Université de Reims Champagne-Ardenne

Ecole doctorale Sciences de l'Homme et de la Société (ED 462)

Faculté des sciences économiques, sociales et de gestion

Thèse pour le doctorat en sciences économiques

sous la direction du professeur C. Barrère

Soutenue à Reims, le 7 décembre 2010

Les stratégies des communautés et la régulation sectorielle et territoriale des configurations productives : le cas de l'agroalimentaire russe

TOME 1

Pascal Grouiez

Membres du jury :

Monsieur Gilles Allaire, directeur de recherches à l'INRA de Toulouse, Rapporteur

Madame Olga Melyukhina, *chief analyst* à l'OCDE, Rapporteur

Monsieur Christian Barrère, professeur à l'Université de Reims

Monsieur Denis Barthélemy, directeur de recherches honoraire de l'INRA

Monsieur Bernard Chavance, professeur à l'Université Paris-Diderot, Président du jury

Monsieur Martino Nieddu, maître de conférences-HDR à l'université de Reims

Monsieur Jean-Robert Raviot, Professeur à Paris-Ouest Nanterre La Défense

En mémoire de Maxime Devaux et Pierre Ledemé

Sommaire

Introduction générale.....9
Prolégomènes ….....42
Section 1 La situation socioéconomique du monde rural russe.....43
Section 2 Une interprétation en termes d'avantages comparatifs de cette spécialisation productive ?..... 63
Section 3 Le travail de terrain 67
Partie 1: Les transformations de l'agriculture russe, grilles d'analyses et choix de lecture.....74
Chapitre 1 : Les analyses des transformations de l'organisation de la production dans l'agriculture russe 76
Section 1 Analyse des transformations des exploitations et du secteur agricole russes après 1991.....77
Section 2 Histoire longue de l'organisation sectorielle agricole russe.....136
Chapitre 2 : La multifonctionnalité, un fait stylisé Au COEUR d'une régulation sectorielle 164
Section 1 La multifonctionnalité des exploitations : une stratégie des firmes portée par des institutions pour réduire les coûts de transaction..... 166
Section 2 La multifonctionnalité des exploitations : des stratégies patrimoniale et marchande d'acteurs hétérogènes qui organisent l'activité de production..... 182
Partie 2: Maintien des intérêts communautaires et régulation des filières agroalimentaires en Russie..... 197
Chapitre 3 : conflits d'acteurs et régulation sectorielle et territoriale par quatre configurations productives..... 199
Section 1 Des filières distinctes contenant de stratégies marchandes et patrimoniales portées par des acteurs hétérogènes. 203
Section 2 Rapports économiques, normalisation des marchés et régulation des filières 289
Section 3 Production de patrimoines et régulation des filières agroalimentaires.....333
Chapitre 4 : Le marché de la terre destinée à l'agriculture et sa gestion patrimoniale

communautaire..... 356
Section 1 Le processus de démantèlement des exploitations collectives et des terres d'État.....365
Section 2 Les transactions sur les terres agricoles : une marchandisation restreinte, enjeu d'un pouvoir de marché..377
Section 3 Le « marché » des terres destinées à l'agriculture en pratique : communauté et patrimoine en perspective.....413
Conclusion générale …..... 439
Bibliographie ….....458

Résumé

Notre thèse propose de sortir d'un schéma dual dans lequel les forces poussant au développement et la modernisation du secteur agricole russe, dans le cadre de la construction d'une économie de marché, se heurteraient à des lobbys usant de leur pouvoir politique pour bloquer le développement économique. Les deux phénomènes ont quelque consistance, mais les approches de terrains réalisées à Orel (région de la Fédération de Russie) nous ont conduits à observer que les formes de capitalisme agricole ou même d'exploitations individuelles restaient « inhabituelles ». Notre approche propose de porter le regard sur la réalité des réponses des acteurs en termes : de combinaisons de blocs sociaux ; d'organisation des frontières entre unités productives et de prise en charge des différentes fonctions de l'agriculture dans une société donnée.

L'approche régulationniste sectorielle et territoriale invite à observer sur une longue période, la façon dont se nouent des configurations productives. En la mobilisant au service d'une démarche d'économie industrielle empirique et en l'associant à une approche patrimoniale, on s'est proposé d'élargir l'approche régulationniste à l'étude de la façon dont les acteurs interprètent la multifonctionnalité de l'agriculture pour mettre en avant certaines fonctions qu'ils souhaitent *préserver.*

Nous aboutissons à la nécessité de tenir compte de la persistance de l'hétérogénéité des exploitations agricoles dans la région d'Orel et de leur façon spécifique de prendre en charge la multifonctionnalité. Les différentes formes d'exploitations héritées du système soviétique ont su (ou du) évoluer dans le nouveau contexte économique. Elles ont utilisé les marges de manœuvre dont elles disposaient pour choisir la façon dont elles s'inséraient sur les marchés agricoles en formation. Le corollaire est qu'elles se sont posé la question de la façon dont elles pouvaient stratégiquement utiliser l'expression des besoins sociaux des populations rurales pour constituer avec elles des « communautés » garantissant leur reproduction et leur développement respectif.

La régulation des marchés et l'intervention des politiques aux niveaux local et national ont accompagné ces transformations. Cela s'est traduit par la construction d'un espace de régulation au niveau d'un mésosystème que nous pensons pouvoir représenter comme le lieu de confrontation de quatre configurations productives. Elles expriment la diversité des stratégies patrimoniales et marchandes. Les communautés qui se constituent autour de

chacune d'elles sont influencées par la façon dont les rapports de propriété sont redéfinis. Ainsi, dans la région d'Orel, des collectifs de propriétaires de parcelles en indivision se sont créés et leur légitimité a été reconnue par les autorités locales et les textes de loi. Leur stratégie de constitution du foncier agricole en un patrimoine collectif a été le moyen d'encourager les différents investisseurs à maintenir la gestion, le financement et/ou la production de biens collectifs.

Remerciements

Voici le moment le plus délicat d'une thèse... Les remerciements ! (J'espère n'oublier personne mais si c'est le cas, d'avance mille excuses).

Je souhaite tout d'abord remercier le professeur Christian Barrère qui m'a accompagné tout au long du déroulement de ce travail. Je présente également mes remerciements à messieurs Denis Barthélemy et Martino Nieddu sans qui ce travail n'aurait pas été possible.

Parmi tous ceux qui ont aidé à ce que cette recherche arrive à son terme, je tiens également à remercier :

Romain, Debref, Jean-Paul Domin, Marc Elie, Florence Gallois, Estelle Garnier, Emmanuelle Gauthérat, Cyril Hedoin, Florian Perret, Jean Radvanyi et Fabien Tarrit pour leurs remarques stimulantes et leur relecture attentive de certains passages.

Je tiens également à remercier le CNRS qui, en m'accordant une bourse d'aide à la recherche au sein du Centre franco-russe de recherche en sciences humaines et sociales de Moscou, m'a offert l'opportunité de mener à bien mes recherches de terrain. À ce titre, je dois remercier tous les membres du Centre pour l'accueil chaleureux qui m'a été réservé. Merci à Adeline, Tania, Jénia, Micha, Marc Elie, Jean Radvanyi et Hélène Mélat.

Je souhaite tout particulièrement remercier Valerie Pozner de m'avoir aidé à porter mon projet auprès des instances du CNRS. Je dois également présenter mes remerciements à la région Champagne Ardenne qui a financé les trois premières années de mes recherches. Monsieur Michel Durand a particulièrement contribué à m'obtenir des contacts d'agriculteurs dans la région d'Orel.

Je remercie également les responsables des questions agricoles à la mission économique de l'ambassade de France à Moscou, messieurs Rossin et Viel, pour leur aide précieuse.

Merci encore à Natalia Šagajda, économiste, spécialiste du foncier agricole et membre du VIAPI qui a consacré plusieurs heures de son temps pour m'aider à comprendre les enjeux liés au marché foncier agricole en Russie.

Je tiens également à présenter toute ma gratitude à Christiane Mornettas qui m'a initié à l'apprentissage de la langue russe et m'a fait découvrir et apprécier la richesse culturelle de ce grand pays.

Je dois remercier tous ces agriculteurs dont certains ont souhaité garder l'anonymat et qui en me confiant leurs craintes et leurs espoirs ont contribué à me permettre de rendre compte des enjeux agricoles du XXIe siècle pour la Russie. Je leur souhaite de trouver les moyens de développer l'immense potentiel agricole de ce territoire.

Un grand merci à l'ensemble de ma famille et mes proches, en particulier à mes parents de m'avoir fait confiance dans mes choix et d'avoir toujours été là pour me soutenir. À mon frère jumeau, Bruno, pour son soutien et nos discussions qui ont pu me remonter le moral dans les moments de

doute. Je lui souhaite de s'épanouir dans son nouveau métier d'ingénieur de recherche en physique. Enfin, je remercie ma sœur pour sa relecture attentive du manuscrit. Je lui souhaite de développer sa toute jeune entreprise d'écrivain public (www.neoscript.fr).

Introduction générale

« Idi tovariš, k nam v kolhoz[1] ! » (« Viens camarade, rejoins notre kolkhoze ! »), tel était le slogan diffusé dans les campagnes soviétiques au début des années trente. Les *mužiki* (paysans) ignoraient alors que l'organisation kolkhozienne (et sovkhozienne) allait marquer pour soixante-dix années le paysage agricole. Or, si le collectif occupait depuis longtemps en Russie, du moins dans la partie européenne du pays, un rôle important – notamment par son pouvoir d'attribution des parcelles de terre –, il n'était jamais entré au cœur de la production. La mutualisation des biens nécessaires à l'activité agricole collective n'existait pas en Russie prérévolutionnaire. Les paysans exerçaient leur activité sur deux types de terre. D'une part des terrains personnels qui leur étaient attribués par le *mir*[2] ou qu'ils possédaient à titre privé pour les plus riches d'entre eux (les *koulaks*)[3]. La taille du terrain attribué par le *mir* était déterminée par le nombre de personnes dans le foyer afin d'assurer leur subsistance et permettre à la communauté de payer l'impôt à l'État. Les paysans travaillaient d'autre part, souvent par nécessité, sur les terrains de propriétaires fonciers. Ils ne leur devaient plus allégeance (le servage n'existe plus en Russie depuis 1861), mais ils leur étaient soit personnellement, soit collectivement redevables en raison des dettes accumulées par le *mir* pour racheter une partie des terres aux nobles[4] à la fin du servage[5]. Or, l'objectif de la noblesse, attirée par la richesse de l'Europe, était capitaliste. Elle s'assurait de la reproduction de la main-d'œuvre agricole pour mieux satisfaire cet objectif. Pourtant, cette propriété seigneuriale n'était pas constituée de vastes champs collectivement cultivés, car le système de redistribution des terres de l'*obščina*[6] et les droits de successions seigneuriales en vigueur

1 *Kolhoz* est en russe l'acronyme des termes « *kollektivnoe hozâjestvo* », littéralement « exploitation collective ».

2 Le *mir* désigne en russe « le monde ». Ce terme était employé par les paysans russes à l'époque tsariste pour qualifier l'assemblée communale chargée de la gestion et du partage du sol. La terre était en jouissance collective et le *mir* a pendant longtemps été la seule institution autorisée à redistribuer périodiquement ce bien collectif. Par ailleurs, cette assemblée avait en charge la gestion des conflits entre les paysans en appliquant le droit coutumier alors en vigueur. Les règles de partage du foncier consistaient à attribuer des parcelles aux foyers en fonction du nombre de bouches à nourrir (nous y reviendrons dans la section 2 du chapitre 1).

3 Et qu'ils avaient obtenus à la faveur de la réforme de Stolypine en 1906, réforme qui leur avait permis de se détacher du *mir*.

4 Ces terres n'appartenaient pas à proprement parler aux nobles puisque seul le tsar, représentant de Dieu sur terre, en était véritablement le propriétaire.

5 Encore qu'avec le temps, les paysans, surtout les plus riches d'entre eux, avaient réussi à louer les terres des domaines, si bien qu'à la veille de la révolution 26 millions d'hectares de terres arables étaient en location.

6 Nom officiellement donné à l'assemblée communale à partir de cette époque.

avaient rendu les terrains des nobles extrêmement morcelés[7]. Ainsi, l'organisation du travail sur les terres du noble était basée – à l'aube de la révolution – sur le *tjaglo* qui comprenait un paysan, une paysanne et un cheval, et qui servait également d'unité de référence pour le partage des parcelles communales[8]. Autrement dit, et comme l'a parfaitement montré Confino (1963, 1969), le seigneur était freiné dans son projet de développement capitaliste par les institutions communautaires encore en vigueur, et ce, alors même que la réforme de Stolypine (en 1906) avait essayé de réduire son influence. Ce n'est finalement qu'entre 1921 (début de la NEP) et 1929 que le jeune paysan soviétique a été libéré totalement du carcan de la noblesse et partiellement de celui du *mir*. Par ailleurs, l'accès au foncier a été facilité[9] et le droit à l'enrichissement personnel, bien qu'idéologiquement condamné, a été rendu possible[10]. La NEP a réalisé en quelque sorte le vieux rêve de la noblesse : celui d'une modernisation de l'agriculture, d'une augmentation de la productivité des facteurs (travail, terre) et d'une possible capitalisation du secteur. Mais le tracteur n'avait pas encore fait son apparition dans les campagnes, si bien que la modernisation de l'agriculture est restée limitée. Durant cette période, l'innovation du secteur fut organisationnelle. Il a s'agit du développement, sur son aval, de coopératives de commercialisation de la production et parfois de la création d'*artel'* ou de communes[11] qui marqua une lutte idéologique entre le développement de l'entreprise capitaliste de marché et celui de l'entreprise socialisée. La parenthèse s'est rapidement refermée, plongeant l'agriculture russe dans des organisations collectives forcées : les *kolkhozes* et les *sovkhozes*.

Le kolkhoze – qui signifie en russe « l'exploitation collective » – portait mal son nom. Il n'était pas, comme beaucoup d'historiens l'ont montré (Kerblay, 1967), au service du collectif. L'objectif assigné aux exploitations socialisées n'était pas de nourrir le paysan, mais de

7 Bien que l'absence de clôtures (du fait de la redistribution périodique des terres) donnât aux voyageurs occidentaux l'impression que les terres russes étaient collectivement cultivées.

8 Le *tjaglo* était aussi et surtout une unité de référence pour la taxation des paysans.

9 Dans les régions européennes, les terres se sont accrues de 27 % en moyenne avec la réforme agraire, et jusqu'à 50 % sur le bassin de la Volga. Cette augmentation a été beaucoup moins spectaculaire en Sibérie où la plupart des terres étaient déjà exploitées par les paysans avant la réforme. La réforme reposait sur le décret du 8 novembre 1917 qui a nationalisé les terres avec un partage traditionnel reposant sur le nombre de bouches à nourrir du foyer et les paysans qui s'étaient détachés de la communauté à la faveur de la réforme de Stolypine (en 1906) devaient remettre leurs terres au fonds commun.

10 Mais la crise des ciseaux, dans les premières années de la NEP, n'a pas rendu facile la prospérité des exploitations paysannes. Ce n'est qu'à partir de 1925 (quatre ans avant la collectivisation) que l'économie soviétique a retrouvé un équilibre de prix permettant une commercialisation du blé.

11 La seule différence entre la commune et l'*artel'* est que l'*artel'* était une union pour la production et la consommation (union pour le travail), tandis que la commune était une union pour la production et la consommation (donc à la fois pour la production, l'échange et la consommation). Leur objectif commun était d'assurer les besoins de leurs membres et non de fournir des surplus agricoles à l'État.

réaliser des gains de productivité pour financer le développement de l'industrie. La gestion socialisée de la terre (historiquement constituée en un bien collectif, voir chapitre 1, section 2) a posé la question de savoir si elle était apte à satisfaire les besoins fondamentaux des ruraux. L'histoire a montré qu'elle n'a pu le faire qu'au prix d'une symbiose entre l'exploitation socialisée et le lopin (Maurel, 1980) sur laquelle nous aurons l'occasion de revenir à plusieurs reprises dans cette thèse (voir section 2 du chapitre 1 en particulier).

Les conflits que nous venons rapidement de présenter dans l'histoire agraire russe entre le développement de l'économie capitaliste de marché et la reproduction des besoins fondamentaux de communautés font écho aux travaux menés par Elinor Ostrom (1990). Ce que soutient cet auteur est qu'il existe une logique alternative au marché ou à la planification dans la gestion des biens communs ou des biens collectifs. Le marché ne serait pas toujours capable de gérer les besoins qui s'expriment autour de ces biens. Elinor Ostrom montre que pour atteindre cet objectif, des collectifs peuvent s'armer d'institutions chargées d'assurer une gestion de ces actifs collectifs conforme aux intérêts divers qui s'expriment autour d'eux.

Il est alors possible de poser la question de la variété de la gestion, de la production et/ou du financement des biens collectifs (critère de durabilité communautaire, d'efficacité marchande, etc.). Si la question de la durabilité des communautés bénéficiaires de ces actifs est généralement associée à la question de la gestion des biens collectifs, la production et la gestion de ce type de biens peuvent également constituer une stratégie d'acteurs économiques pour augmenter la productivité au sein de la firme.

En d'autres termes, il peut être utile d'adopter une démarche analytique permettant de concevoir la production, la gestion et/ou le financement de biens collectifs de façon stratégique. Il s'agit de considérer que ce sont des acteurs hétérogènes, le plus souvent en conflits d'intérêts, qui décident en partie de ce qui sera ou non considéré comme biens collectifs et de la façon dont ils seront gérés.

Or, dans le secteur agricole russe, la question de la manière de produire, de gérer et/ou du financer les biens collectifs s'est de nouveau posée dès 1992, date qui a marqué le second bouleversement du secteur agricole du XXe siècle. La volonté des réformateurs, tant russes qu'étrangers, était de faire émerger une agriculture dont on ne savait pas vraiment si elle devait être familiale ou individuelle, mais qui devait assurément être tournée vers le marché. Si comme nous venons de le dire (voir aussi le chapitre 1, section 2), la révolution kolkhozienne n'a pas pu ignorer certaines règles de gestion et de production des biens

collectifs qui étaient jusqu'alors portées par les institutions anciennes et notamment le *mir*[12], devait-il en être de même à la suite de la « thérapie de choc » ?

