge animale ou parcage des animaux) et des productions végétales.

Dans ce type d'agriculture, la recherche d'une rentabilité maximum du capital, liée à sa rotation de plus en plus rapide, entre en contradiction avec l'importance des immobilisations foncières et du capital physique, traditionnellement attachée à la grande exploitation agricole. Compte tenu de l'espace géographique considérable sur lequel s'effectue la mobilisation des terres

7. En Argentine, 60 % environ de la superficie seraient loués, soit par des agriculteurs soucieux d'agrandir la taille de leur bien productif, soit par des acteurs de la production agricole réunis au sein d'entreprises de production agricole. Certains fonctionnent sous la forme de *pools de siembra*, ces associations ayant une durée plus ou moins longue. Le phénomène est important également en Uruguay (il a été développé par des producteurs argentins) et l'est moins au Brésil.

(une grande partie de l'Argentine, l'Uruguay, le sud et le centre du Brésil, l'est du Paraguay et l'Orient bolivien) et de l'importance des superficies louées (jusqu'à plusieurs dizaines de milliers d'hectares, voire centaines pour les plus grandes entreprises de production agricole), la terre devient un intrant parmi d'autres. Elle n'est plus reliée à un territoire particulier, mais mobilisée de manière générique en arbitrant entre différentes localisations afin de garantir sa disponibilité et de diversifier la prise de risques (Bühler, 2008 ; Hernández, 2008 ; Gras *et al.*, 2009 ; Bühler, Guibert, 2013). Ici, l'actif stratégique est la capacité de l'entreprise à coordonner le réseau des différents partenaires, par la maîtrise de l'information, la réunion de moyens financiers et l'usage d'outils juridiques comme le fidéicomis. Cette capacité assure les maîtrises du processus de production et de la valeur ajoutée.

Ce modèle repose en partie sur un allègement du poids de la main-d'œuvre et des coûts de transaction associés à sa gestion, grâce à la simplification et la normalisation des opérations culturales liées au paquet technologique actuel (semis direct, traitement principalement par glyphosate, semences génétiquement modifiées, stockage par « silo-bolsa », machines agricoles avec géolocalisation et fonctions automatiques). L'organisation en réseau renforce cet effet, chaque sous-traitant étant spécialisé dans un type d'opération, ce qui facilite leur contrôle et devant assumer certains investissements (cas des entreprises de services agricoles qui renouvellent constamment leur matériel). Par ailleurs, plus l'échelle de la production est importante, plus le rendement des ressources mobilisées augmente. Ainsi, deux sources de l'avantage compétitif des exploitations familiales sont atténuées et viennent questionner la soi-disant absence d'économies d'échelles en agriculture.

3. L'hétérogénéité des types d'agricultures d'entreprise

L'agriculture en réseau, réunissant des actifs pour les faire fructifier, souvent à court terme et en immobilisant le moins de capital fixe, représente une modalité d'organisation agricole novatrice. Toutefois, l'agriculture entrepreneuriale ne se réduit pas toujours à une organisation aussi visiblement intégrée à des circuits financiers, initiés par des acteurs en périphérie de l'activité agricole (ingénieurs agronomes par exemple) et financés par des acteurs extérieurs au monde agricole (fonds de pension, *hedge funds*, fonds d'investissement). Elle relève aussi d'agriculteurs présents de longue date dans l'activité et qui adaptent leurs modes initiaux de production. Les travaux de terrain menés en Argentine, en Uruguay, au sud et au centre du Brésil⁸ ont permis, grâce à une série d'entretiens semi-directifs et d'observations *in situ*, de cerner la diversité des agricultures entrepreneuriales. Alors que la quantification de chacune d'entre elles reste à réaliser, la synthèse des résultats obtenus et de lectures complémentaires aboutit à la caractérisation de quatre types d'entreprises agricoles intégrant, parfois, des innovations inspirées de celles de l'agriculture en réseau (pour plus de détails, voir Arbeletche, Gutiérrez, 2010 ; Grosso *et al.*, 2010 ; Guibert *et al.*, 2011 ; Bühler, Oliveira, 2013 ; Guibert, 2013 ; Bühler *et al.*, à paraître) :

- 1) Le premier type est donc celui de l'entreprise gestionnaire d'actifs pour la production agricole. Organisée en réseau, elle est orientée vers les rendements financiers. Elle s'appuie sur

8. Programme ANR Agrifirme « Caractérisation des formes d'organisations sociales et économiques associées à l'agriculture de « firme » (2011-2013), programme ECOS Argentine-France 2012-2014 « Transformations des systèmes d'innovation agricole et essor des opérateurs privés de recherche et développement ».

un maximum de flexibilité, en investissant *a minima* dans du capital fixe. Préférant louer terres et matériel, elle délègue aussi l'intégralité du travail agricole à des prestataires de service. Avec son siège établi dans le bourg ou dans la grande ville, elle peut exercer des activités hors champ agricole, champ dont elle peut sortir en fonction de la conjoncture économique.

