



HAL
open science

**Comparaison entre la France
(Vaucluse/Bouches-du-Rhône) et l'Argentine (Uruguay/
Cuenca de Plata) : globalisation et normalisation de 2
régions traditionnelles - Comparacion entre Francia
(Vaucluse/Bouches-du-Rhône) y Argentina - Uruguay
(Cuenca de la Plata) : globalizacion y normalizacion de
dos regiones tradicionales**

Annie Lamanthe, Delphine Mercier

► **To cite this version:**

Annie Lamanthe, Delphine Mercier. Comparaison entre la France (Vaucluse/Bouches-du-Rhône) et l'Argentine (Uruguay/ Cuenca de Plata) : globalisation et normalisation de 2 régions traditionnelles - Comparacion entre Francia (Vaucluse/Bouches-du-Rhône) y Argentina - Uruguay (Cuenca de la Plata) : globalizacion y normalizacion de dos regiones tradicionales. IV° Congreso Latinoamericano de Sociología del Trabajo, Cuba, 9-13 septiembre 2003, 2003, nc, France. pp.25. halshs-00008757

HAL Id: halshs-00008757

<https://shs.hal.science/halshs-00008757>

Submitted on 3 Feb 2006

HAL is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.

DOCUMENT DE TRAVAIL L.E.S.T.- CNRS – UMR 6123

Université de Provence (U1) et Université de la Méditerranée (U2) - 35 avenue J. FERRY - 13626 AIX-EN-PROVENCE CEDEX
Tél. : Standard : 04.42.37.85.00 - Fax : 04.42. 26.79.37 email lest@univ-aix.fr

**Comparacion entre Francia (Vaucluse/Bouches du Rhône) y Argentina – Uruguay
(Cuenca de la Plata) : globalizacion y normalizacion de dos regiones tradicionales.**

Annie LAMANTHE

Delphine MERCIER

Investigadores del LEST

Laboratoire d'Economie et de Sociologie du Travail UMR 6123

35 avenue Jules Ferry

13626 Aix en Provence Cedex

04 42 37 85 40

lamanthe@univ-aix.fr

dmercier@univ-aix.fr

Resumen :

Esta comunicacion se interesa de manera comparativa a dos zonas de produccion fruterias, una ubicada en Francia (arboricultura fruteria en el sur de Francia), una ubicada entre Uruguay y Argentina (produccion de frutas (agrumes) de la region de Cuenca de La Plata). Los trabajos hechos en cada pais nos permiten de observar una gran proximidad de los procesos en via, a pesar de contextos nacionales, regionales y historicos diferentes. Esta proximidad podemos atribuirla por parte a la entrada de algunas empresas de estas zonas sobre mercados de consomacion de massa, sometidos a competencias anchas y dominadas por la gran distribucion alimentaria europea.

Se traduce en los dos casos, a nivel de cada zona, por evoluciones de logicas productivas en la actividad, con una tendencia a la concentracion de las estructuras productivas (necesidad de producir volumen suficientes para proveer la gran distribucion, apertura del capital, inversiones productivas...) y una segmentacion del tejido productivo (segun si las unidades puedan entrar o no sobre estos mercados). Por lo que se refiere a las unidades que tienen acceso a estos mercados, observamos la amplitud de "obligaciones", preocupaciones y estrategias similares. Tienen que enfrentar las exigencias de la gran distribucion : presiones sobre los precios, competencia, exigencias de regularidad en la calidad y la cantidad de los productos, exigencias por cuestiones de seguridad alimentaria, actividad marcada por "cahier des charges". Todas estas exigencias les conducen a hacer un importante trabajo de normalizacion, integracion de normas... Localmente se desarrollan estrategias de oferta comun de productos, de desarrollo de marcas y de acercamiento de los centros tecnicos (busqueda de variedades mejor adaptadas a la demanda, tecnologias de "cueillette" y conservacion...) con una intervencion publica (de los estados) importante.

En el mismo tiempo estas actividades se quedan enfrentadas a incertidumbres y irregularidades irreductibles, nada mas por el hecho que sea una produccion agricola sometida al clima, a las estaciones. El nivel de produccion que sea de un punto de vista cualitativo o cuantativo sigue irregular lo que es contradictorio con las exigencias de los clientes. A nivel de la mano de obra estas actividades intensivas en uso de mano de obra temporal (y segun las estaciones) tienen una pauta general : busqueda de estabilizacion de la mano de obra al comportamiento "centrifuge", elevacion de las exigencias tecnicas y comportamentales hacia salarizados poco calificados y poco pagados. Por fin, nos podemos preguntar sobre los bases de estas similitudes : tenemos que ver aqui un efecto unificando procesos de globalizacion de los intercambios o razones que tienen que ver con la proximidad con Francia de las empresas uruguayas y argentinas tomando lugar sobre mercados exteriores o quizas una combinacion de los dos ?

Résumé :

La communication s'intéresse, de façon comparative, à deux zones de production fruitière, une située en France (arboriculture fruitière dans le sud de la France), une située en Uruguay (production d'agrumes de la zone Paysandu-Salto). Les travaux conduits de part et d'autre permettent de souligner une grande proximité des processus en cours, malgré des contextes sociétaux, régionaux et historiques différents. Cette proximité, nous pouvons pour partie l'attribuer à l'entrée de certaines entreprises de ces zones sur des marchés de consommation de masse, soumis à des concurrences élargies et dominés par la grande distribution alimentaire européenne. Elle se traduit dans les deux cas par des évolutions de logiques productives, une montée des dispositifs de normalisation et de certification et l'apparition d'un ensemble de tensions autour du triptyque : exigences de qualité/exigences de prix/modes de gestion et qualification de la main-d'œuvre.

La communication s'intéresse, de façon comparative, à deux zones de production fruitière, une située en France (arboriculture fruitière dans le sud de la France), une située en Uruguay (production d'agrumes de la zone Paysandu-Salto). Les travaux¹ conduits de part et d'autre permettent de souligner une grande proximité des processus en cours, malgré des contextes sociétaux, régionaux et historiques différents. Cette proximité, nous pouvons pour partie l'attribuer à l'entrée de certaines entreprises de ces zones sur des marchés de consommation de masse, soumis à des concurrences élargies et dominés par la grande distribution alimentaire européenne.

Elle se traduit dans les deux cas, au niveau de chaque zone, par des évolutions de logiques productives dans l'activité, avec une tendance à la concentration des structures productives (nécessité de produire des volumes suffisants pour servir la grande distribution, ouverture du capital, investissements productifs...) et une segmentation du tissu productif (selon que les unités peuvent ou non entrer sur ces marchés). En ce qui concerne les unités ayant accès à ces marchés, on observe la montée de contraintes, préoccupations et stratégies similaires. Elles ont à faire face à de mêmes pratiques et exigences de la part de la grande distribution : pression sur les prix, mises en concurrence, exigences de régularité des qualités et des quantités, exigences en matière de sécurité alimentaire et de qualité, travail suivant des cahiers des charges, qui les conduisent à un important travail de normalisation et de mise aux normes. Localement se développent des stratégies de regroupement de l'offre de produits, de développement de marques et de rapprochement avec les centres techniques (recherche de variétés mieux adaptées à la demande, technologies de cueillette et de conservation...), avec une intervention publique non négligeable. Dans le même temps, ces activités restent confrontées à des incertitudes et des irrégularités irréductibles, du fait qu'il s'agit d'une production agricole soumise à des aléas climatiques et saisonnières dont le niveau tant qualitatif que quantitatif de production reste toujours incertain, qui rentrent difficilement en cohérence avec les exigences des clients. Au plan de la main-d'œuvre, ces activités qui recourent à une importante main-d'œuvre saisonnière semblent se situer dans une même tendance générale : recherche de stabilisation de cette main-d'œuvre au comportement centrifuge, montée des exigences techniques et comportementales vis à vis de salariés peu qualifiés et peu rémunérés. Au final, on s'interroge sur un ensemble de tensions qui nous semblent directement émaner des logiques productives et organisationnelles liées à cette adaptation à des marchés en extension croissante.

I La production de fruits : deux contextes concurrentiels.

1. Celui de la production dans la région provençale - France.

La région Provence-Alpes-Côte d'Azur est la première région française productrice de fruits et légumes. Cette production est concentrée dans une zone spécialisée regroupant la production agricole, des entreprises de commerce de gros et de conditionnement, des industries de transformation et des services (transport, fabrication de matériel et d'emballage, recherche, centres techniques, formation...), localisée dans la basse vallée du Rhône (nord du département des Bouches-du-Rhône et une partie du département du Vaucluse ; deux départements de la région sont aussi producteurs de fruits mais ne sont pas intégrés dans l'analyse de ce tissu localisé, n'en faisant pas partie), gravitant initialement autour de quelques villes : Avignon, Carpentras et Cavaillon dans le Vaucluse, Chateaufort dans les

¹ Cette communication est une première tentative comparative entre deux zones. L'étude de ces zones a été réalisée dans le cadre de deux programmes différents : un programme français de comparaison régionale et un programme inter MSH portant sur la région de la Cuenca de La Plata (équipe : Jean Ruffier, Corinne Tanguy, Marcos Supervielle, Gisela Argenti, Jorge Walter). Ces deux recherches sont basées sur la réalisation d'entretiens avec des chefs d'entreprise, des entretiens avec des représentants des institutions du secteur et de l'analyse documentaire.

Bouches-du-Rhône, dans chacune d'elles est localisé un marché de producteurs. Ce tissu apparaît à la fin du 19^e siècle avec l'émergence d'une production agricole de fruits et légumes primeurs combinée à une activité d'expédition (les fruits et légumes sont regroupés par des expéditeurs qui les envoient par chemin de fer vers les centres urbains, notamment sur Paris). A ce couple, se joint une activité de transformation (concentré de tomates, fruits au sirop, légumes en conserves) qui utilise les surplus de la vente en frais.

