



AgEcon SEARCH

RESEARCH IN AGRICULTURAL & APPLIED ECONOMICS

The World's Largest Open Access Agricultural & Applied Economics Digital Library

This document is discoverable and free to researchers across the globe due to the work of AgEcon Search.

Help ensure our sustainability.

Give to AgEcon Search

AgEcon Search

<http://ageconsearch.umn.edu>

aesearch@umn.edu

*Papers downloaded from **AgEcon Search** may be used for non-commercial purposes and personal study only. No other use, including posting to another Internet site, is permitted without permission from the copyright owner (not AgEcon Search), or as allowed under the provisions of Fair Use, U.S. Copyright Act, Title 17 U.S.C.*

No endorsement of AgEcon Search or its fundraising activities by the author(s) of the following work or their employer(s) is intended or implied.

Nouvelles articulations entre petite agriculture et agro-industrie. Le secteur tabacole à Misiones (Argentine)

Caroline Dominguez

Résumé

Cet article met en évidence la dimension organisationnelle qui est au centre des transformations et des nouvelles relations entre les agriculteurs et l'agro-industrie dans le secteur tabacole de Misiones, une région de petite paysannerie dans le nord-est de l'Argentine. En mobilisant certains outils de l'économie des conventions, il montre comment l'activité est désormais régie par tout un dispositif technico-économique et social inter-institutionnel qui régule les formes de concurrence au profit de la qualité. Le rôle d'un personnage clé, l'instructeur, "lieu" de compromis entre différentes conventions, industrielles et domestiques, est analysé tout particulièrement.

Abstract

New relations between small family farms and agro-industry. The case of the tobacco sector in misiones, Argentina.

This paper illustrates organisational aspects of changing relationships between agriculture and agro-industry in the tobacco sector of Misiones, a region of small family farms in North-East Argentina. Institutional economics theory is used to explain how various institutions attempt to control tobacco growing and regulate competition in the interests of quality. A key figure, the instructor, plays a crucial role in these regulating mechanisms at the interface between producers and tobacco companies. This role is analysed in more depth to illustrate the technical, social and economic dimensions of the change to a new model of development in the tobacco sector.

Citer ce document / Cite this document :

Dominguez Caroline. Nouvelles articulations entre petite agriculture et agro-industrie. Le secteur tabacole à Misiones (Argentine). In: Économie rurale. N°223, 1994. pp. 39-45;

doi : <https://doi.org/10.3406/ecoru.1994.4678>

https://www.persee.fr/doc/ecoru_0013-0559_1994_num_223_1_4678

Fichier pdf généré le 26/03/2019

NOUVELLES ARTICULATIONS ENTRE PETITE AGRICULTURE ET AGRO-INDUSTRIE

Le secteur tabacole à Misiones (Argentine)

Caroline DOMINGUEZ*

Résumé

Cet article met en évidence la dimension organisationnelle qui est au centre des transformations et des nouvelles relations entre les agriculteurs et l'agro-industrie dans le secteur tabacole de Misiones, une région de petite paysannerie dans le nord-est de l'Argentine. En mobilisant certains outils de l'économie des conventions, il montre comment l'activité est désormais régie par tout un dispositif technico-économique et social inter-institutionnel qui régule les formes de concurrence au profit de la qualité. Le rôle d'un personnage clé, l'instructeur, "lieu" de compromis entre différentes conventions, industrielles et domestiques, est analysé tout particulièrement.

NEW RELATIONS BETWEEN SMALL FAMILY FARMS AND AGRO-INDUSTRY. THE CASE OF THE TOBACCO SECTOR IN MISIONES, ARGENTINA.

Summary

This paper illustrates organisational aspects of changing relationships between agriculture and agro-industry in the tobacco sector of Misiones, a region of small family farms in North-East Argentina. Institutional economics theory is used to explain how various institutions attempt to control tobacco growing and regulate competition in the interests of quality. A key figure, the instructor, plays a crucial role in these regulating mechanisms at the interface between producers and tobacco companies. This role is analysed in more depth to illustrate the technical, social and economic dimensions of the change to a new model of development in the tobacco sector.

L'agriculture de Misiones connaît depuis le début des années 1980 des transformations importantes liées à la dynamique du secteur tabacole. On assiste à la reconversion de la production vers un tabac blond, le Burley, principalement destiné à l'exportation, au détriment du tabac brun traditionnel, le Criollo. Cette reconversion a largement été impulsée par les firmes agro-industrielles internationales présentes dans la région et accompagnée par l'Etat.

La production de Burley se fonde sur de nouveaux principes qui visent essentiellement à garantir l'obtention d'un tabac compétitif de grande qualité. Il s'agit, à partir

de systèmes de production très hétérogènes, de produire un tabac homogène, qui réponde à des caractéristiques technico-économiques très strictes. Pour cela, un ensemble coordonné et efficace de dispositifs technico-économiques et sociaux est mis en place au niveau régional.

