

LES MUTATIONS AGRICOLES ET AGROALIMENTAIRES ARGENTINES DES ANNÉES 90 : LIBÉRALISATION, CHANGEMENT TECHNOLOGIQUE, FIRMES MULTINATIONALES

Graciela GUTMAN*, Roberto BISANG, Pablo LAVARELLO**,
Mercedes CAMPI** et Veronica ROBERT*****

***Résumé** - L'Argentine a connu dans les années 90 de profondes mutations de son secteur agricole et agroalimentaire. En matière commerciale, l'Argentine a libéralisé ses échanges, permettant ainsi aux producteurs agricoles et aux firmes agroalimentaires de se procurer leurs intrants importés au prix international, et favorisant ainsi une internationalisation des filières d'offre en amont. Au niveau productif, l'autorisation de cultiver des OGM, en particulier le soja, jointe à l'approfondissement de la pratique déjà ancienne du semis direct, ont permis une forte augmentation de la production et des exportations. Enfin, la forte pénétration des grands groupes multinationaux de l'agrofourmiture tout comme de la transformation agroalimentaire a modifié la structure entrepreneuriale du secteur et modifié les rapports de force au sein des filières et les captations de rente qui en résultent.*

***Mots-clés** - LIBÉRALISATION, CHANGEMENT TECHNIQUE AGRICOLE, FILIÈRES AGROALIMENTAIRES, FIRMES MULTINATIONALES, RENTES ABSOLUES ET DIFFÉRENTIELLES.*

***Classification JEL** : O13, Q12, Q13.*

Les auteurs remercient Jean-Louis Rastoin et Henri Regnault pour leurs précieuses remarques sur la version préliminaire de cet article.

* Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas, Argentina.

** Universidad Nacional de General Sarmiento, Argentina.

*** Universidad Nacional de General Sarmiento, Universidad de Buenos Aires, Argentina.

INTRODUCTION

Que retiendra l'histoire économique des années 90 en Argentine ? La lente gestation d'une crise financière qui va éclater au début des années 2000 est sans doute l'idée qui vient spontanément à l'esprit de l'observateur. Pourtant, la profonde crise macroéconomique qu'a connue l'Argentine ne doit pas masquer les profondes mutations de son économie : montée en puissance du secteur des hydrocarbures, mais aussi et surtout libéralisation commerciale d'un secteur agricole et agroalimentaire qui le repositionne dans la mondialisation de la fin du 20^e siècle, après avoir nourri la croissance du pays dans la première mondialisation de la fin du 19^e et du début du 20^e siècles.

Le système agricole et agroalimentaire argentin forme un tout analysable en termes de filières recouvrant la production agricole, son amont (les fournisseurs d'intrants) et son aval (les industries de transformation). L'article est divisé en deux parties. Une première partie (rédigée par Roberto Bisang et Mercedes Campi) analyse les mutations à l'œuvre en amont des filières et dans l'agriculture argentine, et plus particulièrement dans la Pampa humide, mutations symbolisées par la culture du soja transgénique en semis direct, mais qui ne sont pas réductibles à la seule dimension culturelle. Une deuxième partie (rédigée par Graciela Gutman, Pablo Lavarello et Veronica Robert) traite des stratégies des firmes multinationales en aval et de leur implication dans le système agroalimentaire argentin.

1. LIBÉRALISATION, MONDIALISATION ET RÉINSERTION DU SECTEUR AGRICOLE ARGENTIN¹

Après des décennies de stagnation, le secteur agricole argentin a entamé ces dernières années un processus d'expansion qui se traduit par un doublement de la production résultant :

- d'investissements d'innovation de produit et de procédé, conformes aux plus hauts standards internationaux (semences transgéniques, semis direct...);
- d'un élargissement des limites cultivables s'appuyant sur les nouvelles technologies agronomiques ;
- de changements dans le modèle local d'organisation de la production.

Des modifications substantielles se sont produites dans l'usage de la terre et ont orienté la production vers une agriculture plus intensive, devant ainsi

¹ Cette partie a été rédigée par Roberto Bisang et Mercedes Campi (Instituto de Industria, Universidad Nacional de General Sarmiento, Argentine).

l'élevage extensif et lagriculture traditionnelle. Sy ajoute un déplacement des cultures jusque-là situées dans la région de la Pampa, vers des zones tenues pour marginales avant l'incorporation des nouvelles technologies. Le changement technique a permis un élargissement de la frontière agricole, du fait de l'expansion des zones cultivables et de la pratique de la double culture sur une année. Au cours de ce processus, à l'évidence encouragé par les évolutions des marchés internationaux des biens et des capitaux, le mode d'organisation de la production s'est reconfiguré, à travers l'apparition de nouveaux acteurs, de changements dans la nature des marchés, les formes contractuelles et les modes d'implantation.

Une légère croissance de la production se profile dès les années 80 mais l'accélération véritable des niveaux de production s'est manifestée dans la deuxième moitié des années 90. Près de 90 % de la production vient de trois cultures, à savoir le blé, le maïs et le soja, mais dès la moitié des années 90, le dynamisme constaté provient essentiellement du soja (en 2003, 50 % de la production). Les cultures de blé et de maïs qui ont décliné jusqu'à la moitié des années 90, ont connu une certaine relance qui s'est estompée dernièrement.

La production s'est accrue à un rythme accéléré avec l'utilisation de nouvelles terres (par déplacement de l'élevage et des productions régionales, et par l'incorporation de terres marginales) et grâce à une amélioration des rendements moyens. On peut attribuer principalement l'augmentation de la production à l'incorporation de technologie et au perfectionnement des modes d'organisation de la production. Bien qu'ayant commencé au début des années 80, les modifications à ces deux niveaux ont été dynamisées par le processus d'ouverture ces dernières années.

Une grande partie du processus d'expansion est attribuable à la demande extérieure. Depuis le milieu des années 90 les exportations du secteur primaire sont en augmentation (sauf en 1999). A côté du pétrole et ses dérivés, les investissements étrangers dans la production de céréales, grains oléagineux et leurs produits manufacturés (huiles et pellets) sont à l'origine, dans une grande mesure, de la performance des exportations argentines.

La contribution du secteur primaire aux exportations totales est de 50 % environ, fortement concentrée sur un nombre réduit de produits et dépendant des mouvements monétaires et des conditions réglementaires sur les marchés étrangers. Le dynamisme à l'exportation des produits agricoles vient de l'agrandissement des frontières cultivables en dehors de la région de la Pampa, déplaçant ainsi les cultures régionales traditionnelles (maïs, lait, canne à sucre, coton, cacahuètes) et générant là des pertes d'emploi et un exode rural. La concentration des exportations sur peu de produits s'avère encore plus élevée si l'on analyse la composition du complexe primaire. Le soja, à lui seul, assure en 2003 plus de 50 % de la totalité des exportations du secteur primaire.

**Exportations primaires (dont filières transgéniques) de l'Argentine
(millions USD)**

Année	Exportations totales	Exportations primaires	% des exportations primaires	Filière soja	Filière maïs
1995	20 963	10 489	50	2 501	690
1996	23 810	12 075	51	3 473	1 253
1997	26 430	14 142	54	3 232	1 371
1998	26 433	14 256	54	3 968	1 368
1999	23 332	12 195	52	3 564	837
2000	26 341	12 203	46	3 889	1 042
2001	26 542	12 479	47	4 701	1 012
2002	25 650	12 338	48	5 035	943
2003	29 565	13 730	46	7 183	1 263

Source : A partir des données de l'INDEC.

La forte concentration des exportations sur un petit nombre de matières premières indifférenciées (*commodities*) constitue un défi pour l'avenir : comment mettre en œuvre des stratégies susceptibles de renforcer le processus d'adoption, d'adaptation puis de généralisation des nouvelles techniques, tout en se dégageant des *commodities*, à travers une différenciation progressive des produits et un rôle accru des acteurs locaux ? Il est donc indispensable d'envisager et de mettre en place des stratégies publiques et privées à divers niveaux (accès à de nouveaux marchés, cadres institutionnels associés à des certifications, labels ou appellations d'origine).

1.1. Changement technique et nouveau "paquet technologique"

Au cours des années 60 et 70, dans le cadre de la "Révolution Verte", la production agricole argentine a incorporé tardivement la mécanisation et l'usage massif d'engrais et de semences hybrides. Cette lente adaptation, au sein d'un modèle d'économie fermée et à forte présence étatique, a permis le renforcement de la production nationale de semences hybrides, machines agricoles et, dans une moindre mesure, d'engrais et de pesticides. Les années 80 se caractérisent par l'introduction massive de la culture du soja et la mise en place du semis direct, préparant ainsi l'adoption des technologies disponibles dans les années 90, lorsque, dans le cadre d'un modèle de déréglementation face à la concurrence étrangère, les premières semences transgéniques provenant des progrès obtenus par la biotechnologie ont été incorporées. Leur développement s'est amorcé au sein d'entreprises internationales, puis s'est répandu localement (au niveau expérimental en phase de laboratoire) dans un contexte de faible réglementation des droits de la propriété intellectuelle. La disponibilité, d'une part, de gènes et de biotechnologies provenant de l'étranger et, d'autre part, de variétés de semences (soja et maïs) hautement compatibles avec les conditions climatiques et les sols locaux, ont contribué à monter un "paquet technologique" s'appuyant notamment sur :

- la disponibilité sur place de machines et de technologies de procédé pour le semis direct ;

- une offre de pesticides et d'engrais, dans des conditions semblables à celles des marchés internationaux, conséquence de l'ouverture économique et de l'accueil d'investissements étrangers.

L'incorporation de ces technologies a transformé le modèle qui s'était consolidé au cours des décennies précédentes, de sorte que l'activité agricole a entamé une phase d'accélération de changement technique liée à l'adoption des semences transgéniques et du semis direct mécanisé. Pour la plupart, ces innovations fondées sur l'application de la biotechnologie ont été adoptées par l'agriculture argentine avec un léger retard par rapport à leur apparition à l'échelle internationale. Mais, pour ce qui est du semis direct, l'Argentine avait déjà acquis une réelle expérience qui allait donner tout son sens et permettre l'expansion rapide de la culture du soja transgénique résistant au glyphosate.

