



**Norois**

Environnement, aménagement, société

197 | 2005/4

Varia

---

## Une Argentine « discrète »... : repérage de nouvelles territorialités en région pampéenne à partir de parcours d'entrepreneurs issus de l'agriculture familiale. Le cas du district de Saavedra (Pigüé)

Christophe Albaladejo

---



### Édition électronique

URL : <http://journals.openedition.org/norois/271>

DOI : 10.4000/norois.271

ISBN : 978-2-7535-1545-1

ISSN : 1760-8546

### Éditeur

Presses universitaires de Rennes

### Édition imprimée

Date de publication : 1 décembre 2005

Pagination : 7-22

ISBN : 978-2-7535-0238-3

ISSN : 0029-182X

### Référence électronique

Christophe Albaladejo, « Une Argentine « discrète »... : repérage de nouvelles territorialités en région pampéenne à partir de parcours d'entrepreneurs issus de l'agriculture familiale. Le cas du district de Saavedra (Pigüé) », *Norois* [En ligne], 197 | 2005/4, mis en ligne le 15 décembre 2008, consulté le 01 mai 2019. URL : <http://journals.openedition.org/norois/271> ; DOI : 10.4000/norois.271

---

Ce document a été généré automatiquement le 1 mai 2019.

© Tous droits réservés

---

# *Une Argentine « discrète »... : repérage de nouvelles territorialités en région pampéenne à partir de parcours d'entrepreneurs issus de l'agriculture familiale. Le cas du district de Saavedra (Pigüé)*

Christophe Albaladejo

---

## NOTE DE L'ÉDITEUR

Cet article a été reçu le 10 septembre 2004 et définitivement accepté le 24 juin 2005.

- 1 La région pampéenne (fig. 1a) est souvent vue dans l'imaginaire européen comme une immense plaine constituée exclusivement de grandes propriétés d'élevage bovin viande extensif de l'aristocratie agraire vivant à Buenos Aires, coexistant avec de grosses exploitations de culture de céréales et protéo-oléagineux. R. Gaignard dans sa thèse d'État sur la région pampéenne (1979) montrait, il y a 30 ans, que si cette image n'était pas sans fondement, elle était cependant fautive car l'espace rural pampéen comprenait un important secteur qu'il dénommait de « paysans » ou encore « d'agriculteurs familiaux » ayant une place et un rôle essentiel dans le fonctionnement de ces espaces ruraux pampéens. Nous nous proposons, à travers une présentation des statistiques et données globales du secteur, puis une analyse en profondeur des innovations conduites par trois familles « paysannes » d'une région de colonies agricoles de la province de Buenos Aires (district de Saavedra), de nous interroger sur l'évolution de la place et du rôle de ces familles paysannes dans les espaces ruraux pampéens.

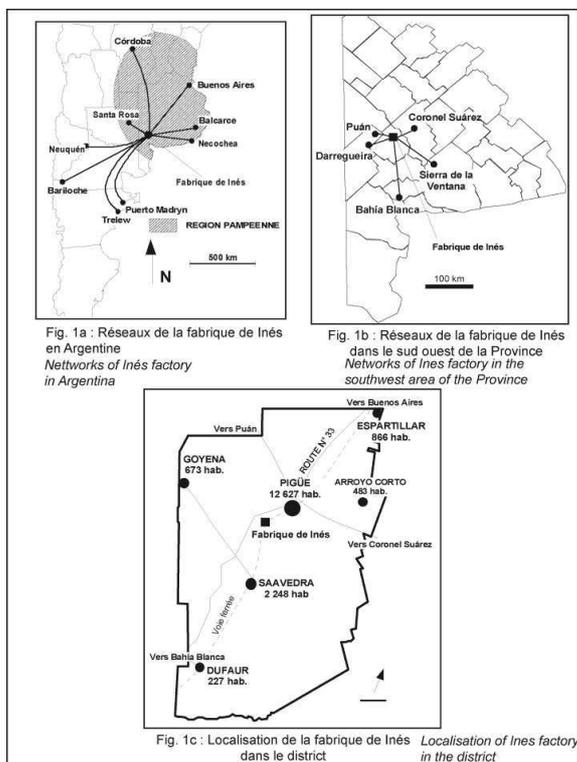


Figure 1 : Localisation de la fabrique de Inés et de ses principaux réseaux hors district  
Localisation of Inés factory and of its main networks outside the district

## La crise des exploitations familiales pampéennes. Depuis les années 1930 : pas d'agriculture pampéenne sans « paysans »...

- 2 Ces petites et moyennes exploitations basées essentiellement sur le travail de l'exploitant, de son épouse et d'un ou deux enfants, peuvent employer des saisonniers, voire un ouvrier agricole permanent pour les plus grandes. Elles ont été assimilées à la strate des exploitations de moins de 1 000 ha par R. Gaignard (1979) et représentaient en 1969 94,3 % des 104 648 exploitations de la province de Buenos Aires et plus de la moitié de la SAU de la province.
- 3 Au sein de cette catégorie, les plus petites exploitations ne pèsent pas lourd dans l'usage du sol. En effet les minifundia (exploitations moins de 25 ha ne pouvant générer un revenu suffisant pour l'entretien de la famille) de la province de Buenos Aires, bien que représentant près de 30 000 exploitants en 1969 soit 28,5 % du total des exploitants, n'utilisaient que 1 % de la surface... Mais les recherches de Romain Gaignard identifiaient surtout deux catégories particulièrement dynamiques et constituant le socle d'une moyenne et grande bourgeoisie rurale en pleine émergence dans les années 1970. L'une de ces catégories est justement formée par des « paysans » appartenant à la couche des 100 000 exploitations pampéennes (40 000 dans la seule province de Buenos Aires) comprises entre 100 et 1 000 hectares, qui représentaient 40 % des exploitations et cultivaient 40 % de la SAU. En particulier la couche des exploitants de 500 à 1 000 hectares, en croissance continue (alors que la couche de ceux exploitant 100 à 500 hectares subissait un lent déclin depuis les années 1930) se rêvait dans le mode de vie de

l'aristocratie agraire et confondait ses intérêts avec ceux de la catégorie immédiatement supérieure. Cette dernière, assimilée par R. Gagnard à la couche des exploitations entre 1 000 et 5 000 hectares, était constituée par 12 000 exploitants administrant 13 millions d'hectares dans toute la région pampéenne (soit 5 396 exploitants et 10 millions d'hectares dans la seule province de Buenos Aires). C'est dans cette catégorie que se trouvaient les 1 000 adhérents des CREA<sup>1</sup> de la province, autrement dit les grands exploitants les plus dynamiques et productivistes. Les exploitants de plus de 5 000 ha n'étaient pas nombreux (1 200 personnes dans toute la région pampéenne, 456 dans la province de Buenos Aires), mais ils géraient plus de 3,8 millions d'hectares dans la province de Buenos Aires et étaient la base sociale de la puissante Société Rurale Argentine.

- 4 Romain Gagnard en tirait des conclusions sur l'importance du « paysannat » pampéen. D'une part, il constatait une certaine « cristallisation » de la structure agraire depuis 1930 du fait de l'arrêt du processus de formation de colonies agricoles dans la région pampéenne. Il y avait notamment maintient du grand domaine sur près de la moitié du territoire pampéen et une stabilisation du *minifundium* (moins de 25 hectares). Par contre les strates moyennes des exploitations de 500 à 1 000 hectares et des exploitations de 1 000 à 2 500 hectares se renforçaient pour constituer une petite et moyenne, voire parfois une grande, bourgeoisie rurale. Les exploitations petites et moyennes (dites « familiales ») étaient cependant les plus intensives par unité de surface. Avec 40 % de la surface elles produisaient plus de 48 % de la valeur ajoutée pampéenne. Cette différence avec la grande exploitation (1 000 à 5 000 ha) et le grand domaine (plus de 5 000 ha) était selon R. Gagnard en voie d'atténuation car de plus en plus les paysans eux-mêmes étaient conduits à réaliser, avec leur propre matériel, les travaux agricoles chez les grands exploitants sous la forme de contrats annuels précaires. C'est en effet une réponse de cette paysannerie face à l'impossibilité d'accéder à plus de terre et à la dégradation de la relation du prix des intrants et du coût de la vie par rapport aux prix des produits agricoles. Selon cet auteur, la grande propriété, la très grande même, avait donc besoin de la petite propriété non seulement parce qu'elle la justifiait idéologiquement, mais surtout parce qu'elle lui assurait une réserve d'équipements et de personnels compétents avec une politique minimale d'investissement.
- 5 Qu'en est-il 30 ans plus tard ? La publication des résultats du dernier recensement de l'agriculture (2002, les précédents ayant été réalisés en 1988 et 1969) font craindre une disparition de ce secteur d'exploitants paysans : 21 % des exploitations argentines ont disparu entre 1988 et 2002 et plus encore 29 % ont disparu dans la région pampéenne. Ce sont les plus petites unités de moins de 500 ha qui ont été les plus touchées (tableau 1). C'est en particulier le cas des exploitations de moins de 25 hectares qui ne sont plus que 6 524 (soit 12,8 % des 51 107 exploitants recensés). Mais également près du tiers des exploitations entre 100 et 500 hectares, soit environ 10 000 unités, disparaissent entre 1969 et 2002. La taille moyenne des exploitations s'est élevée de 1988 à 2002 de 400 ha à 533 ha. Si on prend la période 1969 (date du dernier recensement analysé par R. Gagnard) et 2002, ce sont 53 541 exploitations qui ont disparu dans la province de Buenos Aires, soit 51 % du total des exploitations (toutes dans la strate des moins de 1 000 ha car celle des exploitations de plus de 1 000 ha a au contraire augmenté de 8,5 % le nombre de ses unités au cours de la même période). Par ailleurs le maintien d'un peso fort, à parité avec le dollar, a renchéri l'entretien du niveau de vie des familles des exploitants ruraux pampéens et la plupart des exploitants familiaux non seulement ont dû modifier leur