Dans la perspective de rendre compte de ces dispositifs, cet article met en évidence les conditions d'émergence du nouveau modèle de la production tabacole. Une analyse en termes de conventions (1) nous permet de mettre l'accent sur les nouvelles formes d'organisation régionale de l'activité d'une part et, d'autre part, sur le rôle de l'instructeur, personnage charnière entre les agro-

* INRA-SAD, B.P. 27, Auzeville, 31326 Castanet Tolosan Cedex.

L'auteur remercie F. Pernet pour sa précieuse collaboration à cet article ainsi que Ch. Albaladejo, coordinateur du programme ASAL développé en Argentine (Auto-Organisation des Systèmes Agraires au Niveau Local) dans lequel s'inscrit le travail de thèse à l'origine de l'analyse exposée ici.

1. Notre analyse utilise les concepts développés par le courant de l'économie des conventions (Eymard Duvernay F., 1989). Les différentes conventions - domestique, marchande, industrielle, civique, ... - renvoient aux "divers outils, procédés et procédures qui règlent une relation, ou plus généralement assurent totalement ou partiellement une coordination entre agents économiques" (Chevassus-Lozza E., Valceschini E., 1992).

industries et les producteurs et principal vecteur des transformations en cours.

D'UN MODÈLE À L'AUTRE

Les récents changements intervenus à Misiones dans le secteur tabacole sont en partie conditionnés par une dynamique nationale marquée par la stagnation du marché interne et l'orientation croissante de la production vers l'exportation. La consommation de tabacs bruns diminue, tandis qu'un ensemble coordonné d'innovations techniques fait évoluer la production des tabacs clairs : nouvelles variétés, traitements plus nombreux, équipements de séchage. Cette modernisation a été largement impulsée, notamment à travers les mécanismes de la quasi-intégration, par les deux leaders internationaux, Philip Morris et BAT (2), du marché argentin. Des coopératives (agro-industrielles et exportatrices) créées par les organisations de producteurs (du nord-ouest) et soutenues par le gouvernement pour développer les exportations et atténuer la structure oligopolistique du marché ont suivi ce mouvement. La participation de l'Etat se matérialise surtout à travers le Fonds Spécial du Tabac (3) (FET), créé en 1967 pour subventionner le prix du tabac aux producteurs et favoriser ce processus de modernisation, surtout des minifundistes du nord-est (4).

A Misiones cette modernisation de la production tabacole, est étroitement associée à une réorganisation profonde des principales phases technico-économiques de l'activité tabacole : l'énoncé des modalités propres à la situation antérieure permet de comprendre l'apparition du nouveau modèle.

L'effondrement du modèle Criollo

Culture pionnière, cultivé pendant trois ans en moyenne sur des parcelles nouvellement déboisées de moins d'un hectare, le Criollo est un tabac rustique, bien adapté aux conditions agro-climatiques, résistant aux intempéries et aux maladies. Peu exigeant en engrais et en produits de traitements, son coût de production reste peu élevé. Sa culture demande des temps de travail relativement faibles ; elle reste ainsi compatible avec d'autres cultures et nécessite peu de besoins de trésorerie. Elle peut donc s'insérer dans des systèmes de production diversifiés qui amortissent mieux les risques.

L'appareil agro-industriel du modèle Criollo est caractérisé quant à lui par la diversité des types d'agents présents et de leurs fonctions. Ainsi des entreprises privées nationales coexistent avec des coopératives et avec une filiale de la SEITA. Certaines se contentent d'un ap-

visionnement en tabac vert pour le revendre sur le marché national (entre 40 et 50 % du tabac Criollo produit est vendu sur le marché national), d'autres collectent une grande partie du tabac pour exporter principalement vers la France, d'autres, enfin, assurent la collecte et la fabrication locale de cigarettes (Provasi A., 1975). Les relations entre les différents agents agro-industriels sont très concurrentielles permettant aux producteurs de vendre au plus offrant. L'Etat n'est présent qu'à travers la subvention qu'il paie aux producteurs. Les seules organisations des producteurs sont des coopératives, héritières des premières coopératives multi-produits créées par les premiers colons, alors que les organisations syndicales, fortement affectées par les persécutions des dictatures militaires, sont très peu actives.

Jusqu'à la fin des années 1970, un élément central de ce modèle est la présence de l'**habilitado**. C'est un intermédiaire lié à une firme, entreprise ou coopérative. Son apparition a été favorisée par la difficulté d'accès à de nombreuses exploitations et par les distances parfois considérables entre les exploitants et les firmes acheteuses (5). Localisé dans la zone de production, parfois producteur lui-même et bien souvent petit commerçant, il assure l'approvisionnement des exploitations en semences, engrais, produits de traitement et autres biens nécessaires à la production, mais aussi en produits de première nécessité, voire en avances de trésorerie. Il collecte le tabac, vérifie la classification des feuilles (6) et procède ensuite au paiement. C'est lui qui distribue par la suite les subventions du FET. L'**habilitado** a ainsi un pouvoir social et économique non négligeable.