Au début des années quatre-vingt-dix, les réformateurs semblaient convaincus qu'il était possible de faire table rase du passé pour rendre l'agriculture russe efficace et orienter le secteur vers une logique capitaliste[13]. Cette orientation capitaliste devait passer par l'abandon de la gestion et de la production de biens collectifs par les exploitations agricoles (*i.e.* gestion et financement des centres de soins, des bourses d'études, etc.). Pourtant, les réformes n'ont pas atteint leurs objectifs pour deux raisons. D'une part, l'agriculture a plongé presque immédiatement après le début de la thérapie de choc dans une crise profonde, ce qui a rendu plus que nécessaire l'existence de biens collectifs (voir prolégomènes). D'autre part, un grand nombre de chercheurs reconnaissent (voir chapitre 1) qu'un trait marquant de l'organisation sectorielle, vingt années après la transition, est paradoxalement la persistance des grandes exploitations que l'on souhaitait pourtant faire disparaître et dont une spécificité essentielle est de prendre en charge des biens collectifs. Certaines structures agraires nouvellement apparues ont même accentué le financement, la gestion et/ou la production de ce type de bien (Uzun *et alii*, 2008). Les réformes amorcées au cours de la décennie quatre-vingt-dix avaient pourtant explicitement l'intention de conduire, au transfert des prérogatives sociales, des firmes vers les collectivités territoriales (Lefèvre, 1995, 1998, 2003, 2006 ; Lapina, 2006). En effet, les réformateurs considéraient que le développement de l'économie de marché devait passer par une disparition des grandes exploitations et de leurs prérogatives « sociales » afin de faire émerger la petite et la moyenne entreprise, plus efficaces dans le secteur agricole du fait de l'absence d'économie d'échelle (voir par exemple, Lerman *et alii*, 2004).

Comme nous allons le voir, les explications avancées ont été diverses pour rendre compte de la persistance des grandes exploitations et de leur gestion, production et/ou

12 Dont le rôle fondamental était d'assurer – par une gestion communautaire de la terre – la satisfaction des besoins de la population rurale. Toutefois, le renforcement du rôle de l'assemblée communale remontait à 1679 date à laquelle une nouvelle règle fiscale avait profondément changé sa nature. Avant cette date, le *mir* n'était pas aussi puissant, et son rôle dans la redistribution des terres pas aussi évident. Mais une nouvelle règle fiscale en 1679 avait fait porter le calcul des taxes non plus sur la terre, mais sur le foyer. Pour s'assurer de la capacité des paysans à payer leur impôt, chose dont il était responsable, le *mir* a dû modifier les règles d'attribution des terres et ajuster la taille de la parcelle à la taille du foyer en reprenant en main le contrôle communautaire de la terre (Atkinson, 1983 : 8-9).

13 Il est vrai que le système soviétique laissait derrière lui un secteur agricole bien mal en point. Si au tournant du XIXe siècle la Russie était devenue le « grenier de l'Europe » (en 1914 la Russie était le premier exportateur de lin au monde avec 16 millions de tonnes dont 6 millions d'excédents, déduction faite des besoins du pays), en 1990 elle était importatrice nette de céréales. Par ailleurs, le *kolbasa*, célèbre charcuterie russe, n'occupait plus les étales des *universal'nyi magazini*. Il était donc *a priori* logique d'avoir souhaité renoncer aux formes organisationnelles soviétiques.

financement de biens collectifs. Toutefois, il nous semble que ces explications n'ont que partiellement abordé la question de la gestion simultanée du développement capitaliste marchand du secteur et de la reproduction des biens collectifs liés à l'activité agricole. Il nous semble pourtant, c'est en tout cas l'hypothèse que nous serons amenés à formuler pour la thèse, que c'est à travers ce double objectif (que nous théoriserons par une approche patrimoniale associée à une analyse régulationniste sectorielle et territoriale, et d'économie industrielle à la française) qu'il est possible de rendre compte de l'évolution et de la nature de la multifonctionnalité des différentes exploitations agricoles russes et de comprendre la façon dont les acteurs agricoles participent à définir l'espace de régulation et l'arène stratégique dans laquelle ils vont se développer.

Il nous semble intéressant d'introduire, dans l'analyse de l'agriculture russe, un débat qui a occupé les experts de l'Organisation mondiale du commerce (OMC) à la fin des années quatre-vingt-dix. Ce débat, qui a été intense, a porté sur la question de savoir si cet organe international de régulations pouvait fixer les règles du commerce et s'interroger sur les questions de distorsion de la concurrence sur les produits alimentaires sans introduire les aspects de la dimension non marchande de l'activité agricole. Les experts de l'Organisation de coopération et de développement économique (OCDE) qui ont été mis à contribution dans ce débat ont retenu qu'il était effectivement possible de reconnaître que les activités agricoles ne produisent pas seulement des denrées pour l'alimentation et l'industrie, mais aussi des biens et services divers et variés, marchands et non marchands, économiques, environnementaux, sociaux et culturels sur leurs territoires. Par ailleurs, ces biens et services peuvent garantir la viabilité des communautés rurales et la sécurité alimentaire. L'OCDE a théorisé l'existence de cette multifonctionnalité en termes de « produits joints », voire de « produits fatals » dont elle a cherché des fondements objectifs en termes de production jointe. C'est-à-dire que l'OCDE a considéré que les produits joints ne pouvaient être dissociés de la production de base.

Or, les analyses des mutations du secteur agricole russe pointent l'existence des aspects particuliers de la multifonctionnalité de l'agriculture russe (même si le terme n'est jamais employé en tant que tel). C'est ce que nous allons étudier maintenant. Il conviendra de s'interroger sur les raisons de ces spécificités.

1. Des interprétations des mutations du secteur agricole russe qui observent la persistance d'une multifonctionnalité des exploitations

Le maintien des organisations agricoles « socialisées » et de leurs prérogatives sociales (production, gestion et/ou financement de biens collectifs tels que des crèches, des hôpitaux, des écoles, etc.) est *a priori* le signe d'une difficile mutation du secteur. À partir de ce constat, plusieurs économistes ont considéré que le secteur manquait de réformes pour instaurer un système d'économie de marché. Pour d'autres, c'était au contraire la rapidité et la nature des réformes qu'il fallait mettre en cause. Enfin, un dernier groupe de chercheurs a considéré que la persistance des exploitations socialisées n'était pas forcement le signe d'un *statu quo,* mais plutôt celui d'un processus d'hybridation d'institutions anciennes et des normes de marché[14]. Toutefois, quelles que soient les interprétations proposées, tous les chercheurs s'accordent pour reconnaître l'existence d'un fait stylisé, celui de la persistance, voire du développement de la multifonctionnalité des différentes formes d'exploitation.

1) Le premier groupe de chercheurs se structure autour des travaux de Brooks et Lerman (1994a, 1994b), Brooks *et alii* (1996), Lerman (éd., 2008), Serova et Shick (2005), Serova et Šik (2007). Dans ces recherches s'exprime la nécessité de développer, selon une logique normative, l'économie marchande capitaliste dans toutes les branches du secteur : marché foncier (Brooks et Lerman 1993, 1994a, 1995 ; Brooks *et alii*, 1996 ; Deininger *et alii*, 2004 ; Lerman 1996, 1997, 1998a, 1998b ; Lerman et Šagjda, 2007 ; Šagjda, 2005), marché du travail agricole (Lerman et Schreinemachers, 2005 ; Bogdanovskii, 2008), marché des *inputs* (Serova et Shick, 2005). Pour y parvenir, la disparition des exploitations socialisées a été présentée comme une nécessité. C'est pourquoi ces travaux ont promu la création de petites structures agricoles. À ce titre, la réorganisation du marché foncier semblait primordiale. L'importance était de s'assurer que son allocation était optimale, c'est-à-dire que la terre était placée entre les mains des acteurs les plus productifs. Comme la grande exploitation faisait sur ce point mauvaise figure, il a été question d'assurer un transfert du foncier des grandes exploitations soviétiques vers les nouveaux « fermiers » (Lerman et Šagjda, 2007). Quand l'absence de ce transfert fut durablement constatée, les barrières à l'entrée, les règles

14 Nous reviendrons en détail sur les principaux travaux ayant porté sur la transition du secteur agricole en Russie dans le premier chapitre de la thèse. En conséquence, la présentation que nous en faisons ici est volontairement succincte.

inadéquates furent considérées comme des explications à cet état de fait (Csaki et Lerman, 1996, Šagjda, 2005). Pourtant, la diminution de la concentration de la terre est présentée dans la littérature comme une condition *sine qua non* à l'augmentation de sa productivité, du fait de l'absence d'économie d'échelle dans le secteur agricole[15].

Deux autres éléments ont été présentés comme les causes du *statu quo*. D'une part, il a été question du rôle néfaste joué par les pouvoirs publics. L'intervention politique régionale aurait empêché la réallocation optimale des facteurs de production (Amelina, 2002 ; Laird, 1997). D'autre part, des considérations culturelles auraient fait des paysans russes des individus opposés à la logique marchande et attachés aux valeurs socialistes (ce que Wegren, 2005c nomme tout en la critiquant la *moral economy*).

Ces recherches font le constat que la multifonctionnalité reste une caractéristique des exploitations agricoles russes, indépendamment de leur taille. Ainsi, Amelina (2002) souligne que la mise en place d'un « *soft budget contraint »*[16] s'accompagne d'un encouragement de la part des hommes politiques à ce que les fermes prennent en charge la gestion, le financement, voire la production de biens et services sociaux (voir chapitre 1, section 1). Rylko *et alii* (2008) font remarquer pour leur part que les agroholdings nouvellement apparus, et qui sont pourtant inscrits dans une logique de rentabilité[17], financent des biens et services collectifs à l'intention de leurs salariés et des habitants des villages sur lesquels ils sont implantés. Enfin, Bogdanovskii (2008) observe une corrélation entre la diminution du nombre d'employés dans les grandes exploitations et l'augmentation de ce même nombre dans les petites structures, au détriment de leur productivité du travail. La petite structure serait alors pourvoyeuse d'emplois agricoles en rendant un service collectif à la communauté paysanne (diminution de l'oisiveté dans les campagnes). Nous pourrions multiplier les exemples. Ce que nous souhaitons mettre en évidence, c'est que ces chercheurs reconnaissent la multifonctionnalité des exploitations agricoles russes. Elle semble prendre des caractéristiques non observées en Europe de l'Ouest et aux États-Unis et être irréductible à la production de biens agricoles.

2) La seconde interprétation des mutations dans l'agriculture russe met l'accent sur une résistance rationnelle des ruraux pour limiter la dégradation de leurs conditions de vie (Miller, 2002 ; Pallot et Nefedova, 2003, 2007). La façon dont a été distribuée la terre, la façon dont se

15 Il est intéressant de constater qu'il n'existe pas de consensus sur cette question et que les auteurs se contentent souvent de faire appel aux observations empiriques (situation de l'agriculture moyenne de l'Europe occidentale et particulièrement de la France et de la Belgique) pour appuyer leur argumentation.

16 Autrement dit d'une contrainte budgétaire des exploitations relativement souple quant au remboursement des dettes contractées.

17 Voir à ce sujet Anfinoguentova A. (2006)

sont réorganisées les relations entre les exploitations socialisées et les exploitations de subsistances sont autant de signes d'une volonté de prendre en compte la question sociale (et donc celle des biens collectifs). Cette volonté aurait empêché l'émergence d'une logique marchande dans le secteur, ce qui explique la persistance de la grande exploitation. Nous retrouvons, dans cette interprétation, la reconnaissance de la multifonctionnalité des exploitations dont les caractéristiques dépendraient des capacités des ruraux à faire valoir leurs droits sociaux acquis durant la période soviétique.

3) La dernière interprétation des transformations du secteur postule l'existence d'un phénomène d'hybridation entre les institutions héritées du système soviétique et la volonté de faire émerger une économie de marché dans le secteur (Wegren, 2005c, 2009). O'Brien *et alii* (2004a) considèrent que la persistance des grandes exploitations relève de leur capacité à s'adapter au nouvel environnement marchand (en baissant le nombre de leurs employés, en augmentant la productivité des *inputs*), mais que cette adaptation s'est accompagnée d'une modification des règles de marché du fait de l'existence de considérations « sociales ». O'Brien *et alii* (1998) soulignent notamment la capacité des communautés villageoises, du fait de leur appartenance ancienne à un kolkhoze, à influencer le processus de réallocation des parcelles. Le rôle des pouvoirs publics (notamment régionaux) dans les choix de réallocation est également souligné. Cela expliquerait la prise en charge par les grandes exploitations de services non marchands (services vétérinaires gratuits, labourage des champs avec le matériel de la grande exploitation, etc.). Il en va de même sur le marché du travail où Swinnen *et alii* (2000) ont montré qu'il existait des contraintes politiques et sociales de licenciement pour les grandes exploitations en vue de garantir la sécurité sociale des populations rurales. Cette troisième interprétation met l'accent sur le développement simultané de la logique de rentabilité des exploitations (quelle que soit leur caractéristique) et sur le financement de fonctions collectives diverses et variées. Ces auteurs insistent également sur la dimension stratégique que peut prendre ce genre de comportement.

Les explications divergent sur le maintien des exploitations de grande taille et de leur multifonctionnalité : (1) résistance culturelle, barrières administratives et défaillance de marché ; (2) absence de transformation et résistance rationnelle des ruraux ; (3) phénomène d'hybridation institutionnelle liant considérations marchandes et sociales. Mais le constat est

partout le même : la multifonctionnalité des exploitations agricoles n'a pas disparu. Pourtant, il est objectivement difficile de désigner ce comportement spécifique des firmes comme seul responsable de la crise survenue après 1992 puisque c'est avec lui et non contre lui que le secteur a renoué avec la croissance à la fin des années quatre-vingt-dix[18]. En effet, les agroholdings qui sont des nouvelles structures intégrant les exploitations agricoles russes dans l'industrie agroalimentaire ont financé le développement d'une diversité de fonctions collectives dans les exploitations agricoles qu'ils contrôlent. Depuis lors, dans certaines régions russes, plus particulièrement dans la partie européenne, au sud de la capitale (une vaste aire géographique dans laquelle se trouve la région d'Orel), l'agriculture se déploie en maintenant une diversité des acteurs et de leur multifonctionnalité[19]. Nous laisserons de côté, dans notre travail, l'impact de la crise financière et économique débutée en 2008, dont les effets n'étaient pas mesurables à l'heure où nous avons clôturé notre recherche de terrain.

Ainsi, il est nécessaire de rendre compte de la persistance de la grande exploitation et de sa multifonctionnalité dans un environnement *a priori* marchand puisque la littérature économique s'accordait au contraire à donner à la petite exploitation un avantage organisationnel dans un contexte de marché, à condition qu'elle ne se comporte qu'en fonction des signaux qu'il émet. D'après les travaux de Bogdanovskii (2008), ces petites structures adoptent également une logique multifonctionnelle qui influence (*a priori* négativement) le niveau de leur performance économique. De même, il est justifié de vouloir expliquer la persistance du lopin dans cet environnement capitaliste qui devrait au contraire le conduire à disparaître, compte tenu de sa fonction d'acteur au service de la sécurité alimentaire territoriale.

L'incapacité des réformes adoptées en 1992 à faire disparaître les grandes exploitations et la multifonctionnalité de l'agriculture russe tend à prouver que sa dynamique dépasse la question des considérations marchandes. Il ne s'agit pas de dire que les contraintes capitalistes ne s'exercent pas sur ce secteur en Russie, mais simplement qu'il n'est pas possible de comprendre l'organisation du secteur et les formes prises par les exploitations agricoles postsoviétiques sans s'interroger sur les motivations des fermes à être multifonctionnelles, d'autant plus que cette multifonctionnalité prend des formes rarement observées en Europe de

18 Le fait que la dévaluation du rouble rendait de nouveau favorables les termes de l'échange n'est certes pas à négliger. Encore que certaines recherches ont montré que le retour de la croissance dans le secteur agricole se faisait déjà ressentir en 1997.

19 Nous observerons dans le chapitre 1 qu'un lien de longue période peut être établi entre les spécificités de la multifonctionnalité agricole (les caractéristiques des fonctions remplies par les exploitations), la nature et la diversité de ces exploitations.

l'Ouest.

Le concept de multifonctionnalité permet de reconnaître qu'au-delà de la production de biens alimentaires, les exploitations agricoles remplissent d'autres fonctions économiques qui ne peuvent être spécifiées indépendamment du pays dans lequel elles s'expriment (Moreddu, 2003). Or, l'OCDE théorise l'existence de la multifonctionnalité en utilisant le concept de produits joints (comme nous l'avons déjà souligné plus haut) et par extension, celui des coûts de transaction. La production de biens alimentaires s'accompagne de la production de « produits joints » (difficilement séparables techniquement) ou d'externalités qu'il est plus coûteux de dissocier de la « production de base ». Ainsi, l'argument de la réduction de l'incertitude porteuse de coûts est avancé pour rendre compte de la diversité des « produits joints ». Les diverses fonctions remplies par l'agriculture et qui ne sont pas des activités de production agricole sont considérées comme des externalités liées à la production de biens de base. Ces externalités sont gérées par les exploitations agricoles dans le cas où cette gestion réduit les coûts comparativement à ceux du marché.

Ce raisonnement limite le pouvoir de décision de l'agriculteur qui ne dispose pas de marges de manœuvre. Celles-ci sont conditionnées par le critère des coûts de transaction. À travers la lecture de différents courants de pensée en économie, nous proposerons dans le chapitre 2 une conception renouvelée de la multifonctionnalité. Il s'agira de considérer que les activités économiques « non marchandes » ne sont pas seulement des phénomènes à la marge de l'activité marchande, mais aussi des éléments à part entière de l'activité de production des exploitations.

L'introduction du concept de patrimoine (voir *infra*) donnera une dimension plus stratégique à la production de biens non marchands et permettra d'envisager que les acteurs disposent d'une rationalité dotée d'objectifs différents. Cette grille d'analyse considère que l'acteur est porté par une pluralité de principes d'actions. À un principe marchand de recherche de l'intérêt personnel peut être associé un principe de reproduction de la communauté dans laquelle s'insère l'acteur (voir *infra*). Les agriculteurs peuvent alors avoir intérêt à faire exister des patrimoines selon l'une ou l'autre des deux logiques et à construire d'autres modes d'organisation que le marché pour y parvenir.

2. Démarche adoptée dans ce travail

La thèse souhaite rendre compte de la persistance de la multifonctionnalité des

exploitations en tant qu'il s'agit d'un fait stylisé paradoxal. Nous avons adopté pour ce faire une méthode régulationniste que nous pouvons résumer par les trois points suivants :

(1) une mise en évidence de faits stylisés paradoxaux, mais reconnus comme incontournables par la littérature spécialisée (la persistance de la multifonctionnalité d'exploitations agricoles hétérogènes) ; (2) l'élaboration d'une stratégie pour observer empiriquement les régularités en relation avec les faits stylisés (histoire de longue, voire de très longue période des institutions agricoles russes et méthode d'analyse de filière) ; (3) la mise en forme d'un principe explicatif s'appuyant sur les acquis théoriques du courant régulationniste et capable de donner à voir une réalité qui, pour être intelligible, doit être représentée (concept intermédiaire de configuration productive auquel nous avons associé celui de patrimoine)[20].