Dans les années qui ont suivi la seconde guerre mondiale jusqu'aux années 80, ce tissu a été marqué par le mouvement général d'industrialisation et de rationalisation impulsé par les acteurs publics, notamment à travers la planification, en vue de son adaptation aux logiques de production et de consommation de masse, de généralisation du salariat et de création du marché commun agricole : industrialisation de l'agriculture, constitution d'une offre spécialisée de produits agricoles en direction de la transformation, implantation d'établissements de groupes nationaux de transformation qui se rapprochent des sources d'approvisionnement, développement de la seconde transformation, création des Marchés d'Intérêt National (MIN) en vue de regrouper l'offre en frais, développement des centres techniques (recherche de variétés plus en phase avec une production industrialisée, nouveaux modes de culture plus performants...).

La production fruitière s'industrialise dans les décennies 60 et 70 avec la constitution de vergers de plus grande taille et plus spécialisés, notamment dans la production de pommes de la variété Golden, liée à une évolution des modes de production et de commercialisation de produits plus standardisés et en plus gros volumes (constitution de sociétés coopératives agricoles pour la vente, apparaissent de grosses exploitations qui commercialisent elles-mêmes, l'offre atomisée émanant des petites exploitations est regroupée sur les MIN). Les circuits de mise en marché restent cependant ancrés dans les modes traditionnels de la zone : recours aux intermédiaires que sont les expéditeurs, peu d'offre spécialisée en direction de la transformation industrielle, le marché du frais restant le débouché privilégié. Et, contrairement à ce qui se passe dans d'autres régions françaises où la production fruitière est d'implantation plus récente et s'installe sur des schémas nouveaux (grandes superficies permettant des modes de culture plus industriels), les exploitations provençales restent de taille relativement modeste.

Dans les années plus récentes (fin des années 80, décennie 90), l'évolution de ce tissu est marquée par quelques grands facteurs combinés : la montée de la logique du marché et de la distribution (évolution des modes de consommation, poids de la grande distribution), la libéralisation et l'internationalisation des échanges (marché unique européen, Organisation Mondiale du Commerce - OMC), amélioration des techniques de circulation de l'information et du transport, qui les facilitent et les renforcent.

2- Celui de la région de la Cuenca de la Plata Uruguay/Argentine :

L'histoire des agrumes des bords du Rio Uruguay est celle de deux pays du côté argentin la province de *Entre Rios* et du côté uruguayen la province du *Nordeste*, ces deux régions sont spécialisées dans la production de mandarines et d'oranges fraîches (cf carte en annexe).

Dans la région de *Entre Rios (Argentine)* est concentrée 40% de la production nationale de citrus (agrumes) et 48% des plantations du pays (approximativement 50.000 hectares). L'activité s'est développée dans les années 30, la production a été maintenue stable jusque dans les années 50. Le développement de cette zone s'est opérée dans les années 60 (création d'une commission provinciale des agrumes) et création simultanée de l'Institut National Technologique de l'Agriculture (INTA). L'expansion de cette production se fait par le biais d'une politique de préfinancement de l'Etat national et d'une réintégration des fonds par le biais de la vente de jus de fruit. Le marché interne se structure et crée les conditions de l'exportation. Au milieu des années 70 apparaît la bactérie du chancre, dessinant des ombres

sur le futur marché des agrumes de la région. A partir de 1985 on assiste à une croissance nouvelle de l'activité : augmentation du nombre de plants, amélioration des niveaux technologiques impliquant des meilleurs rendements et une production plus forte. Entre 1987 et 1995 l'espace de plantation augmente de 4315 hectares avec 3 millions de plants supplémentaires. Dans les années 2000 certains producteurs se spécialisent uniquement dans certaines variétés celles du marché de l'exportation.

Depuis ces dernières années les producteurs argentins tentent une diversification de la production d'agrumes (melon, pastèque...) d'autres cherchent à obtenir des revenus supplémentaires en offrant leurs services aux grandes exploitations, dans les entreprises d'emballage ou en quittant la terre pour trouver un autre travail dans les villes. Cette situation a favorisé la concentration de la part de grandes entreprises qui cherchaient à intégrer des étapes de production et de commercialisation. Depuis le début des années 1990 l'accroissement de la production des agrumes est accompagné par la modernisation de la technologie de production et l'augmentation de la densité de plants par unité de superficie.

Typologie à partir des différentes formes d'organisation de la production.

Grande entreprise agro-industrielle : production, transport, process, conditionnement, chambres froides, commercialisation sur le marché interne et exportation.

Entreprise agro-commerciale : regroupement de grands producteurs qui articulent l'étape de production avec celle de la commercialisation. Production, transport, conditionnement et commercialisation sur le marché.

Entreprise commerciale d'exportation : Entreprise de conditionnement exportatrice qui achète le produit aux producteurs.

Producteurs associés et producteurs regroupés en coopérative : regroupement de producteurs petits et moyens qui s'associent pour mener à bien la commercialisation interne et externe de sa production (entreprise de conditionnement et chambres froides).

Petits et moyens producteurs : participent seulement dans la phase de production et fournissent des fruits frais aux autres niveaux de la chaîne.

La production d'oranges fraîches en Uruguay a débuté plus tard, l'orange s'est développée d'abord en Argentine au 19^{ème} siècle, portée par un marché interne riche et exigeant en qualité. Des supports techniques se sont peu à peu constitués surtout autour de services publics (INTA...).

Pour ce qui est de l'Uruguay, la région de Salto (Nordeste) en Uruguay, est la première à planter des orangers². Pour cette région, Buenos Aires est un débouché important, du fait de son climat, elle peut vendre ses fruits avant que ne débute la saison argentine, ce qui lui permet de monter ses prix. La frontière se fermant autour de 1930, l'Uruguay limite sa production d'oranges au marché interne. Au cours des années 70, des Français originaires d'Algérie relancent cette production pour l'exportation en Europe. Dans les années 90, ils parviennent à vraiment prendre pied sur le marché profitant de l'effritement du groupe OUSPAN (Afrique du Sud) qui dominait le marché des oranges à contre-saison de l'hémisphère nord. Le secteur des agrumes en Uruguay est organisé essentiellement par des regroupements de producteurs et d'exportateurs qui ont leur représentants au sein de la Commission Honoraire Nationale du Plan des Agrumes (C.H.N.P.C). La production des agrumes occupe en Uruguay une superficie de 21.000 hectares, 6.379.965 plants, 626 exploitations et une production totale de 272.097 tonnes. La région Nordeste possède 85% de la superficie plantée et de la production réalisée. Les espèces plantées sont les suivantes : 43%

² Si l'orange semble bien apparaître en Argentine par diffusion à partir du Paraguay, dès le dix-neuvième siècle, la région de Salto, en Uruguay, avait une production d'oranges. On signale que la ville a offert un panier d'oranges au général Urquiza.

d'oranges, 43% de mandarines, 10% de citrons et 4% de pamplemousses dans la région Nordeste domine la production d'oranges et de mandarines. L'exportation des agrumes frais n'a cessé d'augmenter en 30 ans de 28.000 tonnes en 1981 à 120.000 tonnes actuellement. Au moment de la récolte cette industrie génère approximativement 15.000 emplois.

Les Uruguayens ne se seraient pas développés aussi vite sans les supports techniques pris auprès de leurs collègues et des services techniques argentins. Axés sur l'exportation, les Uruguayens ont développé des savoirs et des institutions de certification propres à garantir un respect des normes européennes. Les trois dernières années ont été assez difficiles des deux côtés du fleuve, d'abord pour cause de perturbations climatiques (gelées, tempêtes, etc...). Les Argentins ont brusquement eu des difficultés à écouler leur production sur le marché interne à un bon prix. Ils se sont alors massivement tournés vers l'exportation. Les Uruguayens ont très mal supporté les baisses de production et de nombreuses entreprises se sont retrouvées d'autant plus en difficulté qu'elles n'ont pas pu, cette fois-ci, bénéficier d'aides publiques³. Plusieurs d'entre elles ne doivent leur survie qu'à l'entrée de capitaux argentins. Aujourd'hui, on continue à observer des échanges techniques et financiers entre les deux rives, propres à renforcer la capacité de la région à exporter sa production mondialement. Si la conjoncture apparaît difficile, il semble bien, notamment pour les clients européens, que cette région peut augmenter son chiffre d'affaires à l'export car bien souvent ce sont les fruits de haute qualité qui manquent.

Le schéma historique transfrontalier de la région de la Cuenca de la Plata est donc le suivant, dans un premier temps, il y a une production dans l'Entrerios (Argentine) pour le marché interne, lequel est entièrement protégé. Il se crée une compétence technique et la station expérimentale de INTA (Institut National de technologies agricoles) à Concordia (Argentine) se développe en agrumes. Dans un deuxième temps, des Français ont l'idée de faire des oranges en Uruguay pour exporter. Malgré des problèmes climatiques et de marché, la production décolle et gagne de l'argent. Tous les producteurs se connaissent et se voient, il y a donc un milieu qui se crée et qui permet l'adoption des techniques les plus adaptées, chacun gardant jalousement son marché. Dans cette période les Uruguayens profitent des savoirs accumulés dans l'Entrerios, de l'expérience industrielle (Fabrique de jus Pindapoy) et des services techniques d'INTA. L'INIA (centre technique uruguayen) est sollicité et développe sa production de plantes. Dans un troisième temps, des Argentins commencent à exporter des oranges pour profiter de prix plus élevés sur le marché extérieur, mais aussi pour écouler une partie de leur production. Pour passer à l'exportation comme activité principale, les Argentins engagent des relations plus poussées avec les Uruguayens. On a donc actuellement un système industriel transfrontalier avec des échanges techniques importants. Certainement des arbres qui passent d'Argentine à Uruguay et des fruits qui passent d'Uruguay à Argentine, mais surtout des échanges techniques et des essais répétés et peu concluants d'ententes commerciales.