Ce modèle Criollo entre en **crise à la fin des années 1970**. Plusieurs causes, externes et internes, peuvent être avancées pour expliquer son essoufflement. Une demande nationale et mondiale de tabacs noirs en nette régression, au profit des tabacs blonds, et donc une diminution conséquente des achats effectués par les différentes firmes sur place (7). La sur-évaluation de la monnaie à la fin des années 1970 se traduit par des taux de change défavorables à l'exportation (Alvarez G., Obschatko E., IICA, 1991). L'organisation de la production pose problème également : les producteurs savent jouer de la concurrence entre les firmes et les **habilitados** parviennent mal à assurer un contrôle suffisant de la qualité et une classification rigoureuse des feuilles de tabac. Misiones finit par perdre la confiance des acheteurs étrangers. Enfin de nombreuses entreprises font faillite ou sont absorbées par des entreprises d'origine étrangère liées au tabac blond. Les coopératives cessent également

2. Le processus d'internationalisation de l'industrie de cigarettes en Argentine, a débuté à la fin des années 1960, s'est développé ultérieurement par fusions et rachats et a culminé à la fin des années 1970 avec l'oligopole constitué par Masalin Particulares (Ph. Morris et Reestma) et Nobleza Picardo (BAT)

3. Poussé par les gros exploitants tabacoles du nord-ouest très tôt organisés en Associations, l'Etat crée le Fonds Spécial du Tabac, lorsque débute le processus d'oligopolisation du secteur tabacole. Ses ressources proviennent de taxes sur les cigarettes vendues en Argentine (Catania M., Carballo C., 1985). Elles ont permis de développer un secteur coopératif pour l'exportation (dans les régions du nord-ouest, plus organisées) et de compenser les prix payés aux producteurs par les compagnies.

4. A la différence des grands producteurs du nord-ouest (provinces de Salta et de Jujuy) dont les exploitations reposent sur l'utilisation de main-d'œuvre salariée et sur des systèmes de culture diversifiés.

5. En 1975, 738 **habilitados** ont été recensés dans toute la province, chacun collectant en moyenne vingt tonnes de tabac par campagne (Provasi A., 1975).

6. A l'époque, la classification des feuilles Criollo après séchage comprend 4 classes de qualité. Le paiement suivant les classes donnait souvent lieu à des désaccords, parfois violents entre l'**habilitado** et le producteur.

7. La consommation de Criollo en Argentine baisse d'une moyenne de 4 751 tonnes entre 1970 et 1976 à une moyenne de 1858 tonnes entre 1977 et 1983. Les exportations quant à elles passent respectivement à des moyennes de 9 365 et 4 426 tonnes (Catania M., Carballo C., 1985).

leur activité tabacole. A la fin des années 1970, on peut parler de l'effondrement du modèle Criollo.

L'émergence du modèle Burley

A partir de 1980, on assiste au développement continu de la production du Burley et à l'intégration d'un nombre de plus en plus important de producteurs à l'activité dans toute la province. On parle du "boom" du Burley (Doolittle D.E., Tobacco Reporter, 1992).

Alors qu'en 1980 ils étaient seulement 1.500 producteurs tabacoles, en 1992-93, sur 27.500 (8) exploitants de la province, 21.000, soit environ 100.000 personnes, cultivent 19.458 hectares de tabac (soit près d'une hectare par exploitant) et produisent un peu plus de 35 milliers de tonnes de tabac, dont 91 % de Burley. Ils dépendent, pour la plupart, presque exclusivement des revenus du tabac. En effet, de nombreux producteurs sont jeunes, dans les premières phases d'installation de leur exploitation et n'ont pas eu le temps de mettre en place d'autres productions. Mais également nombreux sont ceux qui, face à la chute prolongée des prix des autres productions, reviennent au tabac.

Dans l'économie de la Province, le poids relatif du tabac prend de l'importance. En effet, celui-ci (Direction Statistique de la Province) passe de 1,3 % du Produit Agricole Brut de la Province en 1980 à 9 % en 1987 (9). La part des exportations de tabac dans les exportations totales de la province atteint en 1990, 14 millions de US \$ soit 11 % de ce total.

Le développement de la production de Burley à Misiones, a bénéficié de plusieurs facteurs. Une demande internationale soutenue en tabacs blonds (10) qui permet à Misiones de s'intégrer dans ce créneau du marché mondial; des conditions agro-écologiques, économiques et socio-structurelles favorables à la satisfaction de nouvelles normes de qualité : des sols et un climat propices, des structures de production familiales flexibles, une disposition particulière des producteurs à assimiler rapidement des techniques "modernes" de production (11). Enfin un contexte de crise agricole régionale due à la baisse prolongée des prix des principaux produits agricoles de vente, comme le thé, le tung et le maté (12), qui fait du tabac la dernière culture de vente possible pour les petits producteurs. La conjugaison de tous ces facteurs donnent à Misiones une position honorable dans la production de Burley, au point que se dessine un déplacement de cette production des provinces du nord-ouest,

où dominent les exploitations de grande taille avec salariés, au profit de Misiones.