Par ailleurs, l'approche régulationniste que nous avons adoptée est sectorielle et territoriale. Nous mobilisons les réflexions ayant eu lieu en son sein, notamment par le groupe de recherche *Régulation sectorielle et territoriale* sur la capacité des territoires ou des secteurs[21] à construire des dynamiques endogènes (Laurent et du Tertre, éd., 2008). Ces auteurs montrent que les dispositifs de régulation s'exercent de plus en plus sur ces deux dimensions. L'idée essentielle étant que d'autres niveaux que ceux de la nation peuvent être capables de construire des dynamiques spécifiques à un secteur et/ou un territoire. Il semblerait, et nous avons testé cette idée ailleurs dans le cas de la région d'Orel (Grouiez, 2009), que les autorités de cette province ont empêché la disparition des formes d'organisations agricoles considérées comme inefficaces. Ainsi, la référence à l'approche en termes de régulation, qui suppose que l'organisation du secteur agricole a été régulée et la grande exploitation préservée afin de mettre en place, *via* les « formes institutionnelles » en présence, un « mode de régulation » capable d'assurer un « régime d'accumulation » en Russie, demande à être complétée. En effet, étant donné le blocage institutionnel exercé durant la période soviétique, et notamment l'interdiction faite aux ruraux de quitter la campagne, devait-on seulement se diriger vers un compromis à l'occidental d'achèvement du transfert de la population rurale vers les villes au service d'un renouveau de l'industrie[22] ? Le

20 Ces trois points s'inspirent de la définition que donne Nieddu (1999) de la méthode régulationniste.

21 Les deux étant généralement liés.

22 Le transfert a déjà largement eu lieu. Entre 1926 et 1959, 53,2 millions de ruraux ont migré vers les villes. Dans le même temps, la population employée dans l'agriculture est restée stable, autour de 35 millions de personnes. L'industrialisation n'a donc pas réduit la population employée dans l'agriculture, mais elle a empêché l'accroissement démographique des campagnes.

syndrome hollandais[23] dont semble victime la Russie (Durand, 2004) est en contradiction avec cette hypothèse. L'incroyable stabilité du nombre d'actifs ruraux également. Supposer une régulation d'ensemble, c'est accorder bien d'harmonie à un pays dont les différentes forces en présence étaient dans une importante phase de restructuration (Mendras, 1999, 2001a). Il semblerait plus convenable de parler de ces vingt dernières années comme de celles de conflits ouverts entre divers acteurs sur la définition de l'avenir du pays et de son agriculture (Yefimov, 2003). Ces conflits se sont concrétisés à plusieurs reprises sur différents points déterminants des réformes comme celles ayant porté sur les règles de propriété foncière ou les subventions (et donc la survie) des exploitations de type soviétique. Nous souhaiterions observer dans quelle mesure la question de la gestion, de la production et/ou du financement des biens collectifs en est le fer de lance. Le rôle de l'État ne peut pas, dans ces conditions, être considéré comme le seul facteur déterminant dans la régulation des firmes agricoles. Le rôle des communautés, au niveau local, est également déterminant. Nous retrouvons donc, mais à un niveau plus sectoriel et/ou territorial, l'idée développée par l'approche régulationniste que les activités décentralisées des agents économiques et les efforts de valorisation de capitaux privés ne peuvent se faire sans s'appuyer sur les ressources collectives. Si nous l'admettons, il devient possible de s'interroger sur la place des acteurs économiques dans les stratégies de valorisation des ressources collectives. C'est pourquoi nous proposons de joindre aux outils canoniques de la régulation un raisonnement dans lequel les acteurs économiques (membres d'une communauté attachée à un patrimoine donné) organisent la compatibilité entre leur objectif de reproduction et de développement et les réformes structurelles qu'on leur impose depuis Moscou et Washington. Il faut alors : définir les identités des différents acteurs économiques et leur manière de gérer, produire et/ou financer des biens collectifs (ce que nous ferons dans les prolégomènes et dans le chapitre 1, section 1) ; définir les caractéristiques des institutions qui structurent les choix des acteurs (ce que nous ferons dans le chapitre 1, section 2) ; et analyser les capacités de réaction de ces derniers et leurs degrés d'autonomie (ce que nous verrons dans les chapitres 3 et 4). Il s'agira de rendre compte des caractéristiques de la multifonctionnalité des exploitations en tant qu'elles peuvent être considérées comme l'expression de l'arène stratégique que les acteurs

23 Le syndrome hollandais désigne le phénomène économique qui relie l'exploitation des ressources naturelles et le déclin de l'industrie d'un pays donné. Il permet d'établir le constat que les pays disposant d'une ressource naturelle qu'ils peuvent exporter, leur offre des moyens de financement qu'il est difficile pour eux de transférer au profit des autres secteurs d'activité. L'un des mécanismes principaux étant que la hausse des exportations des matières premières se traduit par une appréciation de la monnaie nationale qui pénalise l'industrie nationale.

mettent en place pour se déployer et assurer leur reproduction et leur développement dans un contexte concurrentiel accru.

Vérifier les hypothèses que nous avançons suppose d'identifier, comme l'avait fait avant nous Nieddu (1998) dans le cas français, un « sous-système pertinent » (De Bandt, 1988). Il s'agit de considérer qu'il existe un espace au contour évolutif dans lequel émerge une dynamique économique propre qui lie les acteurs entre eux et influence leurs comportements. Dans le même temps, ces acteurs participent *via* un processus concurrentiel et de reproduction patrimoniale à construire ce sous-système.

Il est pour cela justifié de compléter l'approche régulationniste sectorielle et territoriale d'autres concepts permettant de rendre compte des transformations à l'œuvre et notamment du processus de reproduction des exploitations. Les outils de la régulation permettent certes d'aborder cette question en regardant l'histoire sur une longue, voire une très longue période et en retenant l'hypothèse de la prégnance ou de l'hybridation des institutions (Boyer, 2004, voir section 1 du chapitre 1). Mais si ces réflexions nous semblent être d'un grand intérêt, nous souhaitons les approfondir en nous dotant d'outils intermédiaires capables de regarder plus systématiquement la question de la reproduction (et donc de la gestion des biens collectifs) et de l'autonomie de l'acteur.

Pour atteindre cet objectif, deux concepts peuvent être mobilisés et combinés. Il s'agit d'une part de l'approche française d'économie industrielle (J. De Bandt, 1989) et d'autre part de l'approche patrimoniale (Barrère *et alii* (eds.), 2005 ; Nieddu (ed.), 2004 ; Tome LX – n° 3 de la revue *Économie appliquée*, 2007).

2.1 Définir les contours du mésosystème

L'économie industrielle française trouve ses origines dans l'*Industrial Organization* qui propose une analyse des marchés à partir d'une séquence Structure, Comportement, Performance. Bain (1959), à l'initiative de cette approche, a supposé l'existence d'une relation indirecte entre les performances et les structures des marchés qui passe à travers le filtre des comportements des acteurs, ce qui permet *a priori* de s'intéresser à son autonomie. Mais les auteurs qui utilisent de façon concrète l'analyse SCP sont soumis au problème du caractère relativement déterministe du fonctionnement du marché dans ce modèle et sont amenés à se poser la question de la meilleure manière d'y intégrer les stratégies des acteurs. D'où un

basculement vers une vision normative et l'apparition de la notion de « structure naturelle d'équilibre ». Derrière ce concept se trouve l'idée que le niveau de profitabilité du secteur, déterminé par le niveau de barrière à l'entrée, permet d'estimer le pouvoir monopolistique sur les marchés par rapport à l'*étalon* de la structure naturelle. Cette analyse reste cependant très statique et intègre difficilement les tactiques innovantes pour gagner en pouvoir de marché et en contrôle sur le secteur.

En reprenant les travaux de Bain (1959) et en y associant les travaux de Perroux (1973) sur les questions d'inégalité des agents économiques et du pouvoir de domination de certains d'entre eux, l'économie industrielle française a axé ses recherches sur l'observation de la prise de pouvoir sur un marché final à partir de la notion de filière, s'éloignant ainsi de la vision statique proposée par Bain. En partant d'une définition de l'économie industrielle comme d'une branche des sciences économiques qui s'intéresse au fonctionnement, à la dynamique et aux performances des entreprises, des mésosystèmes et du système productif, ce type d'analyse :

→ met l'accent sur l'aspect « systémique » plutôt que sur l'équilibre des réalités économiques. Dans ces conditions, il nous semble possible d'étudier les relations et interrelations marchandes et non marchandes ; cet ensemble de relations serait organisé et bénéficierait d'une dynamique propre.

→ se situe à la fois au niveau des entreprises, des mésosystèmes et des systèmes productifs, même si le niveau mésosystémique est privilégié et notamment l'articulation entre les stratégies microéconomiques des entreprises et les logiques propres au système.

En conséquence, l'économie industrielle française remet les entreprises au cœur du système productif contre une logique plus « industrielle » où ces dernières ont un comportement déterminé par la structure. La diversité des entreprises est mise en avant, du fait de leurs statuts, de leurs motivations, de leurs comportements, de leurs spécificités (technologiques). C'est à partir de cette conception de l'analyse SCP que le concept de filière est apparu.

Michel Rainelli (1991 : 222) a identifié cinq interprétations possibles de la filière. La première met l'accent sur la dimension technique d'une suite d'opérations conduisant d'une matière première à un produit fini. Ce n'est donc pas l'analyse économique à proprement

parler qui est privilégiée, mais les modalités techniques de la production. La deuxième conception de la filière est une construction *ad hoc* justifiée par des objectifs de politique industrielle. Dans ce contexte, l'accent est mis sur la recherche de la cohérence du système productif afin d'obtenir un équilibre des différents secteurs économiques. La troisième fait de la filière une modalité de découpage du système productif (Morvan, 1982). Elle repose sur une méthode d'observation des tableaux d'Entrées-Sorties afin d'identifier les réseaux d'échanges interindustriels. Il s'en dégage des filières dans lesquelles les relations sont plus fortes qu'avec les branches situées en dehors de ce sous-ensemble. La quatrième approche filière est monographique et correspond à la filière produit. Ce type d'approche s'interroge surtout sur le bornage de la filière et sur la nature du produit qui caractérise la filière (bois, textile...), ce qui conduit les auteurs à distinguer des « sous-filières ». Le besoin de mobiliser un concept tel que celui de la « sous-filière » relève de la volonté d'identifier les stratégies des décideurs et de ceux qui disposent de la capacité de contrôler le marché final. La cinquième définition de la filière s'intéresse aux stratégies des agents économiques. Il s'agit de montrer que les choix en matière d'investissement, de sélection de capitaux et d'autres actifs peuvent offrir un pouvoir à certains acteurs sur d'autres situés en amont, en aval ou sur une même partie de la filière. La filière devient un moyen d'analyser les stratégies des entreprises et de tracer les frontières des firmes. Les trois premières approches du concept de filière font surtout appel à la dimension technique du concept de filière pour en comprendre le découpage. Les deux dernières définitions cherchent à caractériser le découpage stratégique de la filière. Or, nos observations montrent que pour un même produit il peut exister plusieurs filières (voir chapitre 4). En conséquence, il nous semble que la stratégie des acteurs est un facteur déterminant de la configuration d'une filière. Jacques De Bandt (1989) a particulièrement développé cette vision de la filière à travers le concept de « mésosystème productif ». Cette notion « met l'accent sur les modalités d'organisation de l'ensemble des relations – marchandes et non marchandes – entre les agents et sur le fait que le mésosystème est l'espace stratégique dans lequel s'affirment et se confrontent les stratégies des acteurs » (De Bandt, 1991 : 232). De Bandt insiste sur le caractère autonome de la dynamique du mésosystème productif : « Il s'agit, tout en intégrant aussi les relations d'échanges marchandes entre fournisseurs et clients, de voir comment une dynamique autonome et spécifique se construit. Elle le fait à partir d'une part, des modalités d'organisation de l'ensemble des relations qui se développent entre les agents, et d'autre part, des configurations et interactions

entre les projets des agents entre eux et avec les contraintes liées aux circonstances de temps et de lieu. » (De Bandt, 1991 : 232).

En conséquence, le mésosystème dépasse largement les contours de la filière. Il ne se limite pas à un ensemble de flux de l'amont vers l'aval. Il s'agit d'une combinaison de relations qui dépasse le simple échange de marchandises et dans lesquelles interviennent plusieurs autres acteurs (État, collectivité locale, société civile). Ces acteurs sont hétérogènes à la fois dans leur activité (place dans la filière – production, distribution –, nature de l'organisation) et dans leur statut (entreprises privées, collectivités, collectifs), ce qui leur offre une certaine autonomie. Dans le même temps, ils partagent un sort commun dans le mésosystème, ce qui les conduit à investir une partie de leurs ressources pour assurer la reproduction d'un patrimoine collectif (nous y reviendrons). Ce qui fait que les relations qu'ils entretiennent ne sont pas seulement marchandes, mais aussi « non marchandes » et inscrites dans un contexte institutionnel sectoriel et territorial précis. Cet ensemble organisé, composé d'acteurs autonomes, est un lieu d'expression d'actions stratégiques diverses dont l'étendue dépend des institutions présentes.

De Bandt (1991) considère lui-même qu'il faut distinguer le mésosystème de la filière qui est un concept plus restreint. Toutefois, compte tenu des assertions possibles du concept de filière, et puisque nous souhaitons souligner le rôle stratégique de la filière, nous avons choisi d'associer à la notion de filière (au sens que lui donne De Bandt), celui de configuration productive qui a déjà montré son opérabilité (Nieddu, 1998, voir *infra*).

Concernant la notion d'analyse filière, Nieddu (*ibid.*) a considéré que l'économie industrielle à la française (Rainelli, 1983) allait au-delà de l'idée que seule l'observation des effets de déploiement du marché expliquait les dynamiques sectorielles observables. En conséquence, il a postulé que la méthode de l'analyse filière offrait la possibilité de décrire l'espace que des acteurs cherchent à reproduire et la façon dont est réalisée cette production ; d'identifier les dispositifs déployés sans *a priori* sur ce que l'on cherche à réguler et la façon dont on le régule. En reprenant cette conception de la filière, nous parlerons « d'analyse de filière » pour désigner une méthode d'observation de la mise sur le marché des produits en tant que nous la considérons comme l'expression des stratégies économiques développées par les acteurs agricoles. Nous leur donnerons une dimension patrimoniale, ce qui devrait nous permettre de tracer de nouveaux contours aux firmes, et par extension aux filières. Ces frontières seront considérées comme le résultat des conflits d'intérêts marchands et

patrimoniaux d'acteurs hétérogènes (voir *infra*).

En résumé, cette méthode permet de voir la façon dont des acteurs jouent sur les propriétés de modularité des systèmes économiques ou s'ajustent à des contraintes systémiques. Mais, pour ce faire, il faut accepter de ne pas connaître à l'avance le système pertinent pour l'étude économique de filières, mais qu'au contraire il soit le fruit du travail d'observation (De Bandt, 1985).

Nous associons à l'analyse de filière le concept de configuration productive qui apparaît comme « un outil d'investigation de l'hétérogénéité interne en termes de solutions d'organisation économique qui caractérise la sphère agroalimentaire : cette hétérogénéité relève de choix de valorisation des capitaux différents qu'il convient d'expliciter » (Nieddu, 1998 : 165). Nous verrons ensuite que l'outil patrimonial nous servira à caractériser ces choix de valorisation des capitaux.

Plus précisément, la configuration productive se définit comme un concept permettant d'affaiblir la notion de régime économique de fonctionnement qui visait à décrire une stabilité relative de la structuration des trois logiques de production, d'échange et de consommation. En conséquence, la configuration productive se définit comme la combinaison de toutes logiques de production, d'échange et de consommation stable ou non stable. Il s'agit d'une représentation de l'organisation cohérente de la production, de la consommation et/ou de l'échange au niveau sectoriel.

Ainsi, la méthode d'analyse de filière permet de rendre compte des positionnements des acteurs et dévoile leurs stratégies en matière de choix d'espace à reproduire tandis que les configurations productives permettent d'expliquer analytiquement ces choix et la possible stabilisation des espaces de production, d'échange et de consommation. L'analyse en termes de « configurations productives » est un moyen d'identifier les éléments institutionnels – façonnés par les acteurs publics et privés – qui participent à la régulation des filières. Autrement dit, elle permet de comprendre de quelle manière est assurée la cohérence dans la division des tâches, division qui dépasse largement les frontières de la firme et qui suppose l'organisation des filières.

Toutefois, alors que les auteurs qui mobilisent habituellement le concept de « configuration productive » le font dans une logique de comparaison entre secteurs en supposant qu'il existe une certaine homogénéité à l'intérieur de chacun des secteurs (Albert *et*

alii, 1995)[24], nous souhaitons au contraire l'utiliser comme un moyen de repérer les différentes stratégies des acteurs à l'intérieur d'un même « mésosystème ».

Ainsi, avec les mêmes dispositifs institutionnels qui délimitent un espace réglementaire homogène, il est possible d'observer empiriquement plusieurs formes d'insertion des acteurs agricoles dans l'économie. Certains peuvent préférer les marchés locaux et les « filières » courtes, d'autres accentuer leurs relations avec les industries agroalimentaires. Autant de critères qui permettent de définir les particularités de chacune des configurations productives. Ces configurations productives peuvent par ailleurs être portées par des logiques de production différentes qui, comme nous le montrerons, dépendent du rapport que les acteurs entretiennent avec le marché et leurs stratégies de gestion de biens collectifs (ce qui dessine les contours de leur multifonctionnalité).

2.2 Le débat action / structure dans la définition du mésosystème : reconnaître l'existence de la communauté d'intérêts

Nous avons souligné que les concepts de mésosystème et de configurations productives mettaient l'accent sur l'action stratégique des acteurs. L'hypothèse et que les acteurs agissent selon des logiques qui leur sont propres. Ils poursuivent un certain nombre d'objectifs sous contraintes et avec l'aide d'outils (notamment des patrimoines), le tout dans un cadre institutionnel précis. Si plusieurs configurations productives peuvent exister à l'intérieur d'un même cadre institutionnel, c'est que l'acteur dispose des moyens d'agir sur la structure. On rejoint ici un vieux débat des sciences sociales sur la capacité des hommes à rendre la structure malléable ou la capacité de la structure à retirer toute autonomie à l'acteur. Notre démarche méthodologique postule une relation entre action de communautés et encadrement des institutions. Cette démarche nous permet de considérer que les comportements des individus sont issus d'un rapport aux blocs sociaux auxquels ils appartiennent. Ce postulat donne un caractère dynamique aux comportements individuels dans un cadre institutionnel qui lui-même évolue. Il n'y a donc pas d'enfermement du système étudié[25]. Individus et structures communiquent, et de ce processus, découlent les formes institutionnelles observées. Cette dynamique génère une modification permanente des structures institutionnelles qui permet de prendre en considération les choix multiples en matière d'allocations des ressources

24 Notamment dans l'utilisation des facteurs de production (intensité du capital, productivité du travail...)

25 Ce qui est moins vrai dans le modèle standard en économie. Pour une démonstration sur l'enfermement du système étudié dans le modèle standard voir les travaux de Lawson (2003).

et de stratégie par les groupes humains.