3- Les données du changement de contexte concurrentiel

Les premiers super et hyper marchés, qui concentrent la vente des produits alimentaires et non alimentaires, sont apparus en France au début des années 60. Depuis, la grande distribution n'a cessé de prendre de l'ampleur et de se concentrer pour devenir aujourd'hui la principale modalité de réalisation des achats. En tant que client et débouché pour la production agricole, son poids est maintenant considérable : elle est devenue un interlocuteur incontournable. Elle pratique la centralisation des achats (les achats sont regroupés au niveau national puis redistribués entre les différents magasins), fait jouer la concurrence et exerce une forte pression sur les prix. Elle se situe dans une logique de prix bas et développe des pratiques

³ L'aide publique est assez largement constituée par des prêts, des délais de paiement, voire des remises de dettes.

commerciales visant à reporter la charge d'une partie de ses frais et de sa trésorerie (délais de paiement de paiement, marges arrières, promotion, affiches, mise en rayon...) ainsi que le stock, son coût et sa gestion aux fournisseurs ou à des prestataires (entreprises de transport, de logistique, plates-formes de distribution...), ce qui les conduit à travailler en flux tendus (les commandes sont passées au jour le jour, pour une livraison le lendemain ou dans la journée même) et à combiner ces impératifs avec ceux de la saisonnalité et des fluctuations de la production, notamment d'origine climatique, ce qui n'est pas sans impact sur les logiques productives et les modes d'organisation du travail. La prégnance de cet opérateur a inversé les logiques productives : on produit désormais en fonction des desideratas et des impératifs de la consommation et de la distribution, et à leur rythme, pour satisfaire le marché et les consommateurs avec une montée des exigences sur la qualité et la sécurité des produits, le travail systématique sur des cahiers des charges très stricts entraînant des contrôles aussi très stricts. De plus, la libéralisation et l'internationalisation des échanges ont conduit à un élargissement des zones géographiques de mise en concurrence, d'abord par la voie du marché unique européen puis par celle des accords GATT-OMC.

La situation provençale

Dans cette « compétition », la production provençale perd certains de ses atouts : elle perd son caractère de production de primeurs puisque les produits Espagnols, notamment, arrivent plus tôt sur le marché (chevauchement de maturité des pêches nectarines avec l'Espagne par exemple) ; elle rencontre la concurrence d'autres régions françaises mieux adaptées aux logiques dominantes car la production s'y est installée de façon plus récente et sur des schémas plus directement industriels, la concurrence des pays méditerranéens au sein de l'Union européenne et une concurrence mondiale pour les produits standardisés (les pommes par exemple, avec la montée des importations venant de l'hémisphère sud, importation qui télescopent les stocks) de la part de pays dont les conditions de production ne sont pas les mêmes (prix plus élevés et moins de volumes pour la région provençale). Le contexte concurrentiel et les modes d'adaptation privilégiés ont, dans les 10 dernières années, considérablement modifié les structures et les logiques productives ainsi que les modes de gestion de la main-d'œuvre. Le mouvement général va vers une concentration des exploitations qui se traduit par la diminution de leur nombre sans pour autant constater une baisse équivalente des surfaces cultivées ni des volumes produits.

Quelques chiffres sur la région provençale

En 1999, les Bouches du Rhône ont produit 13% de la production légumière française totale (en valeur) et 9.9% de la production fruitière, ce qui les place au premier rang national pour cette dernière ; le Vaucluse a produit 4.5% du total national légumes et 6.5% du total national fruits.

Dans le département des Bouches du Rhône, le nombre des exploitations cultivant des vergers est passé de 2780 en 1988 à 1290 en 2000 quand la superficie totale est passée de 14 830 hectares à 13 470 soit, en taille moyenne, 5.33ha en 1988 pour 10.44 en 2000. Les cultures fruitières occupent la première place dans l'agriculture du département, représentant 25% du total des exploitations, part qui augmente par rapport à 1988. Les pommiers occupent 4900 ha, soit plus de 36% des superficies de vergers ; les pêcheurs, 3700 ha (27% des superficies du verger) ; les poiriers 2530 ha (19%) ; les abricotiers 1610 ha (12%) ; les pruniers et cerisiers, 2 et 3%. Dans le Vaucluse, 2329 exploitations cultivent des vergers pour une superficie totale de 11 023ha. Les pommiers concernent 448 exploitations, pour une superficie totale de 4980ha (taille moyenne 11.11ha), les cerisiers 1711 exploitations et 3605 ha. Entre 1988 et 2000, la culture du verger est passée de 13 800 ha à 11 000, elle a perdu 2800ha ; les pommiers ont perdu 1600ha, les poiriers 400, les cerisiers 400ha (Source : Recensement général de l'agriculture 1988, 2000). La France arrive en troisième position au niveau

européen après l'Italie et l'Espagne, elle est le premier pays producteur de pommes et le troisième producteur pour la pêche et nectarine. D'une façon générale, dans l'agriculture, on a aujourd'hui des exploitations plus grandes, plus spécialisées, plus capitalistes et aussi plus salariales : en 1988, la main-d'œuvre familiale fournissait 60% du travail agricole total dans le département des Bouches du Rhône, en 2000 le travail est réalisé pour plus de 50% par la main-d'œuvre salariée. Cette modification s'est accompagnée d'une tendance au remplacement progressif des permanents par des temporaires, -les contrats de saisonniers voient leur durée s'accroître-, et avec une montée du temps partiel dans l'emploi permanent (15.4% du total permanent en 1988 pour un peu plus de 35% en 2000) (source : ITEPSA des Bouches-du-Rhône).

La situation de la Cuenca de la Plata

Pour la région de la Cuenca de la Plata plusieurs enjeux se dessinent pour les deux pays, tout d'abord la qualité du produit, ensuite le positionnement sur un marché et enfin la mise en œuvre d'un système de normes et d'un système de règles qui permette à la fois de tenir la tension entre qualité et quantité acheminées (prix, délai...). Ce système productif en œuvre dépend probablement de conditions majeures, comme celle d'obtenir la confiance des acheteurs européens, s'adapter aux goûts des clients finaux, s'adapter aux normes phytosanitaires et subir et intégrer le jeu de l'offre et de la demande. Il faut reconnaître que le développement de l'orange exportée en Europe à partir de la Cuenca del Plata a été facilité par une crise Sud Africaine. L'Afrique du Sud fait les volumes et les prix en matière d'oranges exportées en Europe. Le groupe OUSPAN⁴ était un monopole d'Etat qui commercialisait les oranges africaines et avait un poids suffisant pour forcer les barrières sanitaires et douanières. Après la chute de l'apartheid, le groupe OUSPAN a perdu son monopole et les producteurs d'Afrique du Sud ont pu vendre directement sur le marché mondial. Le résultat est qu'ils se sont désorganisés dans un premier temps. Peu à peu, des regroupements se sont fait, sur une base capitaliste cette fois, et cette reprise de poids de la production d'Afrique du Sud va constituer un nouveau test pour la production d'oranges fraîches de Cuenca del Plata.

Un autre enjeu de taille est celui du transport. La production de fruits frais exportés à plus de 10 000 Km par bateau est une technologie nouvelle (banane exceptée). Elle apparaît en Uruguay dans les années 80, en Argentine au début des années 90 pour le citron et en 1993 pour l'orange. C'est une technologie difficile du fait d'une exigence de niveau de qualité et de protections sanitaires extrêmement rigides qui visent tout autant à défendre des marchés qu'à empêcher des maladies de se propager d'une région du monde à l'autre.

II Les stratégies développées et la permanence de sous-systèmes différenciés

Le contexte concurrentiel des années 90 a conduit à une mise en concurrence avec des pays qui ont des conditions et des coûts de production qui ne sont pas les mêmes. La logique de la grande distribution a conduit à des modifications des circuits de mise en marché, des logiques productives et organisationnelles des exploitations et des relations entre les opérateurs.

1- Dans la région provençale, des sous-systèmes émergent structurés par la concurrence accrue, les injonctions de l'Europe...

D'une façon générale, le système traditionnel de recours à des expéditeurs a perdu de son importance (l'effectif d'opérateurs dans cette catégorie a connu une forte tendance à la baisse) dans la mesure où les producteurs ont eu tendance à prendre de plus en plus en main la

⁴ Le groupe OUSPAN est une agence publique sud-africaine qui avait le monopole de l'exportation des oranges. Ce monopole a été supprimé à la suite de pressions de producteurs qui souhaitaient pouvoir développer des qualités différentes (OUSPAN achetait les oranges comme des commodities, c'est-à-dire sans tenir compte des différences de prix de production). L'éclatement de ce monopole a fragilisé un moment l'industrie sud-africaine de l'orange au moment même où apparaissait la concurrence sud-américaine.

commercialisation de leurs propres produits. Il n'a pas pour autant complètement disparu. Dans cette évolution, les MIN, qui organisaient la confrontation physique de l'offre et de la demande ont eux aussi perdu de leur importance. Ce sont donc des échelons intermédiaires, expéditeurs, MIN, qui ont tendance à voir leur importance diminuer au profit de relations plus directes entre producteurs et acheteurs de la grande distribution et/ou de gros opérateurs. La grande distribution nécessite de disposer de volumes suffisants pour entrer sur son marché et avoir une offre régulière tout au long de l'année, ce qui conduit à une concentration de ses fournisseurs qui prend des formes différentes : regroupements de producteurs en vue de la commercialisation de leurs produits (via des expéditeurs, des bureaux de vente, des sociétés coopératives agricoles), constitution de grosses exploitations qui traitent directement avec la grande distribution, mise en réseau de grossistes... Les opérateurs qui restent de petite taille ou de taille modeste sont écartés de ce circuit. Ce contexte a contribué à l'élimination de certains opérateurs (expéditeurs et exploitations agricoles) et a conduit d'autres à rencontrer des problèmes de compétitivité et de rentabilité, mais plusieurs de nos interlocuteurs considèrent que c'est un milieu réactif et qui fait preuve de capacité à s'adapter, notamment en s'appropriant les grandes démarches volontaristes des pouvoirs publics, et par sa capacité à saisir des opportunités.