Les caractéristiques techniques du Burley, exotique et peu résistant aux maladies, font appel à des itinéraires techniques plus complexes, et une classification plus sévère (13). Les exigences de la transformation industrielle en matière de taux de nicotine, de sucre, d'amidon et de goudron (Weybrew J.C., 1979) accentuent ces phénomènes. Les besoins en travail sont plus importants en temps et en compétences techniques, les consommations en engrais et en produits de traitement sont plus du double de ceux du Criollo, ce qui augmente les coûts de production et les besoins de trésorerie.

Ainsi, pour obtenir le volume recherché d'une production de qualité à des coûts compétitifs et la discipline des producteurs, il faut que se mette en place un ensemble coordonné et efficace de dispositifs qui organisent l'activité tabacole régionale. C'est un nouveau modèle, qui émerge. Ce modèle "Burley" n'est pas seulement l'expression du fonctionnement interne des firmes et d'une filière. Il est le support d'une organisation spécifique liant ce fonctionnement à un territoire. Il montre comment les firmes et l'ensemble de la filière composent avec, et organisent à leurs fins, le tissu socio-économique régional. Des dispositifs comparables à ceux étudiés par les auteurs travaillant sur la "quasi-intégration" dans les situations françaises (Séverac G., 1961, parmi d'autres) sont mis en place. Ici, ces dispositifs bilatéraux s'insèrent dans une organisation qui couvre l'ensemble de l'activité tabacole régionale et permettent ainsi une articulation plus efficace entre les firmes et les exploitations, entre les firmes et l'ensemble de la Province.

LE MODÈLE "BURLEY"

Cette articulation se met en place progressivement. Elle implique aussi bien les firmes agro-industrielles, que l'Etat et les producteurs avec leur organisation collective.

L'appareil agro-industriel

C'est avec l'arrivée à Misiones de Tabacos Norte (filiale de Philip Morris, Reetsma et Universal Leaf, grands fabricants ou dealers internationaux) que débute l'expansion du Burley. Cette firme s'intégrera à l'ensemble de l'appareil agro-industriel hérité de l'effondrement du modèle Criollo. Dans sa configuration au début des années 1980, cet appareil est dominé par les entreprises internationales (62 % de la collecte) : Tabacos Norte, No-

8. Recensement agricole provincial 1988.

9. Nous n'avons pas de chiffres plus récents, mais tout porte à croire que ce pourcentage a augmenté ces dernières années. Le maté et le thé participent en 1987 avec 44,2 et 21,5 % du Produit Agricole Brut. Cependant la plupart de la valeur produite dans ces productions l'est, au contraire du tabac, par un petit nombre de très grands producteurs.

10. A titre d'illustration, de 1986 à 1990, la consommation mondiale de tabac s'est accrue de 3,2 % et représente désormais environ 6 millions de tonnes. Cette augmentation est due principalement aux pays du Tiers Monde et de l'Europe de l'Est qui ont été les cibles des industries tabacoles alors qu'elles connaissent sur les marchés occidentaux traditionnels de fortes restrictions réglementaires. Les exportations mondiales quant à elles, constituées essentiellement de tabacs clairs, ont augmenté pour la même période d'une moyen-

ne de 2,2 % par an (Tobacco, Cotton and Seeds Division, FAS, USDA, Févr. 1991), atteignant près de 1,5 million de tonnes en 1990.

11. D'après le Secrétaire de l'Association Internationale des producteurs de tabac, M. D. Walder, que nous avons rencontré à Misiones, les producteurs de tabac de Misiones adoptent plus rapidement de nouvelles techniques de production, que ceux des Philippines, par exemple, où il faut un instructeur-technicien pour quarante producteurs, contre 140 en moyenne à Misiones.

12. Ce sont des productions en majorité pérennes. Le tung est un fruit dont on extrait de l'huile à des fins industrielles. L'intrusion de la Chine dans le marché mondial du tung et les récents produits de substitution sont les principaux facteurs de crise pour ce secteur. Le maté est une plante que l'on boit en tisane. Le marché du maté est essentiellement national (et un peu d'exportation vers le Brésil).

13. La classification des feuilles de Burley s'effectue en 12 classes.

bleza Picardo (filiale de BAT) traditionnellement implantée dans la région qui travaille le tabac blond Virginia, mais qui va s'intéresser très rapidement au Burley et la CIMA (capitiaux nationaux et SEITA), s'intéressant au tabac Criollo, pour l'exportation et le marché national. Deux autres petites entreprises nationales (Epsa et Alfa-der) se partagent le reste du marché.

Pour les producteurs, le début des années 1980 sont des années de transition particulièrement difficiles. En effet nombre d'entre eux se trouvent exclus de la production de tabac brun et les producteurs de tabac blond font état de relations tendues avec les entreprises : une classification plus sévère des feuilles conduit à une baisse systématique des prix payés aux producteurs. La situation s'aggrave avec la faillite d'Epsa en 1985 (14).

C'est à partir de 1983-84 que le modèle Burley à Misiones prend vraiment forme. Deux grands types d'acteurs en seront les principaux protagonistes : l'Etat et l'appareil agro-industriel. La combinaison de leurs rôles respectifs sur la scène tabacole constitue un élément clé du fonctionnement du modèle.