Le nouveau paquet technologique repose ainsi sur l'usage combiné de trois éléments : la semence transgénique, le glyphosate et le semis direct. Ce paquet agronomique raccourcit la durée nécessaire à la production, avec deux conséquences : d'une part, il favorise l'adoption de la double culture dans la région de la Pampa, d'autre part, il permet l'expansion de la frontière de production vers des zones autrefois marginales.

L'emploi de semences transgéniques va permettre de réduire les coûts de production. Dans le cas du soja, leur utilisation s'accompagne du glyphosate et, indirectement, du semis direct. Ces deux éléments impliquent une forte réduction des frais de mise en œuvre de cette culture. Pour ce qui est du maïs, la semence génétiquement modifiée réduit le recours aux pesticides ce qui entraîne également une baisse du coût de production.

Ainsi, ce nouveau paquet s'avère plus simple et permet de réduire les coûts, provoquant une hausse de la productivité et de la production, fondées sur un processus d'expansion de la culture vers des zones marginales et la double culture.

1.2. Vers un nouveau modèle d'organisation

Dans les années 90, l'incorporation de la biotechnologie et du semis direct dans l'agriculture a transformé le modèle d'organisation de la production. Le nouveau modèle exige l'intervention de plusieurs types de compétences ainsi que l'utilisation de techniques de pointe qui sont d'ordinaire méconnues des producteurs traditionnels de semences.

Dans ce cadre, l'approvisionnement en semences dépend d'un petit nombre d'entreprises internationales qui effectuent le développement initial à l'étranger

(isolement de gènes et autres techniques) pour l'adapter ensuite aux variétés locales. Ce nouveau schéma reconfigure la situation précédente dans laquelle l'approvisionnement en semences était partagé par les producteurs locaux et internationaux, avec une forte présence de l'Institut National des Techniques Agricoles (INTA). Ainsi, alors que les producteurs nationaux de semences contrôlent les variétés spécifiques aux climats et aux sols locaux, les grandes compagnies internationales (Monsanto, Bayer, Syngenta, etc.) contrôlent les gènes et les technologies d'addition. Le marché des semences et autres intrants est d'un côté composé d'un petit nombre d'entreprises multinationales maîtrisant les techniques pointues, et, de l'autre, de quelques entreprises privées nationales, de compagnies multinationales et d'instituts publics de recherche qui ont une bonne maîtrise des variétés spécifiques capables de s'adapter aux conditions particulières des différentes régions du pays. Dans ce schéma, les entreprises locales ont moins de poids. En outre, la structuration de ce marché est liée au cadre réglementaire nécessaire à l'autorisation des méthodes transgéniques à des fins commerciales, et aux avantages des nouvelles techniques.

La concentration de l'offre d'un ensemble d'intrants provenant, en amont, de secteurs différents, engendre des modifications dans les circuits commerciaux qui s'articulent avec les utilisateurs en aval. Ces paquets d'intrants offerts par les entreprises (notamment des filiales des grandes multinationales) sont constitués de semences, d'herbicides associés et d'engrais, et incluent aussi une assistance sur le mode d'emploi de ces produits². La complexité croissante de ce paquet agronomique transfère le pouvoir de décision vers les fournisseurs d'intrants, au détriment du producteur.

Outre cette situation en amont de la production agricole, le nouveau modèle d'organisation entraîne des changements dans l'articulation de l'ensemble des producteurs agricoles. L'incorporation des innovations technologiques et d'organisation, notamment la double culture et le semis direct, ainsi que la grande propagation du soja, ont facilité la mise en place d'un secteur d'intervenants possédant des matériels agricoles et dont l'activité se centre sur la prestation de services. Quoique ne possédant pas de terre, ce secteur joue, sur la base de contrats, un rôle essentiel dans la production. Sa consolidation provient de plusieurs facteurs, parmi lesquels l'augmentation des échelles exigées par les nouvelles techniques, la pression du marché pour diminuer les coûts et maximiser les rendements, ou enfin la tendance à la double culture qui requiert davantage de sophistication (et donc d'équipements), le tout augmentant la complexité technique du paquet dans son ensemble.

² Dans certains cas ou pour certaines périodes, ce paquet comprend même le financement du semis.

Dans cette nouvelle configuration productive, un nouveau rapport s'établit entre propriétaire terrien, fournisseur de matériels agricoles et prestataire de services. Ces trois grands acteurs (qui ne sont pas toujours nettement séparés) établissent des rapports contractuels multiples. Dans cette structure productive devenue plus hétérogène, il est important de souligner le rôle joué par les contrats dans les rapports productifs qui viennent régler le lien entre propriétaire terrien, propriétaire des matériels agricoles, et prestataire de services, selon les cas.

1.3. La dynamique productive et technologique : l'expansion des années 90 et la consolidation post-dévaluation

Sur la base des capacités productives des variétés locales de semences et du niveau d'équipement atteint pour le semis direct, les mesures économiques adoptées au début des années 90 ont engendré un climat d'optimisme chez les producteurs agricoles ainsi que chez les fournisseurs d'intrants. Pour ces derniers, dans le cadre d'un processus de fusions, acquisitions et investissements, le secteur transnational a acquis un rôle primordial, venant compléter la présence des principaux fournisseurs mondiaux sur le marché local.

Dans le secteur primaire, les changements d'orientation de la politique économique ont modifié favorablement les prix relatifs et ont consolidé certains changements dans l'offre d'intrants qui avaient été amorcés au cours de la décennie précédente. L'effet sur les prix du taux de change établi par la Loi de la Convertibilité, en association avec d'autres mesures (telles que l'ouverture économique et la déréglementation des marchés) a été ambigu au départ. Si les producteurs ont dû affronter une appréciation de la monnaie, ils ont en revanche bénéficié de la suppression des droits à l'exportation, en vigueur dans la décennie précédente, ainsi que des meilleurs prix relatifs des intrants résultant de la pression exercée par l'importation. De plus, l'association entre ouverture et taux de change surévalué a fait baisser les prix des intrants importés. Cette amélioration dans les prix relatifs a engendré des spéculations à haute rentabilité, se traduisant par la hausse de la production, un léger élargissement de la surface semée, une hausse dans les rendements moyens par la combinaison entre les bonnes conditions climatiques et l'introduction de technologies, une hausse dans la demande d'intrants, une grande revalorisation du prix des actifs du producteur, en particulier de la terre.

Les attentes d'une rentabilité élevée, les demandes d'intrants, le dynamisme du marché extérieur et la revalorisation des actifs ont induit un processus accéléré d'investissement, fondé sur le crédit aussi bien public que privé. La production agricole a alors entamé un processus de rééquipement articulé autour des nouvelles technologies. Ces processus se sont traduits, vers la moitié des années 90, par une forte modernisation technologique, une concentration productive, un dynamisme très fort des sous-traitants, mais aussi par un fort endettement.

Dans la seconde moitié des années 90, l'activité agricole a subi un grand bouleversement. Face à la baisse des prix relatifs, du fait de la baisse des prix internationaux, les producteurs qui le pouvaient, fortement endettés, ont cherché à augmenter les volumes de production. Simultanément devenait autorisée l'utilisation commerciale de la semence de soja transgénique résistante au glyphosate. Dès lors, le soja transgénique est apparu comme une technologie pouvant résoudre plusieurs problèmes à la fois, tout en améliorant ou restaurant la rentabilité. Le soja RR permet en effet de remplacer tout un paquet d'herbicides par le seul glyphosate, simplifiant la culture et réduisant d'autant plus les coûts que la mise en œuvre se fait en semis direct, technique culturale déjà bien ancrée dans les zones concernées. Offrant une issue à la crise produite par la chute des prix internationaux, ce nouveau paquet réducteur de coûts s'est énormément répandu. Dès la moitié des années 90, les crises financières internationales ont contraint les marchés financiers internes à élever les taux d'intérêt, d'où une suppression progressive du financement de la production par le secteur bancaire, financement qui a été remplacé par l'avance des intrants, assurée par quelques grandes firmes internationales. Dès lors, même si le secteur augmentait sa production en incorporant de la technologie et en organisant la production autour de contrats, il le faisait en s'endettant de plus en plus. C'est ainsi que vers la fin des années 90, la dette du secteur dans son ensemble équivalait à la totalité de la valeur du cheptel et se traduisait par l'hypothèque de plus de 14 millions d'hectares.

Cette situation se renversa en 2000, en raison des nouvelles conditions macro-économiques et de la hausse progressive des prix internationaux des principaux produits. Sur le plan interne, la fin de lancement du peso au dollar (1 peso = 1 USD) et la forte dévaluation du peso qui en résulta (3 pesos = 1 USD) engendra une revalorisation considérable (en pesos argentins) des recettes d'exportation. De plus les dettes envers le secteur public contractées en dollars pendant la période antérieure (dite de "convertibilité") furent converties en pesos. Enfin, l'ouverture antérieure fut maintenue en ce qui concerne l'importation d'intrants.

Pourtant, l'évolution favorable des prix internationaux n'a pas eu d'effet immédiat du fait de l'incertitude économique, du manque de liquidités bancaires et de l'instauration rapide de taxes à l'exportation sur les produits de base par un État avide de rentrées budgétaires. Cependant, progressivement avec l'amélioration des prix internationaux, le secteur a entamé une relance, sur la base de la plateforme productive et technologique préexistante. Centrée à nouveau sur le soja et, dans une moindre mesure, sur le blé et le maïs, la production des principales cultures a atteint en 2004-2005 un nouveau palier, autour de 80 millions de tonnes.

**Évolution de la production des cultures principales en Argentine,
1994-2005 (tonnes)**

<i>Année</i>	<i>Maïs</i>	<i>Sorgho</i>	<i>Tournesol</i>	<i>Soja</i>	<i>Blé</i>	<i>Autres</i>	<i>Total</i>
1994/95	11.404.041	1.649.482	5.799.540	12.133.000	11.306.340	2.289.062	44.581.465
1995/96	10.518.290	2.131.720	5.557.800	12.448.200	9.445.015	2.464.819	42.565.844
1996/97	15.536.820	2.499.000	5.450.000	11.004.890	15.913.600	2.715.589	53.119.899
1997/98	19.360.656	3.762.335	5.599.880	18.732.172	14.800.230	3.602.649	65.857.922
1998/99	13.504.100	3.221.750	7.125.140	20.000.000	12.443.000	3.311.050	59.605.040
1999/00	16.780.650	3.344.493	6.069.655	20.135.800	15.302.560	2.743.148	64.376.306
2000/01	15.359.397	2.908.775	3.179.043	26.880.852	15.959.352	3.078.858	67.366.277
2001/02	14.712.079	2.847.225	3.843.579	30.000.000	15.291.660	2.549.410	69.243.953
2002/03	15.044.529	2.684.780	3.714.000	34.818.552	12.301.442	2.227.686	70.790.989
2003/04	14.950.825	2.164.953	3.160.672	31.576.752	14.562.955	2.970.773	69.386.930
2004/05	19.500.000	2.900.000	3.650.000	38.300.000	15.957.350	3.339.910	83.647.260

Source : A partir de données de la Dirección de Coordinación de Delegaciones de la SAGPYA.