mode de vie (vente de la maison en ville, lieux de vacances plus modestes, etc.), mais également un nombre important d'entre eux se sont endettés pour tenter vainement de maintenir leur standard de vie, et certains ont dû vendre une partie de leurs terres voire leur exploitation pour payer leurs dettes (Tulet *et al.*, 2001 ; Balsa, 2004).

- 6 Pour O. Barsky et J. Gelman (2001), ce processus de concentration de l'exploitation de la terre qui a eu lieu dans les années 1990 est la manifestation d'un processus de modernisation de l'agriculture pampéenne observable depuis les années 1970 et avait été provisoirement suspendu par l'incertitude économique des années 1985 à 1990. Selon ces auteurs une utilisation plus intense du capital et des exigences à chaque fois plus contraignantes en matière de gestion des exploitations a conduit à une élimination des unités productives les moins rentables (*op. cit.*, p. 395). Pour d'autres auteurs au contraire (Giberti, 2005 ; Giarracca et Levy, 2004), cette disparition d'exploitations est le résultat d'une politique de « modernisation conservatrice » qui a été mise en place dans de nombreux pays d'Amérique Latine dès les années 1970 et s'est renforcée dans les années 1990 en Argentine. H. C. E. Giberti (2005) parle ainsi « d'un exode pathologique », provoqué par l'absence d'une véritable politique agricole en direction des « exploitations familiales moyennes qui remplissent un rôle tant économique que social, tant rural qu'urbain. Elles ont créé la classe moyenne agraire [...] qui a été la base des petites villes de l'intérieur et qui est toujours leur base économique car ces exploitants achètent et vendent dans les commerces locaux, et y dépensent la majeure partie de leurs revenus ». Plusieurs auteurs ont montré en effet l'ampleur du phénomène de dépérissement des « villages » et petites villes de moins de 3 000 habitants dans l'Argentine rurale et en particulier dans la région pampéenne (Sili, 1996 ; Benítez, 1998) du fait de la disparition de l'exploitation agricole familiale.

		Nombre d'exploitations	Superficie exploitée (hectares)
Exploitations de moins de 500 ha	1988	329 801	28 927 755
	2002	246 947	23 212 208
	<i>Variation</i>	-25 %	-20 %
Exploitations de 500 à 2 500 ha	1988	36 397	39 100 780
	2002	38 062	41 751 127
	<i>Variation</i>	+5 %	+7 %
Exploitations de 2 500 à 10 000 ha	1988	9 297	45 974 663
	2002	9 629	47 034 473
	<i>Variation</i>	+4 %	+2 %
Exploitations de plus de 10 000 ha	1988	2 862	63 434 200
	2002	2 787	62 810 758
	<i>Variation</i>	-3 %	-1 %

Tableau 1 : Évolution de la structure agraire de la Province de Buenos Aires entre les recensements de l'agriculture de 1988 et de 2002

- 7 Evolution of the agrarian structure of the Buenos Aires Province between 1988 and 2002 agricultural census
- 8 On retrouve ainsi de fait un ancien débat, en particulier latinoaméricain, sur la persistance fonctionnelle versus l'inexorable disparition/prolétarianisation du paysan au fur et à mesure de l'avancée de la modernisation capitaliste (voir les travaux suivants pour situer ces débats : Giarracca, 1990 ; Godelier, 1991 ; Hermitte et Bartolomé, 1977 ; Bartolomé, 1975 ; Barsky, 1992). Il faut cependant introduire une nuance dans le cas de l'agriculture familiale pampéenne car R. Gaignard (1979) a été un des seuls auteurs à employer le terme de « paysan », et les sociologues argentins font plutôt rentrer les

exploitants familiaux pampéens dans la catégorie des « *farmers* » ou plus précisément des « colons », producteurs agricoles d'origine européenne qui se situeraient entre les paysans et les *farmers*. Ce sont des exploitants familiaux qui peuvent investir des excédents dans la production et qui recourent occasionnellement ou non à un apport en main-d'œuvre salariée (voir le travail à présent classique de E. P. Archetti et K. A. Stölen (1975), à propos des « colons » de la province de Santa Fe). Quelle que soit la terminologie employée pour désigner cette catégorie d'exploitants, les auteurs ont montré son importance numérique et fonctionnelle dans les espaces ruraux pampéens et les récentes statistiques conduisent à s'interroger sur la pérennité de ce rôle. Comment les exploitants familiaux pampéens qui ont réussi à rester en activité ont-ils réinventé leur place dans l'économie et le territoire local ? Mettent-ils en œuvre uniquement des formes de survie ou de résistance ou bien développent-ils des activités capables d'une projection dans l'avenir et d'un effet d'entraînement sur le territoire ?

- 9 Pour analyser ces questions, nous nous proposons ici de compléter le regard statistique par une analyse en profondeur de quelques « cas exemplaires » (*telling cases* au sens de J. C. Mitchell [1983]) d'exploitations de petite taille (nous les avons choisies parmi celles de moins de 500 ha, autrement dit celles qui sont numériquement en régression depuis au moins 30 ans) qui ont réussi à développer de nouvelles activités et créer des emplois en pleine période de « crise » (années 1990). Il ne s'agit pas de démontrer que tout est question de « bonne volonté » ou d'esprit de débrouillardise pour les exploitants familiaux, mais de comprendre comment émerge un nouveau champ des possibles pour ces exploitations, dans un contexte socio-économique défavorable. Nous avons choisi pour cela l'une des régions les plus typiques des zones de « colonies » de la région pampéenne : le Sud-Ouest de la province de Buenos Aires (fig. 1c), et plus particulièrement le district de Saavedra au sein duquel la colonie d'Aveyronnais de Pigüé a été fortement étudiée par les géographes et sociologues français (Andreu *et al.*, 1977 ; Andreu *et al.*, 1993 ; Tulet *et al.*, 2001). Cette recherche s'inscrit dans le projet de la Géographie sociale et s'inspirant des méthodes de la micro-sociologie et de la sociologie de l'innovation, elle porte sur l'analyse des modes d'insertion territoriale des initiatives des petites exploitations familiales. Nous y avons réalisé à plusieurs reprises (en 1996, 1999 et 2005) des entretiens à quinze exploitants agricoles, aux agents de développement (privés, de l'INTA, de la coopérative et de la municipalité), aux responsables et enseignants du lycée agricole et aux commerçants d'intrants agricoles. Cet article est principalement basé sur l'analyse de trois entretiens réalisés en 1999 qui rendent le mieux compte de mes conclusions sur l'étude des trajectoires d'adaptation au contexte de ces 20 dernières années.