En effet, comme le fait remarquer Geoffrey Hodgson dans ses travaux (par exemple, Hodgson, 2003), il est difficile d'analyser la dynamique institutionnelle sans établir, au préalable, une représentation des relations entre les structures (les institutions) et les individus. Or, le débat repose généralement sur la question de savoir si la structure dicte le comportement des individus (*methodological collectivism*) ou bien si la structure est issue du comportement individuel (*methodological individualism*). Il est en réalité possible de distinguer trois situations. Dans le premier cas, l'individu en recherchant le « bien commun » définit la nature des institutions : ces dernières ne sont nécessaires que pour résoudre des problèmes de coordination issus de l'incapacité des individus à se représenter unanimement le « bien commun ». Dans ce cas, les institutions ne déterminent le comportement individuel que dans la mesure où ce dernier est à la recherche des moyens d'atteindre le bien commun (combinaison de l'individualisme méthodologique et de la recherche du bien commun ; cas conventionnaliste). Dans le deuxième cas, l'individu qui recherche son intérêt personnel conditionne la forme institutionnelle lui permettant d'aboutir à ses fins (combinaison de l'individualisme méthodologique et de la recherche de l'intérêt privé ; cas néoclassique). La dernière situation est celle qui envisage que la structure sociale dirige le comportement individuel. L'individu ne bénéficie à sa naissance d'aucun comportement prédéfini. C'est de son expérience sociale que découle son comportement (holisme méthodologique). G. Hodgson remet en cause ces différentes conceptions de la relation entre l'individu et la structure en s'appuyant sur les développements issus de l'économie cognitive. Selon lui, il n'est pas possible de voir dans la structure le seul élément déterminant du comportement des individus. De même, il est indéniable que la culture, les règles et lois influencent la façon dont les individus vont se conduire. Il propose une alternative qui repose sur un aller-retour permanent entre les actions individuelles (issues de facteurs psychologiques) et la structure.

Pour caractériser cet aller-retour, il est possible de s'appuyer sur les travaux d'Archer (2004). En effet, dans un article paru en 1995 et traduit dans la *Revue du Mauss* en 2004, Margaret S. Archer considère que le problème du choix purement binaire entre individualisme méthodologique et holisme relève de la non-prise en compte du facteur temps. Selon cet auteur, la réintroduction du temps oblige à prendre en compte simultanément la « structure » et les « actions » sans pour autant les amalgamer. L'holisme méthodologique ou

l'individualisme méthodologique purs conduisent au contraire au « *fallace de l'amalgame*[26] *(fallacy of conflation)* qui met entre parenthèses soit la structure soit l'action » (Archer, 2004, p. 340, souligné par l'auteur). Cela conduit, selon Archer, à empêcher toute interaction entre les deux niveaux. La solution proposée par Archer est donc, dans une perspective « morphogénétique », d'attribuer une place centrale au temps. Elle propose trois séquences du temps (conditionnement structurel, interaction sociale, élaboration structurale) qui font intervenir, dans une première séquence temporelle, le déterminisme social puis les interactions des individus pour conduire dans un troisième temps à un nouvel ordre structurel. Actions et structures agissent toutes deux mais dans des temps différents. Cette configuration lui permet d'envisager que « [l]'interaction sociale est conditionnée par la structure [ce qui] ne revient pas à dire qu'elle est déterminée par elle ». (Archer, 2004 : 348).

Ainsi, l'approche d'Archer propose une vision nouvelle de la relation entre « action » et « structure ». Toutefois, bien qu'elle considère le temps comme l'innovation majeure de son approche, nous identifions une autre notion qu'elle articule également : celle de « groupe ». Dans la division temporelle adoptée, Archer fait intervenir l'action dans une deuxième séquence. Mais en réalité, plus que les actions individuelles, ce sont les conflits de groupes qu'elle met en exergue. Ainsi, en fait d'articuler dans le temps « action » et « structure », elle article dans le temps et l'espace « structure », « action » et « groupe ».

Elle conclut d'ailleurs son article par la phrase suivante : « [L]a modification des données structurelles préexistantes et l'apparition de données nouvelles résultent conjointement de la poursuite de leurs objectifs respectifs par divers groupes sociaux. La part de l'inattendu tient essentiellement aux conflits et aux concessions entre les groupes, qui expliquent que l'élaboration résultante ne corresponde souvent à rien qui ait été voulu ou recherché par quiconque. » (Archer, 2004 : 349, nous soulignons).

Ainsi, cette forme d'articulation entre l'action et la structure est parfaitement capable de prendre en compte des logiques relevant de la satisfaction des intérêts personnels et des intérêts collectifs en les inscrivant dans une dynamique institutionnelle.

La tendance qui consiste à conclure que l'influence de la structure sociale sur le comportement individuel conduirait ce dernier à la recherche de l'intérêt collectif repose au contraire sur l'hypothèse d'un collectif homogène. Or, Bruno Amable et Stefano Palombarini, dans leur ouvrage de 2005, démontrent que le concept d'économie politique peut traiter des

26 La traduction proposée n'est pas très claire, nous pourrions traduire par « l'erreur de la réduction réciproque de l'action et/ou de la structure ».

conflits sociaux sans que la structure institutionnelle ait besoin d'être issue d'un quelconque *a priori* quant à la nature des individus. Il suffit pour cela de reconnaître qu'existent différents « blocs sociaux[27] », aux intérêts divergents, dans la société. Ces « blocs sociaux » hétérogènes contribuent à définir d'une part, les différentes conceptions des intérêts individuels dans la structure sociale existante et d'autre part, la façon dont cette dernière doit évoluer. Les collectifs peuvent être porteurs de différentes formes de rationalité, déterminantes des actions individuelles.

Cette conclusion est conditionnée par l'acceptation d'un niveau intermédiaire entre l'individu et les institutions, entre « l'action » et la « structure » : le bloc social. Des blocs sociaux hétérogènes, c'est-à-dire constitués de groupes et d'individus différents peuvent se former autour de la volonté de résoudre des questions communes. Ils constituent alors ce que nous appellerons des « communautés » qui ne sont pas sociologiquement déterminées. Les communautés permettent d'exprimer des conflits d'intérêts entre personnes, conflits qui seront au cœur de l'évolution institutionnelle. Nous faisons dans ce travail, l'hypothèse que ce n'est pas tant de la singularité individuelle que des conflits d'intérêts entre blocs sociaux (dictant les représentations de tout un chacun) qu'apparaissent les changements institutionnels étudiés et que peuvent être dessinés les contours des « mésosystèmes ». Les acteurs engagés dans la transformation des structures sont alors porteurs d'identités, d'histoires et de projets qui ne sont pas sans conséquence sur les différentes communautés auxquelles ils se rallient.

Pour valider l'existence de cette capacité des acteurs hétérogènes à modeler collectivement leur environnement, il est justifié de s'intéresser au « mésosystème » et de passer par l'observation empirique de la diversité. Les divers agencements relèvent de la stratégie de valorisation et de préservation de patrimoines multiples en plus d'une capacité à obtenir un certain pouvoir de marché. Autant de facteurs qui déterminent la taille et la position des entreprises et donc la nature des configurations productives.

2.3 Reproduire et gérer les biens communs (patrimoines) : les motifs d'action de la communauté

Si la littérature économique aborde systématiquement la question du pouvoir de marché des firmes (et plus généralement des acteurs), elle interroge plus difficilement la question de

27 Terme adopté par Bruno Amable et Stefano Palombarini (2005) pour désigner les différents groupes d'intérêts dans une société.

leur implication dans la reproduction et la gestion des biens communs (ou collectifs). L'outil patrimonial nous semble de ce point de vue prometteur.

Il permet de classer plusieurs catégories de patrimoine (privé, collectif, productif collectif) entendu comme « un ensemble attaché à un titulaire (individu ou groupe) et exprimant des composants de sa spécificité, ensemble historiquement institué d'avoirs, construits et non construits, transmis par le passé, avoirs qui peuvent être des actifs matériels, des actifs immatériels ou des institutions. » (Barrère, 2007 : 19). L'outil patrimonial met l'accent sur le caractère situé dans l'histoire et dans un espace géographique des acteurs économiques et des actifs qu'ils mobilisent pour produire, échanger et consommer. Le patrimoine y apparaît économiquement comme un actif collectif ou individuel (marchandises ou institutions) qui ne disparaît pas au cours du cycle de production, mais qui devient au contraire un patrimoine social et culturel. Les patrimoines peuvent être des actifs ou des institutions, peuvent être marchands ou non marchands, autant de spécificités qui rendent nécessaire, au-delà des caractéristiques communes, la définition de leurs signes distinctifs dans un contexte d'espace et de temps donné. Les points communs qu'ils partagent toutefois sont donc :

→ d'être transmis par le passé en étant issus de la création humaine au cours de l'histoire ;

→ d'être attachés à un groupe ou un individu pour en exprimer l'identité, ce qui suppose qu'il faille collectivement s'assurer de leur durabilité.

Barrère (2007) distingue deux types de patrimoines qui interfèrent différemment sur les acteurs. D'une part, en tant que patrimoines « cadres » de l'activité socioéconomique, ils contraignent ou peuvent servir d'atout à un ensemble d'acteurs donnés. D'autre part, en tant que biens, ils peuvent être utilisés comme facteurs de production. Dans les deux cas, ces patrimoines peuvent être individuels, c'est-à-dire être attachés à un individu et influencer directement sa fonction d'utilité ou bien-être collectifs, c'est-à-dire appartenir à un groupe qui dispose, grâce à ce dernier, d'un pouvoir particulier. Dans tous les cas, ce que pose comme question l'existence de ces patrimoines est celle de leur gestion durable dans le temps et l'espace. Nous qualifierons cette gestion de patrimoniale.

Mais au-delà de la caractérisation de certains actifs, l'approche patrimoniale permet de redéfinir les motifs d'actions des acteurs (dans notre cas, il s'agit des acteurs du mésosystème) afin de comprendre ce qui relève chez eux d'une volonté d'augmenter leurs gains personnels ou d'une nécessité d'assurer la reproduction de leur identité et des besoins des communautés d'intérêts dans lesquelles ils s'insèrent. L'idée défendue (voir les travaux de Barthélemy, Nieddu, Vivien entre 2004 et 2006) est que les comportements des acteurs ne relèvent pas seulement de leur insertion dans des rapports marchands capitalistes, mais aussi de leur insertion dans d'autres logiques ancrées dans la longue période et qu'il faut spécifier.

Dans la pensée courante, en effet, le développement capitaliste devrait se suffire à lui-même. Ces auteurs constatent précisément que les choses ne vont pas ainsi et que le développement de l'économie marchande capitaliste s'articule toujours avec la persistance d'une économie patrimoniale. L'approche patrimoniale (Barthélemy, 2007 ; Barthélemy *et alii,* 2004) considère alors que, dans toute économie contemporaine, sont simultanément présentes deux formes de relations économiques, l'une marchande et l'autre patrimoniale, c'est-à-dire fondée sur la préservation et la reproduction des identités nécessaires à la perpétuation des groupes considérés. Ces deux relations ont vocation à régir les activités économiques, c'est-à-dire à réguler l'allocation des moyens de production et la répartition du produit (Barthélemy *et alii*, 2006). Ces travaux rejoignent en cela, dans une certaine mesure, la thèse défendue par Polanyi de la relation complémentaire et conflictuelle entre l'économie de marché et le besoin d'une protection sociale (Polanyi, 1983 [1944]). Toutefois, Polanyi en fait une présentation sous une forme essentiellement diachronique, de réaction et d'activation d'un principe de protection face à la construction du marché. L'approche économique en termes de patrimoines considère que les deux relations doivent être aussi caractérisées dans leur coexistence synchronique (Barthélemy et Nieddu, 2007) : chaque situation s'interprète alors comme une situation hybride, d'encastrement réciproque du marchand et du patrimonial. Les tensions entre les deux relations génèrent des dynamiques institutionnelles historiquement spécifiques qui conduisent à la variété des formes économiques observées (Amable *et alii* 1997 ; Boyer, 2001), et de la gestion des actifs tangibles et intangibles comme des patrimoines ou des marchandises. Dans cette thèse, nous proposons d'identifier pour la Russie le jeu de tensions entre relations économiques patrimoniales et relations économiques marchandes, et de voir comment l'approche patrimoniale qui propose de distinguer et d'articuler entre eux différents patrimoines permet de modéliser la mutation du mésosystème agroalimentaire russe

à travers la façon dont les acteurs gèrent leur multifonctionnalité.

Une fois reconnue la possibilité d'insérer certains biens (et notamment dans le cas qui nous occupe les biens collectifs qui définissent la nature de la multifonctionnalité des exploitations) dans des rapports patrimoniaux, il devient nécessaire de comprendre quelles influences ces stratégies exercent sur l'activité économique. Il s'agit notamment de déterminer leur rôle dans la définition des contours des mésosystèmes et des configurations productives. La logique d'action des acteurs du mésosystème ne peut plus simplement être guidée par la volonté de prendre un contrôle sur un marché donné, mais aussi par celle de gérer individuellement ou collectivement des patrimoines hétérogènes (dans leur nature et quant aux titulaires (groupes) auxquels ils sont attachés). En effet, non seulement ces patrimoines influencent les préférences au niveau individuel en fonction de la relation qu'entretien l'acteur avec eux, mais aussi au niveau collectif car la société elle-même détermine la façon dont les acteurs accèdent aux patrimoines.

3) Problématique, hypothèses principales et démarche

Ce travail se propose de parvenir à l'identification et à la caractérisation de l'arène stratégique dans laquelle les acteurs agricoles de la région d'Orel se déploient pour assurer leur développement et leur reproduction. Dans la mesure où l'on va chercher à caractériser le *mésosystème* à travers la manière dont les acteurs y appartenant ont construit leur rapport au marché et à la gestion des biens collectifs, on parlera d'une approche *régulationniste sectorielle et territoriale de la dynamique de l'agriculture russe, associant des analyses d'économie industrielle et d'économie patrimoniale.* Comme nous l'avons déjà décrit plus haut, cette problématique est faite de deux points clés. (1) Tout d'abord, l'idée que les acteurs agricoles sont inscrits dans des rapports marchands et patrimoniaux spécifiques qui dépendent des communautés d'intérêts dans lesquelles ils s'insèrent. La première hypothèse qui est formulée ici est que la question de la reproduction partielle des firmes héritées du passé comme celle de l'émergence de formes nouvelles d'exploitations – dont la littérature économique sur l'agriculture russe considère trop souvent que leur existence simultanée est impossible dans un environnement marchand – relève en réalité des stratégies de gestion de certains biens collectifs (*i.e.* des patrimoines cadres ou biens qui caractérisent la nature de la multifonctionnalité des exploitations). (2) S'en suit immédiatement la nécessité de caractériser

les patrimoines, d'où le besoin d'une description de l'histoire des institutions agraires russes et soviétiques. La seconde hypothèse est qu'une approche historique peut rendre compte de l'héritage institutionnel. La troisième hypothèse est que le système agroalimentaire russe se caractérise aujourd'hui par une concurrence interne forte des acteurs hétérogènes capables de maîtriser partiellement leur environnement.

Ainsi, nous nous appuyons sur une approche régulationniste sectorielle et territoriale capable d'associer les travaux sur l'économie industrielle française[28] et les questions portant sur la gestion de biens collectifs tout en regardant l'histoire de très longue période et les dispositifs de régulation existants. L'approche relève de la régulation sectorielle et territoriale dans le sens où la caractérisation des deux logiques d'actions des acteurs va s'opérer à travers une étude détaillée des différentes configurations productives, afin de faire la lumière sur ce qui, dans le secteur et/ou le territoire, est régulé (Bartoli et Boulet, 1989 ; Boyer, 1990).

De ce fait, l'objectif de ce travail est précis. Il ne s'agit pas, en tant que tel, d'identifier l'ensemble des acteurs du mésosystème ni même l'ensemble des rapports marchands et patrimoniaux dans lesquels les acteurs choisis sont insérés. Autrement dit, il ne sera pas possible de proposer une analyse exhaustive de l'ensemble des variables définissant les configurations productives. L'histoire et les observations empiriques seront utilisées ici de manière instrumentale en étant subordonnées à un objectif de nature différente, qui est une modélisation patrimoniale et d'économie industrielle des stratégies concurrentielles d'acteurs hétérogènes. Cela a plusieurs implications. En premier lieu, on se focalisera volontairement sur certaines institutions (le *mir*, les règles de droit foncier, etc.) qui ont une importance particulière compte tenu de cet objectif et l'on en ignorera d'autres qui, en dépit de leur valeur intrinsèque, n'affectent pas l'organisation économique du mésosystème. Par ailleurs, l'aspect purement performatif des configurations productives sera partiellement laissé de côté. Cela ne signifie pas qu'il sera totalement ignoré, mais qu'il ne sera évoqué que lorsqu'il présente un intérêt particulier dans le cadre de l'analyse patrimoniale, puisqu'on suppose qu'il ne permet pas à lui seul de rendre compte des mutations sectorielles.

Ainsi, ce travail vise en premier lieu à tester une démarche théorique originale qui mobilise des instruments d'analyse nouveaux issus d'une approche patrimoniale développée à Reims. Par conséquent, il va s'agir d'identifier un certain nombre de patrimoines et de voir

28 Qui mettent l'accent sur l'analyse du mésosystème et sur l'analyse des stratégies des acteurs.

comment ils entrent dans les stratégies de reproduction et de développement des acteurs agricoles. Il n'existe pas de procédure systématique ou de règle formelle permettant de les identifier. Indéniablement, il existe une dimension arbitraire dans la sélection des patrimoines observés, d'autant qu'ils ne sont le plus souvent abordés dans la littérature économique que dans leur dimension marchande. La méthode que nous avons adoptée a été de mobiliser l'histoire longue de la Russie agraire, afin de rendre compte de l'héritage institutionnel et de la nature des « patrimoines cadres ». L'étude des différentes « filières » nous permettra de recenser les acteurs du mésosystème et de décrire la façon dont ils se sont organisés – dans cet environnement institutionnel – pour gérer leur relation aux rapports marchands et patrimoniaux et ont inversement influencé le développement du contexte environnemental.

Cette démarche inductive pourrait être documentée par une analyse des statistiques des produits en volume et en valeur, des relations entre les différents acteurs (TES) et de la nature des investissements réalisés par les firmes (investissement en capital social, en capital fixe...). Si celle-ci se prête à la description des filières agroalimentaires françaises, elle se heurte, en Russie, au peu de fiabilité et à la nature des informations disponibles (voir prolégomènes). Souvent incomplètes, ne proposant généralement que des données en quantité physique, les statistiques russes ne sont exploitables qu'en tant que forme de représentation politique de l'organisation du secteur. Bien que nous ne nous sommes pas privés de ce type de données quantitatives dès que cela était pertinent, il est apparu nécessaire de conduire des entretiens qualitatifs. Nous en avons réalisé une cinquantaine entre 2006 et 2009 avec des exploitants dans les régions d'Orel et de Moscou. Les questions posées visaient, dans une perspective théorique, à déterminer les choix des acteurs en matière de collaboration avec autrui et à définir la façon dont ils s'inséraient sur les marchés et géraient leur rapport aux patrimoines (*i.e.* à la multifonctionnalité). Cette méthode rend possible une description de la prise en charge des tensions sociales et les logiques stratégiques. Une analyse régionale permet de comprendre les dispositifs régulateurs réels et de relativiser les discours normatifs tenus au niveau central sur l'ouverture au marché.