L'Etat et les institutions qu'il suscite

L'Etat participe à la formation du modèle Burley aussi bien au niveau économique que social.

A travers le FET, hérité de la période précédente, l'Etat subventionne le prix payé aux producteurs. Ce **surprix** qui représente suivant les campagnes 40 à 60 % du prix total perçu, est distribué aux producteurs en plusieurs fois durant l'année. Il constitue un apport non négligeable pour des économies familiales où l'argent est rare. Il compense, certaines années, la baisse des prix.

Sous le gouvernement radical d'Alfonsin (1983-1989), l'Etat crée une **Direction des Tabacs** dans la province, qui, dotée d'un service statistique informatisé, recense les producteurs et leur production tous les ans. Elle peut ainsi repérer les producteurs en difficulté, évaluer la situation foncière et argumenter des projets de diversification de la production. C'est aussi grâce au recensement, que chaque planteur de tabac reçoit une carte qui l'identifie par un numéro lui permettant de toucher le complément de prix versé par le FET.

Enfin l'Etat est le principal promoteur de la **création de l'Association des Producteurs de Tabac** en 1983 et, par son intermédiaire, d'un système de protection sociale, qui deviendra un pilier essentiel de la régulation sociale de l'activité. Cette association ainsi que le régime de protection, fonctionnent grâce à un prélèvement effectué sur le montant des ventes. En adhérant à l'association les producteurs ont droit à des remboursements de soins

de santé (15) ainsi qu'à une assurance contre les calamités naturelles (la grêle). Très rapidement, l'Association voit le nombre de ses adhérents augmenter (16) et devient un partenaire social qui compte. Elle sera notamment amenée à avoir un rôle de plus en plus actif dans les négociations nationales concernant la fixation des prix de campagne et la répartition des fonds du FET entre les provinces productrices. En effet, en ultime instance, les prix de campagne, une fois discutés au niveau régional, sont décidés par la Commission Nationale du Tabac qui réunit les représentants des différents secteurs (industrie, producteurs) et l'Etat. Or la représentation des producteurs dans les négociations est dominée, jusqu'au début des années 1980, par les gros producteurs de tabac blond des provinces du nord-ouest, bien éloignés des préoccupations des minifundistes de Misiones (17). A l'époque, les versements du FET commençaient par le nord-ouest, et n'atteignaient Misiones qu'après de longs mois, avec les problèmes amplifiés par une inflation galopante.

C'est également à travers le FET que l'Etat crée (1985) et soutient le développement de la **Coopérative Tabacole** (18). Sa création vise, d'une part, à faire entrer un nouvel acteur dans une activité devenue oligopolistique et, d'autre part, à favoriser le développement des exportations. Elle répond également aux besoins nés de la crise causée par l'effondrement du Criollo et par la baisse des prix des autres productions agricoles. Dans cette période, la coopérative marque la volonté du gouvernement radical d'Alfonsin de soulager la petite paysannerie.

Avec le concours du FET et une équipe de direction jeune et compétente, la coopérative connaîtra, après un démarrage difficile, une forte expansion. Alors qu'en 1985, elle travaille avec 1.000 producteurs et collecte 7.300 tonnes de tabac soit respectivement 14 % et 8,7 % du total de la province, en 1992, elle regroupe 5.200 producteurs, soit 26 % des effectifs totaux produisant 27 % du volume total.

Elle assure une première transformation du tabac (battage, préparation des strips) pour l'exportation auprès de grands négociants internationaux qui approvisionnent le marché mondial. En préfinançant les coûts de campagne, ces négociants renforcent leur position vis-à-vis de la coopérative...

La cohérence territoriale du système

Pour planifier leur approvisionnement dans les meilleures conditions, normaliser l'ensemble des pratiques techniques et économiques, renforcer l'image de qualité de la région, tout un dispositif institutionnel est

14. Cette entreprise connaît de graves problèmes de commercialisation lorsqu'un des négociants avec lequel elle travaille n'honore pas son contrat.

15. Ceci est particulièrement important pour les producteurs de tabac. Auparavant, ils n'avaient jamais eu accès à la médecine moderne par manque d'argent.

16. Presque la totalité des producteurs adhère à l'association pour pouvoir bénéficier du régime social.

17. Jusqu'à la fin des années 1970, Misiones est productrice de tabac noir destiné en grande partie à l'exportation alors que les taxes alimentant le FET

proviennent en plus grande partie, et chaque année davantage, de la vente de cigarettes blondes, fabriquées avec du tabac des provinces du nord-ouest... Le poids inégal dans les négociations au niveau national se reflète dans les prix, celui du tabac noir est bien inférieur à celui du tabac blond.

18. La coopérative est créée également à l'initiative de producteurs laissés pour compte par la faillite de l'entreprise Epsa, l'Association des Producteurs Tabacoles s'est aussi fortement impliquée dans la création de la Coopérative.

peu à peu mis en place par les différents acteurs impliqués.