## Des parcours exemplaires d'entrepreneurs ruraux issus de l'agriculture familiale à Saavedra

- 10 Le district de Saavedra (350 000 ha, fig. 1c) est situé dans une zone climatique de transition entre la pampa humide et la pampa sèche qui, avec des précipitations irrégulières de 680 mm par an en moyenne, ne permet guère que de faire du blé (76 441 ha en 2002) en combinaison avec de l'élevage bovin-viande (182 000 têtes en 2002), les ovins dont nous parlait R. Gaignard dans sa thèse (*op. cit.*) ayant perdu leur place depuis l'introduction des prairies artificielles (31 000 têtes). Nous sommes en pleine zone de « colonies » agricoles peuplées à la fin du siècle dernier dans le cas de Saavedra par des

Aveyronnais (Pigüé), des Italiens et des Allemands de la Volga (Arroyo Corto) et d'autres nationalités. Ici l'importance de « l'exploitation paysanne » (au sens de R. Gaignard en particulier des exploitations de 100 à 1 000 ha) y est encore plus imposante qu'ailleurs. Quatre exploitations sur cinq ne dépassaient pas 250 ha en 1988. Mais le tableau 2 montre que le processus de concentration y a été tout aussi fort qu'ailleurs, même si l'exploitation familiale reste dominante. Les années 1990 ont été particulièrement dures pour ces petits exploitants, qui se sont très fortement endettés pour faire face aux dépenses d'intrants et tenter de maintenir le niveau de vie de leurs familles, et ceci à des taux financiers prohibitifs (25 à 35 % les années où l'inflation ne dépassait pas 2 % par an). Ces dettes ont conduit un petit nombre d'entre eux à revendre une partie de leurs terres, voire à faire faillite.

Taille des exploitations	Recensement de 1988		Recensement de 2002		Variation en % entre 1988 et 2002
	Nombre d'exploitations	%	Nombre d'exploitations	%	
25 à 100 ha	100	15	66	12	-34
100 à 1 000 ha	498	74,6	400	72,6	-19,7
1 000 à 5 000 ha	69	10,3	81	14,7	+17,4
Plus de 5 000 ha	1	0,1	4	0,7	+400
Total	668	100	551	100	-17,5

Tableau 2 : Évolution de la structure agraire du district de Saavedra  
Evolution of the agrarian structure of Saavedra district

- 11 Malgré un contexte très défavorable pour l'agriculture familiale dans les années 1990, j'ai pu rencontrer en 1999 de nombreux cas de familles rurales modestes qui ont réussi à développer leurs activités en lien avec l'exploitation, et sans pour autant s'employer comme entrepreneur de travaux agricoles dans les exploitations les plus grandes (comme cela a été historiquement le cas depuis au moins 30 ans). Les trois cas que je vais présenter seraient rentrés dans la catégorie des « non viables » des typologies des agences officielles de développement parce que leurs superficies et leur capital sont bien en dessous de ceux que les « experts » estiment nécessaires pour vivre de son exploitation. Ils font partie en tout cas d'une « Argentine discrète », que l'on commente peu ou pas dans les journaux ou la littérature spécialisée, que l'on ne montre pas aux visiteurs experts étrangers... Ils sont dans les « parties arrières » des territoires du développement rural pour reprendre un concept de A. Giddens (1987). Toutefois nous avons à faire à trois cas très différents de succès dans une dynamique de développement qui nous permettront non pas de les idéaliser ou de généraliser, mais justement de vaincre les préjugés d'autres généralisations, qui les condamnent, faites par les experts agronomes et économistes et, ainsi, de mieux comprendre le potentiel de réponse des exploitations familiales à la crise. Nous allons notamment essayer de décrire la territorialité de ces expériences, et donc leur caractère situé dans le temps et dans l'espace physique et social, en analysant leur intégration sociale (réciprocité avec des acteurs et des objets dans des contextes de co-présence), que A. Giddens (*op. cit.*) différencie de l'intégration systémique (relations avec les acteurs et des objets distants dans le temps ou dans l'espace). Le concept d'intégration sociale est ici le moyen pour nous de dépasser les notions de « contexte local » ou de « localité ». Résister et se développer dans un contexte structurel adverse, c'est réussir à échapper à une forme défavorable d'intégration dans un système social. Cet « échappement » ne peut être décrit et compris, dans sa contingence et son inventivité, qu'en étudiant finement l'intégration

sociale que les acteurs ont été capables de mettre en place à travers leurs pratiques routinières et leurs actions singulières et qui leur permet une intégration systémique différente. Nous proposons dans cet article d'analyser des matériaux pré-réflexifs sur leurs trajectoires obtenus par de longs entretiens réalisés en 1999, quatre à huit heures chacun en plusieurs visites pour certains, auprès des intéressés (Inés, Héctor et Silvia). Ils sont pré-réflexifs car ils n'ont pas donné lieu à une phase d'analyse ultérieure avec les intéressés au cours d'une restitution., C'est pourquoi les matériaux traités avec la méthode d'analyse structurale du discours (Demazière et Dubar, 1997), couvrent partiellement ce que A. Giddens (1987) appelle la conscience réflexive, car les acteurs enquêtés ont une théorie personnelle sur leurs trajectoires et la conscience pratique, car un long entretien d'explicitation du faire, réalisé sur les lieux de travail, permet d'accéder à une description des pratiques quotidiennes.

## Une valorisation de « l'endogène »

- 12 En 1978, face à la détérioration des prix des produits dits « traditionnels » en Argentine (céréales et viande bovine), Héctor, qui se définit lui-même comme un « agriculteur-éleveur » avec son exploitation de 200 ha en propriété, achète 20 vaches laitières. Quelques mois plus tard sa femme Inés, commence à transformer le lait de la ferme en confiture de lait (*dulce de leche*<sup>2</sup>) en faisant bouillir trois marmites dans sa cuisine. Ses premiers pots, mis en vente dans une boulangerie locale, ont été vendus très facilement. Encouragée par ce succès, Inés installe un chaudron d'une capacité de production de 40 kg de confiture de lait par jour. L'an suivant, elle achète un autre chaudron de 80 à 100 kg de capacité de production et une chaudière verticale qui a obligé Inés à sortir tout cet équipement de la cuisine familiale et construire un local adapté à côté de la maison. Inés décide alors de créer sa propre marque commerciale : « *El dulce San Roque* ». En 1993, ils achètent deux chaudrons d'une capacité de 600 kg de confiture, et une chaudière horizontale occupant 30 mètres carrés. En 1999, alors qu'Inés fête ses 59 ans, son atelier transformait journalièrement 1 500 litres de lait (soit 25 tonnes de confiture de lait par mois). Cela occupait trois employés à temps plein en plus du travail d'Inés. Cette dernière disposait en 1999 de trois marques commerciales, produisait de la crème et était en train de construire une fromagerie pour absorber plus de lait. En 2005 cette fromagerie était en fonctionnement, et c'est son fils qui a répondu à nos questions car il avait repris la conduite de l'entreprise. Le mari de Inés a vendu toutes ses vaches laitières en 1988 soit dix ans après avoir commencé à produire du lait, il en avait alors 40. Depuis 1980, Inés achète le lait à des exploitations voisines. Ce qui au départ n'était que l'activité d'une maman dans sa cuisine a donc fini par être l'activité principale de toute la famille et a même créé des emplois stables pour les enfants... En 2005 l'exploitation se réduit à 127 ha après le partage de l'héritage du beau-père d'Inés, desquels 50 ha sont loués au producteur laitier qui les approvisionne.
- 13 Hugo, 54 ans, a une exploitation de 170 ha de SAU reçue en héritage en 1997. Avant cela il exploitait les 300 ha de son père et louait quelques hectares de plus. Il n'élève plus de moutons depuis 1987. En échange, il avait mis 300 bovins à l'embouche ce qui lui permettait de vendre entre 20 et 25 animaux par mois dans les années d'inflation. Comme son exploitation était petite, il a décidé de s'intensifier en passant à la production laitière en 1992. La première année a « été spectaculaire, quel investissement ! » Mais ensuite il s'est écoulé 18 mois sans que les laiteries auxquelles il livrait, elles-mêmes en difficulté

financière, ne lui donnent un centime. Les problèmes de solvabilité des acheteurs dans les années 1990 ont été mentionnés par tous nos interlocuteurs : « les laiteries changeaient de propriétaires ou faisaient faillite et on ne retrouvait jamais notre argent ». C'est ce qui pousse Hugo en 1993, Hugo à monter une charcuterie. Il vend ainsi directement sa production au consommateur dans la zone proche, principalement dans les districts de Saavedra et de Puán. Au bout d'un an il a décidé d'échanger ses vaches laitières contre les vaches Aberdeen Angus d'un voisin (deux vaches Angus contre une vache laitière), afin de se lancer dans l'élevage bovin naisseur et il a vendu sa machine à traire. Aujourd'hui il élève 50 veaux par an et les engraisse. Il élève aussi entre douze et quinze truies ce qui lui permet d'abattre chaque semaine de l'ordre de cinq cochons. Enfin il a installé une épicerie dans le village de Goyena (fig. 1c), un village situé à 40 km de Pigüé, créant ainsi un emploi à plein temps pour son épouse. Il a dû embaucher un employé pour s'occuper de l'élevage bovin et des cultures. À la charcuterie, il a embauché pour l'aider une dame du village et son cousin de 50 ans qui s'est retrouvé sans travail à la suite de la mise en faillite de sa propre exploitation. Hugo vient de faire installer une chambre froide et il pense offrir un emploi à son gendre, qui pour l'instant effectue des « petits boulots » dans les exploitations des autres. En 1999 Hugo pouvait déclarer qu'il « lui manque de la main-d'œuvre ».