4) Hypothèse de travail

En conséquence, nous voudrions dans la thèse abandonner une lecture purement marchande ou purement politique de la réorganisation du secteur et proposer de tester

l'hypothèse suivante : la concurrence entre les différentes formes d'exploitations agricoles en Russie a contribué à modeler le système agroalimentaire russe depuis 1990. La façon dont certains acteurs ont construit leur rapport au marché parallèlement à leurs stratégies de gestion de biens collectifs a conduit à la naissance de différentes configurations productives en Russie. Ces configurations productives permettent aux acteurs qui s'y insèrent d'obtenir une certaine maîtrise dans leur développement capitaliste, mais qui n'ignore pas la question de la perpétuation des identités des communautés considérées. L'idée sous-jacente que nous souhaitons défendre est que la préservation partielle des exploitations de grandes tailles a été un moyen d'assurer une gestion communautaire des biens collectifs (de la terre et des droits sociaux) sans laquelle l'économie capitaliste n'aurait pu se développer. Ainsi, si la régulation par des dispositifs institutionnels qui s'imposent aux acteurs est reconnue, le choix stratégique autonome de ces mêmes acteurs est également pris en compte.

Toutefois, si une analyse adoptant une méthode régulationniste et couplant économie industrielle à la française et approche patrimoniale peut sembler acceptable au niveau abstrait pour rendre compte des changements de structures sectorielles et territoriales – l'un permettant de reconnaître l'autonomie des acteurs, l'autre permettant de spécifier ses logiques d'action – , il paraît difficile, à partir de cette posture théorique, d'analyser concrètement quels acteurs participent à la définition des configurations productives et selon quelles modalités ils y parviennent. Les exemples sont très divers et les configurations souvent uniques. Les travaux sur les « districts italiens » montrent que le contexte, les formes sociales en présence, les savoir-faire sont autant de dispositifs de régulation spécifiques qui influencent l'insertion sur les marchés des acteurs, les processus d'industrialisation, et *in fine* les degrés de liberté des districts. Dans le secteur agricole, les contraintes structurelles s'expriment à travers le poids que pèse l'industrie agroalimentaire dans les négociations, ou encore, en Russie, par les réformes visant à mettre en place une économie de marché. Mais l'agriculture peut trouver sa place et des degrés de liberté dans cet environnement. Ainsi, tout comme les districts qui ne peuvent être « copiés » du fait du contexte structurel, il s'agira de repérer le contexte dans lequel évolue l'agriculture russe, d'où l'importance que nous souhaitons donner à l'histoire – histoire des institutions présentes – des règles juridiques formelles ou des règles informelles. Mais, pour mesurer les degrés de liberté dans cet environnement, nous avons choisi de laisser de côté une démarche plus macroéconomique qui aurait consisté à repérer l'influence des déterminants exogènes (monnaie...), car les agriculteurs peuvent se doter des capacités

d'articuler d'une manière qui les arrange leur relation avec l'économie globale (comme le développement du troc dans le secteur primaire et secondaire en Russie dans les années quatre-vingt-dix [voir Dufy, 2008]).

Comprendre la façon dont se reproduit l'agriculture russe (constituée d'acteurs multiples) en fonction des patrimoines cadres et biens qu'elle façonne nécessite de tracer les contours du mésosystème qui permet sa reproduction. Si l'on considère que le secteur agricole russe se structure aujourd'hui autour d'acteurs hétérogènes, cela veut dire qu'il existe plusieurs types d'agriculteurs qui construisent plusieurs types d'organisations pour assurer leur reproduction identitaire et leur insertion sur les marchés. Il est alors certain, et nous l'observerons, qu'ils influencent tous à leur manière les modalités de régulation du secteur et sa dynamique capitaliste.

5) Thèse principale

Notre thèse principale consiste à proposer de sortir d'un schéma dual dans lequel les forces poussant au développement et la modernisation du secteur agricole, dans le cadre de la construction d'une économie de marché, se heurteraient à des lobbys usant de leur pouvoir politique pour bloquer le développement économique. Les deux phénomènes ont quelque consistance, mais les approches de terrains réalisées à Orel pendant notre thèse nous ont conduits à observer que les formes de capitalisme agricole ou même d'exploitations individuelles restaient « inhabituelles »[29]. Notre approche propose de porter le regard sur la réalité des réponses des acteurs en termes de combinaisons de blocs sociaux ; d'organisation des frontières entre unités productives et de prise en charge des différentes fonctions de l'agriculture dans une société donnée.

L'approche régulationniste sectorielle et territoriale invite – ce que nous avons fait – à observer sur une longue, voire très longue période, la façon dont se nouent des configurations productives spécifiques. En la mobilisant au service d'une démarche d'économie industrielle empirique, et en l'associant à une approche patrimoniale, on s'est proposé d'élargir l'approche régulationniste à l'étude de la façon dont les acteurs interprètent la multifonctionnalité de l'agriculture pour mettre en avant certaines fonctions qu'ils souhaitent *préserver.* Cette

29 Au sens où elles prennent des formes inattendues, non conformes à ce que l'on peut observer ailleurs.

question a donc été traitée en intégrant des éléments d'économie patrimoniale dans la recherche des configurations productives réellement observables. Nous aboutissons à la nécessité de tenir compte de la persistance de l'hétérogénéité des exploitations agricoles dans la région d'Orel et de leur façon spécifique de prendre en charge la multifonctionnalité[30]. Les différentes formes d'exploitations héritées du système soviétique ont su (ou du) évoluer dans le nouveau contexte économique. Elles ont en fait utilisé les marges de manœuvre dont elles disposaient pour choisir la façon dont elles s'inséraient sur les marchés agricoles en formation. Le corollaire est qu'elles se sont posé la question de la façon dont elles pouvaient stratégiquement utiliser l'expression des besoins sociaux des populations rurales pour constituer avec elles des « communautés » garantissant leur reproduction et leur développement respectif.

La régulation des marchés (fonciers et agricoles) et l'intervention des Hommes politiques aux niveaux local et national ont accompagné ces transformations. Cela s'est traduit par la construction d'un espace de régulation au niveau d'un mésosystème que nous pensons pouvoir représenter comme le lieu de confrontation de quatre configurations productives.

La première, portée par la région d'Orel, a mis l'accent sur la sécurité alimentaire et l'aménagement du territoire. Les politiques locales ont joué un rôle important dans l'appropriation de ces questions par certaines firmes (petites, moyennes ou grandes) qui ont pu de ce fait conserver une activité productive et garantir des moyens de subsistance à des populations rurales.

La deuxième configuration productive s'est construite autour d'agroholdings dont la propriété revient généralement à un « oligarque ». Elle articule deux éléments distincts. D'une part la prise en charge de biens collectifs (construction d'écoles, de logements, etc.) par les exploitations agricoles liées à ces agroholdings. D'autre part la mise en place de règles de marché favorables à ces entreprises dans le contexte concurrentiel actuel. Il s'agit notamment de quotas d'importation votés par la Douma d'État sur les produits qui correspondent à la spécialisation productive de ces agroholdings[31]. Ces règles modifient la nature de la concurrence entre ces derniers et les industries agroalimentaires[32]. L'accès à des crédits d'origines publiques pour ces firmes a également été facilité.

30 Qui prend dans cette région (comme dans d'autres régions de Russie) des formes rarement observées en Occident (prise en charge de biens collectifs, de biens sociaux, régulation du chômage, aides techniques aux lopins, etc.).

31 Laquelle dépend de la rapidité des retours sur investissement et s'inscrit donc dans une logique de rentabilité à court terme.

32 Qui se fournissent essentiellement sur les marchés internationaux.

La troisième configuration productive assure la reproduction et le développement de deux types d'exploitations : des exploitations agricoles héritières des kolkhozes et des sovkhozes (mais qui sont restées indépendantes de tout investisseur public ou privé) et des lopins. Dans cette configuration productive, l'exploitation indépendante trouve ses débouchés auprès de l'industrie agroalimentaire[33] tout en faisant bénéficier de ses contrats commerciaux à des lopins. Cela offre les moyens de garantir les besoins fondamentaux des populations locales et maintient sur un territoire donné une main-d'œuvre agricole.

Enfin, la quatrième configuration productive permet à des petits producteurs de poursuivre leur activité. La mise sur le marché de leurs produits *via* des intermédiaires limite la concurrence avec les exploitations agricoles placées dans les autres configurations productives tandis que les relations qu'ils entretiennent avec les nouveaux propriétaires du foncier agricole leur offrent les moyens d'atteindre la taille critique pour entrer dans une logique marchande, c'est-à-dire pour intéresser les intermédiaires. Ils le font en passant des contrats de métayages avec les propriétaires du foncier (anciens kolkhoziens) qui possèdent également des lopins.

Une diversité de stratégies patrimoniales et marchandes s'exprime dans ces quatre configurations productives. Les communautés qui se constituent autour de chacune d'elles sont influencées par la façon dont les rapports de propriété sont redéfinis. Ainsi, dans la région d'Orel, des collectifs de propriétaires de parcelles en indivision se sont créés et leur légitimité a été reconnue par les autorités locales et les textes de loi. Leur stratégie de constitution du foncier agricole en un patrimoine collectif a été le moyen d'encourager les différents investisseurs publics et privés à maintenir la gestion, le financement et/ou la production de biens collectifs nécessaires aux besoins fondamentaux de ces nouveaux propriétaires du foncier. La gestion de biens collectifs par les différents investisseurs leur a permis, en contrepartie, d'obtenir le droit d'utiliser les parcelles de terre dans un intérêt marchand. Au contraire, dans la région de Moscou, le contrôle du foncier par des collectifs de propriétaires n'a pas été préservé. Mais les autorités de cette ville ont mis en place des lois pour assurer la sécurité alimentaire du territoire en encourageant l'investissement privé dans le secteur agricole des régions limitrophes à la capitale. Cette politique publique participe de ce fait à structurer la deuxième configuration productive observée à Orel.

La possible représentation de l'espace de régulation du secteur en quatre configurations

33 Cette dernière contourne ainsi partiellement les obstacles concurrentiels issus de la deuxième configuration productive.

productives confirme que certains acteurs agricoles ont été capables de se doter des moyens de produire de l'organisation. En formant des « communautés d'intérêts », les acteurs hétérogènes ont adopté des stratégies d'insertion dans des rapports marchands et patrimoniaux en fonction de leurs divers intérêts. Les dynamiques institutionnelles sectorielles et territoriales avec lesquelles les acteurs ont produit les arrangements observés apparaissent néanmoins comme fortement marquées par les situations d'articulation entre pouvoirs local et national. L'activisme du gouverneur d'Orel, longtemps servi ou accepté par le pouvoir central, a été le moteur de l'élaboration d'au moins l'une des configurations.

C'est pourquoi il nous semblerait nécessaire de tester ce schéma analytique sur d'autres régions russes pour vérifier si d'autres combinaisons d'acteurs auraient été capables de construire d'autres configurations. Néanmoins, les éléments de base, configurations productives, et déclinaison d'une forme de multifonctionnalité pesant sur la gestion des droits de propriété sur la terre et sur la façon de satisfaire les besoins sociaux d'un territoire pour assurer la pérennité des activités économiques, nous semblent des leviers d'analyse incontournables.

6) Plan de la thèse

Dans les prolégomènes nous présenterons les données socioéconomiques du monde rural permettant de situer la région d'Orel – objet d'étude de la thèse – par rapport au reste de la Fédération. Nous présenterons la typologie des exploitations la plus couramment employée pour décrire l'organisation du secteur. Enfin, nous interrogerons la grille d'analyse usuelle en termes d'avantages comparatifs qui est souvent mobilisée pour rendre compte de la logique économique des exploitations. Ensuite, nous développerons notre travail en deux parties :

1/La première partie (*Les transformations de l'agriculture russe, grilles d'analyses et choix de lecture*) souhaite montrer qu'il existe, dans la littérature économique sur la transition agricole, des travaux qui envisagent la diversité des acteurs agricoles, de leur logique d'action et de leur choix de gestion de la multifonctionnalité.

Le chapitre 1 propose de faire le point sur l'analyse des transformations du secteur agricole russe et de décrire la nature de son héritage institutionnel. Ainsi, la section 1 met en

évidence l'existence de trois interprétations possibles des transformations du secteur. Il s'agira d'observer que quelles que soient les interprétations proposées par les chercheurs, ces derniers mettent l'accent sur la persistance, voire le développement du caractère multifonctionnel des exploitations en tant que fait stylisé déterminant de l'évolution de l'organisation du secteur et/ou du territoire. Cela justifiera de s'intéresser dans une seconde section à l'héritage institutionnel sectoriel et territorial. Nous analyserons la façon dont cet héritage participe à définir la nature de la multifonctionnalité des exploitations, si l'on admet que les acteurs hétérogènes s'appuient sur des institutions pour définir leurs stratégies de gestion, de production et/ou de financement de biens collectifs au même titre qu'ils les influencent.

Le chapitre 2 puise dans divers courants de pensée en économie pour proposer une conception plus stratégique de la multifonctionnalité des exploitations. Il s'agira de renoncer à une grille de lecture qui représente la multifonctionnalité comme le résultat d'une volonté des hommes de réduire les incertitudes porteuses de coûts de transaction inhérents à toute activité économique au profit d'une analyse qui fait de la multifonctionnalité le résultat des stratégies développées par les acteurs pour organiser l'activité de production et la concurrence au sein du secteur agricole.

2/La seconde partie (*Maintien des intérêts communautaires et réorganisation des configurations productives en Russie*) s'attaque à la dynamique des transformations dans l'agriculture de la région d'Orel. Deux facteurs sont successivement étudiés. Il s'agit comme premier facteur des choix réalisés par les différents acteurs dans l'articulation de leurs rapports au marché et aux patrimoines. Le second facteur est la manière dont ont été définies les règles d'accès au foncier et donc la façon dont ont été gérés les conflits d'intérêts qui s'exprimaient autour de ce facteur de production.

Le chapitre 3 procède, *via* une analyse empirique dans la région d'Orel, à l'observation des forces endogènes ayant permis aux différents acteurs agricoles de gérer les tensions entre rapports marchands et patrimoniaux. Il rend compte de l'existence, dans la région d'Orel, de quatre configurations productives distinctes liées à quatre manières de gérer ces tensions. Ces configurations productives différentes dépendent *in fine* des institutions et des règles en présence, du rôle joué par les pouvoirs publics au niveau local et des patrimoines-biens que

les acteurs mobilisent pour assurer leur reproduction et leur insertion dans une activité marchande concurrentielle.

Le chapitre 4 souhaite montrer que la terre est au cœur de tensions entre logiques marchandes et patrimoniales. Les changements de règles de propriétés et leur instabilité traduisent le fait que des processus de patrimonialisation spécifiques ne réussissent pas à être transposés dans des règles de droit stables probablement pour la raison suivante : il existe une tentation permanente d'une (re)construction de la terre en une ressource collective de la part des acteurs qui souhaitent, pour des raisons qui leur sont propres, maintenir des communautés d'intérêts. Ces communautés développent des stratégies spécifiques de contrôle de la marchandisation de la terre afin de garantir leurs moyens de subsistance.

Il ne s'agit pas de « communautés villageoises » au sens strict puisqu'on observe sur le même territoire des stratégies différentes de manipulation des droits de propriété visant à les intégrer dans les configurations productives que l'on a décrites. Mais dans chaque cas, l'on observe que c'est la logique de reproduction « identitaire » de communautés hétérogènes support de chacune des configurations qui prévaut.

Prolégomènes

La Russie a de multiples visages. Une thèse, à elle seule, qui plus est lorsqu'elle porte sur l'agriculture, ne peut en rendre compte de manière exhaustive. Notre travail ne cherchera donc pas à décrire avec précision l'organisation agricole de toute la Fédération de Russie.

Nous nous concentrerons, sur la région d'Orel. Nous avons également réalisé quelques entretiens dans la région de Moscou qui nous ont permis d'éclairer les relations qu'entretenait Orel avec la capitale.

Les prolégomènes qui suivent devraient permettre au lecteur de situer l'activité agricole de la région d'Orel par rapport aux autres régions de la Fédération. Un autre objectif sera de présenter les questions relatives à la typologie des exploitations agricoles. La finalité est de s'interroger sur la nature des firmes agricoles russes (et leurs frontières). Nous lierons cette interrogation à celle de la nature des configurations productives dans le chapitre 3. Ces configurations s'apparentent elles-mêmes, comme nous en faisons le postulat, aux stratégies d'insertion des acteurs dans des rapports marchands et patrimoniaux.

Section 1 La situation socioéconomique du monde rural russe

L'agriculture russe développe son potentiel dans un contexte démographique, écologique et politique dont l'échelle d'analyse pertinente n'est souvent ni la Fédération, ni l'*oblast'*, ni même le *rajon* mais tout simplement le village. À défaut de nous concentrer sur un village, ce que fait plus généralement l'ethnologue, nous avons choisi de travailler à l'échelle régionale (*i.e.* L'*oblast'* d'Orel). L'analyse régionale rend possible, quand cela est pertinent, un traitement des données statistiques non disponibles à des échelons plus bas. Mais il est nécessaire d'avoir en tête qu'un biais existe déjà à ce niveau d'observation. À titre d'exemple, autour de Moscou, cette différence est prégnante : là-bas nous avons vu un village dont le kolkhoze avait disparu, les gens sont partis et il ne restait plus que trois babouchkas (et deux alcooliques) vivant de leur maigre retraite et des produits de leur lopin qu'elles vendaient au marché. Pourtant, à trois kilomètres de là, le kolkhoze a survécu, a changé de statut juridique et s'est développé avec l'aide de quelques oligarques richissimes. Des fermiers se sont installés, ont mis en place une coopérative de crédit avec les épargnes des quelques propriétaires de lopins plus disposés à leur faire confiance qu'aux *managers* de la Rossel'hozBank (Banque Agricole Russe). Plus généralement, des régions entières de Russie se désertifient comme le montre dans ses travaux la géographe russe Nefedova, tandis que dans la région de Krasnadar (au sud-ouest de la Russie – voir carte de la Russie) les investisseurs étrangers s'installent. Par exemple, Bonduelle y a construit une conserverie et possède ses propres champs de cultures de maïs et de petits pois, comme nous l'a indiqué lors d'un entretien à Moscou monsieur Cohen, le PDG de la filiale russe.

Quelques données peuvent dresser une vue d'ensemble de la situation agricole du pays. Durant les années quatre-vingt-dix, la production agricole a diminué de 40 %[34] et jusqu'à 60 % dans les entreprises socialisées. L'élevage bovin a été divisé par trois, l'élevage porcin par quatre entraînant d'autant une baisse de la production de viande et de lait. En quinze années, la population rurale a été divisée par deux (plus de deux tiers dans certaines régions) si bien que la densité de population en âge de travailler est aujourd'hui en moyenne de moins de 5 hab/km² dans les zones rurales. Cette dépopulation a pour conséquence que dans le Nord-Ouest et le Centre de la Russie plus de 60 % des foyers se composent d'une babouchka vivant seule ou, dans le meilleur des cas, de deux personnes. Ainsi, entre 1989 et 2002, le nombre de

34 Les données chiffrées sont, pour ce chapitre, principalement issues de l'Atlas de Russie de 2008 (MTRF, 2008). Toutefois, si tel n'est pas le cas, nous le précisons.

villages comptant au maximum cinq habitants est passé de 17 000 à 33 000. Cela représente un abandon de terres cultivées estimé à 40 millions d'hectares.