Désormais, l'asphyxie financière post-dévaluation est surmontée, les mécanismes habituels relatifs aux contrats sont rétablis, de sorte que le secteur a recouvré son dynamisme techno-productif et jouit à nouveau d'un flux entrant de capitaux qui contribue au renforcement de l'activité.

A l'évidence l'heure est au renforcement du modèle technologique et organisationnel de la production. Bien que la tendance à la monoculture suscite des réserves quant à sa soutenabilité à long terme (par rapport aux marchés extérieurs, mais aussi en termes de risques internes – climatique, environnemental...), le secteur opère sur la base d'une plateforme techno-productive de haute qualité internationale et qui pourrait servir de point de départ à de nouveaux développements génétiques dans l'avenir. Il apporte une indéniable contribution macro-économique, en termes de balance extérieure et d'emploi (en prenant en compte l'ensemble de la filière et pas seulement le stade de la production agricole, peu intensif en main d'œuvre). Par contre, il est moins sûr qu'il puisse, à l'avenir, impulser une véritable accumulation nationale, étant donné la forte présence de capitaux étrangers à des points clés du réseau de production, notamment en ce qui concerne les activités les plus risquées mais les plus profitables à moyen et long termes, en amont et en aval de la production agricole proprement dite (par exemple, de nouveaux développements transgéniques, le contrôle de la logistique ou du commerce international).

2. SYSTÈME AGROALIMENTAIRE ARGENTIN, LIBÉRALISATION ET STRATÉGIES DES ENTREPRISES MULTINATIONALES

La plupart des travaux concernant les effets de la libéralisation sur les productions agroalimentaires s'intéressent aux avantages comparatifs et aux effets du libre-échange sur les rentes d'importation. Cette approche présente l'inconvénient de ne pas prendre en compte lune des formes dominantes de la mondialisation, à savoir l'internationalisation du capital à travers l'expansion des investissements directs étrangers (IDE) depuis le début des années 80 (Chesnais,

1997). Le développement de nouveaux avantages concurrentiels est pourtant étroitement lié à l'internationalisation du capital productif et technologique, portée par les firmes multinationales (FMN). Ce processus d'internationalisation est aujourd'hui renforcé par les changements profonds intervenus dans le cadre de la libéralisation commerciale, de la déréglementation des marchés nationaux et de l'émergence de nouvelles technologies (technologies de l'information et de la communication et biotechnologies).

Dans ce contexte, l'Argentine a été l'un des rares pays, en dehors de la Triade à avoir attiré des IDE (de 0,6 % des flux entrants mondiaux et 2,9 % des flux en direction des pays en développement dans les années 80 à respectivement 2 % et 7 % durant la période 1990-2000). Le stock d'IDE est passé en Argentine de 5,9 milliards de \$US, pendant les années 80, à près de 77 milliards au cours de la période 1992-2000. Ce sont les filières agroalimentaires qui ont suscité le plus d'intérêt, après l'extraction pétrolière et les services.

Cette progression des IDE correspond au renforcement de la concurrence au niveau mondial, mais aussi à l'évolution des conditions locales, telles que l'installation de réseaux permettant le développement d'une spécialisation verticale : l'accès aux ressources naturelles et aux infrastructures de transport, la création d'usines de grande taille, ainsi qu'à une modernisation des structures de production et de distribution.

On s'intéressera ici au rôle des FMN agroalimentaires dans la réinsertion de l'Argentine sur les marchés internationaux, à l'incidence de la redéfinition des rentes de protection régionale (Mercosur), d'exportation et des rentes technologiques dans les stratégies des FMN, enfin à l'effet de ce processus sur les profils de spécialisation et la restructuration des filières agroalimentaires.

Nous présenterons, dans un premier temps, le cadre théorique de la recherche à l'aide d'une approche systémique et stratégique. On analysera, dans un deuxième temps, les stratégies des entreprises multinationales dans les filières agroalimentaires à partir des années quatre-vingt-dix, en distinguant deux sous-périodes : celle de l'expansion du cycle économique, et celle de la crise qui commence en 1998. La thématique de l'internationalisation croissante et de la spécialisation des filières agroalimentaires est abordée dans le dernier paragraphe.

2.1. Le cadre théorique : une analyse systémique et stratégique

2.1.1. L'analyse des filières agroalimentaires

On entend par *filière*, un ensemble articulé de stades productifs et de services étroitement associés. Une filière comporte ainsi toutes les activités allant de la fabrication d'intrants (agrofourmiture) aux étapes commerciales, logistiques et de distribution finale, en passant par l'élaboration industrielle des

intrants, des équipements et des produits agroalimentaires (Rastoin, 2002). On peut distinguer deux types de relations : les *relations techniques* de production, qui peuvent s'exprimer par les enchaînements techniques intersectoriels propres à chaque niveau technologique, et les *relations économiques directes* entre les acteurs. Il s'agit de relations directes sous forme de flux de produits entre entreprises et d'accumulation de capital à chaque niveau de la filière, ainsi que des rapports de force qui s'établissent entre acteurs des filières. Ces relations hiérarchiques ou équilibrées s'expriment à travers des contrats formels ou informels ou divers degrés d'intégration verticale (Gutman, 1999b).

Un des aspects centraux dans l'étude des filières est l'identification des étapes de la chaîne agroalimentaire et des entreprises "nodales" de chaque filière. Certaines entreprises, grâce à leur position sur les marchés, leur pouvoir économique et/ou la possession d'actifs stratégiques (technologiques, financiers, organisationnels) peuvent devenir les "pilotes" de la filière. Ces entreprises nodales sont en mesure d'augmenter l'efficacité globale des productions (en diminuant les coûts de transaction, en diffusant des standards de qualité, en diminuant les risques), et d'établir des relations dominantes leur donnant la possibilité de renforcer leur pouvoir économique et même de s'approprier tout ou partie des rentes générées en amont ou en aval des filières.

L'importance des *noeuds de filières*, c'est-à-dire des entreprises capables de coordonner – à partir de relations d'internalisation ou d'externalisation – la dynamique d'ensemble de la chaîne de valeur s'exprime dans leur capacité à imposer et contrôler les paramètres centraux du processus de production et de distribution. Ces paramètres renvoient à 5 questions : que produire (*design* du produit, spécifications) ? Comment produire (technologies du processus, systèmes de qualité, standards) ? A quel coût ? Dans quel délai ? A quel prix (dans certains cas, les entreprises nodales peuvent même fixer les prix) ?

La globalisation croissante des marchés et le déploiement des stratégies d'entreprises à l'échelle mondiale, ainsi que la libéralisation, conduisent à l'internationalisation progressive des chaînes de valeur et à l'apparition de nouveaux acteurs dans les filières agroalimentaires (Rastoin, Ghersi, 2000). Dans la plupart des cas, il s'agit de filiales d'entreprises multinationales. Par conséquent, on se trouve en présence de l'émergence de *filières globales*, avec des dynamiques économiques et technologiques façonnées par les stratégies des firmes à l'échelle mondiale (Gutman et Lavarello, 2002).

2.1.2. Les stratégies des FMN face à la mondialisation

Les FMN se déploient dans un contexte *oligopolistique mondial*, où il est nécessaire d'acquérir et de soutenir certains avantages vis-à-vis des rivaux (Chesnais, 1997). Dans ce schéma, les territoires nationaux sont des "compartiments locaux" des *filières globales*, dans lesquels les FMN exploitent des actifs

complémentaires nécessaires pour mettre en valeur ou pour augmenter leurs avantages technologiques et organisationnels (Lavarello, 2001).

Selon l'approche "éclectique" de Dunning (1988, 1998), une entreprise engage des investissements directs étrangers lorsqu'elle *internalise* des avantages de localisation spécifiques au pays d'accueil, en cherchant à valoriser leurs avantages monopolistiques. Les FMN disposent de certains types d'avantages organisationnels, d'internalisation, liés à la capacité de gérer les coûts de transaction et les complémentarités organisationnelles de manière plus efficace que les entreprises indépendantes ou les groupes nationaux des pays concernés.

Différentes configurations de ces avantages spécifiques aux firmes et aux pays ont permis d'identifier trois types de stratégies (Michalet, 1985 ; Porter 1986) (voir schéma n° 1) :

- des "stratégies d'approvisionnement international de matières premières" ;
- des "stratégies d'accès au marché ou multidomestiques" ;
- des "stratégies de spécialisation régionale/globale".

Cette dernière est le résultat de la restructuration des anciennes stratégies de marché, dans le cadre de ce que Porter appelle l'approche "globale". Grâce à la réduction des tarifs douaniers, les FMN ont la possibilité de se spécialiser dans un éventail réduit de lignes de produits finaux (spécialisation horizontale) pour lesquelles des séquences de la chaîne de valeur (spécialisation verticale) permettent de dépasser les limitations de la taille du marché domestique et de profiter des économies d'échelle.

Bien que la stratégie de spécialisation globale/régionale soit devenue la stratégie la plus fréquemment adoptée par les grandes firmes, cette typologie des stratégies et des avantages spécifiques des FMN a connu d'importants changements durant les années 90. Pour certains, les configurations stratégiques adoptées correspondent à une nouvelle forme d'internationalisation *fondée sur les actifs intangibles de la firme et sur les compétences technologiques*. La définition proposée par Michalet (1985) et Chesnais (1997), intitulée "techno-financière" permet le mieux d'apprécier la portée de cette nouvelle forme d'internationalisation. Michalet précise : "La base de la compétitivité (de la FMN) est fondée sur la définition d'un savoir-faire et sur la R&D. (La FMN) va désormais tenter de valoriser cet avantage dans tous les secteurs où des applications de ses compétences technologiques sont possibles. Par-là, elle a vocation à sortir de son secteur d'origine et à se *diversifier* selon des *modalités entièrement originales*".