- 14 Ces projets partent d'un objectif familial. Pour Inés il s'agissait de conquérir son indépendance économique vis-à-vis du beau-père étant donné qu'initialement son mari n'était que l'employé de celui-ci. Il s'agissait également pour elle de générer des revenus suffisants pour pouvoir envoyer ses enfants étudier. Mais ce projet a débouché sur un projet propre de réalisation personnelle. Elle déclare : « je pense que j'ai découvert une vocation dont je n'aurais même pas eu idée sinon. » Chaque nouveauté dans la fabrique est un événement personnel. « La première vente de 25 kg a été historique... Dire que maintenant dans une journée partent 100 caisses. » « Je me sentais comme Don Quichote, mais il y avait un idéal. [Tout s'est bien passé] grâce à Dieu, à ma foi et ce n'est pas à tout le monde qu'arrive ce qui m'est arrivé. » Cette fabrique se confond avec l'histoire de la famille. Le fils cadet, né en 1979, est surnommé « *el hijo del dulce* »...
- 15 Ces projets ne sont pas entièrement nouveaux dans les histoires familiales, certaines expériences antérieures les ont préparés. Le père de Héctor, immigrant français en Argentine, avait autrefois une fromagerie en Aveyron. Le père de Inés était agriculteur et entrepreneur de travaux agricoles, mais aussi un mécanicien célèbre qui savait tout faire marcher, des moissonneuses aux voitures. À Puán où elle habitait enfant, Inés a connu la ferme des Boc « où ils ont toujours fait de la confiture de lait » et chez qui son père l'emmenait quand il allait réparer les machines. Lorsque les Boc se sont lancés dans la production de yaourts, Inés leur a racheté la chaudière d'occasion.
- 16 Pour Hugo la charcuterie a été la façon de sauver son exploitation de la faillite, de trouver un emploi pour sa femme et sans doute bientôt pour son gendre. Elle lui a permis de ne pas quitter le village de Goyena pour retourner à la maison de campagne qu'il avait abandonnée au moment d'envoyer les enfants à l'école secondaire du village. Aujourd'hui la fille est institutrice à Goyena, et le fils est en train de préparer ses examens de comptable à l'Université de La Plata, capitale de la province. Cela lui aurait fait beaucoup de peine, déclare Hugo, de devoir vendre l'exploitation qu'il avait reçue de son père. Il est fier de sa marque « *La María* », en l'honneur de sa mère et enregistrée à Buenos Aires. Il est aussi très fier de produire de la *sobrasada*, une sorte de saucisse piquante à tartiner qui

ne se connaît qu'en Espagne, spécialement à Majorque d'où sont venus ses grands-parents et que des clients viennent chercher chez lui de toute la province.

- 17 Le cas de Silvia, 37 ans, est différent. Elle est la fille d'un producteur agricole de 300 hectares qui a fait faillite en 1992. Ce qui est resté de la propriété familiale n'est qu'une maison proche de Pigüé (fig. 1c) et un hectare de terre que son père avait eu le temps de mettre à son nom. Lorsque le mari de Silvia a été licencié de l'entreprise de meunerie Cañuelas en 1995, ils ont décidé de s'installer dans cette maison héritée. Tandis que son mari réalise des travaux divers dans les exploitations de la région, Silvia élève une basse-cour. En 1999 elle avait dix truies dont elle vend les porcelets, un verrat et 50 poules pondeuses. Elle élevait également en permanence 200 poulets à rôtir à partir des poussins qu'elle achète dans un commerce local. En 2005 elle avait réussi son projet d'élever aussi des lapins pour produire un plat cuisiné (*conejos al escabeche*) qu'elle commercialise sous forme de conserves en pots de verre.
- 18 Silvia nous a déclaré : « C'était mon idée à moi, aucun technicien n'est venu me la suggérer. [...] Cette ferme était tout ce qui me reste de papa après qu'il n'ait plus pu payer ses dettes et son rêve était de venir habiter ici. » Il était devenu nécessaire de compléter les revenus de la famille quand son mari a perdu son emploi à la meunerie : « Si tu veux travailler dehors, tu ne trouves pas d'emploi. Avec ça au moins je n'ai pas à payer une nounou à mes enfants [Silvia a deux enfants qui avaient dix et cinq ans en 1999]. » Ils ne louent pas de terres. Son mari sème un demi-hectare de pâtures pour les cochons. C'est lui qui a construit les parcs pour les truies et qui a installé une clôture pour les poules et les poulets afin de protéger un morceau de terrain destiné à devenir un potager pour les besoins de la famille.
- 19 Mais ce projet est avant tout celui d'un groupe. Cinq mères de familles se sont connues au cours d'une réunion organisée par la Municipalité sur la conduite d'une basse-cour. « Seule on ne peut rien faire. Être en groupe ouvre les portes [...] on s'entraide beaucoup ». Par ailleurs c'est une façon de fournir les clients de façon plus régulière et certaine : « Pour être sur le marché c'est essentiel, tu ne peux pas être compétitif avec seulement 200 poulets. Tu peux avoir un problème mais avec le groupe tu peux continuer à fournir [...] Une fois que tu es dans le marché il faut tenir ses promesses. » Ils se réunissent une fois par semaine, chaque samedi, à tour de rôle dans leurs maisons respectives. Ils veulent créer une petite coopérative entre les cinq familles afin de pouvoir vendre sous la même marque. Comme Inés, ce projet est basé sur la réalisation de soi en tant que personne de la part de Silvia et des autres mères de famille, et pas seulement sur la recherche d'une alternative économique.

## Des entreprises qui assument une dimension « familiale »

- 20 Bien qu'Inés a finalement créé deux emplois de salariés et un peu de travail pour une vétérinaire, l'entreprise reste fondamentalement familiale. Inés a quatre enfants, dont elle emploie le cadet (César) et l'aîné (Marcelo, 35 ans, marié avec une institutrice, un enfant). Les deux autres enfants étudiaient encore en 1999 (ingénierie chimique à Bahía Blanca et ingénierie électronique à Buenos Aires). C'est en 1993 que Marcelo préfère démissionner de son poste d'employé de banque à Pigüé pour travailler avec sa mère, au moment de l'incorporation de la nouvelle chaudière. César, le « fils de la confiture de

lait », ne s'est jamais passionné pour les études et la vie en ville ne lui plaît pas. Actuellement il réalise les livraisons de lait, mais la fabrique ne lui plaît pas non plus. Cela n'empêche pas sa mère de faire des projets pour lui : « Je crois qu'il fera du bon travail dans la vente du produit, il aime se balader en voiture... »

- 21 Le premier chaudron ne disposait pas de serpentín de refroidissement c'est pourquoi Inés agitait une clochette dès que la cuisson était terminée pour appeler à la rescousse toute la famille pour refroidir la confiture. C'est ainsi pour bien d'autres choses. Cette possibilité de recours à une main-d'œuvre mobilisable en permanence propre aux organisations familiales n'est pas un détail pour un projet innovant. Mais entreprise familiale ne rime pas pour elle avec confusion des comptes et mise en commun des ressources, sa vision de la famille est plus sociétaire que communautaire pour reprendre les concepts de Tönnies (Dubar, 2000). « En tant qu'entreprise familiale nous devons séparer ce qui est de l'ordre du sentiment et ce qui est les affaires. [...] En famille, les comptes doivent encore être plus clairs qu'avec n'importe qui », autant pour les salaires, les retraits en espèces que fait le fils, etc. qui font l'objet d'une négociation et d'enregistrements écrits.
- 22 En plus d'employer son cousin à la charcuterie et son épouse à l'épicerie, Hugo demande un coup de main régulier à sa fille, de 31 ans, dans les moments libres que lui laisse son emploi d'institutrice. Par ailleurs l'intention est de générer un emploi pour le gendre. « Si ma fille et mon gendre travaillent dans la charcuterie, nous pourrons nous relayer pour laisser l'épicerie ouverte les dimanches et nous prendre quelques jours de vacances. » L'entreprise ne laisse pas en dehors le fils qui termine ses études de comptables à La Plata : « Il me tient tous les papiers et me donne des conseils. Nous faisons tout en famille. »
- 23 Silvia reconnaît que si la basse-cour qu'elle élève donne dans la famille un travail assuré, le revenu de son mari obtenu des travaux qu'il trouve dans les exploitations, bien qu'irrégulier, a été déterminant pour commencer (notamment pour payer les matériaux de construction du local pour les truies). Il en est de même pour les 4 autres familles qui se sont lancées dans le projet comme nous allons le voir. Par ailleurs le travail de son mari est essentiel non seulement pour semer la pâture des porcs mais aussi pour réaliser toutes les tâches les plus lourdes de la ferme. La mère de Silvia a également un rôle essentiel : garder les enfants dans les moments où Silvia doit travailler seule et s'occuper de l'ensemble de la ferme lorsque le couple et les enfants partent en vacances (ils partent quelques jours par an dans une station balnéaire proche). Pour Silvia, la vie à la campagne est essentielle à l'éducation de ses enfants, et d'ailleurs le plus grand l'aide à donner de l'eau aux cochons et aux poulets.