- 2) Le deuxième fait référence aux sociétés d'investissements à l'échelle d'action internationale qui parient à la fois sur l'agriculture et sur la valorisation du foncier, n'hésitant pas à immobiliser leur capital et à multi-localiser leurs investissements. Elles agissent au nom d'investisseurs lointains à la recherche d'opportunités financières grâce à la plus-value réalisée sur la revente d'exploitations agricoles qu'elles ont acquises et modernisées, et/ou à une gestion très fine de leur mise en valeur productive.
- 3) Le troisième est celui du *latifundium* en plein processus d'intensification foncière. La grande propriété passe alors d'une logique d'accumulation de capital foncier comme fondement d'une notabilité, à une logique de concentration et de diversification des capitaux fixes (foncier, machines, silos, entrepôts) et d'intensification de leur utilisation. Pour réduire le risque, ces activités sont rendues indépendantes les unes des autres sur un plan comptable et sont éventuellement multi-localisées. Malgré ces marques de flexibilité et une gestion sociétaire fréquente, ces acteurs demeurent très attachés à l'agriculture ainsi qu'à une forme de patrimonialisation inscrite dans le cadre familial.
- 4) Enfin, le quatrième correspond à celui d'exploitations familiales capitalisées qui affinent leurs outils de gestion tout en continuant à réaliser les travaux

agricoles et à livrer aux agro-industries de transformation. Le chef d'exploitation se rode aux instruments financiers de commercialisation et de couverture du risque, possède ou loue parfois plusieurs exploitations, et peut parfois être prestataire de services agricoles. Cependant, la logique d'accumulation est patrimoniale, le foyer peut avoir recours à la pluriactivité pour diversifier et stabiliser les revenus et l'engagement dans la vie rurale locale perdure.

Tantôt héritières d'une agriculture familiale capitalisée, tantôt fruits d'opérations d'investissement dans la production de *commodities*, ces agricultures d'entreprise ne constituent pas un modèle homogène. Les facteurs de différenciation résident dans la place donnée au patrimoine, à la flexibilité, au salariat, à la famille (capital, décision, travail), mais aussi dans les finalités mêmes de l'activité. L'éclatement des modèles de production agricole vient ainsi brouiller la distinction entre agriculture familiale et agriculture entrepreneuriale. Les phénomènes de type « entreprise-réseau » seraient les éléments les plus visibles d'évolutions variées, mais convergentes sur le fond des agricultures entrepreneuriales, tendant à flexibiliser l'outil de production et à accroître sa rentabilité par une meilleure maîtrise des outils de gestion, de financement et de commercialisation. Ces innovations organisationnelles concernent essentiellement les grandes cultures et les filières de *commodities* revalorisées dans la conjoncture actuelle. Destinées à la transformation industrielle et souvent à l'alimentation animale, leurs échanges sont concentrés entre quelques acteurs multinationaux (Gutman *et al.*, 2006 ; Vilella *et al.*, 2010). La structuration de la chaîne de valeur est donc différente de celle des produits dits « de qualité » : ici dominent les chaînes *producer's driven* pilotées par l'amont, du fait de l'importance de la maîtrise des « technologies de l'information » et de l'économie de la connaissance, et de

la tendance, associée à la financiarisation, au retour des Investissements directs étrangers dans l'agriculture et vers le haut de la chaîne de valeur.

Les acteurs qui gouvernent le réseau, sous-traitant conseil agronomique et tâches agricoles, anticipent les informations commerciales et financières, et sont davantage en position de force pour négocier tant avec l'amont (agro-fourriture) qu'avec l'aval. Contrôlant des parts importantes de la chaîne, ils sont des points de passage obligés et pèsent également du fait de volumes de production importants. Loin du modèle classique de la gouvernance par l'aval, le système de gouvernance y est plus complexe. L'originalité du modèle de l'agriculture en réseau appelle en conséquence à revisiter les termes de l'analyse académique et ses outils conceptuels, notamment en délaissant l'approche binaire entre gouvernance par l'aval et gouvernance par l'amont, et en insistant sur le rôle structurant de la connaissance et des compétences (Gereffi *et al.*, 2005) : c'est bien la maîtrise de compétences spécifiques par ces « agriculteurs d'un nouveau type » qui assure leur autonomie par rapport à l'aval et leur prépondérance dans le réseau constitué⁹. Or la prédominance fréquente de logiques financières sur les logiques productives interroge le caractère reproductible de cette forme d'agriculture, son expansion possible au-delà des filières de *commodities*, aux productions non génériques, qui mobilisent encore de nombreux agriculteurs familiaux, et son caractère dual ou complémentaire avec les formes classiques. Plus évidente dans l'agriculture en réseau, cette inflexion