En Russie, pays premier producteur et exportateur mondial de gaz, seul un tiers des maisons rurales sont raccordées au réseau de gaz russe. Ce chiffre est de 40 % pour le réseau d'eau potable. Dans ces conditions, les villes représentent un facteur déterminant du développement des villages. 73 % des Russes sont citadins. Dans le même temps, 13 %[35] de la population active russe travaille dans le secteur agricole. Ce chiffre est tout à fait considérable en comparaison avec celui des États-Unis. Là-bas, la population rurale représente 26 % de l'ensemble, ce qui est proche de la situation en Russie, mais seuls 2,7 % de la population active travaille dans le secteur agricole. Rapporté à la population rurale, ces taux montent à 7 % aux États-Unis et à 22 %[36] en Russie. Or, les régions à forte densité de population urbaine, principalement dans la partie européenne de la Russie, sont également celles où la population active employée dans le secteur agricole est la plus élevée. Elle atteint, dans le Sud de la Russie entre 15 % et 20 % (14 % à Orel). Dans ces régions, où il existe les meilleures infrastructures routières du pays, l'attractivité ne concerne pas seulement la population active urbaine mais aussi rurale et l'agriculture y est plus productive que partout ailleurs. Ces territoires, où se concentre la population urbaine, ne représentent que 3 % de la surface du pays mais c'est à leur proximité que vivent 28 % de la population rurale. Enfin, les zones avec une densité de population supérieure à 10 hab/km², les périphéries des villes et les zones péri-urbaines (les *rajon* voisins des deuxièmes couronnes des grandes villes) n'occupent que 12 % du territoire russe mais concentrent 57 % de la population rurale.

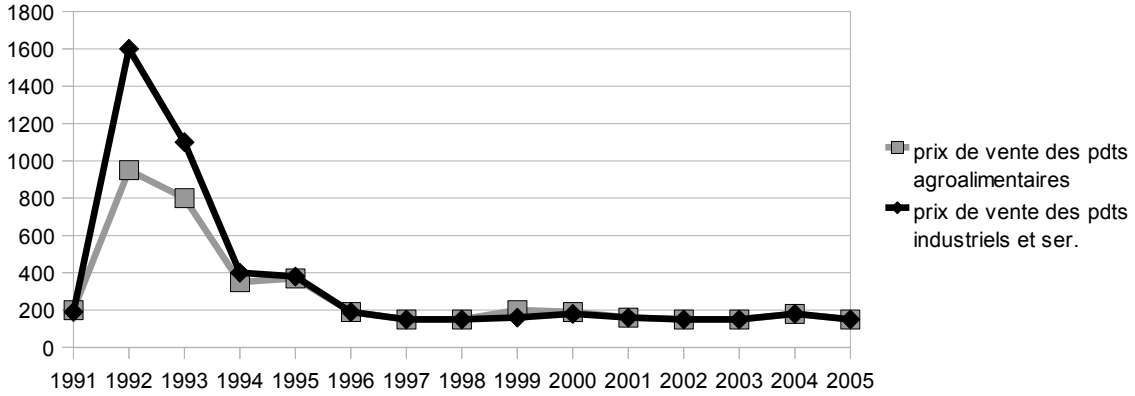
La Russie agricole a donc de multiples visages. Les conditions climatiques l'expliquent en partie[37] : L'attractivité des villes également comme nous venons de le dire. Orel étant située dans la partie européenne de la Russie, à 450 km au sud de Moscou (17 millions d'habitants) et 200 km au sud de Toula (600 000 habitants), elle est dans une position socioéconomique favorable au développement de son potentiel agricole.

35 Nefedova (2003 : 17).
36 Idem, p. 18.
37 Ioffe et Nefedova (2002).

1.1. L'activité agricole en Russie

En ce qui concerne l'activité agricole à proprement parler, la tendance est plutôt négative depuis 20 ans. Cela a débuté dès 1992. À cette époque, le changement de modèle économique a entraîné une divergence entre les prix du secteur primaire et secondaire connue sous le nom de « crise des ciseaux ». En effet, la période 1991-1995 se caractérise par un écart important entre les prix des biens alimentaires et les prix des biens industriels - au détriment du secteur agricole - comme le montre le graphique ci-dessous.

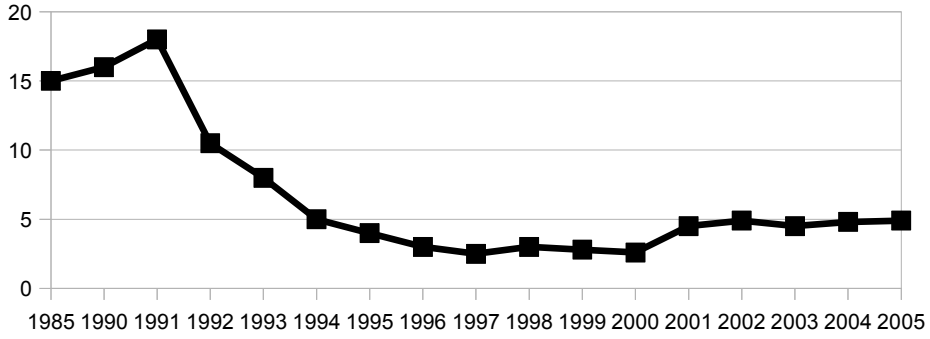
Graphique 1 : Indice des prix de vente des produits alimentaires et industriels (base 100 = 1990)



Source : MTRF, 2008 : 320

L'une des conséquences de cet écart entre les prix du secteur primaire et secondaire a été la faible attractivité de l'agriculture pour les capitaux. Entre 1990 et 2005, la part des investissements en capital fixe s'est considérablement contractée.

Graphique 2 : Évolution de la part des capitaux investis dans le secteur agricole (en %)



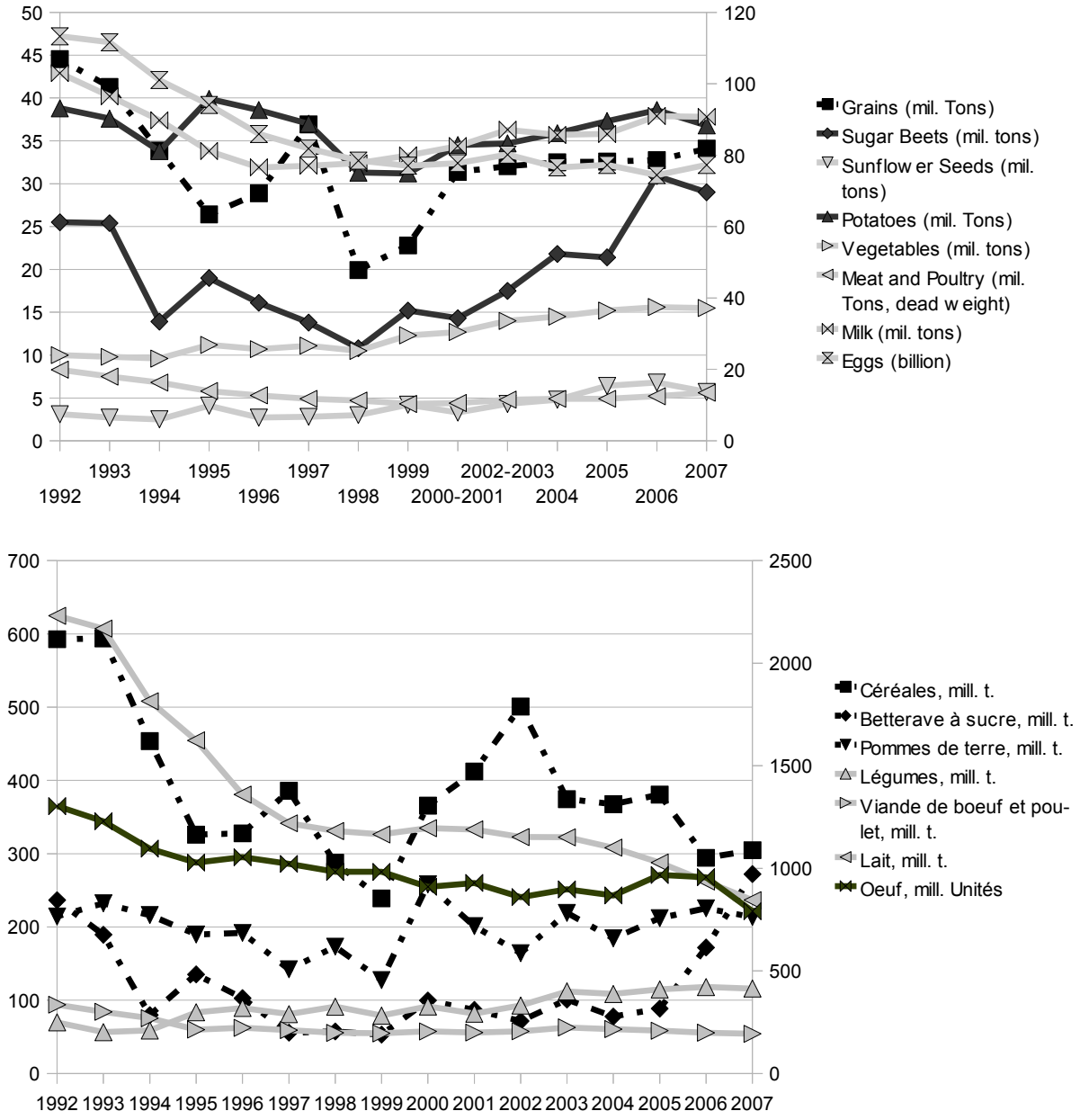
Source : MTRF, 2008 : 321

Le secteur agricole a donc perdu de son attractivité en termes d'investissements et la production alimentaire a chuté en conséquence. Toutefois, cette chute a été inégalement répartie. En effet, la Russie se divise aujourd'hui en trois aires géographiques d'importances distinctes en ce qui concerne l'activité agricole. Une première correspond aux régions dont 50 % à 60 % du territoire est constitué de « terrains agricoles » (équivalent de la notion de surface agricole utile – SAU). Il s'agit des régions situées au sud d'Orel, de Toula (voisine d'Orel) et de Kazan (voir carte de la Russie). Dans ces territoires, entre 70 % et 80 % de la SAU est utilisée pour produire du blé. La seconde comprend les régions qui se trouvent sur les mêmes latitudes que Smolensk, Tver et celles localisées en Sibérie orientale. Dans chacune des régions de cette aire, 40 % à 50 % du territoire se compose de terrains agricoles. Enfin, la dernière zone localisée dans le Nord de la Russie et en Sibérie est constituée de régions dont 40 % du territoire au mieux est agricole. La région d'Orel se classe parmi les régions où un important potentiel agricole existe (*i.e.* plus de 60 % du territoire en SAU).

Russia
International boundary
National capital
Railroad
Road
0 250 500 750 Kilometers
0 250 500 750 Miles
Lambert Conformal Conic Projection, SP 47/62 N
Boundary representation is not necessarily authoritative.
ARCTIC OCEAN
NORTH ATLANTIC OCEAN
Norwegian Sea
Barents Sea
Kara Sea
Laptev Sea
East Siberian Sea
Chukchi Sea
Bering Sea
Sea of Okhotsk
NORTH PACIFIC OCEAN
Sea of Japan
East China Sea
Yellow Sea
Black Sea
Caspian Sea
Baltic Sea
North Sea
Arctic Circle
SVALBARD (NORWAY)
FRANZ JOSEF LAND
NOVAYA ZEMLYA
SEVERNAYA ZEMLYA
NEW SIBERIAN ISLANDS
Wrangel Island
KURIL ISLANDS
Sakhalin Island
Occupied by Soviet Union in 1945, administered by Russia, claimed by Japan.
UNITED KINGDOM
NORWAY
SWEDEN
FINLAND
GERMANY
POLAND
BELARUS
UKRAINE
ROMANIA
TURKEY
SYRIA
IRAQ
IRAN
KAZAKHSTAN
UZBEKISTAN
TURKMENISTAN
KYRGYZSTAN
TAJ.
AFGHANISTAN
PAK.
CHINA
MONGOLIA
NORTH KOREA
SOUTH KOREA
JAPAN
Moscow
St. Petersburg
Murmansk
Arkhangel'sk
Vorkuta
Dikson
Noril'sk
Yakutsk
Magadan
Okhotsk
Petropavlovsk-Kamchatskiy
Provideniya
Anadyr'
Pevek
Cherskiy
Tiksi
Novosibirsk
Omsk
Tomsk
Krasnoyarsk
Irkutsk
Chita
Khabarovsk
Vladivostok
Harbin
Shenyang
Beijing
Tokyo
Seoul
Pusan
Fukuoka
Aomori
Ürümqi
Almaty
Bishkek
Tashkent
Dushanbe
Kashi
Tehrān
Baghdad
Kuwait
Ankara
Tbilisi
Yerevan
Baku
Astrakhan
Volgograd
Rostov
Kyiv
Minsk
Riga
Tallinn
Helsinki
Stockholm
Oslo
Copenhagen
Amsterdam
Berlin
Warsaw
Bucharest
Sofia
Istanbul
Athens
Rome
Paris
London
Madrid
Lisbon
Dublin
Reykjavik
Oslo
Tokyo
Seoul
Beijing
Ulan Bator
Hanoi
Bangkok
Kathmandu
New Delhi
Islamabad
Kabul
Tashkent
Bishkek
Almaty
Ashgabat
Baku
Tbilisi
Yerevan
Ankara
Istanbul
Athens
Sofia
Bucharest
Chisinau
Kyiv
Minsk
Riga
Tallinn
Helsinki
Stockholm
Oslo
Copenhagen
Amsterdam
Berlin
Warsaw
Prague
Vienna
Budapest
Zagreb
Belgrade
Sarajevo
Rome
Paris
London
Madrid
Lisbon
Dublin
Reykjavik
Moscow
St. Petersburg
Murmansk
Arkhangel'sk
Vorkuta
Dikson
Noril'sk
Yakutsk
Magadan
Okhotsk
Petropavlovsk-Kamchatskiy
Provideniya
Anadyr'
Pevek
Cherskiy
Tiksi
Novosibirsk
Omsk
Tomsk
Krasnoyarsk
Irkutsk
Chita
Khabarovsk
Vladivostok
Harbin
Shenyang
Beijing
Tokyo
Seoul
Pusan
Fukuoka
Aomori
Ürümqi
Almaty
Bishkek
Tashkent
Dushanbe
Kashi
Tehrān
Baghdad
Kuwait
Ankara
Tbilisi
Yerevan
Baku
Astrakhan
Volgograd
Rostov
Kyiv
Minsk
Riga
Tallinn
Helsinki
Stockholm
Oslo
Copenhagen
Amsterdam
Berlin
Warsaw
Prague
Vienna
Budapest
Zagreb
Belgrade
Sarajevo
Rome
Paris
London
Madrid
Lisbon
Dublin
Reykjavik
Moscow
St. Petersburg
Murmansk
Arkhangel'sk
Vorkuta
Dikson
Noril'sk
Yakutsk
Magadan
Okhotsk
Petropavlovsk-Kamchatskiy
Provideniya
Anadyr'
Pevek
Cherskiy
Tiksi
Novosibirsk
Omsk
Tomsk
Krasnoyarsk
Irkutsk
Chita
Khabarovsk
Vladivostok
Harbin
Shenyang
Beijing
Tokyo
Seoul
Pusan
Fukuoka
Aomori
Ürümqi
Almaty
Bishkek
Tashkent
Dushanbe
Kashi
Tehrān
Baghdad
Kuwait
Ankara
Tbilisi
Yerevan
Baku
Astrakhan
Volgograd
Rostov
Kyiv
Minsk
Riga
Tallinn
Helsinki
Stockholm
Oslo
Copenhagen
Amsterdam
Berlin
Warsaw
Prague
Vienna
Budapest
Zagreb
Belgrade
Sarajevo
Rome
Paris
London
Madrid
Lisbon
Dublin
Reykjavik

Quelle que soit la localisation géographique, les productions se concentrent sur la culture de céréales, de betteraves à sucre, de tournesols et de légumes, et l'élevage concerne surtout celui des bovins (principalement vaches laitières), du porc et de la volaille. Il n'existe pas en Russie de spécialisation géographique de la production (voir MTRF, 2008 : 332 et suiv. pour une analyse détaillée de ce phénomène). Cette absence de spécialisation est assez surprenante puisqu'il existe pourtant des différences importantes dans la qualité des sols en Russie d'une région à l'autre (*ibid.*). Ce phénomène est sans doute le signe d'une problématique de sécurité alimentaire régionalisée, comme nous aurons l'occasion de le vérifier pour Orel (voir chapitre 3).

Le Graphique 3 suit les évolutions des principaux biens agricoles produits en Russie (en millions de tonnes) et dans la région d'Orel (entre 1992 et 2007, en milliers de tonnes).



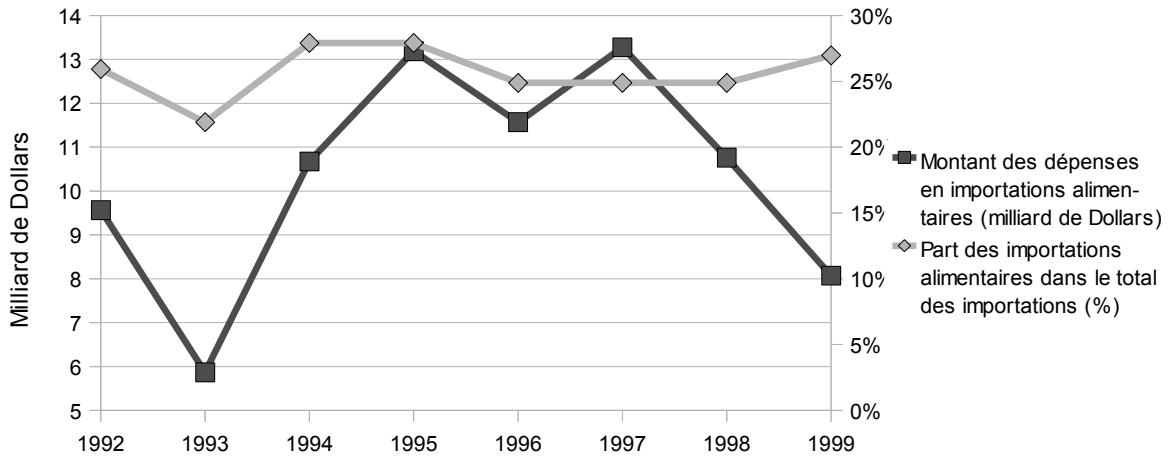
Sources : D'après Wegren (2008, pour la Russie), le gks.ru et Tihij (2000 : 233, 236) pour Orel. Les pointillés indiquent qu'il faut lire sur l'axe du Y secondaire

Deux phénomènes caractérisent l'évolution de la production agricole russe et d'Orel. D'une part, la période 1998-1999 marque un tournant dans la récession amorcée en 1992 pour la plupart des produits. Ce tournant est la conséquence indirecte de la dévaluation du rouble

opérée à la suite de la crise financière de 1998. Toutefois, nous reviendrons sur les conditions structurelles qui ont permis cette reprise. D'autre part, la production de certains produits est relativement irrégulière. Il s'agit pour la Russie et Orel des céréales, de la betterave à sucre et de la pomme de terre. Au contraire, certaines productions restent relativement stables dans le temps ou évoluent avec une certaine régularité. Il s'agit des légumes, de la viande, du lait. Nous avons souhaité savoir si l'évolution de la production en volume de ces produits était liée à l'évolution de leur prix. Nous l'avons testé à l'échelle de la région d'Orel.