## Le bricolage comme forme d'adaptation et d'apprentissage

- 24 Les transformations produites dans ces exploitations ne résultent pas d'un programme qui aurait été pensé préalablement selon « les règles de l'art » en vigueur et qui pourrait être explicité d'une façon formelle, voire transposé à d'autres cas, ailleurs et plus tard. Dans ce sens elles ne relèvent pas d'une logique de l'ingénieur mais plutôt d'une logique de « bricolage ». Ces termes ne sont pas employés dans le sens commun qui pourrait être péjoratif pour les familles rurales concernées, mais dans le sens que leur donne C. Lévi-Strauss (1962). « Le bricoleur est apte à exécuter un grand nombre de tâches diversifiées ;

mais à la différence de l'ingénieur, il ne subordonne pas chacune d'elles à l'obtention de matières premières et d'outils conçus et procurés à la mesure de son projet : son univers instrumental est clos, et la règle de son jeu est de toujours s'arranger avec les "moyens du bord", c'est-à-dire un ensemble à chaque instant fini d'outils et de matériaux, hétéroclites au surplus, parce que la composition de l'ensemble n'est pas en rapport avec le projet du moment, ni d'ailleurs avec aucun autre projet en particulier, mais est le résultat contingent de toutes les occasions qui se sont présentées de renouveler ou d'enrichir le stock, ou de l'entretenir avec les résidus de constructions et de destructions antérieures » (*op. cit.*, p. 31).

- 25 Le projet est fait de constantes adaptations, de négociations entre les objets et les réseaux socio-techniques qui les utilisent ainsi que l'a montré N. Dodier (1995) pour analyser les nouveaux savoir-faire mobilisés dans l'industrie. Lorsqu'Inés a voulu acheter une machine de mise en pots pour la crème, elle n'a pas réussi à en trouver une d'occasion et ne pouvait pas l'acheter neuve (plus de 15 000 dollars). Ils ont alors trouvé un voisin dans Pigüé qui avait une telle machine pour sa fabrique de yaourts, mais qui découpait les couvercles et ne les sellait pas. Son propriétaire avait acheté une machine de plus grande capacité, mais gardait la petite pour le découpage des couvercles. Le mari d'Inés lui a proposé de transformer sa nouvelle machine pour y ajouter la découpe, et moyennant cet arrangement avec 500 dollars de plus ce voisin leur a laissé sa machine antérieure. De retour à la maison, le fils ingénieur électronicien leur a inventé une résistance électrique pour permettre à la machine de seller à chaud. D'où l'avantage du bricolage technique avec les objets mais aussi du « bricolage social », par des accords *ad hoc* inventifs avec des voisins.
- 26 Une autre caractéristique des méthodes de ces familles est la progressivité dans les changements, afin de se donner un temps d'analyse et d'apprentissage et de diminuer les risques liés à des effets induits. « Mes affaires je les ai toujours faites petit à petit », proclame avec fierté Hugo. Inés également nous déclare, comme si cela était évident, « je me suis dite, je vais vendre dix pots, et si j'en vends dix j'en vendrai 100. Et c'est comme ça que je suis entrée dans le marché ». Depuis une logique d'ingénieur, on peut ironiser sur le raisonnement, il n'empêche que c'est ce mode d'appréhension des choses qui lui a permis de créer une petite entreprise. Bien entendu cette façon de précéder à un coût, mais les intéressés ne l'estime pas trop élevé. Par exemple le premier chaudron qu'Inés a acheté (à Buenos Aires) n'était pas un modèle destiné à faire de la confiture, c'était un modèle pour faire des pralines et il n'avait donc pas de système de chauffe à base de bain-marie. Pour Inés ce n'était pas si étrange dans la mesure où elle évaluait ce chaudron à partir de ses casseroles de cuisine, c'était une sorte de modèle géant. Mais la confiture brûlait sur les bords et il fallait nettoyer le chaudron en le raclant tous les jours... Cela a fonctionné ainsi pendant un an avant d'acheter les chaudrons à vapeur, et Inés ne regrette pas la période de son chaudron à pralines, car son mari et elle n'avaient pas envie, un an auparavant, d'investir plus et ils « voulaient être surs »... Une technique également du groupe de Silvia est de toujours débiter une nouvelle production à petite échelle. De cette façon, dans le cas où ils ne trouveraient pas de marché, il leur reste toujours la possibilité de consommer eux-mêmes les produits, en mettant à profit ce petit marché interne que constituent les cinq familles (25 consommateurs) et les familles proches (frères et sœurs, parents, on a calculé que l'on peut arriver à plus de 100 consommateurs dans un système naturel de troc d'aliments).

- 27 Ne pas dépendre de ce qu'ils ne peuvent contrôler est également un principe sacré pour tous. Hugo cherche le plus grand degré d'autarcie. Sur son exploitation il intègre toute la chaîne d'élevage, de la naissance à l'embouche. Il vient également d'acheter un troupeau de 50 brebis et il vend des agneaux. Il vend ses produits lui-même dans son épicerie et, de cette façon, il dépend moins des critères des services sanitaires de la municipalité et de la province (la vente à domicile est moins réglementée). Il élève et tue les porcs dont il a besoin. Par ailleurs son exploitation produit des céréales et le fourrage que consomment les porcs (tout comme les bovins et les ovins bien entendu). Hugo dit « de tout ce que je fais je ne sais pas distinguer ce qui est rentable, mais je sais que l'ensemble est rentable car nous avons enfin commencé à faire des travaux dans notre maison, ce sont 20 000 pesos [dollars] qu'il a bien fallu trouver quelque part, sans faire de dettes ». Le seul crédit qu'il a, de 5 800 dollars, lui a servi récemment à acheter la chambre froide et il lui reste un crédit sur la camionnette (16 mensualités sur les 36 qu'il devait payer). « Ce qui nous a permis de nous développer, c'est que tout ce qui sort de l'exploitation sont des produits élaborés. » C'est la raison pour laquelle il a acheté une chambre froide : pour ne pas avoir à vendre une partie de la viande qu'il produit par manque de capacité de conservation. Silvia aussi recherche l'autarcie, toutefois pas à son niveau mais au niveau du groupe des cinq familles. Ils veulent arriver à s'auto-fournir en produits pour la famille et en aliments concentrés pour les animaux. Ils envisagent d'ailleurs d'installer une petite fabrique d'aliments pour leur basse-cour, à partir d'achat de maïs à leurs voisins.
- 28 « Nous savons faire de tout. La charcuterie par exemple c'est mon père qui me l'a enseignée », dit Hugo. Il avait de bonnes notions de mécanique également, car il a travaillé un temps comme entrepreneur de travaux agricoles quand il était jeune afin de compléter l'activité qu'il avait dans l'exploitation de son père. Hugo ne se spécialise pas, il travaille à la fois à l'élevage, la charcuterie, la vente dans l'épicerie... Il veut même, autour d'un petit lac qui se trouve sur ces terres, construire des bungalows pour des touristes et des pêcheurs.
- 29 Dans le groupe de Silvia ils ont des idées claires sur les différences qui existent entre eux et les « producteurs » (comme on les appelle en Argentine) conseillés par les techniciens agricoles : « Nous sommes allés dans le Groupe des Éleveurs de Porcs de la municipalité. Mais tu ne peux pas parler de basse-cour car eux ils ne veulent faire que des porcs, pour vendre des cochons de lait ou des porcs adultes. Nous on peut pas élever des porcs adultes parce qu'on a pas la place. L'an passé on a élevé trois adultes, mais c'était pour nous, pas pour vendre. On peut faire du cochon de lait parce qu'à 60 jours on peut déjà les vendre. » Par ailleurs ils voient le groupe comme un réservoir de compétences. Par exemple, le mari de Silvia avait suivi un cours dans son ancienne entreprise à propos de l'animation et la gestion de groupes et il a pu en faire profiter les autres. Également la fabrique d'aliments pour la basse-cour sera installée dans l'exploitation de Arroyo Corto, parce que « ce monsieur sait beaucoup de chose sur l'électricité ».