se retrouve aussi dans les autres formes d'agriculture entrepreneuriale. En effet, l'accroissement de l'échelle de production permis par les nouvelles modalités d'organisation du travail et de capitalisation, ainsi que la maîtrise croissante de l'information et les innovations techniques, contribuent à renforcer leur pouvoir de négociation face aux acteurs de l'amont et de l'aval.

Par ailleurs, du point de vue de la relation entre agriculture et espaces ruraux, ces évolutions amènent à repenser les éléments locaux constitutifs de l'identité, du fonctionnement et du développement des milieux ruraux.

Quels espaces pour les nouvelles formes d'agricultures d'entreprise ? Quelle ruralité ?

La diversité des formes que peuvent prendre les agricultures d'entreprise contemporaines contribue à réinterroger les catégories établies depuis les années 1970, à la fois au niveau général de l'étude des formes de développement rural et agricole, et au sein des sciences humaines et sociales argentines et brésiliennes. La territorialisation *a minima* de l'entreprise agricole en réseau, ou la multi-localisation des entreprises dans les formes 2 et 4, peuvent être considérées de ce point de vue comme une manifestation de la déconnexion relative entre agriculture et ruralité. Ce point peut nourrir l'hypothèse que, dans les territoires touchés par ces formes d'agriculture, caractérisés en général par une très faible densité de population, ces agricultures expulsent les populations encore résidentes et aboutissent à des campagnes spécialisées, devenues espaces de travail et de transit sans réelle vie sociale locale.

Cependant, il peut subsister dans ces territoires une forme de ruralité basée sur d'autres activités. En effet, dans l'ensemble des pays du Sud et plus particulièrement

9. La revendication de l'appartenance à « l'économie de la connaissance » des membres de l'AAPRESID (Association argentine de promotion du semi direct) et l'utilisation des TIC pour la coordination des opérations révèlent ce primat de la technologie dans le contrôle du réseau (Hernandez, 2008).

en Amérique latine, on constate une diversification notable des sources de revenu et du portefeuille d'activités au sein de ménages auparavant centrés sur l'activité agricole (Davis *et al.*, 2009 ; Rigg, 2006 ; Haggblade *et al.*, 2010 ; Dethier, Effenberger, 2011). Dans les zones rurales, les revenus hors exploitation représentent souvent plus de la moitié des revenus totaux. Sur le plan microéconomique du comportement des ménages, la question posée est celle de savoir si la diversification du portefeuille d'activités a pour fonction de faire face aux chocs et à l'incertitude de l'activité agricole qui garderait une place centrale, ou si on est en présence de stratégies qui marginalisent l'activité agricole au sein des ménages concernés. Sur le plan mésoéconomique des territoires, dans un continent latino-américain de plus en plus urbanisé, marqué par la montée de la classe moyenne, la ruralité peut faire l'objet d'une demande urbaine spécifique de nature résidentielle ou touristique, et donc être au moins en partie déconnectée de l'activité agricole. Dans ces conditions, la détérioration de l'agriculture entrepreneuriale peut s'accompagner d'un maintien relatif de la ruralité basée sur d'autres activités¹⁰.

Chez les chercheurs argentins et brésiliens, si la multifonctionnalité de l'agriculture et des territoires ruraux, ainsi que les dynamiques socio-économiques associées, ont été étudiées (Abramovay, 1998 ; Carneiro, Maluf, 2003 ; Schneider, 2003 ; Tonneau *et al.*, 2007), peu de travaux embrassent les effets territoriaux de la grande agriculture. En Amérique latine, quelques auteurs ont ouvert des voies qui ont été peu suivies (Gagnard, 1979 ; Monbeig, 1984 ; Giberti, 1988 ; Basualdo, Khavisse, 1993 ;

Chonchol, 1995), les formes productives de type entrepreneurial n'ayant guère attiré les universitaires, dont les géographes. Plus récemment, des travaux ont approché les formes classiques des agricultures d'entreprise, sous leurs aspects sociaux, financiers, spatiaux ou environnementaux (par exemple Elias, 2003 ; Bernardes, Freire, 2005 ; Elias, Pequeno, 2005 ; Reboratti, 2005 ; Cloquell, 2007 ; Heredia *et al.*, 2010 ; Gras, Hernández, 2009 ; Navarro, 2010 ; Delgado, 2012 ; Muzlera, 2013).