En cherchant à contrôler les paramètres centraux du processus de production et de distribution, les différents types de FMN tendent à se localiser dans les *noeuds* transversaux aux différentes filières. Pour cela ils se diversifient en amont de la production primaire (trans-nationalisation de l'offre technologique

au niveau de l'agrofourriture et des intrants pour les industries agroalimentaires) et en aval vers les *traders* globaux du commerce international ou vers la gestion du portefeuille de marques face à la menace de la grande distribution alimentaire.

Schéma n° 1 : Typologie des stratégies des FMN agroalimentaires

Type de stratégie	Avantages			Facteur de compétitivité	Position dans la filière
	spécifiques à l'entreprise	internalisation et externalisation	spécifiques à la localisation		
<p>a. <i>Des "stratégies d'approvisionnement" ou "stratégies verticales"</i></p> <p>b. <i>Grands Traders du commerce de matières premières de base agricole</i> (Cargill, Bunge)</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Apprentissages longs dans le commerce international de matières premières - Compétences dans technologies génériques (information et communication) 	<ul style="list-style-type: none"> - Marchés internes de matières premières - Internalisation des différences internationales de taux de change, impôts, prix, qualité 	<ul style="list-style-type: none"> - Ressources naturelles à bas coût - Actifs complémentaires dans le traitement de grains - Infrastructures routières portuaires et stockage 	<ul style="list-style-type: none"> - Recherche d'efficacité - Exploitation des ressources naturelles - Recherche de rentes monopolistiques 	<p>Aval dans l'exportation de matières premières</p>
<p>c. <i>Multidomestique ou d'accès au marché</i> (Kraft, Cadbury)</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Portefeuille de marques - Technologie de produits et packaging 	<ul style="list-style-type: none"> - Marché interne de marques globales et nouveaux produits - Externalisation de certains stades de production et joint-ventures 	<ul style="list-style-type: none"> - Parts de marché en aval face à la grande distribution alimentaire - Marques locales - Centralisation des réseaux de distribution 	<ul style="list-style-type: none"> - Préemption de marchés de biens de consommation (recherche de rentes monopolistiques) 	<p>- Aval dans la vente au marché domestique</p>
<p>d. <i>Spécialisée (rationalisation de la production au sein d'une stratégie régional/global)</i> (Parmalat, Nestlé)</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Technologie de procédé spécifiques (bioconversion) et innovations organisationnelles - Portefeuille de marques - Packaging 	<ul style="list-style-type: none"> - Marché interne de technologie de procédés, marques globales, matières premières et financement 	<ul style="list-style-type: none"> - Économies de spécialisation par produit en amont - Économies d'envergure en aval 	<ul style="list-style-type: none"> - Recherche d'efficacité ; - Préemption de marché (recherche de rentes monopolistiques) 	<p>- Aval local et régional</p>
<p>e. <i>Stratégie technofinancière</i> Entreprises de biotechnologie agricole (Monsanto, Syngenta) et entreprises de <i>Food Ingredients</i> (Chr. Hansen, Novozymes)</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Technologies génériques (génie génétique, biologie moléculaire) 	<ul style="list-style-type: none"> - Gestion de la complémentarité entre technologies génériques et spécifiques - Externalisation de R&D et joint-ventures inter-filière 	<ul style="list-style-type: none"> - Actifs et compétences technologiques spécifiques au pays/secteur de localisation : semences, apprentissages fournisseur-client... 	<ul style="list-style-type: none"> - Recherche de sources externes de technologie. - Recherche de rentes technologiques 	<p>- Amont dans l'offre global de technologie</p>

Source : Lavarello, 2001 ; Gutman et Lavarello, 2004.

2.2. Les stratégies des entreprises multinationales dans le système agro-alimentaire argentin dans les années 90

Le système agroalimentaire argentin est le deuxième secteur d'attraction des IDE au cours des années 90. Près de 30 % du stock d'IDE dans le secteur manufacturier correspond aux industries alimentaires. On trouve ensuite les industries chimiques puis le secteur des véhicules à moteur (voir tableau n° 1). Ces investissements ont été à la fois impulsés par le dynamisme du marché intérieur et par les potentialités du marché sub-régional (Mercosur).

Tableau n° 1 : Investissements directs étrangers en Argentine par secteur, 1992-2001

	Flux (moyenne en M. US\$)			Stock 2001		
	1992-1994	1995-1998	1999-2001	En millions US\$	(en %)	
					du total	de l'ind. manuf.
Pétrole	667	529	7.240	18.703	24,6	
Industrie minière	5	298	(8)	1.045	1,4	
Industrie manufacturière	1.097	2.757	1.427	20.940	27,6	
Aliments, boissons et tabac	579	519	658	6.059	8,0	28,9
Textile et tannages	7	43	(9)	249	0,3	1,2
Papier	(15)	276	186	1.814	2,4	8,7
Chimie, caoutchouc et matière plastique	297	833	358	5.614	7,4	26,8
Ciment et céramiques	35	35	(1)	770	1,0	3,7
Métallurgie	50	208	35	1.458	1,9	7,0
Machines et équipements	(42)	93	124	1.425	1,9	6,8
Industrie automobile et équipement de transport	184	749	76	3.551	4,7	17,0
Électricité, gaz et eau	1.120	1.106	480	8.794	11,6	
Commerce	155	330	496	3.747	4,9	
Transport et communication	87	541	1.717	9.634	12,7	
Banques	256	1.208	728	7.012	9,2	
Autres	233	469	854	6.122	8,1	
Total	3.620	7.239	12.933	75.998	100	100

Source : Lavarello (2004a) à partir des informations de la Direction de l'Industrie du Ministère de l'Économie.

Les IDE, dans l'agroalimentaire, se sont dirigés principalement vers la production d'huiles, les produits laitiers, la pâtisserie-biscuiterie, la bière, les limonades, la chocolaterie. Ils ont été effectués dans leur majorité par de grandes entreprises transnationales. L'expérience de ces firmes dans le développement de produits différenciés, dans les infrastructures logistiques et les réseaux commerciaux, leur a accordé des avantages compétitifs au niveau régional. Des entreprises à capitaux latino-américains (chiliens, brésiliens et mexicains) ont aussi investi dans le secteur (Gutman et Cesa, 2002).

L'analyse des stratégies des FMN dans les filières agroalimentaires conduit à distinguer deux phases au sein du cycle économique qui a caractérisé les années 90 : d'une part, la période de l'expansion de la production et de la demande alimentaire (1990-1997), d'autre part, la période de récession et de crise qui a démarré à la fin des années 90.

2.2.1. La période d'expansion de la production et de la demande : 1990-1997

Dans les années 90, une conjonction de facteurs macroéconomiques et réglementaires explique le dynamisme de l'IDE en Argentine et plus particulièrement dans les activités agroalimentaires. Durant le cycle court du plan de convertibilité, un environnement de faible inflation et le rétablissement du crédit interne et externe se sont accompagnés d'une libéralisation totale du régime de rapatriement de dividendes, d'une absence de taxation des rentes financières ainsi que d'un traitement égal pour les entreprises nationales et étrangères en matière de régimes de promotion et de fiscalité.

Au cours de ces années, l'expansion des FMN en Argentine s'est affirmée, principalement, dans l'acquisition d'entreprises locales détentrices de marques reconnues, d'un réseau de fournisseurs efficaces et de canaux de commercialisation et de distribution bien structurés (tableau n° 2). L'option de l'acquisition accorde aux entreprises étrangères un avantage temporaire sur le marché, en évitant les coûts d'apprentissage et de connaissance des particularités locales des fournisseurs et des clients³.

Ces opérations induites par les FMN, qui se sont accompagnées de fusions-acquisitions entre nationaux, ont encore renforcé les hauts niveaux de concentration économique qu'enregistraient beaucoup d'activités au début des années 90. Dès 1993, l'indicateur de concentration des quatre premières entreprises dépassait 50 % de la valeur de la production dans plus de la moitié des industries agroalimentaires (IAA). Ce taux était déjà supérieur à 70 % dans plusieurs secteurs (bière, sucre, amidons et dérivés, pâtisserie et biscottes, cacao et chocolat, entre autres). En 1999, cet indice de concentration est encore plus haut sur plusieurs marchés.

Les IAA ont fait face, durant cette période, à d'importants changements dans le contexte concurrentiel national, en raison du développement des grandes chaînes de supermarchés et hypermarchés. Cette concentration économique a renversé la position du commerce de détail par rapport à ses fournisseurs et a

³ Parmi les opérations des entreprises multinationales les plus significatives dans les IAA on trouve les investissements du groupe français Danone, de Parmalat, Bongrain, Nestlé et Fonterra dans les filières laitières ; Cargill, Bunge, Dreyfus, Glencore dans les filières de corps gras ; Danone, Kraft dans la production de biscuits ; Cadbury dans confitures (Gutman, 1998, 2000 ; Gutman y Lavarello, 2004a).

présenté un défi pour les grandes entreprises industrielles. Les IAA sont ainsi confrontées à de nouveaux, et très exigeants, clients. Ces derniers, disposant d'une grande capacité d'achat, sont en mesure d'imposer des conditions de négociation et d'accès à leurs linéaires, des contraintes logistiques et de gestion des stocks. Cette situation a conduit les industriels à redéfinir leurs stratégies productives, technologiques et commerciales (Gutman, 1998).