Différents sous-systèmes production/mise en marché co-existent aujourd'hui, liés à des types d'exploitations, de produits et de débouchés. En fait, c'est la diversité qui marque cette zone par rapport à d'autres régions françaises. On retrace ci-dessous, de façon schématique, les principales logiques en cours dans l'ensemble de la zone, c'est-à-dire pour l'ensemble constitué par les fruits et légumes que l'on peut assez difficilement distinguer car ils font partie d'une même économie locale. Les exploitations fruitières, notamment dès lors qu'il s'agit de vergers, et les modes de mise en marché qu'elles privilégient sont cependant plus concentrés dans la première modalité. Il faut par ailleurs souligner que ces sous-systèmes connaissent entre eux une certaine porosité : certaines exploitations, tout en privilégiant un mode de commercialisation, peuvent aussi s'adresser pour une partie plus ou moins importante de leur production aux autres circuits.

Des exploitations qui sont entrées dans la logique de la grande distribution : concentration de la production et/ou de l'offre de produits agricoles, et ceci sous différentes formes. L'adaptation à la logique dominante, que ce soit au niveau national ou à l'export, nécessite la capacité de fournir de gros volumes mais aussi de garantir un certain niveau de technicité et de structuration (certifier que le produit est sain, suivre des cahiers des charges très stricts, avoir une logistique à toute épreuve) :

- on a tout d'abord les **exploitants de grosse taille** qui se sont structurés pour entrer sur le marché de la grande distribution. Dans le sud de la zone et sur de grands terrains libérés par l'élevage, un millier d'hectares de pêchers a été planté dans le milieu des années 80, dans une conception technique et organisationnelle adaptées à une production de gros volumes et visant des gains de productivité importants ;
- on a ensuite les **regroupements de l'offre de producteurs** indépendants dans le cadre d'une organisation de producteurs (OP). Les exploitations qui ont regroupé leur commercialisation dans le cadre d'une organisation de producteur commercialisent soit sous forme d'un bureau de vente, de sociétés coopératives agricoles, ou bien recourent à des intermédiaires (expéditeurs agréés). Les OP sont des regroupements de producteurs incités par l'Union européenne et l'Etat français dans le but de rationaliser la production et de concentrer l'offre, en vue de mieux l'adapter au marché. Ils découlent de la réforme de l'organisation commune de marché de 1996, faisant suite à un système de groupements de producteurs et d'aides déjà existant mais jugés inefficaces. Ces regroupements doivent répondre à certains critères (chiffre d'affaires

minimum, nombre de membres...). Ils ouvrent droit aux aides européennes sur la base d'un programme pluri-annuel et sur des actions éligibles dont certaines sont obligatoires (optimisation des conditions de production, qualité des produits, environnement, commercialisation, gestion et retrait) qui doivent être co-financées à 50% par les groupements sur des fonds émanant de leurs adhérents.

On note une certaine « réticence » des producteurs de la zone à entrer dans l'organisation de production. On observe, en effet, que le taux d'organisation en fruits et légumes s'élève à 13% dans le département des Bouches du Rhône et à 40% dans le Vaucluse (quand il est de 65% dans la région voisine le Languedoc-Roussillon et de 55% au niveau France entière). Ce taux varie cependant selon les productions, il est nettement plus élevé dans la production fruitière que légumière.

Des exploitations individuelles restent sur les circuits traditionnels et ont recours à des expéditeurs traditionnels. Ce sont généralement des exploitations de petite taille ou moyennes. Le débouché final peut être aussi bien la grande distribution que le marché des détaillants.

Des exploitations ont tendance à refuser d'entrer dans la logique dominante en limitant le volume de leur production pour privilégier des produits de qualité, de terroir et la vente directe au consommateur, soit sur des marchés de consommateurs soit par création de magasins spécialisés. C'est une tendance qui tend à prendre de l'ampleur. On s'aperçoit en effet que l'entrée sur le marché de la grande distribution nécessite des investissements très lourds et que les exploitations en difficulté font souvent partie de cette catégorie, ce qui dissuade certains exploitants maintenant de tenter d'y entrer, bien que ce modèle soit l'objet d'une forte incitation de la part des pouvoirs publics nationaux et européens (ce sont les seules exploitations qui entrent dans ce schéma sur la base des OP qui peuvent aujourd'hui bénéficier des aides publiques).

Ces types de circuit se différencient par les caractéristiques des produits qui y circulent : produits standards comme les pommes, produits de terroir vendus sur un marché régional (fraises de variété locale par exemple).

Tableau synthétique des sous-systèmes différenciés dans la région provençale

Logique	Logique de la Grande Distribution	Logique des organisations de producteurs et des coopératives	Logique traditionnelle "renouvelée" ou non	Logique spécifiée
Indicateurs	Volume Prix Cahier des charges technique Qualité « industrielle »	Organisation commune de marché Financement européen Qualité « industrielle » Volume et prix par regroupement de l'offre	Cheminement traditionnel producteur – expéditeur – interlocuteur de la grande distribution, de détaillants... Qualité « industrielle / domestique »	Marché de proximité / régional Petite taille d'exploitation Qualité « domestique »
Système	Système industriel	Système du regroupement	Système « familial » et relationnel	Système de spécificité locale

2- L'émergence d'un espace technique trans-frontalier dans le sud de la France :

D'une façon générale, se pose le problème du positionnement des productions régionales vis à vis de concurrents pouvant offrir des prix plus faibles et des volumes plus importants. Face à cette concurrence sur laquelle la région ne peut se placer, la seule stratégie qui semble jouable, c'est la distinction de l'offre par la qualité des produits et leur sécurité sur le plan sanitaire, leur diversification (variétés, conditionnements), la « segmentation des marchés » (déclinaison d'un produit en gamme diversifiée en qualité, en présentation et en prix) permettant de produire de la valeur ajoutée et de justifier les prix plus élevés. La création de marques (collectives ou privées) et de labels (Appellation d'origine contrôlée, Conformité de produit, Inscription géographique de provenance... reconnus au niveau européen) entre dans cette stratégie. Elle s'accompagne d'une recherche de gains de productivité et de baisse des coûts de main-d'œuvre (diminution du recours à la main-d'œuvre par la mécanisation, l'automatisation ; pressions des syndicats d'employeurs pour des réductions de charges...).

On observe aussi que si le marché européen⁵ est une zone d'exercice des concurrences, commencent à s'y élaborer des stratégies « trans-frontalières », notamment avec les pays considérés de longue date comme les plus concurrents (Espagne et Italie). On peut en donner deux illustrations :

- pour le Bassin Rhône Méditerranée (BRM, qui est l'organisme qui coordonne les organisations de producteurs dans le sud de la France), la menace commune que fait peser sur les pays de l'Europe du sud la concurrence de l'hémisphère sud et de l'Afrique du nord a contribué à un rapprochement et à l'élaboration d'actions communes Italie, Grèce et Espagne pour la production de pêches. Celles-ci visent notamment à s'informer sur les capacités de production (inventaire des vergers) et les façons d'aborder le marché au cours de la campagne de production ; un système de traçabilité France/Espagne/Italie est en projet ;

- projet de mettre en place des accords commerciaux entre France et Espagne pour fournir une gamme de pêches élargie en variétés et en durée.

Par ailleurs, les implantations croissantes de producteurs européens dans ces pays (Afrique du nord notamment) contribuent à cette porosité des frontières.

3- Un large soutien institutionnel aux stratégies d'adaptation au marché :

Les stratégies d'adaptation au marché sont supportées au niveau local, régional et national par un ensemble abondant d'institutions. Au niveau local : centre national de recherche agronomique, centre technique et stations d'expérimentation, obtenteurs privés (recherche variétale, amélioration des techniques et des modes de conduite des vergers, recherche sur les conditionnements, marketing...), organismes techniques liés aux syndicats professionnels ayant pour objectif la diffusion de l'information, la formation (techniciens des chambres d'agriculture, techniciens des organisations professionnelles, presse spécialisée...). Les collectivités locales (Conseil régional, Conseil général) en lien avec les administrations déconcentrées (Ministère de l'agriculture) interviennent par la voie du financement d'aménagements, d'aides aux investissements, de soutien aux organismes et aux initiatives. Des organismes de niveau national ont aussi une action directe sur cette zone : notamment l'ONIFLHOR (Office national interprofessionnel des fruits et légumes et de l'horticulture) gère la mise en œuvre des actions de l'Union européenne (application de la réglementation et gestion des crédits communautaires) et des mesures nationales « visant à renforcer l'efficacité économique des filières et à améliorer les marchés » ; INTERFEL (Interprofession Fruits et Légumes) rassemble des collègues d'organisation de producteurs et de distributeurs dans le but, entre autres, de développer des accords interprofessionnels pour améliorer l'offre et réguler les marchés (mise en marché ou non de certains calibres à certaines périodes, présentation des

⁵ L'exportation se développe. Elle concerne 50% des tonnages de pommes au niveau national, surtout à destination des pays de l'Europe du nord.

produits...), favoriser l'adaptation des produits aux consommateurs et défendre les intérêts de la filière ; l'APRIFEL (Agence pour la Recherche et l'information sur les fruits et légumes) diffuse de l'information sur les fruits et légumes, notamment sur les aspects de santé et nutritifs auprès des professionnels de la santé, et conduit des recherches sur ces aspects ; les syndicats professionnels nationaux (la FNPF, Fédération nationale des producteurs de fruits pour les entreprises privées et FELCOOP pour les coopératives agricoles)...

4- Dans la région Cuenca de la Plata émerge un système trans-frontalier structuré par l'impact d'une communauté homogène ...

Si des oranges poussent des deux côtés du fleuve, les normes sanitaires ou juridiques interdisent encore pratiquement la commercialisation des oranges produites de l'autre côté du fleuve. Enfin, les travailleurs agricoles sont parfois boliviens en Argentine, ils ne sont jamais uruguayens. De même, on ne trouve pas d'ouvriers agricoles argentins en Uruguay. Ainsi, la frontière ne s'est nullement abaissée depuis les débuts du MERCOSUR.