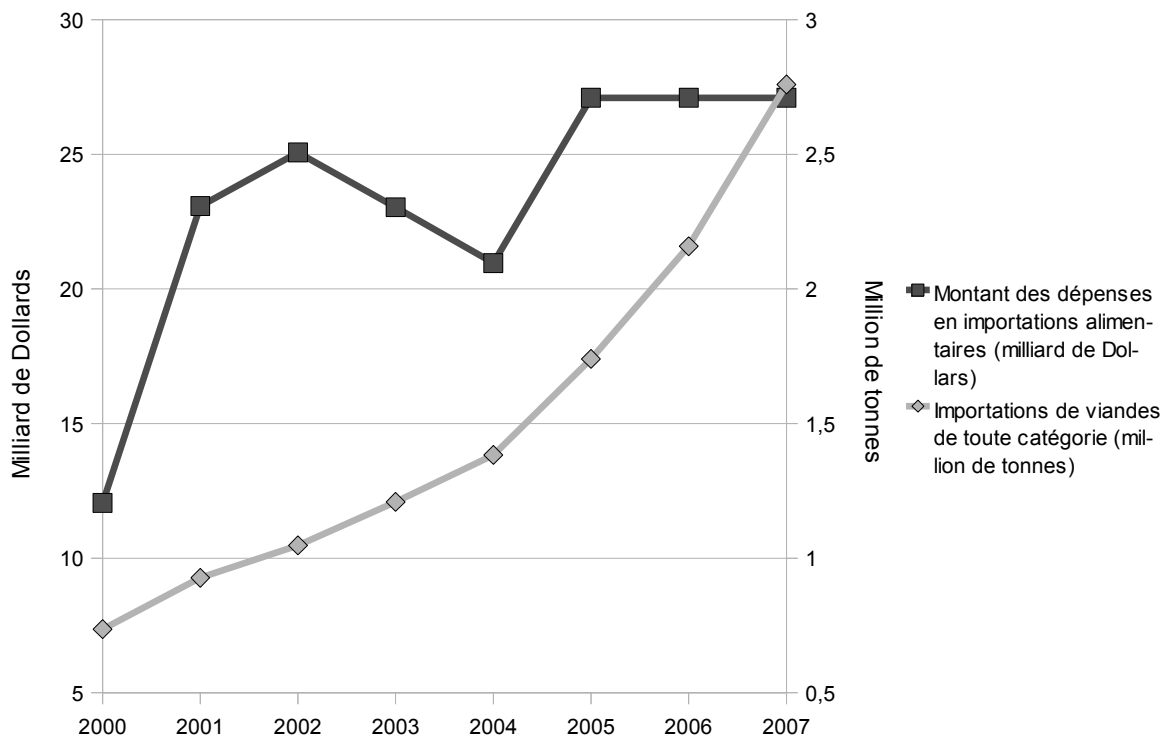
Avant de vérifier cela, il est à noter que l'évolution accidentée de la production en Russie durant la période 1992-2008 s'est accompagnée d'une augmentation considérable de l'importation de produits alimentaires en provenance de l'Europe et des États-Unis (voir les graphiques 4 et 5 ci-dessous) alors que la consommation de biens alimentaires est restée relativement stable.

Graphique 4 : Évolution de l'importation de produits alimentaires entre 1992 et 1999 (en valeur)



Source : Wegren (2008)

Graphique 5 : Évolution de l'importation de biens alimentaires entre 2000 et 2007 (en valeur)



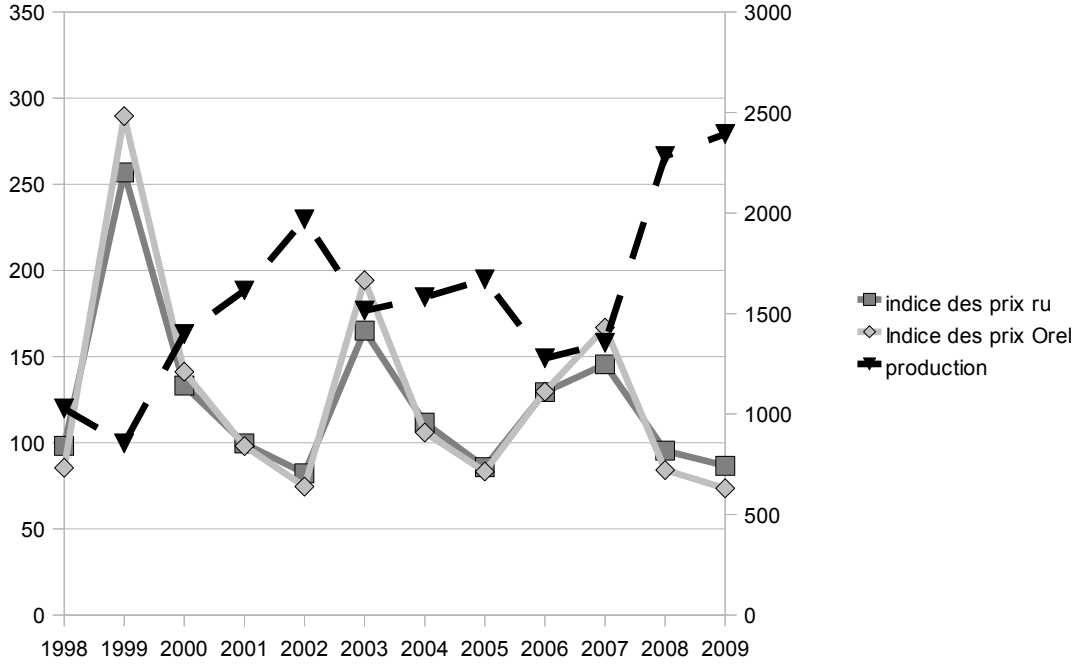
Source : Wegren (2008)

L'importation de produits alimentaires a principalement concerné celle des produits carnés. Durant la période 1990-1999, l'évolution de l'importation est contra-cyclique par rapport à celle de la production domestique. Le marché international permet de combler la baisse de la production domestique qu'elle participe à engendrer du fait des subventions européennes et américaines. Une baisse des importations de ce type de produit est à noter à partir de 2002 et jusqu'en 2005, ce qui correspond à la période de mise en place de quotas d'importation sur tout le territoire russe (voir chapitre 3).

1.2. La situation soioéconomique et agricole de la région d'Orel

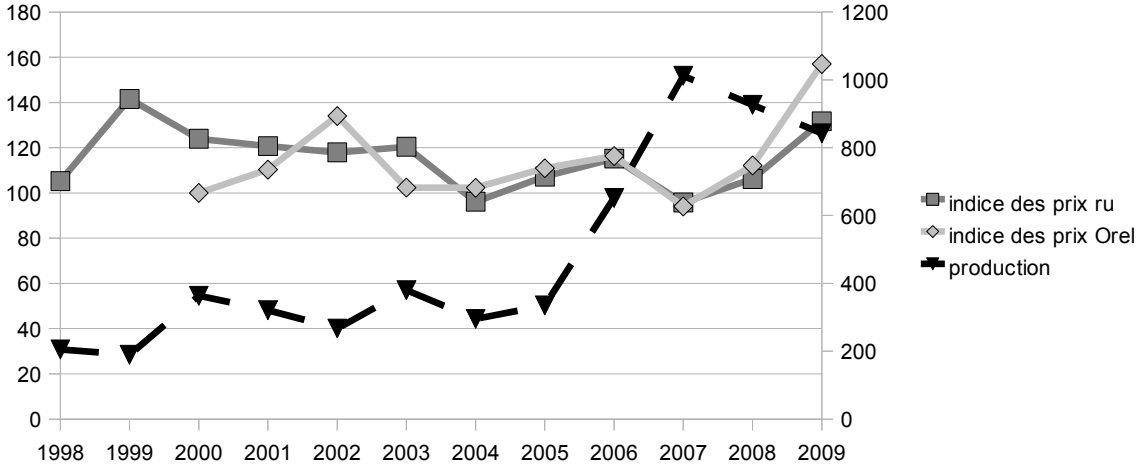
Les principaux résultats de l'observation de l'évolution de la production (en volume) et de l'évolution des prix de ces mêmes produits dans la région d'Orel sont présentés dans les graphiques qui suivent.

Graphique 6 : Évolution de la **production céréalière** dans la région d'Orel entre 1998 et 2009 (en milliers de tonnes). Indice des prix céréaliers en Russie et à Orel. Indice du mois de décembre en pourcentage de décembre de l'année précédente



Sources : Base de données du gks.ru (indices), de orel.gks.ru et Tihij (2000 : 322) (production). Les pointillés indiquent qu'il faut lire sur l'axe du Y secondaire

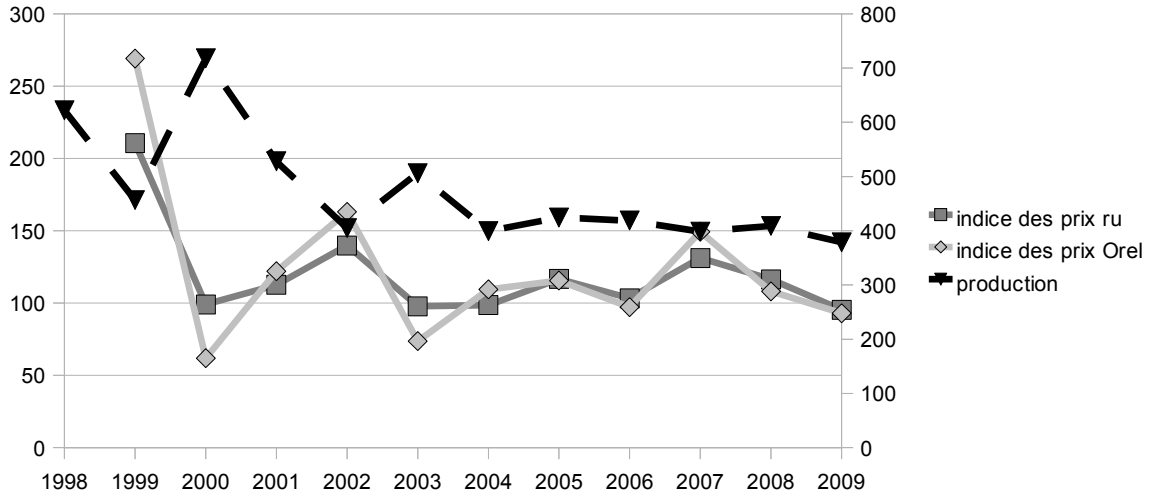
Graphique 7 : Évolution de la **production de betteraves à sucre** dans la région d'Orel entre 1998 et 2009 (en milliers de tonnes). Indice des prix de la betterave à sucre en Russie et à Orel. Indice du mois de décembre en pourcentage de décembre de l'année précédente entre 1998 et 2009



Sources : Base de données du gks.ru (indices) de orel.gks.ru et Tihij (2000 : 322) (production). Les

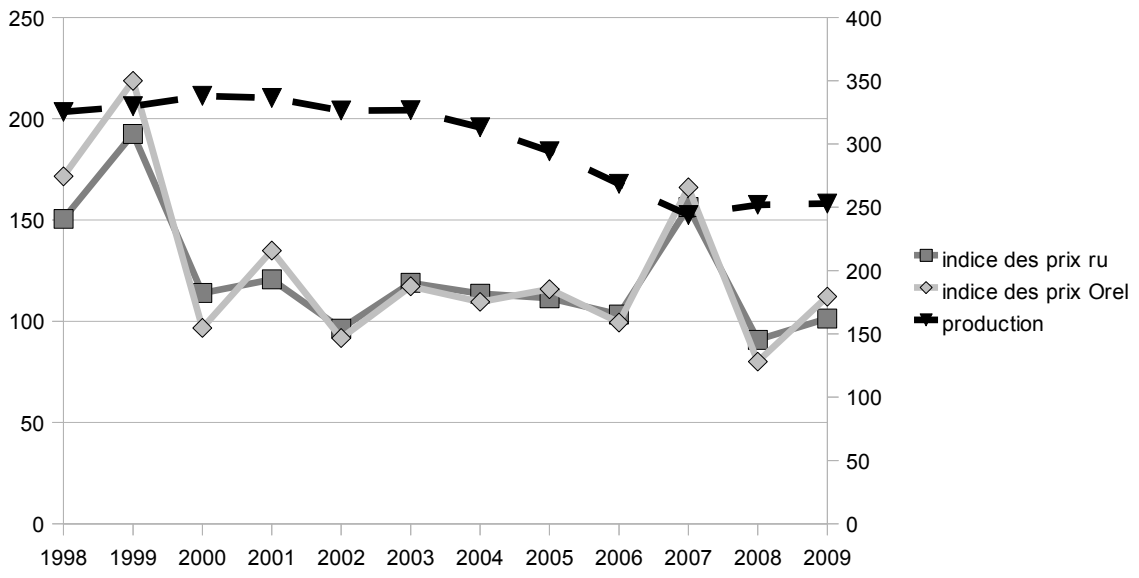
pointillés indiquent qu'il faut lire sur l'axe du Y secondaire

Graphique 8 : Évolution de la **production de pommes de terre** dans la région d'Orel entre 1998 et 2009 (en milliers de tonnes). Indice des prix de la pomme de terre en Russie et à Orel. Indice du mois de décembre en pourcentage de décembre de l'année précédente entre 1999 et 2009



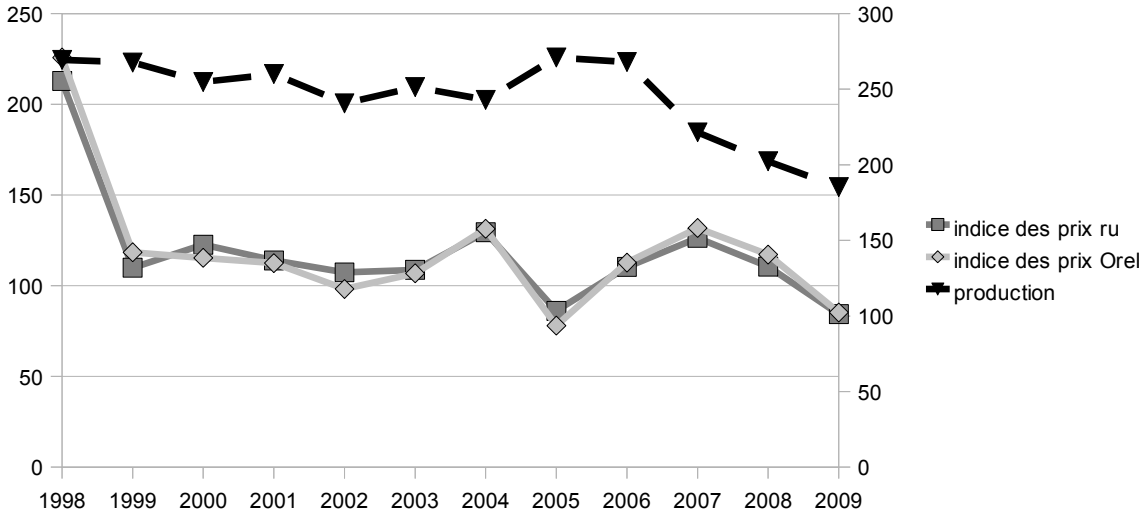
Sources : Base de données du gks.ru (indices), de orel.gks.ru et Tihij (2000 : 322) (production). Les pointillés indiquent qu'il faut lire sur l'axe du Y secondaire

Graphique 9 : Évolution de la **production laitière** dans la région d'Orel entre 1998 et 2009 (en milliers de tonnes). Indice des prix du lait à sucre en Russie et à Orel. Indice du mois de décembre en pourcentage de décembre de l'année précédente entre 1998 et 2009



Sources : Base de données du gks.ru (indices), de orel.gks.ru et Tihij (2000 : 326) (production). Les pointillés indiquent qu'il faut lire sur l'axe du Y secondaire

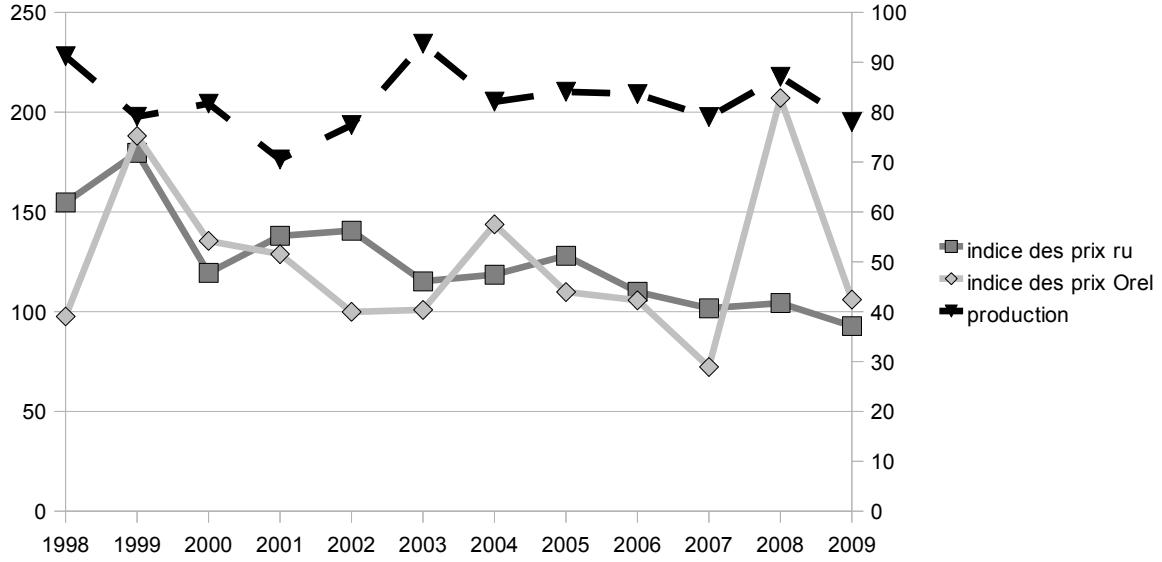
Graphique 10 : Évolution de la **production d'œufs** dans la région d'Orel entre 1998 et 2009 (en millions d'unités). Indice des prix des œufs en Russie et à Orel. Indice du mois de décembre en pourcentage de décembre de l'année précédente entre 1998 et 2009



Sources : Base de données du gks.ru (indices), de orel.gks.ru et Tihij (2000 : 326) (production). Les