Tout d'abord, **des accords sont passés entre toutes les entreprises**, coopérative y compris. Ces accords relèvent d'une "volonté commune d'organisation de la production, de l'approvisionnement et de la commercialisation des tabacs blonds dans la province de Misiones" et "de la conviction que, pour cela, il est nécessaire de créer des conditions stables qui assurent une croissance harmonieuse et soutenue de la production de tabac" (19).

Ces accords aménagent les obligations des producteurs durant une même campagne. Contrairement aux usages dans le modèle Criollo, les producteurs doivent vendre la totalité de leur production à l'entreprise qui leur fournit des intrants et des avances sur cultures. Les firmes peuvent compter ainsi sur l'"exclusivité" de leurs producteurs (20). Pour en assurer le contrôle, les entreprises et coopérative élaborent des listes de producteurs qu'elles s'échangent. Des listes "noires" fichent les producteurs qui réussiraient à travailler avec deux entreprises à la fois. Ainsi, au cours d'une même campagne, les producteurs ne peuvent plus mettre en concurrence les différentes firmes, alors que celles-ci conservent la possibilité, entre chaque campagne, de "débaucher" des producteurs d'une entreprise concurrente.

Des fonctions également importantes sont remplies par le **Comité Technique du Tabac** qui réunit les entreprises, les producteurs représentés par l'Association des producteurs de tabac de Misiones et le Ministère de l'Agriculture de la Province. Il harmonise les techniques de production, édite un dépliant, destiné aux producteurs, qui explique les soins qui doivent être apportés à la plante à chaque étape de son développement. Ce Comité Technique évalue les prévisions d'achat au niveau régional et la disponibilité des équipements de stockage. Il décide du **calendrier de la campagne**. Il assure des fonctions de coordination et d'arbitrage des conflits entre les différents partenaires. Enfin et surtout, il fixe le **prix moyen de campagne et les prix par classes foliaires**, principaux instruments d'incitation à produire et de garantie de revenu. Cette question est la plus conflictuelle. En effet, les prix s'établissent en tenant compte de ceux des différents marchés mondiaux et des coûts de production : la structure des coûts de production produite par l'Association diffère bien souvent de celle produite par les entreprises et la coopérative.

En définitive, l'Etat, les firmes agro-industrielles et la coopérative, les producteurs par l'intermédiaire de leurs représentants, mettent en œuvre un dispositif complexe, institutionnel et réglementaire qui couvre l'ensemble de la région de production. Ce dispositif vise à limiter la concurrence, entre les firmes, y compris la coopérative, à organiser à l'échelon de la région et pour l'ensemble des partenaires chacune des étapes d'une campagne tabacole,

à assurer la discipline de la production, la qualité des produits et des coûts de production compétitifs. Il constitue un cadre qui représente comme une projection sur le territoire de la vision collective des différents acteurs et de l'état des rapports de force en présence dans l'activité tabacole. Il permet d'instaurer des relations qu'on pourrait qualifier de "solidarité" afin de réduire les incertitudes et les instabilités pouvant provenir d'une mauvaise coordination de l'activité. Il repose donc sur une convention civique acceptable pour tous les partenaires, permettant, entre autres, de définir des standards techniques et commerciaux partagés par tous les acteurs. Même si les relations de concurrence, les rapports de pouvoir, les conflits et les stratégies individuelles restent présents, ils sont fortement limités et traités par l'ensemble du cadre procédural sur lequel s'appuie cette convention civique.

Dans ce cadre ayant pour but de définir les règles du jeu "partagées" entre tous les acteurs, d'autres logiques entrent en scène. Se greffe en particulier la logique dominante du nouveau modèle de production : la logique industrielle. Elle repose sur le personnage de l'instructeur, charnière entre les entreprises et les producteurs et qui succède à l'ancien *habilitado*. C'est à lui qu'incombe la tâche d'appliquer et de faire appliquer un certain nombre de règles auprès des producteurs et sur tout le territoire.

L'INSTRUCTEUR, PIVOT DES RELATIONS ENTRE LES ENTREPRISES ET LES PRODUCTEURS

Ces instructeurs sont affectés par chaque entreprise à une **zone déterminée** de la province pour une période courte de deux à trois ans : ils sont chargés de suivre individuellement les producteurs tabacoles. Issus pour la plupart du milieu tabacole, leur nomination est une promotion sociale importante qui se traduit par un salaire bien supérieur au salaire moyen de la région (21). Ils connaissent avec précision les conditions socio-économiques et les besoins des producteurs sur le terrain. La compétence et le sérieux des instructeurs, la périodicité avec laquelle ils visitent et approvisionnent en intrants leurs producteurs sont les meilleurs garants d'une production de qualité.

Après une période d'essai difficile, ils sont **attachés à l'entreprise par un contrat**, en général à durée indéterminée. Les exigences des entreprises varient quant à l'âge et à la formation de départ des instructeurs. Pour les plus exigeantes (Tabacos Norte et Nobleza), ils doivent avoir moins de 25 ans, avoir accompli le cycle scolaire secondaire complet et, si possible, posséder une formation agronomique. Pour améliorer leur qualification, ils doivent suivre régulièrement des sessions de formation technique et d'organisation.