Les réflexions qui suivent s'appuient à la fois sur cette littérature et sur des résultats préliminaires de recherches en cours et basés sur des travaux de terrain menés depuis 2011 en Argentine et en Uruguay, et dans les *cerrados* brésiliens. Elles donnent des indications sur les effets territoriaux de ces mutations agricoles¹¹, réunies ici en six points :

- *Localisation dans des espaces en apparence peu valorisés.* Les agricultures d'entreprise s'installent dans des espaces déjà voués à l'obtention de *commodities* ou, en tous les cas, n'abritant pas vraiment de productions qui se différencieraient par une qualité spécifique reconnue, ou ne présentant pas une valeur ajoutée suffisante pour être identifiées comme telles. Il y a donc rarement déstructuration d'un patrimoine agricole local ou régional ; il y a surtout modification du rapport à l'activité productive et affichage d'un rapport à la terre différent car moins direct, et de territorialités transformées (relation à la région productive moins matérialisée et moins ancrée localement, dans un double processus de dé- et de reterritorialisation).
- *Division géographique de la production agricole.* Les entreprises privilégient par

10. L'existence de trajectoires de ce type serait cohérente avec la grande hétérogénéité des trajectoires de développement des territoires ruraux, tant au plan des résultats que des caractéristiques par les travaux du RIMISP (Berdégué *et al.*, 2012).

11. Ces effets restent portés avant tout par le modèle de l'agriculture en réseau, mais dans la mesure où ce modèle percole les autres formes de l'agriculture entrepreneuriale, ils ont une validité générale.

ailleurs des espaces aux propriétés agronomiques favorables à leur essor, ciblant les aires géographiques dont les caractéristiques pédologiques et climatiques répondent à leurs stratégies économiques et à leur positionnement sur les marchés globaux, présentant si possible des infrastructures de communication (piste ou route, voie fluviale). Mais l'accès à d'importantes superficies foncières, aux coûts bas et avec un faible niveau de contraintes à l'entrée, se place sans doute au premier rang des déterminants de leur localisation. Cela suppose de faibles densités de peuplement rural ainsi qu'une structure foncière encore malléable, telles qu'on les rencontre dans les zones d'élevage extensif ou bien sur les frontières agricoles. La combinaison, dans une aire géographique donnée, de ces différents facteurs stimule la concentration des agricultures d'entreprise et favorise la production d'externalités, telle la construction d'infrastructures de transport modernes. L'installation ou la présence d'entreprises transnationales de l'agrofourmiture et de *trading* jouent par ailleurs un rôle non négligeable dans la consolidation, voire l'émergence de bassins de production spécialisés et organisés autour de quelques cultures rythmant la vie économique de régions entières (Frederico, 2010 ; Elias, 2003). Les agricultures d'entreprise s'inscrivent en ce sens dans une rationalité assez élémentaire de type « avantages comparatifs » et s'appuient sur un modèle technique standardisé, mobilisant des technologies de pointe appliquées à un petit nombre de cultures.

- *Division du travail, facteur de réorganisation sociale rurale.* Les exploitations peuvent ainsi déstructurer des espaces ruraux du fait de l'imposition à des sociétés rurales parsemées et organisées à l'échelle locale, par des acteurs connectés au marché global et souvent d'origine

allogène, de leur mode de fonctionnement (mobilités plus fréquentes des entrepreneurs et des salariés, division verticale du travail) et de leurs objectifs : les espaces des nouvelles agricultures d'entreprise seraient culturellement moins divers et remplaceraient des sociabilités organisées localement par des sociabilités multi-polarisées dans lesquelles les habitants autochtones seraient en position de subordination, sociale et économique. Selon la division verticale du travail pratiquée dans ces entreprises, les employés permanents sont les plus qualifiés (diplômes du supérieur pour les tâches d'encadrement et diplômés techniques pour les travaux courants mobilisant les machines ou le suivi agronomique) et ont été formés dans les métropoles nationales ou régionales, voire étrangères. Les travailleurs les moins qualifiés, au statut temporaire plus fréquent, sont des locaux ou des migrants économiques issus de régions plus pauvres, résidant au sein des exploitations. Les entreprises agricoles deviennent les gestionnaires des espaces productifs, mais organisent aussi l'espace social, en imposant des rythmes de vie, des lieux de vie et des activités quotidiennes et des codes socioculturels nouveaux.