Mais cette résistance à l'effacement des frontières présente aussi certains avantages qu'il convient de prendre en compte. En effet, à bien considérer les choses, la frontière permet de maintenir géographiquement proches des situations contrastées et de dégager ainsi la possibilité de bénéficier de conditions avantageuses impossibles à rassembler dans un seul pays. Ainsi, l'Argentine a souvent bénéficié d'une monnaie et de capacités de financement plus fortes qu'en Uruguay. L'Uruguay de son côté bénéficie de salaires relativement faibles, surtout si on prend en compte le niveau de formation de la main-d'œuvre. De plus, l'Uruguay dispose d'un Etat de droit plus avancé que dans la plupart des pays de la région, ce qui constitue une garantie de fiabilité notamment en matière d'engagement et de respect des normes. Une zone industrielle située sur la frontière est donc susceptible de combiner à la fois des bas salaires, de fortes possibilités financières et une capacité reconnue à appliquer des normes internationales. A partir du moment, où la frontière n'existerait plus, les salaires et les conditions tendraient à s'homogénéiser faisant perdre les avantages spécifiques aux situations péri-frontalières.

L'observation des producteurs d'orange confirme le rôle joué par la frontière, constituée par le fleuve Uruguay, dans la récente croissance des exportations vers l'hémisphère Nord. Dans un contexte de dépression locale, cette industrie a réussi à s'imposer face à l'Afrique du Sud comme un concurrent capable de se placer sur les marchés européens, moyens, et extrêmes orientaux. L'extension du MERCOSUR n'avait nullement contribué à ce développement et on pourrait souligner que certaines décisions communautaires compliquent leur activité. Un des exemples les plus nets est celui de la zone franche du port de Nueva Palmira, qui est le principal port d'exportation des agrumes d'Uruguay. Le port étant en zone franche, il permettait des gains sur les opérations de conditionnement des oranges, et leur chargement, que ces dernières viennent d'Argentine, ou d'Uruguay. La réglementation du MERCOSUR a failli supprimer ces avantages, mais les producteurs ont déclaré comme activités de services le travail de conditionnement, refroidissement et transport des oranges afin de bénéficier d'un vide juridique mercosurien et ainsi continuer à bénéficier des avantages antérieurs.

Une frontière ne constitue un avantage stratégique que si elle sépare des situations contrastées et si des réseaux transfrontaliers existent et fonctionnent. Or, dans le cas de la production des oranges pour l'exportation des deux côtés du fleuve Uruguay, nous avons déjà repéré de tels réseaux d'individus appartenant à différentes organisations, et relevant d'institutions ou d'entreprises de différents pays. Les échanges d'informations ainsi effectués favorisent le développement du secteur ou de la branche d'activité dans lesquels ces acteurs sont inscrits, en contribuant, de la sorte, au développement de la région. Il est intéressant de constater que le fleuve frontière n'est pratiquement pas franchi par les fruits, ni par les ouvriers agricoles, les dirigeants et les spécialistes eux par contre ne cessent de traverser le fleuve pour prendre

les informations dont ils ont besoin, pour améliorer leur capacité à produire. Autrement dit, nous nous trouvons devant une frontière sélective. Les ingénieurs ont tous des contacts avec l'autre côté du fleuve. Les spécialistes, qu'ils soient publics ou privés, tendent à travailler pour les producteurs des deux côtés du fleuve. Les techniques, les idées et les machines se retrouvent des deux côtés de la frontière. Tous les patrons sont au courant des points forts et des difficultés de leurs principaux collègues, que ces derniers soient argentins ou uruguayens.

Ainsi, ce n'est pas pour l'instant du moins le MERCOSUR qui dynamise la région. D'ailleurs les interventions du MERCOSUR semblent n'avoir pas porté sur des aspects susceptibles de favoriser le développement des agrumes d'exportation. Mais plutôt l'émergence et la constitution au cours du temps d'un espace trans-frontalier technique, logistique celui-ci est d'autant plus confirmé aujourd'hui par le positionnement de cette région par rapport à d'autres régions dans le monde. Bien sûr la langue espagnole joue un rôle non négligeable. Mais, on ne saurait passer sous silence le rôle important joué dans ces échanges par la collectivité pied-noir. Il s'agit d'une communauté qui, depuis 1960, a joué un rôle évident en Uruguay, mais dont nous avons retrouvé des membres en Argentine. Or, il ne fait pas de doute, que dans ces vastes pays, le fait de pouvoir se retrouver autour d'une origine commune a été facilitant.

Donc si ce n'est pas la réglementation du Mercosur qui joue effectivement sur les modifications des entreprises serait-ce l'application d'une réglementation mondiale et européenne ? En effet, c'est le niveau européen qui, en ce qui concerne les produits agricoles, possède le leader ship en matière de régime des aides et de réglementation. Tachons de préciser l'enjeu de cette réglementation dans le cas français et européen.

Les produits agricoles ont fait les premiers l'objet d'une politique européenne (la PAC, politique agricole commune) et ceci dès la signature du Traité fondateur, le traité de Rome, en 1958. Cette politique retient quelques principes fondamentaux (définis en 1962) : un marché unifié (impliquant la libre circulation des produits agricoles sur le territoire des Etats membres et la mise en oeuvre de moyens et mécanismes communs dans l'ensemble de l'UE pour l'organisation de ce marché) ; la préférence communautaire (les produits agricoles de l'UE bénéficient d'une préférence et d'un avantage en matière de prix par rapport aux produits importés ; le marché intérieur est protégé à l'égard des produits importés à bas prix à partir des pays tiers et des grandes fluctuations sur le marché mondial) ; la solidarité financière : la totalité des dépenses et frais liés à l'application de la PAC est mise à la charge du budget communautaire. La régulation et les aides en ce qui concerne les fruits et légumes sont nettement moins fortes que pour d'autres produits agricoles (vin, céréales, lait notamment). Dans un premier temps, la PAC a été fondée sur le modèle productiviste (afin de retrouver une autonomie alimentaire après la seconde guerre mondiale) qui a très vite conduit à des productions excédentaires ; elle a ensuite plutôt cherché à réguler la production ; puis, à partir du début des années 90, il s'est agi de promouvoir un autre modèle de développement pour l'agriculture (critique du productivisme, attention portée à l'environnement et au développement rural, amélioration de la qualité et de la sécurité alimentaire).

Depuis 1972, est élaborée et rendue obligatoire une normalisation commune des fruits et légumes circulant entre les pays membres, exportés ou importés vers l'Europe. La réalisation du marché unique en 1992 fait des pays membres de l'Union européenne un seul marché, sur lequel les produits circulent librement (sans barrières douanières). Il consacre ainsi un élargissement des débouchés et des mises en concurrence entre les différents pays membres.

Depuis la fin des années 80, on cherche à faire diminuer la part de la PAC dans le budget total européen (premier budget, environ 45%), dans une optique plus libérale visant la réduction des aides et la prise en charge de la régulation par les acteurs privés. La réforme de l'organisation commune des marchés de 1996 va dans ce sens : mise en place des organisations de producteurs (elles doivent par ailleurs contribuer à hauteur de 50% au

financement des actions subventionnées sur les fonds européens), tendance à la restriction des aides (suppression progressive des aides au retrait), limitations des aides nationales (tension avec les règlements issus de l'OMC qui tendent à la suppression des aides à la production, vues comme des obstacles au commerce).

C'est dans ce contexte d'ensemble qu'il faut lire la montée de la normalisation / certification dans la production agricole.

III- La montée des dispositifs de normalisation et de certification

Depuis le début des années 90, on assiste à une recrudescence de la production de normes et de certifications, qui peuvent être vues comme autant de supports nécessaires à la circulation des produits et aux relations sur des marchés en voie de massification et d'élargissement croissants. Ces normes peuvent être rapportées à trois catégories, selon les objectifs qu'elles visent et/ou les contextes dans lesquels elles sont mises en œuvre : réglementation européenne, régulation privée des relations inter-entreprises, stratégies de distinction sur le marché à initiative privée et volontaire. C'est aussi cette recrudescence de dispositifs qui structure l'industrie de l'orange de la Cuenca de la Plata, avant de l'aborder concrètement nous présenterons les différentes formes de normalisation en jeu en Europe, enjeux qui ne sont pas sans implication pour la région de la Cuenca de la Plata.

1- La normalisation comme support de construction du marché européen et des exportateurs vers l'Europe.

La construction d'un marché unique européen des produits alimentaires s'appuie sur un ensemble de normes et de dispositifs standardisés visant à favoriser leur libre circulation. Schématiquement, ils sont de deux types : la normalisation des produits au sens de leurs caractéristiques physiques ; la diffusion de référentiels de normalisation des méthodes de production et des modes d'organisation.

La normalisation des produits

Le travail de construction d'un marché européen vise à favoriser et à faciliter la circulation des marchandises dans un espace élargi et à ôter les obstacles qui pourraient la gêner. Dans cette optique, dès 1972, les fruits et légumes frais sont l'objet d'une normalisation obligatoire qui porte sur leurs caractéristiques physiques (règlement CEE 1035/72) afin « de favoriser le fonctionnement et le développement du marché, en garantissant au consommateur la qualité de ce qu'il achète et en permettant au producteur de faire valoir la qualité de ce qu'il produit » et « de permettre des échanges commodes entre les différents Etats membres ». Désormais, les denrées circulant au sein des pays européens concernés doivent obligatoirement s'y conformer, ainsi que les produits européens exportés hors d'Europe comme les fruits et légumes produits à l'extérieur destinés à être importés. Ces normes communes définissent différents niveaux de qualité selon lesquels les produits doivent être classés, espèce par espèce et correspondant aux caractères visuels du produit, un calibre minimal, des dispositions concernant la présentation, le conditionnement, le marquage. Cette normalisation fait l'objet d'un contrôle, lui-même défini au niveau européen (règlement 2251/92) : « les fruits et légumes produits dans la Communauté et destinés au marché intérieur ou à l'exportation doivent faire l'objet d'un contrôle de conformité sur les lieux de conditionnement et de chargement ou à la rigueur dans la filière d'expédition ». (Journal officiel de la République Française, Fruits et légumes. Réglementation communautaire).