19. Document signé entre parties du Comité Technique.

20. Cette exclusivité rappelle les contrats avec "apport total" passés en France entre producteurs et entreprises : cependant, ces contrats étaient généralement écrits. A Misiones les contrats écrits sont revendiqués par le MAM (Mouvement Agraire de Misiones, syndicat de petits et moyens producteurs).

21. Au cours de plusieurs interviews, nous avons appris que les salaires des instructeurs représentent plus du double du salaire des instituteurs de la région.

Le nombre de producteurs encadrés par un instructeur permet de mesurer l'importance accordée par chaque entreprise au suivi de ses producteurs : ce nombre varie, selon les entreprises, d'un instructeur pour 142 producteurs à un pour 333. Puisque les prix s'appliquent à tous les producteurs de manière uniforme, ce sont "les services" fournis par les instructeurs qui constituent les principaux éléments de concurrence entre entreprises d'une campagne à l'autre.

Les instructeurs travaillent selon les objectifs que leur assignent leurs supérieurs en début de campagne. Ces objectifs sont chiffrés : le nombre d'hectares et de plants cultivés, nombre de producteurs à visiter, proportions des types de semences distribuées, montant des remboursements des avances, pourcentage de tabac de première qualité à obtenir, niveau d'entretien de leurs camionnettes. La progression en termes de salaires et de primes ou la promotion à la fonction de "superviseur" d'un groupe d'instructeurs, dépendent des évaluations de performance réalisées en fin de campagne par chaque instructeur.

Grâce à l'instructeur, les firmes tissent un réseau de relations avec leurs producteurs qui recouvre toute la production. **Les relations économiques** reposent sur l'engagement oral des producteurs de vendre toute leur production à l'entreprise qui a octroyé des crédits et les intrants nécessaires pour la culture. Cet engagement déclenche une procédure de surveillance, de contrôle et d'avances sur culture. Le *prix d'achat* de la production fixé par le Comité Technique, n'est connu qu'un à deux mois avant la livraison sans aucune négociation individuelle entre acheteurs et vendeurs.

Les crédits et les avances de trésorerie octroyés par les firmes (et la coopérative) couvrent les intrants destinés aux cultures à proportion des surfaces, les équipements en matériel et hangars de séchage qui engagent plusieurs campagnes, voire des fournitures alimentaires pour la famille. Des crédits peuvent être accordés pour l'achat de terres. Le montant des crédits et des avances sont variables d'une entreprise à l'autre, ils peuvent être importants. Ainsi Tabacos Norte, par exemple, alloue une moyenne de 900 \$/ha et par producteur en 1992-93. C'est toujours par l'instructeur que la demande de crédits est traitée. C'est encore lui qui informe le producteur du résultat de sa demande et qui lui remet le crédit. L'instructeur juge de la compétence technique acquise, de la fiabilité et de la capacité de production de chaque producteur, ainsi que du montant du crédit qui sera alloué. D'après le listing d'une entreprise, en 1992-93, l'endettement des producteurs sur les avances aux cultures variait, suivant les producteurs, de 0 à 2.185 US \$ par hectare tandis que celui du résultat net de leur activité allait de moins de 651 à 9.800 US \$ par hectare. Ces différences de résultats économiques traduisent en fait de fortes disparités dans les performances techniques : les

rendements varient de 400 à 3000 kg / ha tandis que la part de tabac de première qualité peut représenter de 0 à 100 % de la production de l'exploitant.

Les relations techniques concernent la définition, la réalisation et le contrôle des opérations culturales du tabac, depuis l'installation des pépinières en passant par la préparation des sols, la plantation, les soins culturaux, la récolte, le séchage jusqu'à la classification et l'emballage pour la vente. Le travail quotidien de l'instructeur, conseils prodigués, intrants apportés, évaluation de l'état de la plantation, au cours d'une campagne tabacole, est consigné sur des fiches individuelles établies pour chaque producteur, qui sont la base de rapports mensuels envoyés à la direction de l'entreprise pour anticiper la production de la campagne.

Les méthodes de transmission des techniques est très semblable au Training and Visit System (Benor D., Baxter M., 1984) prôné par des organismes internationaux. L'information est de type descendant et l'expérimentation propre des producteurs n'est pas du tout stimulée. Cet aspect est renforcé par les visites individuelles et par l'absence de visites de groupe. Ainsi se crée une relation de dépendance technique très forte entre instructeurs et producteurs. Cependant, des processus d'apprentissage des nouvelles techniques peuvent être rapides, en témoignent les différences de performances entre producteurs.