- *Déplacement des lieux de la gouvernance locale.* Le relatif dépeuplement des espaces ruraux investis par les agricultures d'entreprise, et leur polarisation croissante par des infrastructures sophistiquées, des aménagements agricoles d'envergure et des exploitations plus grandes, tendent à concentrer géographiquement les flux de produits et les lieux d'encadrement de l'agriculture. Cette concentration se joue au sein même des espaces ruraux, mais marque aussi un déplacement vers les villes des fonctions stratégiques et administratives : les entreprises agricoles localisent généralement leur siège social en ville. De

fait, les espaces ruraux deviennent plus perméables à des dynamiques qui, autrefois, les concernaient peu, se voyant imposer des modèles entrepreneuriaux, des modèles techniques et des dynamiques productives en lien étroit avec l'espace global, dont les villes moyennes sont des points nodaux fondamentaux. Les activités agricoles de ce type, plus intensives et plus homogènes, structurent des espaces locaux davantage connectés à l'espace global.

- *Évolution des villes moyennes les plus proches.* Le développement de ces formes d'agriculture a pour effet la création d'activités en amont ou en aval de la production agricole, et l'accueil des travailleurs et des populations migrantes. En Argentine comme au Brésil, le peu de population rurale encore dispersée dans les campagnes gagne les centres urbains, les nouvelles modalités productives accélérant un processus engagé (Gras, Bidaseca, 2010 ; Guardia, Tornarolli, 2009 ; Elias, 2006 ; Sili, 2005). Compte tenu du nouveau rapport à la terre, les revenus qui découlent de sa location peuvent être non négligeables. L'agriculture d'entreprise devient alors l'élément-clé de la « base économique », au sens des approches de l'économie résidentielle, des territoires de résidence de ces « rentiers familiaux » et participe à un endiguement du faible niveau de vie de certaines familles installées en ville. On serait donc dans ce cas en présence d'une « économie résidentielle inversée » où le transfert de revenus fonciers rentiers permettrait le développement des petites villes et bourgs ruraux¹². Par conséquent, pratiques sociales et systèmes de production sont encore plus connectés avec ces

agrovilles ou « villes de l'agro-négoce » (Elias, Pequeno, 2005).

- *Des espaces productifs qui intègrent bourgs et villes au sein de systèmes territorialisés.* Ces espaces reposent sur les effets d'entraînement de l'agriculture d'entreprise qui obtiennent des *commodities* ou des produits qualifiés dont le lien au terroir n'est pas déterminant. À leur côté, des espaces à fortes aménités où d'autres types d'agriculture plus ancrés dans la ruralité (agriculture familiale sur des « niches » de produits), se maintiendraient.

Par-delà ces modalités productives et spatiales, l'agriculture d'entreprise, dans ses formes renouvelées, semblerait être le vecteur d'un desserrement du lien direct entre ruralité et agriculture par la déconnexion entre agriculture, relation permanente à une superficie située et portée par la notion d'exploitation, et espace rural. En Argentine, et dans le cas en particulier des entreprises organisées en réseau, on voit s'exacerber des relations au rural inscrites dans un lien encore plus fort à l'urbain, encore plus distendues vis-à-vis de l'activité agricole. Qu'en est-il de la perception de l'espace rural pour des acteurs étrangers à la vie locale, étant donné qu'ils s'y trouvent au gré des étapes de l'activité productive, celle-ci étant gérée depuis le siège de leur société situé dans les grands centres urbains ?

Ces espaces productifs ne seraient-ils pas des espaces en archipel, des espaces disqualifiés car monotones dans leurs paysages et dans leurs fonctions socio-économiques, et désinvestis par la population locale ? Ou bien seraient-ils des espaces où s'invente une agriculture entrepreneuriale partie prenante de nouveaux modes productifs, étapes d'une chaîne globale de valeur qui articule ville et campagne dans un mouvement local-global dont elle s'alimente ? Dès lors, la pertinence des catégories spatiales communément mobilisées

12. Ces revenus locatifs peuvent stimuler des activités diversifiées comme l'achat (classique) de biens immobiliers, mais aussi la relance de l'élevage en vue d'une plus grande valorisation des grains.

pour interpréter les réalités agricoles et les systèmes agroalimentaires, telles que bassin de production, système productif local, cluster, etc., peut être mise en question par ces évolutions...