Tableau n° 2 : Investissements des firmes étrangères et nationales dans l'agroalimentaire en Argentine (1990-2004)

	1990-1997		1998-2001		2002-2004	
	Million US\$	%	Million US\$	%	Million US\$	%
<i>IDE</i>	5167,8	100	3108,7	100	876,7	100
Fusions et acquisitions	2651,7	51	1326,4	43	521,0	59
Formation brute de capital	2516,1	49	1782,3	57	345,7	39
<i>Ampliations</i>	1345,9	26	886,2	29	259,6	30
<i>Greenfield</i>	1170,2	23	896,1	29	86,0	10
Industries agroalimentaires	4233,9	82	2476,1	80	432,7	49
<i>Commodities</i>	793,6	15	237,8	8	444,0	51
Agrofourniture	140,3	3	394,8	13	s/d	s/d
Investissements directs étrangers	5167,8	73	3108,7	73	866,7	76
Investissement des firmes nationales	1893,1	27	1177,6	27	266,4	24
<i>Total</i>	7060,9	100	4286,2	100	1133,1	100

Source : *Elaboration propre à partir de statistiques CEPAL, FLACSO, CEP et IICA.*

Les transformations signalées au sein des filières se sont accompagnées de changements dans les profils de consommation et de l'apparition de certaines technologies génériques, comme les TICs et les biotechnologies, et spécifiques aux différents types de production. Cette conjonction de contraintes a conduit les entreprises locales à renouveler leurs stratégies (Wilkinson, 2000), en mobilisant des innovations technologiques et organisationnelles. On peut citer le développement ou le renforcement de formes d'articulation plus étroite avec les producteurs primaires (agriculture sous contrat ; modalités d'intégration verticale), au sein de réseaux inter-entreprises ; de nouvelles stratégies commerciales, qui sont passés, dans plusieurs cas, par l'expansion géographique d'entreprises de capital national au sein du Mercosur, et dans tous les cas, par le renforcement des marques commerciales. Les stratégies de diversification et de différenciation productives ont été centrales pour les entreprises orientées vers le marché domestique, comme ce fut le cas pour l'industrie de produits laitiers (Gutman, 1999).

Une autre caractéristique centrale du processus d'accumulation pendant ces années a été la transnationalisation croissante de l'offre technologique, tant en ce qui concerne des biens de capital que les intrants stratégiques pour la différenciation de produits (Bisang, et al., 2000 ; Lavarello, 2001). Ce processus, qui reflète l'un des aspects de la globalisation croissante des filières, s'est traduit

par l'affaiblissement des réseaux locaux qui s'étaient développés en étroite association avec les productions agricoles, dans un processus qui a été caractérisé comme une "desclusterisation" (Dirven, 2001).

Durant les décennies 70 et 80, les FMN investissaient dans chacun des pays de la région de manière isolée dans le cadre d'une stratégie multidomestique. Au contraire, dans les années 90, certaines FMN agroalimentaires ont développé, principalement à partir de la formation du Mercosur, des stratégies de rationalisation au niveau régional consistant à lier les marchés, à spécialiser les filiales dans certains secteurs productifs et commerciaux par pays, en promouvant le commerce intra-firme quand la nature des marchés le rendait possible. La recherche simultanée de l'accès au marché et de l'efficacité économique fondait les décisions stratégiques pendant cette période.

A partir d'une étude empirique menée sur un échantillon de 69 FMN agroalimentaires en Argentine, nous avons distingué trois types de stratégies (multidomestique, approvisionnement et rationalisation) comme précisé dans le tableau n° 3.

Tableau n° 3 : FMN dans les IAA : chiffre d'affaires, emploi et exportations par type de stratégie (1996)

Type de stratégie	Nombre de firmes de l'échantillon	Effectifs	Part (%)	Chiffre d'affaires (en milliers de dollars)	Part (%)	Exportations (en milliers de dollars)	Part (%)
Multidomestique	31	9368	22	1 636 350	20	87 545	3
Approvisionnement	25	12844	30	2 830 473	33	1 232 771	49
Rationalisation	13	20249	48	4 039 332	47	1 191 292	47
<i>Total</i>	<i>69</i>	<i>42461</i>	<i>100</i>	<i>8 506 155</i>	<i>100</i>	<i>2 511 608</i>	<i>100</i>

Source : Lavarello (2001 et 2004).

Ces stratégies renvoient à 3 types de FMN : spécialisées dans la production alimentaire ; gérant des marques ; intervenant dans le négoce international de *commodities* ; avec des modèles souvent très proches dans la région. Ce phénomène se traduit, dans la période la plus récente, par de nouvelles alliances stratégiques et *joint-ventures* entre certaines de ces grandes firmes (Gutman et Lavarello, 2004 a).

FMN spécialisées dans la production agroalimentaire

Dans le cas des productions laitières ou de biscuits et produits sucrés, on note la présence de firmes comme Bongrain, Parmalat, Saputo/Molfino. Ces firmes ont combiné leurs compétences dans le domaine de la production à des niveaux technologiques comparables aux meilleures pratiques internationales (automatisation du processus de fabrication, logistique et *packaging*) et dans

celui de la *supply chain* (développement de réseaux locaux de fournisseurs respectant des cahiers de charges en matière de qualité et de délais). Dans les filières de produits laitiers, on note ainsi l'apparition d'une nouvelle technologie d'élaboration de lait liquide, la stérilisation par ultra-haute température (UHT), introduite dans la région par Parmalat et rapidement adoptée par les plus grandes entreprises du secteur ; ainsi que l'introduction des processus d'ultra-pasteurisation, de micro-filtration et la modernisation des usines de déshydratation du lait.

Les grandes entreprises du secteur ont également mis en place des technologies de "différenciation adaptée", pour faire face aux exigences de flux tendu de la grande distribution et introduire simultanément des économies d'échelle et d'envergure. Il s'agit de la combinaison, dans les mêmes usines, de lignes de production de séries longues de biens intermédiaires facilement stockables (lait en poudre), et de fabrication de séries courtes de biens finaux différenciés, en réponse à l'évolution de la demande et aux commandes des chaînes de super et hypermarchés (Gutman, 1999).

FMN gérant des marques

Cette figure stratégique a été initialement portée par des IDE multinationales et plus récemment par des filiales spécialisées au niveau régional. Nous pouvons mentionner dans cette catégorie, Nestlé, Danone, Kraft. Ces firmes possèdent comme avantage spécifique un portefeuille de marques internationales qui sont valorisées localement à travers l'acquisition d'entreprises disposant de réseaux de distribution et permettant ainsi de pénétrer plus rapidement le marché national. Dans un second temps, les FMN procèdent à une sélection et à une réduction du nombre de marques, avec un objectif de rationalisation et rentabilisation de leurs efforts marketing. Il est exceptionnel de voir une FMN globaliser des marques locales. On peut néanmoins citer le cas de Kraft avec les marques brésiliennes de biscuits Trakinas, ou encore Club Social, marque désormais vendue dans plusieurs pays – ainsi que celui de Nestlé, qui pense transformer Garoto, la marque de chocolats brésilienne, en une marque d'exportation pour l'Europe, l'Asie et les États-Unis.

Grands groupes du commerce international de matières premières agricoles de base (commodities)

Il s'agit de FMN dotées de stratégies "verticales" qui combinent leurs avantages organisationnels dans le commerce intra-firme avec la disponibilité locale de matières premières. Traditionnellement dominée par une logique commerciale, la stratégie de ces groupes s'est orientée depuis la fin des années 70 vers une intégration verticale de l'étape de trituration des oléagineux, en aval. Favorisés par des réductions d'impôt et des subventions à l'exportation des matières premières transformées, les grands *traders* de grains augmentent leurs

capacités productives pendant la période. Au cours des années 90, ces investissements se consolident et donnent naissance à de véritables conglomérats logistiques, avec une industrialisation des transports par route, chemin de fer, voies maritimes et fluviales, du stockage, et des infrastructures commerciales et financières (Gutman, 2000 ; Gutman et Lavarello, 2003).

La libéralisation et l'arrivée des grands acteurs mondiaux dans l'industrie agroalimentaire ont entraîné des réactions de la part des entreprises nationales, notamment en ce qui concerne la spécialisation internationale. Les stratégies des entreprises nationales ont été hétérogènes. De grandes firmes agroalimentaires nationales ont déployé des stratégies de croissance à travers des fusions-acquisitions (F&A) de PME, ce qui a donné lieu à l'émergence de FMN argentines dans le secteur des produits de base. Dans le cas des produits laitiers et biscuits, les investissements argentins se sont portés vers les pays du Mercosur (particulièrement le Brésil) et, dans certains cas, vers des espaces géographiques plus étendus (Arcor). Il est possible de différencier deux sentiers stratégiques empruntés par les groupes argentins (Gutman et Lavarello, 2003) :

a) L'entrée dans l'industrie agroalimentaire, par le biais de F&A pilotées par des groupes financiers à la recherche d'une rentabilité élevée à court terme dans les années 90. Par suite d'une mauvaise connaissance des spécificités sectorielles et d'erreurs de management, ces capitaux sont restés peu de temps dans l'agroalimentaire (c'est le cas de Socma, du Groupe Macri, en Argentine et au Brésil et de Soldati, avec des acquisitions d'entreprises laitières en Argentine) ou se sont retirés de certains secteurs, tout en restant dans d'autres domaines de l'agroalimentaire (Groupe Perez Companc).

b) De grandes entreprises appartenant à l'agroalimentaire ont étendu leur domaine d'activité à une échelle régionale et, dans quelques cas, au niveau mondial. Ainsi des entreprises argentines : Arcor, qui développe au Brésil des produits ensuite exportés sur des marchés extra-régionaux, SanCor, et Mastellone Hermanos. Ces dernières ont réalisé des investissements au Brésil dans des usines et des centres de distribution. Mastellone a initié ses activités au Brésil en 1995 avec l'acquisition de Naturalat, entreprise présente à travers 4 établissements dans l'État de Sao Paulo, puis en imposant rapidement sa marque La Serenisima (laits UHT, laits vitaminés et aromatisés).

2.2.2. La période 1998-2004 : récession, crise et nouvelle impulsion aux filières de commodities

Entre 1998 et 2001, la croissance du système agroalimentaire s'est interrompue en raison d'une crise économique sévère et des dévaluations monétaires ayant frappé d'abord le Brésil puis l'Argentine. Cette situation s'est reflétée dans les stratégies des FMN. Après une période de transition, durant laquelle est intervenue une première restructuration des FMN, les IDE ont brutalement chuté vers

la fin de la décennie jusqu'à un niveau voisin de zéro en 2001. La crise a affecté dans le même temps les groupes nationaux, tant dans la gestion de leur passif en monnaie locale et en dollar, que dans leurs investissements à l'échelle régionale. Les plus grandes entreprises d'Argentine ont dû ainsi déplacer une partie de leurs implantations et de leurs flux commerciaux vers le Brésil.