## L'invention d'un territoire complexe, local et global

- 30 D'un projet considéré comme un succès, on peut toujours en distinguer une face visible qui semble un cas unique et isolé, et, ainsi que le signale la nouvelle sociologie de l'innovation (Flichy, 1995), les événements et les gens sont alors présentés dans une conception « héroïque » de l'histoire d'une innovation. Toutefois ces gens et ces événements font partie de réseaux socio-techniques (Callon, 1989) qui sont le plus

souvent très étendus. Dans le cas des familles rurales dont nous parlons, ils sont une combinaison subtile de liens locaux et de liens avec des personnes, entreprises et institutions parfois éloignées géographiquement et que l'on aurait pas soupçonné, mais qui sont essentiels à la mise en valeur de ces réseaux sociaux locaux (dans le sens que B. Kayser *et al.*, 1994, donnent à la notion de « projet territorial »).

## Réseaux d'entraide et de fournisseurs, un capital social hétéroclite

- 31 L'insertion sociale locale du projet de Silvia paraît évidente car rien n'aurait été possible sans le groupe. Ce groupe est d'ailleurs important jusque dans la réalisation des tâches. Pour les travaux les plus importants, ils mettent en place des collectifs de travail qui se déplacent à la maison de chacun selon les besoins, sans effectuer une comptabilité stricte des heures de travail. Mais à son tour ce groupe sait mobiliser l'ensemble de ses réseaux sociaux pour obtenir un conseil ou chercher des clients. Il fonctionne également comme un pool de capital relationnel, en mobilisant le plus possible ses « liens faibles » selon le concept de M. Granovetter (1973), autrement dit des personnes ou entreprises connues sans être trop proches et qui peuvent se révéler essentielles pour trouver un conseil, une information, un outil, vendre un produit, etc. C'est pour l'instant une dimension importante car ils vendent directement à des particuliers ou des boucheries du village. Il n'est que voir comment ils réussissent à mobiliser le réseau des « connaissances » à Buenos Aires de l'un des membres du groupe pour vendre des conserves de lapin cuisiné.
- 32 Avec l'évolution de l'entreprise, les réseaux mobilisés changent totalement. Cela semble clair dans le cas d'Inés du fait de la trajectoire prise par son projet depuis maintenant 20 ans. Les figures 1a et 1b montrent l'étendue des principaux réseaux de commercialisation et d'information hors district de Inés (nous n'avons pas représenté les réseaux locaux qui sont d'une très grande densité) Il suffit de rappeler qu'au départ c'était les amies d'Inés qui lui gardaient des pots vides de confiture, moutarde, etc. avant qu'elle n'achète des pots standards neufs. À cette époque, c'est une association paroissiale de mères de familles qui l'a aidée à commercialiser. Il en a été de même pour l'obtention d'une information ou d'éléments non routiniers. Par exemple l'achat si important des chaudrons et de la chaudière, qui l'ont amenée à changer d'échelle et de statut, a été réalisé auprès d'un artisan connu d'Inés à Puán, localité où elle est née. Mais Inés entretient également de très nombreuses relations avec le milieu industriel, notamment les grandes entreprises, bien que pas ouvertement. Les deux exploitations laitières auxquelles Inés a acheté le lait de 1979 à 1999 livraient également à la deuxième entreprise laitière en Argentine par la taille : la *Serenísima*. Inés reconnaît volontiers qu'elle a bénéficié indirectement de la pression que cette entreprise a exercé sur les exploitants laitiers qui lui livrent afin d'améliorer la qualité bactériologique du lait « ils ont éduqué le producteur laitier, ils lui ont appris à travailler, sans qu'il s'en rende compte ils lui ont fait atteindre la norme ISO 9000 ». Par ailleurs les exploitants laitiers ont évolué avec la fabrique de confiture de lait d'Inés : au début de leur relation ils n'avaient que dix vaches chacun, aujourd'hui ils en ont 200 chacun !
- 33 Sans ses réseaux de voisinage, Hugo également aurait eu du mal à réaliser ses projets. Son élevage laitier, il l'avait démarré en achetant des vaches à son voisin et la machine à traire à un autre voisin. C'est grâce aux voisins qu'il a réussi, peu d'années après, à se

défaire de cette activité qui aurait pu le conduire à la faillite. Parallèlement, il faisait partie d'un groupe de développement de la coopérative de Pigüé, un groupe dans lequel d'autres exploitants se sont lancés dans l'élevage laitier. Obtenir une information pertinente est une tâche importante à laquelle Inés, Héctor et Silvia dédient beaucoup d'efforts et d'attention. Le fils d'Inés, Marcelo, est allé suivre un cours en 1997 à Córdoba – une ville située dans un grand bassin laitier argentin – sur les techniques de transformation du lait. Marcelo est retourné ensuite dans ce centre de formation en 1999 pour se perfectionner dans la production de fromages. Ce savoir acquis à Córdoba s'avère aujourd'hui essentiel pour la survie et l'évolution de l'entreprise familiale.

## Une commercialisation directe qui passe par des opérateurs locaux

- 34 Au moment où Inés a atteint le chiffre de 30 commerces dans sa liste de clients, elle a décidé de prendre un distributeur. Cela a réclamé l'apparition d'un nouvel objet technique : le carton de 12 ou 24 pots à sa marque. Aujourd'hui elle a 17 distributeurs et deux représentants. Les représentants ne vendent que ses marques (l'un est de Pigüé, l'autre est de Tandill) et ils lui prennent à eux deux près de 50 % de sa production. C'est la raison pour laquelle Inés a créé deux autres marques avec des pots en plastiques vendues moins cher que la marque initiale, San Roque, qui reste distribuée dans ses pots en verre recouverts de belles étiquettes. Elle a aujourd'hui des distributeurs situés à 500 km plus au Sud (Trelew, Puerto Madryn, Bariloche) avec lesquels elle est rentrée en relation grâce à l'entreprise locale de meunerie Cañuelas. Ce sont aujourd'hui les mêmes camions qui viennent chercher la farine et la confiture de lait : « Cañuelas nous a passé les coordonnées de clients solvables. » Le seul commerce de détail qu'Inés fait livrer directement par son fils est situé à Sierra de la Ventana, un village touristique dans une petite montagne à 100 km de Pigüé. Ce commerce vend surtout la marque San Roque « artisanale ». Depuis deux ans les hypermarchés ont commencé à développer leurs propres marques, à partir de la distribution de confiture de lait acheté à des artisans comme Inés. Inés est justement en négociation avec l'un d'entre eux et doit leur faire parvenir un échantillon de sa production. Elle estime difficile de rester en dehors de ce mouvement, surtout en ce moment où elle risque ne plus savoir que faire du lait.
- 35 Hugo introduit une autre dimension dans la mobilisation de réseaux locaux : il se prévaut en effet que son village de Goyena est connu dans la région en tant que colonie de migrants majorquins. Il affirme que « les gens viennent aujourd'hui spécialement à Goyena pour acheter la sobrasada des Majorquins ». Malgré cette confiance déclarée dans la réputation de son produit, Hugo dispose également d'un réseau d'amis qui lui commercialisent sa charcuterie. C'est le cas du gérant de la station service de la route n° 33 qui a l'avantage d'un important trafic, en témoignent les ventes de saucissons que réalise Hugo auprès des camionneurs. Vendre à un commerce comme la station service, « c'est s'assurer qu'on va être payé car ils ne vendent eux-mêmes pas à crédit ». Hugo souligne l'importance de disposer d'une autorisation municipale de vente afin d'être présent dans des points de vente autres que sa propre épicerie. Cette autorisation municipale est plus facile à obtenir que la provinciale, car Hugo connaît les fonctionnaires en charge de faire les papiers et le suivi : « Les techniciens sont plus proches, on les connaît et ils peuvent venir plusieurs fois pour approuver les travaux et les modifications au fur et à mesure que nous les faisons, comme le type de sol, les carrelages, le toit, etc. »

De plus il existe des conventions signées entre districts : l'habilitation municipale de Pigüé vaut pour le district de Puán, même si Hugo regrette qu'elle ne soit pas valable pour le district de Tornquist, dans lequel se trouve le village touristique de Sierra de la Ventana.