*

* *

L'expansion et la diversité croissante des formes d'agriculture d'entreprise en Amérique latine, au moins dans les pays du Bassin du Río de la Plata et dans les cerrados brésiliens, obligent à identifier les rouages et la portée, tant spatiale, organisationnelle que socio-économique, de configurations où la gestion toujours plus financiarisée et l'organisation en réseau modifient la gouvernance des systèmes agroalimentaires et des espaces de production. Au terme des éléments de réflexion avancés dans cet article, les questions à dépouiller sont encore nombreuses. Tout d'abord, si l'intégration des producteurs agricoles à une chaîne de valeur gouvernée par les Investissements Directs Étrangers et la normalisation sous l'emprise de la domination des acteurs de l'aval doit être considérée comme une première forme, classique, d'agriculture d'entreprise, il semblerait que l'agriculture d'entreprise en réseau déstabilise la nature de la domination qui est davantage le fait des acteurs de l'amont. Elle ne constituerait donc pas un simple approfondissement d'une tendance déjà identifiée, mais une configuration nouvelle, peut-être propre à certaines régions comme le cône sud, et certaines spéculations comme les céréales et oléagineux. Ensuite, il y a une montée

en puissance de normes entrepreneuriales (inputs, gestion, rentabilité, concurrence) et une financiarisation croissante du secteur. Les acteurs leaders de la production agricole en réseau doivent maîtriser un ensemble important d'informations, organiser la logistique et la communication entre les différentes parties prenantes au processus productif, souvent géographiquement éloignées. La vision traditionnelle de l'exploitant agricole, liée à son exploitation, est chahutée. Il en découle une question sur les modalités d'inscription spatiale de l'agriculture entrepreneuriale : en particulier, comment fait-elle système avec les configurations modernes de la ruralité autour d'une déconnexion relative entre agriculture et ruralité ? Enfin, il reste à comprendre la modification des rapports aux ressources (foncier, climat, capital, travail, information, etc.) et comment cette évolution participe de l'accélération temporelle et spatiale des phénomènes observés. Les dimensions multi-scalaires alimentent la tension territoire-réseau, faisant des agrovilles des nœuds spatiaux incontournables dans une relation modifiée à l'espace. Il reste également à resituer ces évolutions dans le contexte d'un monde où les tensions sur les marchés agroalimentaires de *commodities* sont probablement appelées à s'accroître et où des zones comme le cône sud ou le Brésil (mais aussi peut-être l'Europe centrale et certaines régions d'Afrique) présentent un avantage compétitif lié à leur capacité de mobilisation de nouvelles terres agricoles et d'incorporation d'innovations. ■

RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES

- Abramovay R. (1998-1992). *Paradigmas do capitalismo agrário em questão*. São Paulo/Campinas, Ed. Hucitec-Edunicamp, 275 p.
- Arbeletche P., Gutiérrez G. (2010). Crecimiento de la agricultura en Uruguay: exclusión social o integración económica en redes. Santa Fe, *Revista Pampa*, n° 6, p. 113-138.
- Banque mondiale (2008). *World Development Report 2008*, Washington.
- Barsky O., Gelman J. (2009-2001). *Historia del agro argentino. Desde la Conquista hasta fines del siglo xx*. Buenos Aires, Ed. Grijalbo-Mondadori, 579 p.
- Basualdo E., Khavisse M. (1993). *El nuevo poder terrateniente. Investigación sobre los nuevos y viejos propietarios de tierras de la Provincia de Buenos Aires*. Buenos Aires, Ed. Planeta.
- Baudry B., Dubrion B. (2009). *Analyses et transformations de la firme : une approche pluridisciplinaire*. Paris, La Découverte, coll. Recherche, 375 p.
- Berdégué J., Bebbington A., Escobal J., Favareto A., Fernández M.I., Ospina P., Ravnborg H.M., Aguirre F., Chiriboga M., Gómez I., Gómez L., Modrego F., Paulson S., Ramírez E., Schejtman A., Trivelli C. (2012). *Territorios en movimiento, dinámicas territoriales rurales en América Latina*. RIMIS, Documento de Trabajo, n° 110, http://www.rimisp.org/wp-content/files_mf/1366233526N1102012TerritoriosenMovimientoBerdegueBebbingtonEscobalFavaretoetal.pdf.
- Bernades J. A., Freire O. L. (dir.) (2005). *Geografias da soja – BR163: fronteiras em mutação*. Rio de Janeiro, Ed. Arquimedes, 175 p.
- Bisang R., Anlló G., Campi M. (2009). Cadenas de valor en la agroindustria, p. 217-276. In Kosacoff B., Mercado R. (dir.), *La Argentina ante la nueva internacionalización de la producción. Crisis y oportunidades*. Buenos Aires, CEPAL/PNUD, 300 p.
- Boucher F., Salas Casasola I. (2007). La cadena productiva de la fresa en México, el acceso de los productores al mercado, p. 33-50. In Berdégué J., Sanclemente (dir.), *La Fresa en Michoacán, los retos del mercado*, Gobierno de Michoacán, SEDAGRO, COEFREM, México.
- Bühler E. A. (2008). A influência da territorialidade sobre as práticas dos agricultores : uma análise da mobilidade produtiva dos rizicultores do Rio Grande do Sul. *Desenvolvimento em questão*, Unijui, n° 11, p. 69-98.
- Bühler E. A., Guibert M. (2013). *Cuando la tierra se vuelve un factor productivo más que patrimonial : lógicas económicas globales y relación con los espacios locales de productores empresariales (Argentina, Brasil)*, Communication LASA, Washington, mai-juin.
- Bühler E. A., Guibert M., Requier-Desjardins D. (à paraître). La participation des agricultures d'entreprise à la globalisation des espaces ruraux. Éclairages à partir de l'Argentine, du Brésil et de l'Uruguay, *Revue G.E.S. Géographie-Économie-Société*.
- Bühler E. A., Oliveira V. L. (2013). La localisation des entreprises agricoles dans l'ouest de l'État de Bahia au Brésil. *Études rurales*, n° 191, p. 91-113.
- Carneiro M. J., Maluf R., dir. (2003). *Para além da produção: multifuncionalidade e agricultura familiar*. Rio de Janeiro, Mauad, 230 p.
- Chayanov A. V (1966). *The theory of Peasant Economy*. Homewood, Illinois.
- Chonchol J. (1995). *Les systèmes agraires en Amérique latine – des agricultures préhispaniques à la modernisation conservatrice*. Paris, IHEAL, 366 p.
- Clasadonte L., Arbeletche P. (2010). *Empresas en red: otra agricultura se instala en América del Sur*. VI Congreso del CEISAL, Toulouse.
- Cloquell S. (2007). *El fin de la historia en el inicio de una nueva agricultura*. Homo Sapiens, Buenos Aires, 200 p.
- Colin J.-P. (2013). Marchés fonciers et concentration foncière, la configuration de la « tenure inversée » (*reverse tenancy*). *Les*