La sécurité alimentaire comme condition d'un marché étendu

A la fin des années 80, la commission renonce au principe d'une normalisation de l'ensemble des produits alimentaires (transformés, à l'inverse de ce qui a été fait pour les fruits et légumes frais) amenés à circuler sur le marché intérieur et privilégie une « nouvelle approche » se donnant pour règles de ne fixer que les dispositions réglementaires générales,

encourageant toutefois les professionnels, aidés des Etats membres, à élaborer une normalisation de leurs produits, devant toutefois rester volontaire. L'hygiène, la sécurité alimentaire, et leur contrôle, sont au cœur de cette nouvelle approche, comme étant « essentielle au bon fonctionnement du marché », notamment avec la directive 93/43/CEE sur l'hygiène des denrées alimentaires. Elle agit sur plusieurs registres. Premièrement, établit les règles essentielles d'hygiène nécessaires à la libre circulation des denrées alimentaires, à titre réglementaire : les entreprises du secteur alimentaire doivent respecter les règles énoncées lors de la préparation, la transformation, la fabrication, le conditionnement, le stockage, le transport et la distribution, la manutention et la vente ou la mise à disposition des denrées alimentaires (sécurité micro-biologique). Elle couvre donc ainsi toute la chaîne. Elle stipule que les entreprises doivent assurer l'analyse des risques en leur sein à l'aide de la méthode HACCP (Hazard Analysis Critical Control Points traduit par Analyse des dangers, points critiques pour leur maîtrise), dont l'adoption devient obligatoire. Par ailleurs, elle recommande le recours aux normes ISO 9000 relatives à la qualité et aux systèmes d'assurance de la qualité qui sont un moyen d'assurer le respect des règles générales d'hygiène alimentaire et l'encouragement par les Etats membres à l'élaboration par les milieux professionnels de guides de bonne pratique d'hygiène, souvent fondés eux-mêmes sur l'HACCP. Cette directive se caractérise par le fait qu'est donnée à l'entreprise la responsabilité de la définition des moyens qu'elle met en oeuvre pour atteindre les objectifs réglementaires de sécurité alimentaire, charge à elle d'en faire la preuve (DGCCRF, novembre 1999 : le point sur la transposition de la directive 93/43/CE dans le domaine des produits végétaux). Les directives 89/397/CEE et 93/999/CE définissent les principes généraux régissant les contrôles officiels des denrées alimentaires. La seconde introduit l'obligation d'une mise aux normes des organismes de contrôle eux-mêmes (norme européenne NE 45001 pour les laboratoires effectuant les premiers contrôles ; NE 45003 pour les organismes responsables de l'évaluation des laboratoires).

Les différentes crises alimentaires qui ont suivi ont cependant mis en évidence les « faiblesses dans la conception et l'application la réglementation alimentaire » (peu de cohérence, de transparence) qui ont conduit le niveau européen à engager une nouvelle réflexion à son propos (Livre blanc sur la sécurité alimentaire, janvier 2000) et à définir une législation de l'alimentation. Elles aboutissent au règlement CE/178/2002 « établissant les principes généraux et les prescriptions générales de la législation alimentaire, instituant l'Autorité européenne de sécurité des aliments et fixant des procédures relatives à la sécurité des denrées alimentaires ». Il se fonde sur les considérations suivantes, notamment : « la libre circulation des denrées alimentaires sûres et saines constitue un aspect essentiel du marché intérieur et contribue de façon notable à la santé et au bien-être des citoyens, ainsi qu'à leurs intérêts économiques et sociaux », la diversité des législations concernant la circulation des denrées alimentaires entre les Etats membres est susceptible « d'entraver la libre circulation des denrées alimentaires, de créer des inégalités en matière de concurrence et, de ce fait, d'influer directement sur le fonctionnement du marché intérieur », il convient donc de rapprocher certains éléments « de manière à ce qu'ils forment une base commune pour les mesures régissant les denrées alimentaires et les aliments pour animaux adoptés dans les Etats membres et au niveau communautaire ». Ce règlement stipule une approche globale et intégrée de la sécurité alimentaire, la législation concernant aussi les produits exportés, importés, importés et ré-exportés. Elle couvre « tous les aspects de la chaîne de production alimentaire dans sa continuité, à partir de la production primaire et de la production d'aliments pour animaux et jusqu'à la vente ou à la fourniture de denrées alimentaires au consommateur ». Il rend obligatoire, à échéance 2005, leur traçabilité complète « il est nécessaire de mettre sur pied, dans les entreprises du secteur alimentaire et les entreprises du secteur de l'alimentation animale, un système complet de traçabilité des denrées alimentaires

et des aliments pour animaux permettant de procéder à des retraits ciblés et précis (...) ». La traçabilité est ainsi définie « capacité de retracer, à travers toutes les étapes de la production, de la transformation et de la distribution, le cheminement d'une denrée alimentaire, d'un aliment pour animaux, d'un animal producteur de denrées alimentaires ou d'une substance destinée à être incorporée ou susceptible d'être incorporée dans une denrée ou un aliment pour animaux ».

2- La normalisation comme support de contractualisation entre client et fournisseur : l'exemple d'EUREPGAP

Il s'agit d'une certification créée à l'initiative de la grande distribution nord européenne en 1997 en direction des producteurs agricoles. C'est une certification internationale qui est censée pouvoir s'appliquer à l'échelle mondiale. La certification Eurepgap suppose le suivi, contrôlé par des audits successifs réalisés par des organismes agréés, d'un référentiel normatif auquel le producteur doit se conformer. Elle conditionne de plus en plus l'accès aux marchés nord-européens tenus par ces grands distributeurs. L'objectif affiché par les concepteurs est explicitement de répondre aux préoccupations des consommateurs sur plusieurs registres : la santé alimentaire, le bien-être animal, la protection de l'environnement et l'amélioration générale des conditions de travail. Il s'agit précisément, dans ce cas, d'une intervention directe des distributeurs sur les modes de production agricoles, l'idée étant d'établir, avec ce référentiel « un cadre de Bonnes pratiques agricoles (ou GAP, abréviation de l'anglais 'Good Agricultural Practice') définissant les éléments essentiels pour le développement des meilleures pratiques dans la production mondiale de produits agricoles (par exemple fruits, légumes, salades, fleurs coupées et jeunes plants). Il définit la norme minimale acceptable pour les grandes enseignes de la grande distribution en Europe » (Document EUREPGAP, Référentiel EUREPGAP pour fruits et légumes frais, version : septembre 2001, traduction française). Le référentiel porte notamment sur les points suivants : « Variétés et souches », « Gestion du sol et du sous-sol », « Usage d'engrais », « Irrigation », « Protection des plantes », « Récolte », « Traitements de post-récolte », auxquelles s'ajoutent des préoccupations liées au traitement des salariés « Santé, sécurité et protection des ouvriers ». La certification suppose la mise en place d'une traçabilité complète des produits, des pratiques de « lutte intégrée » et de « gestion intégrée des cultures » et encourage l'application des principes HACCP. Des enregistrements sont impératifs « les producteurs doivent tenir à jour et archiver des enregistrements afin de prouver que toutes les activités de production sont conformes au GAP (...) ».

Pour l'heure, la certification Eurepgap est encore peu répandue en France (à l'opposé d'autres pays européens ou de l'hémisphère sud). Elle n'est pas adoptée par les grands distributeurs français, peu d'exploitations sont certifiées. Cette certification fait l'objet de lourdes critiques, notamment de la part des organisations de producteurs qui sont réticents au fait que, à travers elle, c'est la grande distribution qui dit comme produire. Ils sont à la recherche d'alternatives visant à réussir à imposer des normes qui émaneraient d'eux. Plusieurs de nos interlocuteurs s'accordent cependant pour dire que, d'ici quelques années, cette certification sera nécessaire pour qui voudra travailler à l'export.

3- La normalisation comme stratégie de distinction sur le marché

Dans ce domaine, les initiatives sont nombreuses et variées, notamment par le statut des dispositifs retenus et par les acteurs initiateurs et partie prenante de leur mise en place. On en donnera ici quelques exemples.

On a déjà évoqué le cas des labels européens de qualité. Ceux-ci ont une double visée : - certifier une origine géographique qui établit un lien entre un produit et un terroir ; c'est le cas des AOC (Appellation d'origine contrôlée qui a été transposée au niveau européen par l'AOP, Appellation d'origine protégée) qui permet aussi de distinguer un produit d'une qualité

supérieure (exemple : AOC Muscat du Ventoux pour un raisin produit dans le Vaucluse) et des IGP (Inscription géographique de provenance) qui précise qu'une qualité déterminée du produit, une réputation ou une autre de ses caractéristiques est attribuable à son origine géographique de production ; - certifier une conformité du produit à des caractéristiques ou à des règles de fabrication spécifiques objectives (cas d'une production de pomme où le certificat de conformité garantit le fait qu'elle repose sur une culture raisonnée, une identification du produit du verger jusqu'au consommateur et que la récolte se fait à maturité optimale).

La certification « Agriculture raisonnée », lancée par le Ministère de l'agriculture, qualifie les exploitations respectant le référentiel proposé. Il s'agit d'une démarche volontaire. L'objectif poursuivi est d'améliorer les pratiques des agriculteurs (meilleure gestion des pesticides et des déchets, amélioration de l'hygiène, enregistrement méticuleux des pratiques, prévention accrue des maladies...). L'exploitation et les pratiques agricoles doivent être conformes à un référentiel qui porte sur le respect de l'environnement, la maîtrise des risques sanitaires et le bien-être animal. Il comporte un socle national et des mesures adaptées régionalement. L'agriculteur doit faire une demande de qualification auprès d'un organisme de certification agréé par le Ministère de l'agriculture et le Ministère de la consommation.