L'effondrement de la demande sur les marchés domestiques régionaux (Brésil dans le cas du Mercosur) ont poussé à plusieurs FMN à réorienter leurs investissements vers les *commodities*, en haussant significativement la part des exportations dans les ventes totales, et en ajustant le *mix* de production sur les marchés extérieurs. C'est ainsi qu'apparaissent, durant la période considérée, d'importantes augmentations des capacités de trituration des graines oléagineuses. Ce secteur devient ainsi la principale source d'attraction des investissements étrangers à partir de 2001, avec 51 % des IDE totaux dans la zone (voir tableau n° 2).

Dès 2001, les neuf plus grandes entreprises de la trituration de grains atteignaient 90 % de la capacité totale installée. Parmi elles figurent quatre *grands traders* transnationaux : Cargill, Bunge, Dreyfus et Nidera, deux *joint-ventures* entre des groupes locaux et des entreprises transnationales : Glencore/Moreno et Pecom/Agra (en 2003 Molinos Rio de la Plata, du Groupe Perez Companc prend le contrôle total de cette entreprise), et deux grandes firmes à capital national du secteur de l'huilerie : General Deheza (AGD) et Vicentin. En 2003, la participation directe ou associée des entreprises transnationales dépasse 55 % de la capacité industrielle totale du secteur de la trituration. Les récents investissements des grandes firmes qui opèrent dans le complexe vont encore augmenter le degré de concentration sur ce marché. Mentionnons, entre autres, Cargill (200 millions de dollars investis dans les unités de traitement), Bunge (100 millions de dollars dans les usines et les installations portuaires de la Province de Buenos Aires), AGD (23 millions de dollars dans une unité de stockage à Santa Fe et 60 millions de dollars dans des investissements conjoints avec Bunge dans le terminal portuaire 6 pour augmenter la capacité de trituration et améliorer la logistique), et enfin Molinos de la Plata (89 millions de dollars dans des unités industrielles).

Cet investissement – notable dans la trituration et la logistique d'exportation de la part des grands traders internationaux – s'est accompagné de la diffusion de nouveaux schémas technologiques dans l'amont de la filière du soja. L'autorisation des cultures transgéniques dans les pays du Mercosur et de leur commercialisation⁴ dans l'Union européenne, ont permis la diffusion du modèle

⁴ Avec mention obligatoire sur l'emballage des produits alimentaires dès que le seuil de 0,9 % du poids total est franchi.

technique formé par le soja RR, la fertilisation, le semis direct et la rotation soja-blé. Ces "paquets technologiques" sont offerts par les industries transnationales qui se restructurent vigoureusement pour aboutir à la création d'un nouvel "oligopole chimie-génétique". A partir de 1997, des entreprises diversifiées en agrochimie, semences et engrais ont vu leurs capacités de production s'amplifier, pour atteindre, dans la période 1998-2001, un investissement *greenfield* de 398 millions de \$ (13 % de l'IDE total du secteur agroalimentaire argentin).

Les avantages pour les entreprises agro-industrielles ne consistent plus exclusivement en économies d'échelle dans la production ni en coûts plus faibles à un moment donné. Ils résident de plus en plus dans les capacités des firmes à réaliser des apprentissages dynamiques, et à re-combiner des connaissances scientifiques associées aux biotechnologies, toujours plus abstraites et codifiées, avec des connaissances techniques spécifiques et tacites. La demande croissante du complexe agroalimentaire argentin constitue un "avantage d'accès au marché" pour les principaux acteurs de l'oligopole agroindustriel "chimie-génétique". Au cours des années 90, l'Argentine a offert à ces groupes agroalimentaires un contexte macroéconomique et institutionnel favorable, la disponibilité d'une industrie des semences fortement développée ainsi que des terres et des conditions climatiques adaptées pour une augmentation sans précédent de la demande dérivée de l'input du nouveau modèle technique.

Le rôle croissant du secteur privé transnational se manifeste par la présence en Argentine de pratiquement toutes les entreprises globalisées de génétique végétale et de semences : Monsanto (à travers de l'acquisition de Dekalb) ; Pioneer (désormais sous contrôle de DuPont de Nemours) ; Novartis, AgrEvo, Bayer, DuPont, Ciba Geigy, Nidera. La situation de l'agrochimie montre un schéma similaire à celui des semences, autant en ce qui concerne leur modèle d'affaire que leur structure d'offre (qui comporte les mêmes acteurs).

Un des phénomènes récents importants pour la configuration des filières a été la conclusion de nouvelles alliances stratégiques. Ces alliances apparaissent comme une modalité d'expansion des entreprises transnationales, en donnant la possibilité aux nouveaux partenaires – sans augmentation immédiate de leurs actifs productifs – d'accéder à des marchés, à des nouveaux développements technologiques et d'augmenter leur taille économique. Il en résulte que la tendance à la concentration des capitaux, caractéristique de ces filières agro-industrielles, s'intensifie. Deux exemples, pris dans l'industrie laitière et dans la biscuiterie, illustrent ce type de trajectoire : la formation de Dairy Partners of America (alliance de la coopérative nationale SanCor avec DPAA) et l'association du groupe biscuitier National Arcor et de Danone (Gutman et Lavarello, 2004a).

2.3. L'internationalisation des filières agroalimentaires et la spécialisation des entreprises

2.3.1. Des filières agroalimentaires en voie d'intégration au marché international

Comme nous l'avons montré dans la section précédente, le système agroalimentaire argentin a été l'un des principaux terrains d'expansion des FMN pendant les années 90. Au-delà du montant des IDE pendant la période, les modalités de déploiement de ces entreprises et la réponse de leurs rivaux locaux ont eu des effets significatifs en modifiant la configuration des filières agroalimentaires et leur insertion internationale. Bien que vers la fin de la période analysée, la spécialisation internationale de l'Argentine continue à être dominée par la filière soja, d'autres secteurs montrent également un mouvement d'insertion dans des filières mondialisées. Ainsi, le soja représente, en 2003, 24 % des exportations totales, suivis du maïs, du blé et du tournesol avec des participations de 4 %, 3,5 % et 2,4 %, respectivement.

Tableau n° 6 : Exportations argentines par complexe exportateur

Exportations	1992		2003	
	en millions US\$	en %	en millions de US\$	en %
Exportations totales	12234,9	100	29565,8	100
Principaux complexes	9582,6	78,3	23601,6	79,8
Complexe Corps Gras	3235,1	26,4	8020,1	27,1
Soja	2391,2	19,5	7183,6	24,3
Tournesol	635,6	5,2	712,1	2,4
Complexe pétrolier	1224,8	10,0	6033,2	20,4
Complexe céréales	1623,8	13,3	2552,5	8,6
Maïs	641,5	5,2	1263,3	4,3
Blé	762,6	6,2	1080,4	3,7
Complexe équipement de transport	425,5	3,5	1775,4	6,0
Complexe élevage	1187,2	9,7	1665,4	5,6
Viandes	634,4	5,2	621,0	2,1
Cuirs	515,4	4,2	770,7	2,6
Produits laitiers	37,3	0,3	273,6	0,9
Complexe sidérurgique	444,7	3,6	1061,4	3,6
Complexe fruits et légumes	690,4	5,6	983,1	3,3
Complexe pêche	559,3	4,6	889,5	3,0
Complexe sylviculture	191,8	1,6	621,0	2,1
Autres exportations	2652,3	21,7	4453,1	15,1

Source : INDEC.

Des estimations récentes des exportations inter-firmes et intra-firme montrent le rôle des FMN dans l'insertion des productions dans les filières globales (Chudnovsky et Lopez, 2001) : 61 % des exportations totales de grains

et huiles sont réalisés par les FMN, dont 60 % sont inter-firmes. Par conséquent, 40 % des exportations du secteur se font au sein des FMN, entre filiales appartenant à un même groupe.

La complémentarité entre les stratégies des grands traders de grains et la diffusion des modèles techniques des FMN d'inputs agricoles expliquent la spécialisation et l'insertion des filières de grains argentines dans les filières globales.

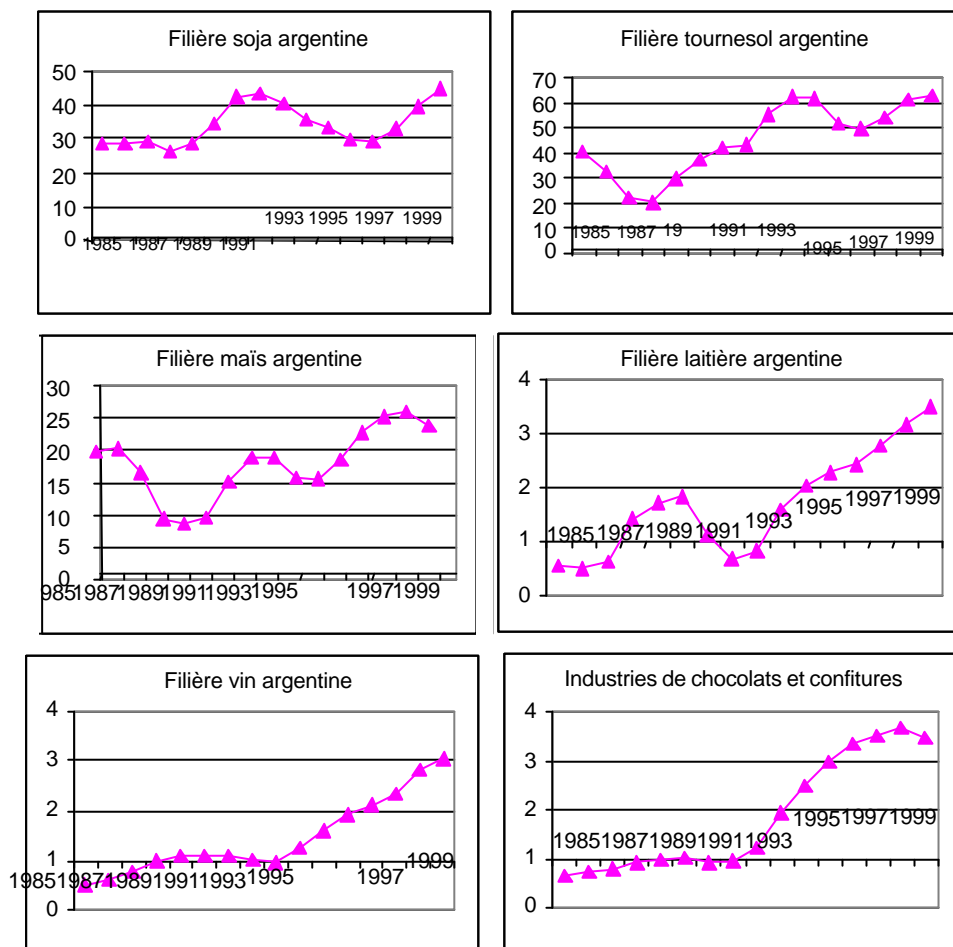
On constate que même dans les filières traditionnellement orientées vers le marché intérieur, la participation aux exportations totales a été significative. C'est le cas de la filière laitière (0,9 % des exportations totales de l'Argentine en 2003), du vin (0,9 %) et des industries de la biscuiterie et du chocolat (0,6 %). Les exportations entre 1992 et 2003 ont presque triplé dans le cas des produits laitiers et ont atteint des valeurs d'exportation cinq fois supérieures pour les vins, les chocolats et la confiserie. Dans les filières orientées vers le marché domestique, même si les FMN sont très présentes, les grandes entreprises nationales représentaient 42 % des exportations totales en 1997, avec un commerce inter-firmes de 71 %. Il en résulte que 29 % des exportations argentines sont réalisées en intra-firme. La spécialisation internationale de la production agroalimentaire argentine apparaît donc bien comme croissante.