## Un encadrement technico-économique plus « rural » et « local »

- 36 Contrairement à l'exploitation paysanne « classique », ces petites entreprises ont une vision critique sur l'encadrement technique des grands appareils de développement. Silvia nous a déclaré : « Ce que nous faisons, c'était notre idée à nous. La Municipalité, la seule chose qu'elle a fait pour nous c'était le cours, seulement d'ailleurs sur une maladie, comment tu peux la traiter... ce sont des choses qui nous sont passées par-dessus la tête, mais au moins on s'est rencontrés à cette occasion. » Le groupe de Silvia a même refusé de se constituer en groupe « Cambio Rural » ou « prohuerta » qui lui aurait permis de disposer d'un technicien de l'INTA gratuitement... En effet, ils estiment que les conseils que ce type d'organisme peut leur donner ne leur seront d'aucune utilité. Hugo exprime finalement la même chose lorsqu'il explique qu'il a préféré se retirer du groupe ACER<sup>3</sup> (qui d'ailleurs s'est ensuite transformé en groupe Cambio Rural avec un technicien payé par le Gouvernement), car il estimait y perdre son temps : « ils parlaient de choses plutôt commerciales, mais en grand, du genre industriel quoi ou de ventes de céréales et moi de ça je n'en vends plus... ». Ce positionnement « rebelle » et clair par rapport aux « régions avant » (Giddens, *op. cit.*) du développement agricole professionnalisé (l'agence locale de l'INTA, les exploitants modèles, etc.) nous fait penser que nos interlocuteurs ne sont peut-être pas simplement dans une région arrière, mais dans la région avant d'une territorialité nouvelle et en émergence, que l'on pourrait appeler « développement rural » ou « développement territorial ». Mais cette hypothèse, pour être affinée, demande des analyses bien plus approfondies notamment des alliances de ces nouveaux acteurs ruraux avec l'État et les Pouvoirs Publics de façon générale (la Municipalité joue certainement un rôle dans ce cadre).
- 37 Ce que nous pouvons constater, c'est qu'ils ne sont pas totalement hors du système de développement argentin car d'une part ils sont activement à la recherche de formations, d'informations, de matériels ; et d'autre part nos entretiens aux agences de développement montrent que celles-ci ont fait des tentatives pour se rapprocher des projets tels que ceux que nous venons de décrire. C'est pour l'Argentine une nouveauté car il y a 20 ans en arrière jamais un organisme comme l'INTA n'aurait mis en place des programmes de conseil technique pour cultiver un potager (programme national *Pro-Huerta*), ou pour soutenir des micro-projets d'exploitations minifundiaires (*Programa Social Agropecuario*). C'est une nouveauté importante en Argentine de voir des agences de développement s'occuper ouvertement d'agriculteurs non « traditionnels » et de questions pas forcément liées aux aspects techniques, ni même tout simplement liées à la production agricole. Mais également nous avons pu observer l'émergence, discrète là encore, de nouvelles fonctions de développement (rural) au sein des administrations municipales. C'est aussi un grand changement en Argentine pour des institutions qui non seulement ne s'occupaient pas de développement, mais aussi qui limitaient leurs interventions à la zone urbaine du district (laissant le soin aux coopératives de s'occuper des chemins, de l'eau, de l'électricité... pour les zones rurales). De nouveaux réseaux

institutionnels et techniques locaux sont en train d'émerger qui n'existaient pas dans l'Argentine décrite il y a 30 ans par Romain Gaignard. L'agence INTA de Pigüé a dans ce sens signé une convention locale avec la Municipalité et reçoit un budget de cette agence territoriale. Le lycée agricole de Goyena également, qui limitait, il y a dix ans encore, son rôle à l'enseignement secondaire des jeunes et dévalorisait son apport technique face à l'agence INTA, commence à se rendre compte que les techniques simples et bricolées qu'il doit constamment mettre en œuvre (souvent par manque de moyens), seraient d'une grande utilité pour les petites entreprises dont nous venons de parler.

## Conclusion : la fin de l'illusion d'une identité commune de bourgeoisie agraire ?

- 38 La description de ces trois parcours de petits entrepreneurs peut paraître très banale à un lecteur habitué aux espaces ruraux français. Elle nous permet cependant dans le contexte argentin de détecter des changements sans doute encore discrets, mais qui marquent une inflexion importante dans les manières de vivre et travailler des petits exploitants familiaux pampéens, et dans leurs modes d'insertion dans le territoire et au sein des appareils de développement.
- 39 Ces cas nous montrent en particulier que les petites exploitations familiales pampéennes de moins de 500 hectares, voire de moins de 25 hectares, peuvent trouver des formes modernes de création d'emploi de la main-d'œuvre familiale qui ne soient pas uniquement le classique recours au travail à façon chez les grands propriétaires. Ce sont des formes « modernes » (voire post-modernes) de travail car elles remplissent des fonctions typiques des exploitations paysannes (auto-emploi de la main-d'œuvre familiale, superposition du lieu et du temps de vie et de travail, auto-consommation...) mais avec des formes très actuelles de vie et de travail (conception sociétaire des relations familiales, émancipation de la femme, projet économique au service d'un projet personnel de réalisation de soi, mobilisation de réseaux complexes locaux et lointains de solidarités techniques, etc.). Au cours de ces dix dernières années, au cours desquelles la crise du monde rural paysan pampéen a été sévère, on a pu observer un glissement d'un projet de territoire rural où prédominaient les hommes, où le développement du territoire se confondait avec celui des productions pampéennes dites « traditionnelles », où s'imposait le technique, le savoir de l'ingénieur et où étaient valorisées les valeurs exogènes (innovations apportées de l'extérieur, de l'étranger de préférence), à un projet de territoire rural où les femmes ont un rôle plus actif, où le développement du territoire prend en compte toutes les activités du territoire, où émerge l'économique et le social, des savoirs de « bricolage » locaux et où commencent à être prises en compte des valeurs endogènes (culture locale, patrimoine, etc.). On retrouve ainsi en Argentine des transformations décrites pour d'autres pays en développement (Gastellu et Marchal, 1997).
- 40 Enfin nous avons observé un changement qualitatif dans les identités des agriculteurs familiaux. Ceux-ci commencent à s'auto-définir comme « familiaux » (on est loin cependant d'entendre ces exploitants se qualifier de « paysans »). Rappelons nous qu'il y a encore 20 ans tous confondaient leurs intérêts et leurs identités avec la classe agraire immédiatement supérieure. Sans doute ce changement est très discret encore, mais néanmoins il semble significatif d'une fracture dans l'identité hégémonique du « *productor*

*agropecuario* » pampéen. Cela a déjà des conséquences en terme syndical, mais ici encore via les femmes (création du Mouvement des Femmes Agraires en Lutte pour protester contre l'endettement des exploitations familiales) (Giarracca, 2003).

- 41 À partir de 2002 les productions agricoles et d'élevage « traditionnelles » ont conjoncturellement recommencé à valoir du fait de la dévaluation de la monnaie nationale. Le technique, les hommes, la « production » en tant que mode de développement du territoire refont donc leur apparition. Mais notre hypothèse à présent est que les transformations, discrètes, introduites par vingt années de crise ont transformé le territoire et la relation de développement rural en Argentine de façon durable. Cela reste à confirmer dans des travaux de recherche plus systématiques qui viseraient à valider ou invalider cette hypothèse.

---

## BIBLIOGRAPHIE

ANDREU (J.), BATAILLON (C.), BENASSAR (B.), GAINARD (R.), TULET (J.-C.), 1993. – *Les Aveyronnais dans la Pampa. Fondation, développement et vie de la colonie aveyronnaise de Pigüé - Argentine, 1884-1992*, 2<sup>e</sup> éd. Toulouse, édition Privat/Presses Universitaires du Mirail, 286 p.

ANDREU (J.), BENASSAR (B.), GAINARD (R.), 1977. – *Les Aveyronnais dans la Pampa. Fondation, développement et vie de la colonie aveyronnaise de Pigüé - Argentine, 1884-1974*, Toulouse, Privat/Université de Toulouse Le Mirail, 325 p.