QualiPom'Fel est une certification élaborée en 1997 à l'initiative d'organisations professionnelles du commerce de gros de fruits et légumes, de leurs clients et des pouvoirs publics. C'est une « certification de services », qui concerne les grossistes. Elle repose sur « l'amélioration des modes d'organisation, l'incitation des entreprises à mieux comprendre le client afin de mieux lui apporter une meilleure qualité de service ». Elle suit des objectifs multiples : « le développement d'offres clairement différenciées par la qualité des produits et services » ; « la prolongation de la valeur ajoutée de l'amont » ; « répondre aux exigences d'une demande plus exigeante en terme de qualité, de service et de coût ». Cette certification repose sur un référentiel fondé sur la définition de sept engagements de service (Conformité de la commande, Maîtrise de la qualité fournisseur, Maîtrise des processus, Livraison et règles de sécurité, Accueil client, Professionnalisme, Mesure de la satisfaction) et des dispositions d'organisation pour assurer ces engagements (Responsabilités, Maîtrise des documents, des données et des enregistrements, Formation du personnel, Dispositions de suivi et pilotage). Elle est diffusée et accordée par l'Afaq après audit, pour une durée de trois ans.

Ces quelques exemples nous permettent de constater que, plus le marché s'élargit, plus les organisations productives sont incitées à entrer dans des processus de normalisation des produits et des processus, fondés sur une rationalité formelle qu'ils contribuent à déployer dans les entreprises, notamment de petite taille. Dans le même temps, l'extension du marché est aussi un élargissement des mises en concurrence, notamment au sein de l'Union européenne, d'organisations productives de pays dont les conditions et coûts de production ne sont pas les mêmes. Les grands distributeurs, aujourd'hui dominants dans le domaine des achats alimentaires et concentrés à l'extrême, renforcent le jeu de la concurrence par les prix et des exigences en matière de qualité et de services. L'application de la réglementation européenne et l'entrée dans des certifications ont un coût (les certifications lancées en nombre de plus en plus grand sur le marché sont elles-mêmes un marché : il faut payer l'adhésion au dispositif, les audits réalisés par les organismes agréés, la remise éventuelle aux normes quand les référentiels sont modifiés / elles ont un coût interne de mise en place et de gestion au sein de l'entreprise, notamment en temps de personnel mobilisé à cet effet, et/ou de recrutement de personnel spécialisé / elles ont un coût organisationnel : les entreprises doivent s'inscrire dans des optiques croissantes de formalisation, de rigueur, de régularité, de contrôle et de justification...) largement assumé par les entreprises (dans une certaine mesure, elles peuvent bénéficier d'aides publiques incitatives à la mise en place de ces dispositifs, notamment dans le cadre européen qui tente de favoriser une adaptation des structures productives au marché

en privilégiant la rationalisation, la concentration, la régularisation et la qualité de l'offre de produits agricoles à travers le soutien aux groupements de producteurs). Selon nombre de nos interlocuteurs, ces « efforts » consentis par le système productif resteraient sans contrepartie en terme de prix, ces certifications –y compris quand elles sont volontaires, qu'elles visent une distinction sur le marché et un surcroît de valeur ajoutée- apparaissent de plus en plus comme des seuils minima d'accès au marché qui, en définitive, se retournent contre leurs promoteurs. Aujourd'hui, pour les entreprises de ce secteur, il s'agit tout à la fois d'être capable de maintenir des prix « concurrentiels » tout en pouvant répondre à demandes croissantes de qualité et de service et s'inscrire dans des dispositifs coûteux et exigeants.

4- Dans la région Cuenca de la Plata des sous-systèmes émergent structurés par les injonctions de l'Europe et de la concurrence internationale...

Dans la région de la Cuenca de la Plata ce sont les institutions qui jouent leur rôle en termes d'imposition de normalisation et de réglementation. Des taxes sur les exportations financent le LATU et l'INIA dont la fonction est de construire et rassembler l'information dont les entreprises ont besoin en matière de technologie. L'INIA fait de l'expérimentation et de la production d'implants pour la fourniture en greffons des plantations. Le LATU aide à l'élaboration de procédures qualité et de bonnes pratiques agricoles, il est devenu un organisme certificateur agréé par différentes instances comme l'union des supermarchés européens.

Nous pouvons prendre l'exemple de la lutte contre le chancre dans la Cuenca de la Plata (*cancrosa del citrico*)

On observe une très grande différence entre l'Argentine et l'Uruguay. L'Etat uruguayen mène une lutte systématique et une surveillance du chancre. Il vise à ce que le pays soit considéré par l'Europe comme libre de chancre. Dès que le barrage sanitaire est franchi, la démarche devient régionale et les producteurs sont incités à changer de région pour que la production échappe aux zones dites contaminées. L'Argentine laisse la lutte sanitaire au privé. San Miguel gère une zone immense libre de chancre à Tucuman. Entrerios est considéré comme contaminé mais les producteurs parviennent à faire labeliser des vergers comme libres de chancre (vergers qui peuvent tout à fait être contigus à des vergers dits contaminés). Cette stratégie différenciée provoque des tensions entre les deux pays, l'Uruguay reprochant à l'Argentine de ne pas faire frein à l'expansion du fléau. Dans les deux cas, le problème majeur est d'avoir des greffons ou des arbres libres de virus. En Uruguay, comme en Argentine, ce sont les productions de l'Etat qui donnent le plus de garantie. En Uruguay, pratiquement l'Etat a le monopole de plantes libres de virus. En Argentine, en principe des producteurs privés peuvent y parvenir. En principe, les Uruguayens ne peuvent pas aller acheter des plantes à Entrerios qui est dit contaminé, mais il est presque certain que des plantes ont traversé le fleuve. En tout cas, ce fut certainement le cas, il y a plus de dix ans, ou pratiquement, il n'y avait pas de production nationale.

En effet, dans le cas de la Cuenca de la Plata il apparaît que les éléments qui structurent l'organisation de la production sont fortement liés à des contraintes externes. Cinq types d'acteurs sont prégnants : celui qui regroupe les logisticiens et les transporteurs, les marques, les producteurs, la grande distribution (les supermarchés européens et surtout français), les autres clients. Dans ce cadre on observe plusieurs façon de définir la qualité et les normes qui accompagnent ces exigences.

En ce qui concerne la qualité plusieurs définitions sont présentes dans l'espace transfrontalier de la Cuenca de la Plata. La qualité concerne

- 1- Le goût, la salubrité, le développement durable et le prix cette définition est celle impulsée par la logique de la grande distribution du type Carrefour.
- 2- Pour certains clients la qualité reste encore essentiellement cantonné dans le prix.

- 3- Pour d'autres clients la qualité demeure le prix mais aussi une certaine confiance (un engagement)
- 4- Pour d'autres c'est souvent celle des marques locales c'est la recherche d'une efficacité, on fait de la certification de process
- 5- Et enfin pour de nombreux producteurs la qualité reste produire au mieux en prenant en compte les contraintes naturelles.

Par contre la qualité n'est pas toujours associée à un système de normes, il n'en demeure pas moins que les producteurs d'orange sont très investis dans tous les processus de normalisation, processus qui leur permettent d'exporter. La norme est donc systématiquement liée à un modèle de certification que ce soit ISO, EUREPGAP et aux organismes qui les mettent en œuvre. Ces normes sont alors vues par les producteurs de différentes façons :

- 1- Comme une homogénéisation de pratiques et une inférence vers une traçabilité du produit.
- 2- Comme un respect de règles phytosanitaires européennes.
- 3- Comme un véhicule commercial (certification "spécifique" pour certains grands distributeurs) : Exemple l'agriculture bio...
- 4- Comme la certification d'un process de packing, phase essentielle pour les exportateurs.
- 5- Comme un projet national qui permet à la fois de réunir des injonctions en termes agricoles, en termes de marché, et de process. (C'est le cas de l'Uruguay)
- 6- Comme une contradiction avec la traçabilité, c'est le cas argentin. La norme contraint alors que la traçabilité informe.

Ces normes et exigences sont effectivement portées et requises par différents acteurs. Les sous-systèmes différenciés en œuvre dans la région Cuenca de la Plata sont fortement empreints de ce processus de normalisation et réglementation. C'est d'ailleurs un des éléments clés qui permet de comprendre la structuration des sous-systèmes de cette région. Le tableau qui suit tente de présenter les logiques des sous-systèmes. Ce tableau a une vocation hypothétique nous l'avons voulu synthétique pour trouver des indicateurs de comparaison prégnants.

Tableau synthétique des sous-systèmes différenciés dans la région Cuenca de la Plata

Logique	Logique intégrée par une marque commune	Logique intégrée par des services logistiques	Logique organisée par un distributeur extérieur	Logique artisanale	
Modèle d'entreprise	Modèle des producteurs organisés par une marque	Modèle des regroupements de producteurs autour d'un process (ex : packing)	Modèle de la Grande Distribution	Modèle traditionnel "renouvelé" ou non	Modèle spécifié
Indicateurs	Critères de qualité déterminés par la marque	La gestion de l'espace de packing, file d'attente, programmation	Volume Prix Cahier des charges technique Qualité	Cheminement traditionnel producteur – expéditeur – interlocuteur de la grande distribution	Marché de proximité Petite taille d'exploitation Marché régional
Rapport public / privé	Fort	Faible	Faible	Fort	
Forme de normalisation	Certification de process	Chaque producteur est indépendant	Terminologie englobante celle de la grande distribution	Adoption de normes locales, normes traditionnelles	
Logique de transport	Logistique maîtrisée par les producteurs – Prescription	Prescriptive	Prescriptive	Aléatoire	
Temporalité	Long Terme	Moyen terme	Court terme tributaire du marché et de la grand distribution	Long terme, fidélisation, espace construit	
Logique productive	Systémique	Logique diversifiée en termes de production, unifiée en termes d'emballage.	Logique à façon	Familiale et Spécialisée	
Mode de commercialisation	Par le biais d'une marque	Clientèle du producteur	Par le biais de grand distributeur : Carrefour...	Clientèle contrainte par le produit	
Type de produit et marché	Produits spécifiés et marché ciblé négocié	Plusieurs produits marché national et marché international	Sélection de produits	Produits spécifiques	
Pays	Uruguay	Argentine	Argentine	Uruguay / Argentine	