Les relations sociales sont complémentaires des relations techniques et économiques et peuvent concerner la santé des producteurs et de leurs familles, le transport, l'éducation des enfants. Des normes précises ne sont pas établies au préalable par les entreprises. Cependant la coopérative se révèle être davantage impliquée dans cette dimension (22). Dans le contexte d'un encadrement technique et économique strict, ce soutien social semble viser une meilleure fidélisation des producteurs. Les relations humaines qui s'instaurent entre l'instructeur et ses producteurs sont sources de tensions : l'instructeur est pris entre les objectifs technico-économiques imposés par la firme et la réalité des conditions de vie des producteurs. Ceux-ci sont très conscients de cette ambivalence et en usent parfois en leur faveur.

La figure de l'instructeur, qui noue les relations économiques, techniques et sociales entre entreprises et producteurs, est donc un personnage clé pour comprendre comment la reconversion et la modernisation de la production tabacole sont menées à bien dans chaque exploitation. Si bien des dispositifs régionaux régissent l'activité tabacole au niveau de l'ensemble du territoire, la composante "instructeur" de cette activité, qui aménage les relations bilatérales firmes/producteurs, est nécessaire pour assurer le fonctionnement du modèle Burley. L'instructeur représente en effet ce qu'on pourrait appeler le dispositif de contrôle et de surveillance d'un contrat implicite entre producteurs et firmes, qui repose sur des *normes* précises valables pour tous les producteurs. A

22. Les instructeurs de la coopérative distribuent du matériel scolaire. Il existe également quelques bourses d'étude pour des enfants de producteurs en école secondaire.

partir d'une organisation hiérarchique de la production, il est le vecteur d'une convention industrielle qui doit s'imposer à des producteurs relevant dans leur environnement - familial, social et territorial - de logiques domestiques et marchandes.

CONCLUSION

Le modèle Burley émerge dans un contexte économique qui accentue les instabilités dans le marché tabacole et où la "qualité" devient un facteur essentiel à prendre en compte.

Alors que le modèle Criollo repose sur des conventions à dominante marchande, dans lesquelles la concurrence et le prix sont les principaux ressorts des échanges, le modèle Burley tire sa cohérence d'un compromis entre des conventions de type très différentes. Cela tient sans doute aux caractéristiques techniques du Burley, mais bien davantage aux modes d'organisation de l'activité.

La convention industrielle dominante qui permet une expansion brutale de la production de Burley renvoie à l'univers de la technique, à des standards de production,

à des normes et à une organisation hiérarchisée de la production. Elle met en oeuvre une dynamique fondée sur une qualité contrôlée, et permet de lever les incertitudes concernant la régularité des flux et l'homogénéité des approvisionnements (23). Elle doit s'imposer à des producteurs dont les logiques d'action relèvent davantage de conventions domestiques et marchandes. Là est le rôle fondamental de l'instructeur, à la jonction entre des logiques très différentes. L'instructeur est de fait le "lieu" de la traduction nécessaire des rationalités domestiques et marchandes des paysans en rationalité industrielle, et inversement. Cette articulation prend place dans une convention civique régionale qui coordonne (normes de production, organisation de la campagne, discipline des échanges, fixation des prix) les comportements de tous les acteurs : son objectif principal est de maîtriser une concurrence par les prix dont les caractéristiques les plus extrêmes pourraient porter atteinte à la qualité et accroître les incertitudes. C'est cette "architecture" de diverses conventions qui constitue l'essence même du nouveau modèle tabacole dans cette région.

RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES

ALVAREZ G., OBSCHATKO E. (1991). - **Impactos de los programas de ajuste sobre la pobreza rural. El caso argentino.** IICA, Buenos Aires, 18 p.

BENOR D., BAXTER M. (1984). - Training and Visit Extension. **World Bank Publication**, Washington, USA, 214 p.

CATANIA M., CARBALLO C., (1985). - La actividad tabacalera en Argentina a partir de la década de 1970. CeDEL, Série **Estudios e Investigaciones** n°2, Buenos Aires, pp. 7-55.

CHEVASSUS-LOZZA E., VALCESCHINI E. (1992). - **Les concepts de l'économie des conventions et leur articulation.** Communication au Séminaire du CIRAD, Montpellier, 7-9 Sept., 28 p.

DOOLITTLE D.E. (1992). - Another great year for Misiones Burley in Tobacco Reporter, Mai 1992, pp. 48-50.

EYMARD-DUVERNAY F. (1989). - Conventions de qualité et formes de coordination. In "L'économie des conventions". **Revue Economique**, vol.40, n°2, Presses F.N.S.P., Paris, pp. 329-359.

PROVASI A. (1975). - Comercialización de tabaco criollo misionero. Periodo 1962-1974. INTA, **Informe técnico n° 20**, Cerro Azul, 117 p.

SÉVERAC G. (1961). - L'intégration verticale en agriculture. In **Annales de l'INA**, n°47, pp. 233-252.

VALCESCHINI E. (1993). - Conventions économiques et mutation de l'économie contractuelle dans le secteur des légumes transformés. In **Economie Rurale**, n°218, Nov.-Déc., pp. 19-26.

WEYBREW J.A. (1979). - **Bioquímica de la calidad del tabaco.** North Carolina Foundation, 7p.

23. E. Valceschini met ces phénomènes en évidence dans son article sur les conventions économiques dans le secteur des légumes transformés (1993).