ARCHETTI (E. P.) et STÖLEN (K. A.), 1975. – *Explotación familiar y acumulación de capital en el campo argentino*. 1<sup>er</sup> éd. Buenos Aires, édition Siglo XXI Editores, coll. « Sociología y Política », 229 p.

BALSA (J.), 2004. – « Transformaciones en los modos de vida de los chacareros bonaerenses en la segunda mitad del siglo XX y su contraste con los farmers del corn belt norteamericano », dans G ALAFASSI (G.) (dir.), *El campo diverso*, Buenos Aires, édition Universidad Nacional de Quilmes, p. 277-309.

BARSKY (O.), 1992. – « Explotaciones familiares en el agro pampeano : Procesos, interpretaciones y políticas » dans BARSKY (O.), LATTUADA (M.), MASALI (H.) et al. (dir.), *Explotaciones familiares en el agro pampeano*, 3 tomos, Buenos Aires, édition Centro Editor de América Latina, coll. « Biblioteca Política Argentina », p. 7-42.

BARSKY (O.), GELMAN (J.), 2001. – *Historia del agro argentino*, Buenos Aires, Grijalbo Mondadori, coll. « Historia Argentina », 460 p.

BARTOLOMÉ (L. J.), 1975. – « Colonos, plantadores y agroindustrias. La explotación agrícola familiar en el Sudeste de Misiones », *Desarrollo Económico, Buenos Aires*, vol. 15, n° 58, p. 239-264.

BENÍTEZ (M.), 1998. – *La Argentina que desaparece. Desintegración de comunidades rurales y poblados en vías de desaparición*, Universidad de Belgrano, Buenos Aires, Argentina, Tesis de Doctorado en Sociología, 345 p.

CALLON (M.) (dir.), 1989. – *La science et ses réseaux. Genèse et circulation des faits scientifiques*, Paris, La Découverte, coll. « Textes à l'appui. Anthropologie des Sciences et des Techniques », 214 p.

- DEMAZIÈRE (D.), DUBAR (C.), 1997. – *Analyser les entretiens biographiques. L'exemple des récits d'insertion*, Paris, Nathan, coll. « Essais et Recherches. Série Sciences Humaines », 349 p.
- DODIER (N.), 1995. – *Les hommes et les machines. La conscience collective dans les sociétés technicisées*, Paris, Métailié, 385 p.
- DUBAR (C.), 2000. – *La crise des identités. L'interprétation d'une mutation*, Paris, PUF, coll. « Le Lien Social », 239 p.
- FLICHY (P.), 1995. – *L'innovation technique. Récents développements en sciences sociales vers une nouvelle théorie de l'innovation*, Paris, La Découverte, coll. « Sciences et Société », 251 p.
- GAINARD (R.), 1979. – *La Pampa Argentine, l'occupation et la mise en valeur*, Thèse d'État de l'Université de Bordeaux III, Doctorat d'État, 1 174 p.
- GASTELLU (J.-M.), MARCHAL (J.-Y.) (dir.), 1997. – *La ruralité dans les pays du Sud à la fin du XX<sup>e</sup> siècle*, Paris, ORSTOM Éditions, coll. « Colloques et Séminaires », 768 p.
- GIARRACCA (N.) (dir.), 2003. – *La protesta social en la Argentina. Transformaciones económicas y crisis social en el interior del país*. Buenos Aires, édition Alianza Editorial, 384 p.
- GIARRACCA (N.), 1990. – *El campesinado en Argentina : un debate tardío*. *Desarrollo Económico*, Buenos Aires, vol. 94, p. 55-65.
- GIARRACCA (N.), LEVY (B.) (dir.) 2004. – *Ruralidades latinoamericanas. Identidades y luchas sociales*, Buenos Aires, CLACSO, 550 p.
- GIBERTI (H. C. E.), 2005. – *Cincuenta años de evolución de la agricultura argentina*, Sitio web INTA [<http://www.inta.gov.ar/balcarce/info/documentos/econo/rural/giberti.htm>], 2 p.
- GIDDENS (A.), 1987. – *La constitution de la société*, 1<sup>re</sup> éd. Paris, PUF, coll. « Sociologies », 474 p.
- GODELIER (M.) (dir.), 1991. – *Transitions et subordinations au capitalisme*, Paris, Éditions de la Maison des Sciences de l'Homme, 424 p.
- GRANOVETTER (M.), 1973. – « The strength of weak ties », *American Journal of Sociology*, vol. 78, n° 6, p. 1360-1380.
- HERMITTE (E.), BARTOLOMÉ (L. J.) (dir.), 1977. – *Procesos de articulación social*. 1<sup>re</sup> éd. Buenos Aires, Amorrutu editores, coll. « Biblioteca de América Latina », 338 p.
- KAYSER (B.), BRUN (A.), CAVAILHES (J.), LACOMBE (P.), 1994. – *Pour une ruralité choisie*, La Tour-d'Aigues, DATAR/Éditions de l'Aube, 194 p.
- LÉVI-STRAUSS (C.), 1962. – *La pensée sauvage*. Paris, Plon, coll. « Agora », 350 p.
- MITCHELL (J. C.), 1983. – *Case and situation analysis*. *The Sociological Review*, vol. 31, n° 2, p. 187-211.
- SILI (M.), 1996. – *Crise et recomposition du monde rural de la Pampa. Espaces et sociétés en mutation dans le Sud-Ouest de la Province de Buenos Aires*, Université de Toulouse le Mirail, Doctorat Études Rurales, spécialité Géographie, 311 p.
- TULET (J.-C.), ALBALADEJO (C.), BUSTOS CARA (R.) (dir.), 2001. – *Une Pampa en mosaïque. Des communautés locales à l'épreuve de l'ajustement en Argentine*, Paris, L'Harmattan, coll. « Recherches & Documents Amérique Latine », 282 p.

## NOTES

1. Consorcios Regionales de Experimentación Agropecuaria, équivalent des CETA français.
  2. La confiture de lait est un produit de consommation très populaire en Argentine.
  3. Acción Cooperativa en Extensión Rural, groupes de développement des coopératives.
- 

## RÉSUMÉS

Dans cet article sont analysés trois parcours d'innovation de familles agricoles du district de Saavedra dans la Province de Buenos Aires afin de démontrer que, malgré un contexte très difficile pour l'agriculture familiale en Argentine, dans les années 1980 et surtout 1990, il existe un champ d'initiatives possibles pour ces familles. Ce sont des « cas exemplaires » qu'il s'agit d'interpréter dans les contextes sociaux et territoriaux particuliers qui leur donnent sens et qui interdisent de prescrire de simples imitations aux autres familles rurales. Leurs succès sont dus à des initiatives et des compétences singulières qui s'enracinent dans les histoires personnelles, dans le potentiel de travail et de possibilités d'un groupe familial et dans les caractéristiques sociales contingentes – positions sociales et réseaux – de chaque famille. L'innovation n'est pas un « événement » isolable de l'histoire longue d'une famille et de son contexte territorial. L'hypothèse élaborée dans cette recherche est celle de l'émergence, discrète, dans les espaces ruraux argentins d'un ensemble d'initiatives de ce type qui peuvent être mises en synergie entre elles et avec les agences de développement, notamment les nouveaux services de développement des municipalités.

*A discrete Argentina... Detecting new territorialities in the Pampa through the trajectories of innovators coming from family farming. The case of Saavedra district (Pigüé)*

In this paper, three courses of innovation of farm families from the district of Saavedra in the Buenos Aires province are analysed in order to demonstrate that, even in a very adverse context for family farming in Argentina, during the 1980' and especially the 1990', it does exist a potential for possible initiatives from these families. They are "telling cases" that have to be interpreted within their social and territorial particular contexts which give them sense and that prevent us from prescribing mere imitations to other rural families. Actually their success is due to singular initiatives and skills rooted in personal histories, in the potential of work and possibilities of a whole family group, and in particular social features – positions and social networks – of each family. Innovation is not an "event" that could be understood apart from the long history of a family and from their territorial context. The hypothesis elaborated in this research is that of the rise, discrete, in the rural areas of Argentina of a whole set of initiatives of this kind that could be interrelated with each other and with development agencies, particularly with the new district development services.

## INDEX

**Mots-clés** : agriculture familiale, innovation, paysan, réseaux sociaux, territorialité

**Index géographique** : Argentine, Pigiüé

**Keywords** : family, farming, peasants, social networks, territorialities

## AUTEUR

**CHRISTOPHE ALBALADEJO**

INRA - SAD (Science pour l'Action et le Développement), BP 01, 78 850 Thiverval-Grignon, France,  
albalade@toulouse.inra.fr