Pour ne pas conclure

Quelques questions restent à traiter et pas des moindres

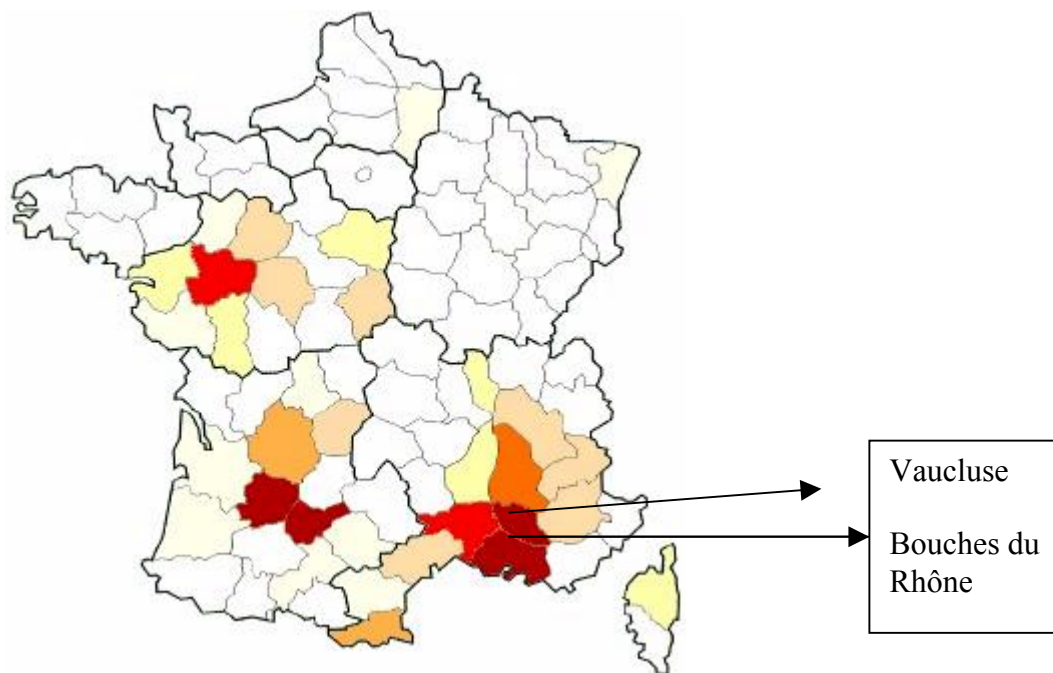
Il nous est apparu que dans les deux cas évoqués qu'un certain nombre de problèmes restent entiers. L'impulsion normative des marchés qui tente de réguler les produits aussi bien sur des critères de qualité, de traçabilité, de mode de production, de sécurité alimentaire et même de normes sociales de production (conditions de travail de la cueillette etc...) ne résout pas tous les problèmes loin de là. Deux mouvements se concrétisent et créent une tension, celui de la normalisation / réglementation à outrance et celui du prix tout d'abord. Les prix demeurent instables, négociés au dernier moment, aléatoire, calculés au plus bas. Cette logique évaluative d'un côté mettant en avant un certain nombre de promesses assumées par le producteur et une sanction aussi aléatoire, imprévisible que le prix du marché ne récompensant pas forcément la promesse tenue mettent en péril continuellement le milieu qui par répercussion tend à obtenir une productivité sans cesse meilleure. Cette concurrence sur les prix implique une dévalorisation de la main d'œuvre. Main d'œuvre pour qui les critères de qualité normes, façon de cueillir, inspection successive ont augmenté.

Cette dépréciation du travail salarié s'opère donc à un moment où, à l'inverse et paradoxalement, les exploitations agricoles sont de plus en plus soumises à des impératifs de qualité qui impliquent directement la réalisation du travail : réglementation en matière de sécurité alimentaire concernant les résidus de pesticides et de produits phyto-sanitaires ; promotion de la « lutte raisonnée » (moindre usage de produits chimiques) par des organisations professionnelles, qui devient une exigence pour certains grands distributeurs ; normalisation élaborée par la grande distribution nord-européenne, contenant des exigences environnementales et sociales... D'une façon générale, l'ensemble de nos interlocuteurs a pu souligner que ces exigences ne prévoient aucune contrepartie sur le prix des produits. On peut se demander comment les impératifs de coût, d'une part, et les impératifs de qualité, de l'autre, vont pouvoir s'articuler dans l'avenir. La question reste totalement ouverte.

Il nous semble que le triangle tient en tension trois pôles qui pour l'instant ne trouve pas de réponses à nos yeux, tout d'abord l'injonction des normes de plus en plus fortes, les prix de plus en plus serrés et la qualification de la main d'œuvre de plus en plus élevée pour répondre aux normes.

Les principaux départements producteurs de fruits

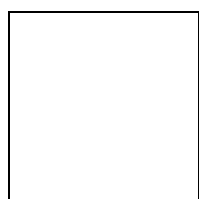
(répartition en volume de la production française de fruits frais - 2001)



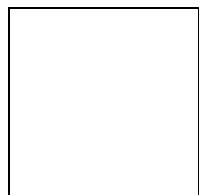
Sources SCEES 2001

Volumes de fruits

récoltés par départements



0 à 10 000 T



10 000 T à 25 000 T

25 000 T à 50 000 T

50 à 100 000 T

100 000 à 150 000 T

150 000 à 200 000

200 000 à 250 000 T

250 000 à 350 000 T

(T: Tonnes)

Bibliographie

- Barbato Celia (Coordinatrice), 2000, *Mercosur, una estrategia de desarrollo, Nuevas miradas desde la economia y la politica*, Ediciones Trilce, 85 pages.
- Birle Peter and co, 1994, *Dos estudios sobre los empresarios y la integracion regional*, EPPAL, 165 pages.
- Calatayud Bosch José, 2001, *Los conflictos entre los pueblos de la cuenca y el proceso formativo de los estados*, Ediciones Liga Federal, 232 pages.
- Chudnovsky Daniel (Coordinateur), 2001, *El boom de inversion extranjera directa en el Mercosur*, Siglo Veintiuno de Argentina Editores, 338 pages.
- Denteseano Pericles, Regali Enzo Alberto, 2000, *El Mercosur y la region centro – la hidrovía parana-paraguay – el corredor austral*, Ediciones del Corredor Austral, 123 pages.
- Eymard-Duvernay F., Convention de qualité et formes de coordination, *Revue Economique*, n°2 mars 1989.
- Fernandez A. y Gaveglia S. (Coordinateurs), 2000, *Globalizacion, integracion, Mercosur y desarrollo local*, Ediciones Homo Sapiens, 204 pages.
- Gherzi (coordinateur), 1996, *Mercosur perspectivas desde el derecho privado (parte segunda)*, Editorial Universidad, 300 pages.
- Lamanthe A., « Petites entreprises à l'épreuve de la rationalisation. Le cas de la transformation des fruits et légumes en Provence, des années soixante aux années quatre-vingt-dix », *Revue française de Sociologie*, 42-3, 2001.
- Montigaud J-C., Rio P., Martinez R., L'OCM Fruits et Légumes dans le sud-est de la France : une tentative de bilan, UMR MOISA, Montpellier, Série Etudes, n°2, 2002.
- Neffa Julio Cesar, 2000, *Que hacer para mejorar la competitividad de las PYME Argentinas?*, Asociacion Trabajo y Sociedad, Programa de Investigaciones Economicas sobre Tecnologia, Trabajo y Empleo (CEIL – PIETTE CONICET), 245 pages.
- Rea A., Le travail des sans-papiers dans l'Europe panopticon, colloque Economie de bazar dans les métropoles euro-méditerranéennes, Lames, Aix-en-Provence, 29-31 mai 2002.
- Sociologie du Travail, Dossier-débat La qualité, 44, 2002.
- Tadeo Nidia y Palacios Paula, 2002, "Cambios socioproductivos en le complejo agroindustrial citricola del Nordeste Argentino en la decada de los '90", paper, Universidad Nacional de La Plata.

Dossiers :

- AGRESTE, Recensement Agricole 2000. Premiers résultats Provence-Alpes-Côte d'Azur, juin 2001.
- *Censo Nacional Citricola 1996*, Comision Honoraria Nacional del Plan Citricola, 1997.
- *Cooperacion en ciencia y tecnologia du Mercosur* – Ministère de la Science et de la Technologie – Synhtèse finale réalisée par Maria Carlota de Souza Paula – Brésil 1998
- CO.DE.FRO – Comision para el Desarrollo de Zonas de Frontera Uruguayo-Argentina – *Marco Institucional, objetivos y logros*, Ministerio de relaciones exteriores Uruguay, Juin 1998.
- Document EUREPGAP, Référentiel EUREPGAP pour fruits et légumes frais, version : septembre 2001, traduction française.
- INSPECTION DU TRAVAIL ET DE LA PROTECTION SOCIALE AGRICOLE (ITEPSA) des Bouches du Rhône, L'emploi salarié en agriculture, Marseille, novembre 2002.

- JOURNAL OFFICIEL DE LA REPUBLIQUE FRANÇAISE, Fruits et légumes. Réglementation communautaire (édition mise à jour le 14 avril 1995).
- Le goût amer de nos fruits et légumes. L'exploitation des migrants dans l'agriculture intensive en Europe, Revue *Informations et Commentaires*, n° hors série, mars 2002.
- *La cooperacion interempresarial en la industria Uruguaya* – document préparé par le CEPAL, novembre 1998.
- Règlement (CE) 2200/96 du Conseil du 28 octobre 1996 portant organisation commune des marchés dans le secteur des fruits et légumes.
- Règlement (CE) n°178/2002 du parlement européen et du conseil du 28 janvier 2002 établissant les principes généraux et les prescriptions générales de la législation alimentaire, instituant l'Autorité européenne de sécurité des aliments et fixant des procédures relatives à la sécurité des denrées alimentaires. Journal officiel des Communautés européennes, L.31/1, 1.2.2002.