2.3.2. Vers une plus grande spécialisation des entreprises des filières agro-alimentaires

Après avoir discuté de l'importance des filières dans les exportations, et leur degré d'insertion dans les chaînes globales de valeur des FMN, nous allons examiner dans quelle mesure la globalisation des filières s'est traduite par un changement du profil de spécialisation du système agroalimentaire argentin. Nous utilisons à cet effet l'indicateur d'avantages comparatifs révélés (IACR) de Balassa (1965). Cet indicateur classique de spécialisation commerciale compare la structure exportatrice de l'Argentine à celle du monde, pour un produit donné ou, en d'autres termes, la part relative de l'Argentine dans les exportations mondiales de chaque secteur par rapport à sa part dans le commerce mondial total.

Comme on peut le constater sur la figure n° 2, les données sur les avantages comparatifs révélés confirment la forte spécialisation internationale de l'Argentine dans la filière soja. Nous voyons se confirmer la tendance, longuement discutée dans les sections antérieures, d'une spécialisation dans les niveaux industriels de la filière. La production de tourteaux (pellets) et huiles, produits qui représentent 80 % des exportations du complexe, conduisent ainsi à des valeurs de IACR plus élevées. Cette évolution inégale entre grains, huiles et tourteaux peut s'expliquer par les stratégies d'internationalisation des actifs productifs et logistiques des *grands traders* de grains ainsi que par l'existence d'impôts différenciés selon le stade d'industrialisation.

Figure n° 2 : Les avantages comparatifs révélés dans les filières agroalimentaires argentines



Source : Élaboration à partir de CAN-CEPAL.

Pour le tournesol, l'Argentine présente aussi une forte spécialisation mais avec des fluctuations. Il faut souligner que, dans le cas du tournesol, 78 % des exportations sont expliqués par l'huile. Cette filière partage des capacités de trituration et de commercialisation avec le soja. Cependant, en amont, les opportunités des biotechnologies ne sont pas encore exploitées par les FMN du complexe agro-chimique.

La filière maïs, à la différence de celle des oléagineux se caractérise par une "extraversion précoce" du maillon primaire, la production agricole. Cette caractéristique structurelle de l'activité s'est accentuée pendant les années 90. La part des grains dans les exportations totales de la filière est ainsi passée de moins de 50 % au début de la décennie à plus des 2/3 à la fin. Cette difficulté pour augmenter le degré d'industrialisation des exportations est imputable aux stratégies différentes des grandes entreprises agrochimiques et des grands traders de grains d'une part, orientées exclusivement vers la "quantité" et d'autre part d'un ensemble réduit et hétérogène d'entreprises nationales de la meunerie orientées vers la "qualité"⁷.

Il est aussi possible d'identifier sur certaines filières, comme celle des produits laitiers, une spécialisation croissante qui résulte du processus d'intégration au Mercosur et des investissements des entreprises multinationales qu'il a suscitées. La diffusion par les FMN de nouvelles technologies de "différenciation retardée" montre comment peuvent coexister une spécialisation en produits indifférenciés intensifs en échelle et une spécialisation émergente en produits frais différenciés, même si ce phénomène est fortement associé aux fluctuations de l'économie au Brésil. La spécialisation croissante sur ces produits a été notable entre 1992 à 1997. La chute constatée les années suivantes est imputable à la crise brésilienne et au ralentissement des flux du commerce intra régional. Cependant, il faut souligner que les produits frais représentent seulement 3 % des exportations du complexe argentin dans le Mercosur, tandis que les produits dominants sont associés aux économies d'échelle industrielles (lait en poudre et fromages avec respectivement 76 % et 17 % des exportations régionales).

Le cas de la filière viti-vinicole montre une très forte croissance dans la spécialisation à partir de 1993 et apparaît comme une conséquence des investissements réalisés par les entreprises étrangères dans la production des raisins et dans les installations œnologiques. Les raisins de table représentent 28 % des exportations du complexe et les produits transformés (vin et jus du raisin) 72 %.

La branche de la chocolaterie-confiserie présente une forte spécialisation, particulièrement depuis 1994. Dans cette filière, la participation des produits aux exportations totales du complexe est répartie de façon équilibrée : les chocolats

⁷ La meunerie fait face à d'importantes difficultés pour son approvisionnement en maïs dur. Jusqu'à l'introduction des nouvelles variétés par les FMN, le maïs dur (maïs argent type flint) était favorisé par une importante demande des pays européens, car il était utilisé dans l'alimentation animale, spécialement pour les poules pondeuses et les poulets de chair. Par rapport aux autres maïs, le maïs dur présente un plus grand pourcentage de gluten, caractéristique qui lui donne les meilleures conditions physico-chimiques, vis-à-vis d'une demande de plus en plus exigeante en qualité du secteur meunier, national et international, particulièrement de l'industrie de la meunerie sèche (Della Valle et Garcia, 2003).

et les confiseries représentent respectivement 53 % et 47 %. Il convient de souligner que la spécialisation du complexe correspond ici à la stratégie de différenciation et d'internationalisation des grands groupes locaux, en réponse à l'intensification de la concurrence résultant de l'installation, pendant les années 90, de filiales d'entreprises étrangères en Argentine.

CONCLUSION : DES RENTES DIFFÉRENTIELLES AUX RENTES ABSOLUES TECHNOLOGIQUES ET INSTITUTIONNELLES

L'Argentine a été, historiquement, un pays hautement compétitif dans le domaine des productions basées sur l'exploitation des ressources naturelles, ce qui a contribué à la constitution d'un profil de spécialisation internationale comportant un poids élevé de l'agroalimentaire. Cette spécialisation du système productif a été amplifiée, dans la phase d'industrialisation, par un mouvement de substitution d'importations.

Dans le contexte actuel de libéralisation, de l'apparition de nouvelles règles institutionnelles régionales, nationales et mondiales (blocs), et de l'extension du processus de globalisation des marchés, les entreprises agroalimentaires se restructurent rapidement et profondément en se spécialisant, en modifiant leur organisation et en mobilisant de nouveaux modèles technologiques. Cette restructuration se caractérise par une concentration et une centralisation des capitaux, par une internationalisation croissante de l'offre technologique, et par l'apparition de nouveaux acteurs stratégiques, les FMN de la grande distribution alimentaire, de l'agrofourmiture et de l'industrie agroalimentaire.

L'expansion des FMN dans le système agroalimentaire a conjugué de nouvelles et d'anciennes formes de croissance externe, en obéissant à une logique de redéploiement international. Les investissements des FMN ont été fortement conditionnés par l'intensification de la concurrence et par les opportunités et les contraintes des nouvelles technologies. Ces stratégies ont conditionné et modelé les réponses productives face à la libéralisation commerciale.

A la lumière de l'analyse précédente, il est possible de conclure que le profil des IDE a été modifié du fait des changements dans les stratégies des firmes leaders, associés à la diffusion de nouvelles technologies génériques dans des filières globalisées, et aux changements survenus dans le cadre macroéconomique et sectoriel domestique.

Au début des années 90, les FMN ont été stimulés par la croissance de la demande et la concentration des canaux de distribution. En conséquence, les stratégies prépondérantes ont été orientées vers la conquête des marchés à travers la valorisation de portefeuille de marques et l'acquisition d'entreprises locales de l'aval industriel des filières. Dans un premier temps, les IDE se sont orientés vers

des marchés élargis par la création du Mercosur. Les transferts de technologie industrielle tout au long des filières et une spécialisation de la production à l'échelle régionale se sont alors traduits par une focalisation sur des produits de plus haute valeur ajoutée (par exemple, les produits laitiers). Simultanément, la réponse stratégique des groupes nationaux de la chocolaterie et de la biscuiterie au nouveau contexte concurrentiel, aggravé par la crise économique en Argentine et au Brésil, a conduit au développement de produits différenciés.

Dans le cas des filières des oléagineux (soja et tournesol), l'Argentine se caractérise par un accroissement de la spécialisation dans les *commodities*. Cependant, cette évolution ne répond pas à une logique ricardienne d'avantages comparatifs mais à une logique d'avantages absolus associée à des stratégies d'entreprises conditionnées par la globalisation des marchés et l'émergence des nouveaux modèles technologiques.

Dans tous les secteurs, les gains des FMN résultant de la spécialisation, observés à partir du début de la déréglementation et de la libéralisation commerciale, proviennent de l'appropriation de rentes technologiques, d'avantages tirés des marchés ou des économies d'échelle. Ces gains se situent bien au-delà de ceux tirés de la fertilité de la terre comme on peut l'entendre fréquemment...

La filière soja est un cas exemplaire de cette évolution. En effet, on ne peut pas comprendre les performances impressionnantes de cette filière à partir des seuls facteurs classiques de la compétitivité. Pour une bonne analyse, il est indispensable de prendre en compte l'ensemble des activités connexes à la production primaire. Il s'agit des facteurs organisationnels et technologiques qui – de manière complémentaire au rôle de l'État en matière de création de biens publics – permettent aux éléments basiques comme les ressources naturelles de jouer leur rôle. Il faut également considérer la coordination des différents stades de la filière, tant dans l'espace (grâce à la mise en place d'une logistique interne et d'exportation) qu'au niveau des complémentarités technologiques, commerciales et fiscales qui ont favorisé l'internalisation de l'aval. La performance globale d'une filière résulte donc d'une multiplicité de facteurs interdépendants et très soumis à l'environnement macroéconomique et institutionnel.