- Cahiers du Pôle foncier 3*, Montpellier, IRD/UMR Développement et Société, 29 p.
- Contini E., Gasques J. G., Alves E., Bastos E. T. (2010). Dinamismo da agricultura brasileira. *Revista de Política Agrícola*, Edição especial 150 anos do MAPA, Brasília, Julio, p. 42-67.
- Davis B., Winters P., Carletto G., Covarrubias K., Quinones E., Zezza A., Stamoulis K., Azzari C., Digiuosepe S. (2009). A cross-country comparison of rural income-generating activities. *World Development*, vol. 38-1, p. 48-63.
- Delgado G. C. (2012). *Do capital financeiro na agricultura à economia do agronegócio*. Porto Alegre, Ed. UFRGS, 144 p.
- Dethier J.-J., Effenberger A. (2011). *Agriculture and development: a brief review of the literature*. Policy research, Working Paper 5553.
- Elias D. (2003). *Globalização e agricultura*. São Paulo, Edusp, 480 p.
- Elias D. (2006). Agronegócio e desigualdades socioespaciais, p. 25-82. In Elias D., Pequeno R. (dir.), *Difusão do agronegócio e novas dinâmicas socioespaciais*, Fortaleza, Banco do Nordeste do Brasil, 483 p.
- Elias D., Pequeno R. (2005). *Espaço urbano no Brasil agrícola moderno e desigualdades socioespaciais*. São Paulo, Terra Livre, n° 25, p. 13-33.
- Eswaran M., Kotwall A. (1985). A theory of contractual structure in agriculture. *American Economic Review*, vol. 75, n° 3, p. 352-367.
- Frederico S. (2010). *O novo tempo do Cerrado – Expansão dos fronts agrícolas e controle do sistema de armazenamento dos grãos*. São Paulo, Ed. Annablume/Fapesp, 260 p.
- Gereffi G. (1999). International trade and industrial « upgrading » in the apparel commodity chain. *Journal of International Economics*, vol. 48, n° 1, p. 37-70.
- Gereffi G., Humphrey J., Sturgeon T. (2005). The Governance of global value chains. *Review of International Political Economy*, vol. 12, n° 1, p. 78-104.
- Giberti H. (1988). *Evolución y perspectivas del sector agropecuario argentino*. XX Congreso internacional de Economía Agraria / AAEEA, Buenos Aires.
- Gaignard R. (1979). *La Pampa argentina. Occupation du sol et mise en valeur*. Thèse d'État de l'Université de Bordeaux III, 1174 p.
- Gras C., Bidaseca K. (dir.) (2010). *El mundo chacarero en tiempos de cambio. Herencia, territorio e identidad en los pueblos sojeros*. Buenos Aires, Ed. Ciccus, 283 p.
- Gras C., Hernández (dir.) (2009). *La Argentina rural – de la agricultura familiar a los agronegocios*. Buenos Aires, Ed. Biblos Sociedad, 289 p.
- Grosso S., Bellini M. E., Qüesta L., Guibert M., Lauxman S., Rotondi F. (2010). Impactos de los « pools de siembra » en la estructura social agraria. Una aproximación a las transformaciones en los espacios centrales de la Provincia de Santa Fe – Argentina. Buenos Aires. *Estudios Regionales y Mercado del Trabajo*, n° 6, p. 115-138.
- Guardia L., Tornarolli L. (2009). Boom agrícola y persistencia de la pobreza rural en Argentina, p. 65-103. In Graziano da Silva J., Castañeda R., Gomez S. (dir.), *Boom agrícola y persistencia de la pobreza rural*, FAO, 348 p.
- Guibert M. (2013). Les formes associatives de production agricole en Argentine et en Uruguay : entre territoire et réseau ? *Études rurales*, n° 191, p. 77-90.
- Guibert M., Sili M., Arbeletche P., Piñeiro D., Grosso S. (2011). Les nouvelles formes d'agricultures entrepreneuriales en Argentine et en Uruguay. *Économies et Sociétés, Série « Systèmes agroalimentaires »*, n° 33, p. 1813-1831.
- Gutman G., Bisang R., Lavallero P., Campi M., Robert V. (2006). Les mutations agricoles et agroalimentaires argentines des années 1990 : libéralisation, changement technologique, firmes multinationales. *Région et Développement*, n° 23, p. 215-254.
- Haggblade S., Hazell P., Reardon T. (2010). The rural non-Farm economy, prospects for growth and poverty reduction. *World Development*, vol. 38, n° 10, p. 1414-1444.
- Heredia B., Palmeira M., Leite S. (2010). Sociedade e economia do agronegócio no Brasil. *Revista Brasileira de Ciências Sociais*, n° 74, p. 159-196.