RÉFÉRENCES

- Alvarez, V., 2003 "Evolución del mercado de insumos agrícolas y su relación con las transformaciones del sector agropecuario argentino en la década de los '90", *Componentes Macroeconómicos, sectoriales y macroeconómicos para una estrategia nacional de desarrollo*, CEPAL/BID/Secretaría de Políticas Económicas, Mayo.
- Balassa B., 1965, "Trade Liberalization and Revealed Comparative Advantages", *The Manchester School*, 33, pp. 99-123.
- Berlan J.P., Bertrand J., Lebas L., 1976, "Eléments sur le développement du 'complexe soja américain' dans le monde", *Tiers Monde*, Tome XVII, n° 66.
- Bisang R., 2003, "Diffusion Process in Networks: the Case of Transgenic Soybean in Argentina", First Globalistics Conference, Río de Janeiro, November.
- Bisang R., 2003, "Apertura económica, innovación y estructura productiva : La aplicación de la biotecnología en la producción agrícola pampeana Argentina", *Desarrollo Económico*, n° 171.
- Bisang R., Gutman G. Roig C. Rabetino R., 2000, *La Oferta Tecnológica de las Principales Cadenas Agroindustriales en el Mercosud Ampliado*, PROCISUR/BID ; Proyecto Global, Organización y Gestión de la Integración Tecnológica Agropecuaria y Agroindustrial en el Cono Sur.
- Bye P., 1999, "The Food Industry: Still a Craft Industry", in Bye P. and Hayton D. (eds.), *Industrial History and Technological Development in Europe*, CEE, London.
- Cantwell J., 1993, "Multinational Corporations and Innovatory Activities: Towards a New, Evolutionary Approach", Department of Economics, University of Reading, *Discussion Papers*, n° 172.
- Castro A.C., Gutman G., 2003, "Análisis de Subsistemas, cadenas Agroalimentarios. Manual de capacitación", *Documento TCAS*, n° 46, FAO, Roma.
- Chesnais F., 1997, *La mondialisation du capital*, Syros, Paris.
- Chudnovsky D. Lopez A., Porta F., 1995, "Mas allá del flujo de caja. El boom de la inversión extranjera directa en Argentina", *Desarrollo económico*, n° 137, Buenos Aires.
- Chudnovsky D., Lopez A., 2001, *La trasnacionalización de la economía argentina*, Eudeba-Cenit.
- Ciencia Hoy, 2005, *La Transformación de la Agricultura Argentina*, Vol. 15, n° 87.

- Dirven M., 2001, comp : *Apertura económica y, desencadeamientos productivos. Reflexiones sobre el complejo lácteo en América Latina*, Cepal, Santiago de Chile.
- Dunning J.H., 1988, *Explaining International Production*, Unwin Hyman, London.
- Dunning J.H., 1990, "Multinational Entreprises and the Globalization of Innovatory Capacity", University of Reading, *Discussion Papers*, n° 143.
- Gutman G., 1993, "Cambios y reestructuración en sistemas agroalimentarios en Argentina", in Kosacoff B., comp., *El desafío de la competitividad. La industria argentina e transformación*, Ed. Cepal/Alianza Ed., Buenos Aires.
- Gutman G., 1998, Estrategias recientes de la Gran Distribución Minorista de Alimentos en el Area Metropolitana de Buenos Aires", in Gorenstein y Bustos Cara, comp., *Ciudades y Regiones frente al avance de la Globalización*, Ed. Universidad Nacional del Sur, Bahía Blanca.
- Gutman G., 1999a, "Desregulación, apertura comercial y reestructuración industrial. La industria láctea en Argentina en la década de los noventa", in Azpiazu D, Gutman G. y Vispo A., *La desregulación de los mercados. Paradigmas e inequidades de las políticas del neoliberalismo : las industrias lácteas, farmacéuticas y automotriz*, Ed. Tesis, Norma/FLACSO.
- Gutman G, 1999b, "El sector agropecuario y el sistema alimentario. Nuevas dinámicas, nuevos enfoques", *Revista Argentina de Economía Agraria*, Vol. II, n° 2, primavera.
- Gutman G., 2000, *Trayectoria y demandas tecnológicas de las cadenas agroindustriales en el Mercosud ampliado. Oleaginosas : soja y girasol*, PROCISUR/BID, Proyecto Global, Organización y Gestión de la Integración Tecnológica Agropecuaria y Agroindustrial en el Cono Sur, Montevideo.
- Gutman G., Cesa V., 2002, "Innovación y cambio tecnológico en las industrias de la alimentación en Argentina", in Bisang R., Lugones G. y Yoguel G. (eds.), *Apertura e Innovación en Argentina. Para desconcertar a Vernon, Shumpeter y Freeman*, Redes, UNGS Ed. Miño Dávila, Buenos Aires.
- Gutman G., Lavarello P., 2002, "Transformaciones recientes de las industrias de la alimentación en Argentina : transnacionalización, concentración y, des encadenamientos tecnológicos", *Revista Interdisciplinaria de Estudios Agrarios*, n° 17, Buenos Aires.
- Gutman G., Lavarello P., 2003, *Conglomerados nacionales y empresas transnacionales en las industrias de la alimentación en Argentina*. Presentación en el seminario "Los Grandes Conglomerados Nacionales". CEPAL, Santiago de Chile, 26 y 27 de noviembre.

- Gutman G., Lavarello P., 2004, *Inversión Extranjera Directa en las Industrias Lácteas, de Galletitas y de golosinas en Argentina y la Región. Dinámica en el período 1995-2003*", Mimeo, Cepal, Santiago de Chile.
- Kosacoff B., Porta F., 1997 *La inversión extranjera directa en Argentina*, CEPAL, CEP, Buenos Aires, Argentina.
- Lavarello P., 2001, *Investissement direct étranger et système sectoriel d'innovation : le cas de l'industrie agroalimentaire*, Thèse de Doctorat, Université Paris XIII.
- Lavarello P., 2003, "La trama maíz en Argentina", *Componentes Macroeconómicos, sectoriales y macroeconómicos para una estrategia nacional de desarrollo*", CEPAL/BID/Secretaría de Políticas Económicas, Mayo.
- Lavarello P., 2004a, "Inserción Internacional y Formas de Competencia durante los '90 : el caso de las Inversiones Extranjeras Directas en las Industrias Agroalimentarias Argentinas", in Robert Boyer, Saúl Keifman, Julio Neffa, Mario Rappoport, compiladores, "La economía argentina y su crisis, 1976-2003 : Análisis institucionalistas y regulacionistas", Capítulo 9, Editorial : Miño y Dabila , Buenos Aires.
- Lavarello P., 2004b, "Estrategias empresariales y tecnológicas de las firmas multinacionales de las industrias agroalimentarias argentinas durante los años noventa", *Desarrollo Económico*, Vol. 44, n° 174.
- Michalet C.A., 1985, *Le capitalisme mondial*, PUF.
- Obschatko E., 2003, *El Aporte deñ Sectpr Agroalimentario al Crecimiento Económico Argentino. 1965-2000*, IICA, Buenos Aires.
- Porter M.E., 1986, *Competition in Global Industries: A Conceptual Framework*, Harvard Business Press.
- Rastoin J.L., Ghersi G., 2000, "La mondialisation des échanges agroalimentaires", *Économies et Sociétés*, Tome XXXIV, n° 10-11, Série "Systèmes agroalimentaires", AG, n° 24, pp 161-186.
- Rastoin J.L., 2002, *Économie et stratégie agro-industrielle : le système agroalimentaire*, Document pédagogique, Agro Montpellier, Octobre, 218 p.
- SAGPYA. Statistiques annuelles, www.mecon.gov.ar .
- Trigo E. et. Al, 2002, *Los Transgénicos en la Agricultura Argentina*, Libros el Zorzal
- Wilkinson J., 2000, "Demandas tecnológicas, competitividade e inovação no sistema agroalimentar de Mercosul Ampliado", *Serie Documentos*, n° 9, PROCISUR, BID.

**ARGENTINE AGRICULTURAL FOOD SECTOR TRANSFERS:
LIBERALISATION, TECHNOLOGICAL CHANGE
AND MULTINATIONAL CORPORATIONS**

***Abstract** – The Argentine agrifood sector experienced deep changes during the 90's. These transformations can be analysed from different levels ; their complex articulation determines a new productive landscape and a new position in international trade and production: at the commercial level, Argentina has liberalised external trade, allowed domestic producers and agrifood enterprises to import their inputs at international prices, promoting the internationalisation of supply chains; at the production level, the permit to grow GMO, soybean in particular, and the deepening of the already diffused zero tillage technique, enabled high increases in production and exports; at the governance level, the arrival of big food and inputs multinational corporations modified the industrial structure, the power relationships within the value chains, and the consequent rent appropriation.*

**LAS MUTACIONES AGRÍCOLAS Y AGROALIMENTARIAS
ARGENTINAS DE LOS AÑOS 90: LIBERALIZACIÓN,
CAMBIO TECNOLÓGICO, FIRMAS MULTINACIONALES**

***Resumen** - Argentina experimentó durante los años 90 profundas transformaciones en su sector agrícola y agroalimentario. Estas transformaciones se expresan en diversos niveles cuya compleja articulación define un nuevo paisaje sectorial y un nuevo posicionamiento internacional : en materia comercial, la Argentina liberalizó el comercio, permitiendo a los productores agrícolas y a las firmas agroalimentarias importar sus insumos a precio internacional, favoreciendo una internacionalización de los complejos aguas arriba ; a nivel productivo, la autorización de cultivar semillas OGM, en particular la soja, sumado a la profundización de la práctica ya existente de siembra directa, permitió un aumento significativo de la producción y de las exportaciones ; finalmente, la fuerte penetración de los grandes grupos multinacionales tanto de insumos agrícolas como de alimentos modificó el panorama empresarial del sector y reconfiguró las relaciones de fuerza entre las distintas etapas de los complejos y la apropiación de rentas resultantes.*