- Hernández V. (2008). El fenómeno económico del boom de la soja y el empresariado innovador. *Desarrollo económico*, vol. 47, n° 187, p. 331-365.
- Lipton M. (2006). Can small farmers survive, prosper, or be the key channel to cut mass poverty? *The Electronic Journal of Agricultural and Development Economics*, FAO, vol. 3, n° 1, p. 58-85.
- Monbeig P. (1984). *Pioneiros e fazendeiros de São Paulo*. São Paulo, Hucitec/Polis, 392 p.
- Muzlera J. (2013). *La modernidad tardía en el agro pampeano. Sujetos agrários y estructura productiva*. Bernal, UNQ, 232 p.
- Navarro Z. (2010). A agricultura familiar no Brasil : entre a política e as transformações da vida econômica. In Gasques J. G., Vieira F. J. E., Navarro Z., *A agricultura brasileira : desempenho recente, desafios e perspectivas*. Brasília, IPEA, p. 185-209.
- Pierri J. (2013). *Análisis crítico del concepto de agronegocios en la producción de granos*. VIII Jornadas PIEA, Buenos Aires.
- Posada M., Martínez de Ibarreta M. (1998). Capital financiero y producción agrícola: los « pools » de siembra en la región pampeana. Buenos Aires, *Realidad Económica*, n° 153, p. 112-135.
- Reardon T., Timmer C. P. (2007). Transformation of markets for agricultural output in developing countries since 1950. How have things changed? *Handbook of agricultural economics*, Amsterdam, Elsevier, vol. 3, n° 55, p. 2808-2827.
- Reboratti C. (2005). Efectos sociales de los cambios en la agricultura. *Ciencia Hoy*, vol. 15, n° 87, p. 52-61.
- Rigg J. (2006). Land farming, livelihoods and poverty: rethinking the links in the rural south, *World Development*, vol. 34, n° 1, p. 180-202.
- Schneider S. (2003). *A pluriatividade na agricultura familiar*. Porto Alegre, UFRGS, Série Estudos Rurais, 254 p.
- Sili M. (2005). *La Argentina rural. De la crisis de la modernización agraria a la construcción de un nuevo modelo de desarrollo territorial rural*. Buenos Aires, Ed. INTA, 120 p.
- Timmer C. P. (2009). Do supermarkets change the food policy agenda? *World Development*, vol. 37, n° 11, p. 1812-1819.
- Tonneau J.-P., Sabourin E. (dir.) (2007). *Agricultura familiar – Interação entre políticas públicas e dinâmicas locais*. Porto Alegre, Ed. UFRGS, 321 p.
- Villela F., Senesi S., Dulce E., Dan Martin R., Daziano M. (2010). *El sistema de agronegocios de la soja en Argentina, su cadena y prospectiva al 2020*. Buenos Aires, Ed. UBA, 352 p.