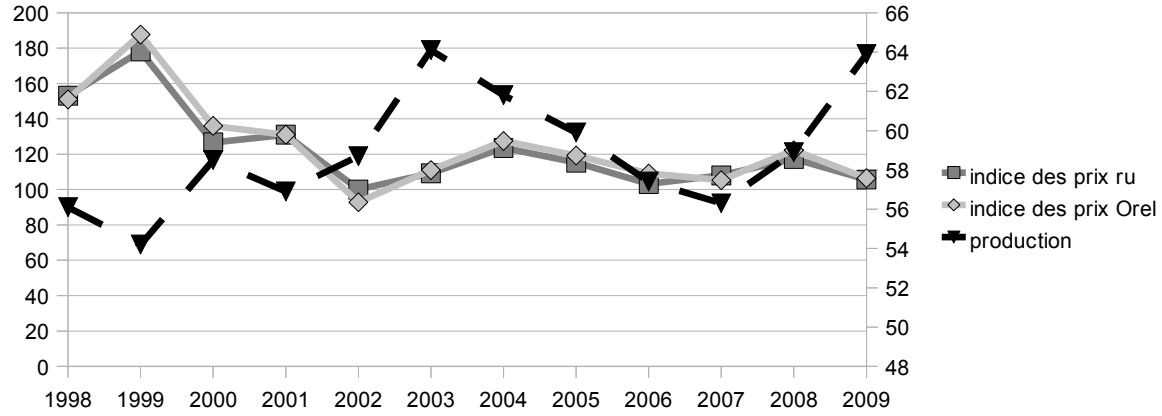
pointillés indiquent qu'il faut lire sur l'axe du Y secondaire

Graphique 11 : Évolution de la **production maraîchère** dans la région d'Orel entre 1998 et 2009 (en milliers de tonnes). Indice des prix des légumes en Russie et à Orel. Indice du mois de décembre en pourcentage de décembre de l'année précédente entre 1998 et 2009



Sources : Base de données du gks.ru (indices), de orel.gks.ru et Tihij (2000 : 322) (production). Les pointillés indiquent qu'il faut lire sur l'axe du Y secondaire

Graphique 12 : Évolution de la **production de viande** dans la région d'Orel entre 1998 et 2009 (en milliers de tonnes). Indice des prix de la viande en Russie et à Orel. Indice du mois de décembre en pourcentage de décembre de l'année précédente entre 1998 et 2009



Sources : Base de données du gks.ru (indices), de orel.gks.ru et Tihij (2000 : 322) (production). Les pointillés indiquent qu'il faut lire sur l'axe du Y secondaire

La série de graphiques ci-dessus compare l'évolution de la production en volume des matières premières agricoles à Orel avec l'indice des prix de ces mêmes produits. Pour le lait, il est possible de constater une tendance générale à la baisse de la production quelque soit la variation des prix. De même, l'évolution de l'indice des prix régionaux et nationaux ne semble pas à même de rendre compte de l'évolution de la production maraîchère. En revanche, les productions de céréales, de betteraves à sucre et des pommes de terre varient en fonction des prix de ces biens. Plus exactement, les productions sont contra-cycliques par rapport à l'évolution des prix. Ce constat informe, selon notre interprétation, sur l'existence d'une insertion des producteurs d'Orel sur les marchés des matières premières agricoles. Ainsi, les indices des prix d'Orel ne diffèrent que modestement des indices des prix au niveau national. Lorsqu'il existe une divergence (cas de la betterave à sucre), il semble que le choix de production au niveau régional dépend plus largement de l'évolution des prix au niveau national. Enfin, le graphique de la production de viande est difficile à interpréter. Cela tient sans doute au caractère fortement agrégé de l'indice des prix de la viande (entre prix du porc, de la volaille, de la viande de bœuf) alors que les données sur la production de ce bien sont elles-mêmes très agrégées.

Les chiffres que nous venons de présenter souffrent d'un second défaut : l'agrégation des producteurs. En effet, les producteurs russes sont loin d'être homogènes. D'ailleurs, les statistiques distinguent trois formes de producteurs en Russie (voir encadré 1 ci-dessous). Cette modélisation statistique est presque toujours retenue par les chercheurs du domaine. Nous verrons qu'au cours de cette thèse s'exprimera le besoin de remettre en cause ce découpage des acteurs afin de rendre compte des stratégies d'évolution des exploitations agricoles, de leurs insertions sur les marchés et de leur logique patrimoniale.

Encadré 1 : Les catégories d'exploitations agricoles dans les statistiques du Goskomstat

Le secteur agricole est statistiquement représenté par trois formes d'exploitations distinctes. La première, celle des **organisations agricoles,** regroupe l'ensemble des exploitations issues du démantèlement des kolkhozes et sovkhozes. Il ne s'agit pas d'une catégorie juridique à proprement parler puisque ces exploitations ont des statuts juridiques divers. Il ne s'agit que partiellement d'une réalité économique. Elles disposent d'une taille d'exploitation assez élevée (environ 24 000 hectares) mais leur relation de dépendance vis-à-vis de l'aval est très différente d'une exploitation à l'autre. Il s'agit donc d'une catégorie « fourre-tout » symbole d'une réalité sociale qui résiste au changement : celle du kolkhoze[38]. La catégorie des **fermiers** est plus récente. Elle correspond à la forme d'exploitation juridique issue du démantèlement de certains kolkhozes et sovkhozes. Cette catégorie est donc juridiquement bien définie mais de nombreux exploitants mènent leur activité sans enregistrement officiel. Leur taille varie en moyenne de 50 à 2 500 hectares. La dernière catégorie est celle des **lopins** qui regroupe un ensemble de formes juridiques d'exploitations (*a prior*i non professionnelles) qui ont pour point commun d'être destinées à une production d'autoconsommation (datcha en périphérie des villes, jardins collectifs, terrains mitoyens de la maison à la campagne). La taille de l'exploitation reste limitée (autour d'un hectare).

La définition statistique des formes d'exploitation est extrêmement problématique. Les critères retenus varient d'une exploitation à l'autre et la possibilité de mener une activité agricole sans enregistrement officiel rend les frontières entre catégories d'exploitations moins opaques qu'il n'y paraît. Un fermier non enregistré entre-t-il dans la catégorie du lopin ? Reste-t-il au contraire ignoré des statistiques ? L'impossibilité de connaître avec certitude les méthodes utilisées par les statisticiens russes invite à beaucoup de prudence dans la manipulation des données chiffrées.

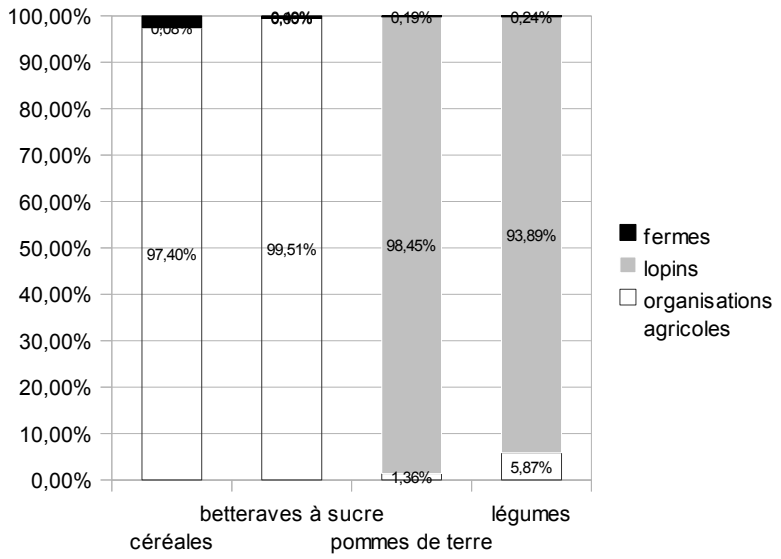
La région d'Orel n'échappe pas à cette classification des acteurs du secteur. Si l'on accepte dans un premier temps de suivre cette typologie – et de faire confiance aux statistiques du Goskomstat –, il est possible de dessiner une tendance quant à la spécialisation productive des trois types d'agriculteurs.

La catégorie des « organisations agricoles » comme celle des « fermiers » semblent

38 Lors des entretiens, le terme continue d'être employé par la plupart des interviewés.

orientées vers la production de céréales et de betteraves. Les « lopins » concentrent la majorité de la production maraîchère. D'un point de vue purement statistique, les exploitations agricoles apparaissent nettement spécialisées selon leurs catégories.

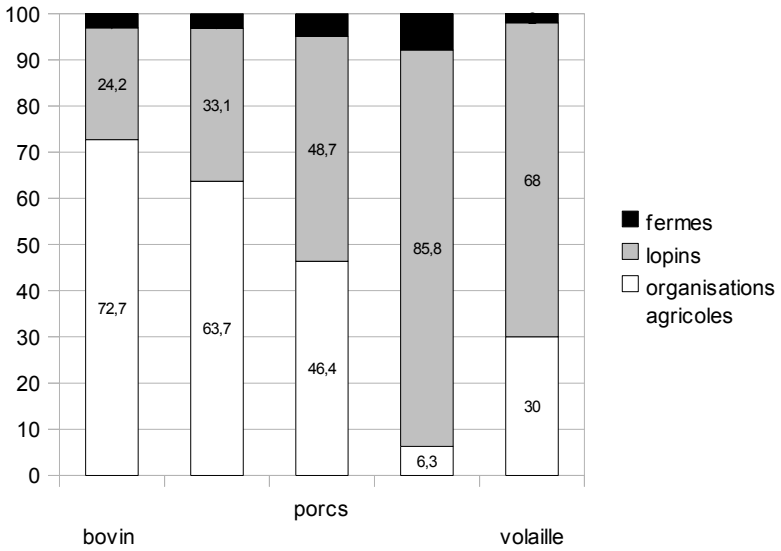
Graphique 13 : Structure de la production végétale (en quantité) pour différentes catégories de végétaux selon la nature de l'exploitation, au 1er janvier 2007



Source : Orel.gks.ru

Cette spécialisation est également observée au niveau de l'élevage, comme le montre le graphique 14.

Graphique 14 : Structure du bétail et de la volaille (par tête) selon les catégories d'exploitation au 1er janvier 2007



Source : Orel.gks.ru

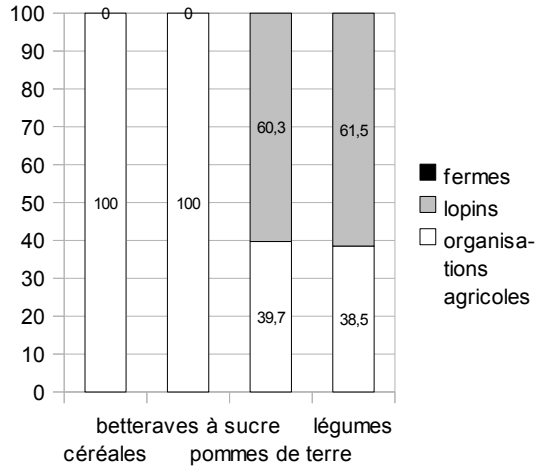
Les « organisations agricoles » élèvent du gros bétail, tandis que les « lopins » s'occupent des volailles, des chèvres et des moutons. Toutefois, ces deux types de structure se partagent la production de viande porcine de la région en 2007. Enfin, la part de l'élevage de vaches laitières des lopins n'est pas négligeable (33,1 %).

Si l'on regarde l'évolution de cette répartition sur une longue période (voir graphiques situés sur les deux pages suivantes), on peut constater que cette répartition de la spécialisation a beaucoup évolué au cours des vingt dernières années. Entre 1970 et 1995 aucun changement n'est à noter quelle que soit la production[39]. Mais entre 1995 et 2007, la part de la production maraîchère réalisée par des lopins a été en constante augmentation, de même que celle de la pomme de terre (respectivement 94 % et 98 % en 2007). Inversement, l'élevage de porc est de plus en plus concentré dans les grandes exploitations. Ces dernières produisent également - et à avec l'aide des fermiers - la totalité de la production céréalière et de betteraves à sucre de la région.

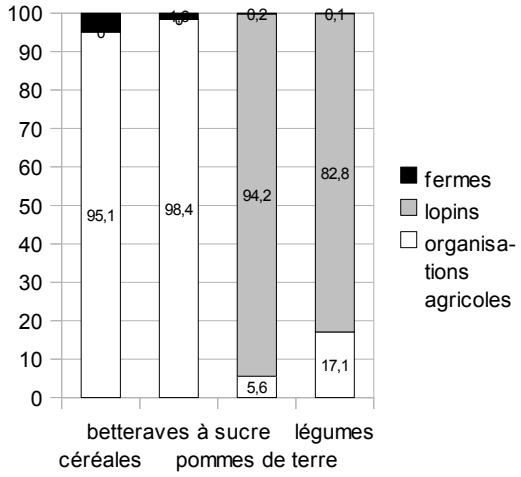
39 C'est pourquoi nous n'avons pas jugé utile de placer des diagrammes pour les années 1980.

Série 1 de graphiques : Partage de la production végétale dans la région d'Orel entre 1970 et 2007 selon les catégories d'exploitations

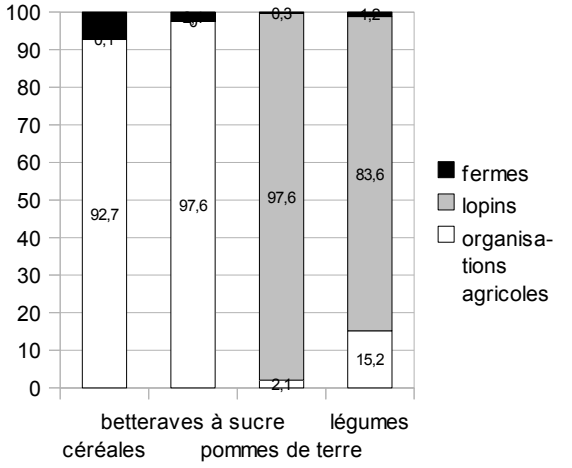
1970



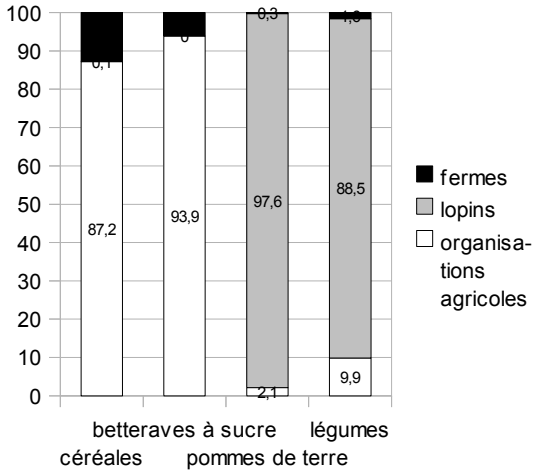
1995



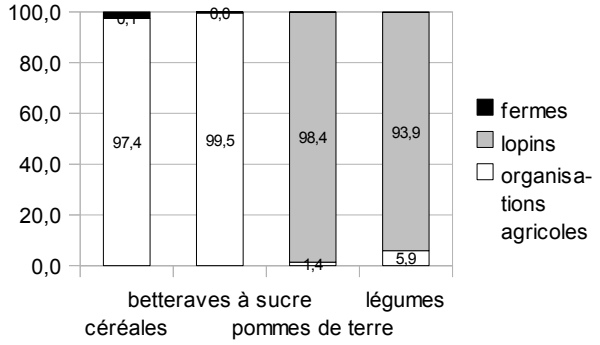
2000



2003

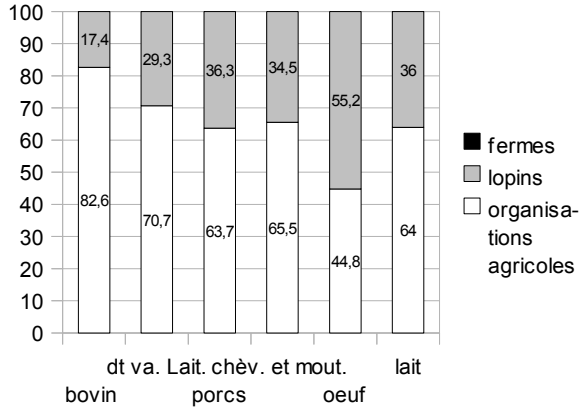


2007

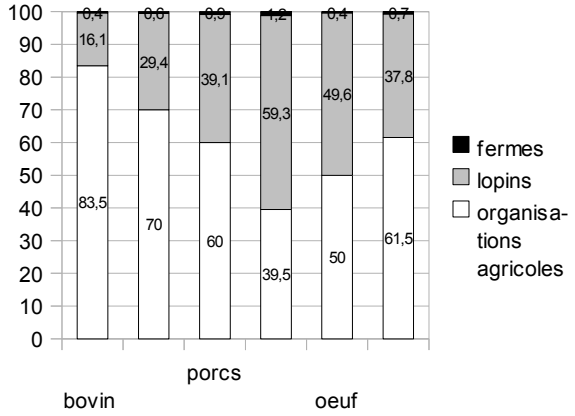


Série 2 de graphiques : Partage de la production animale dans la région d'Orel entre 1975 et 2010 selon les catégories d'exploitations

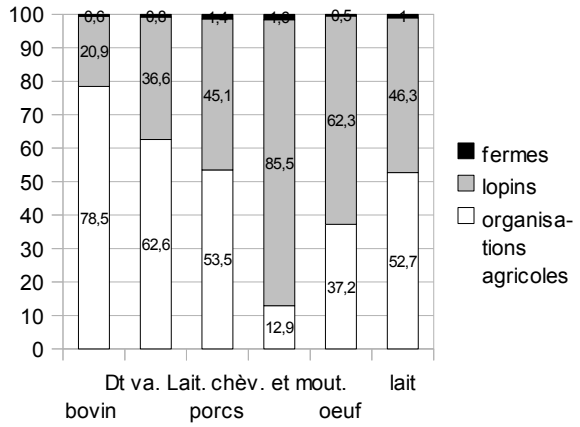
1975



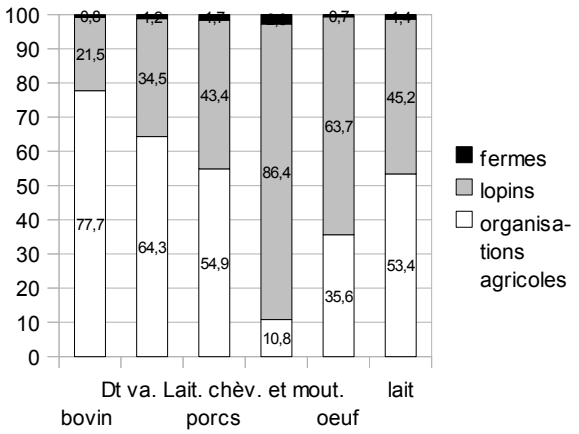
1995



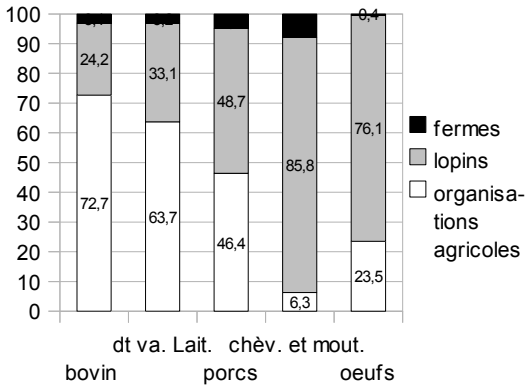
2000



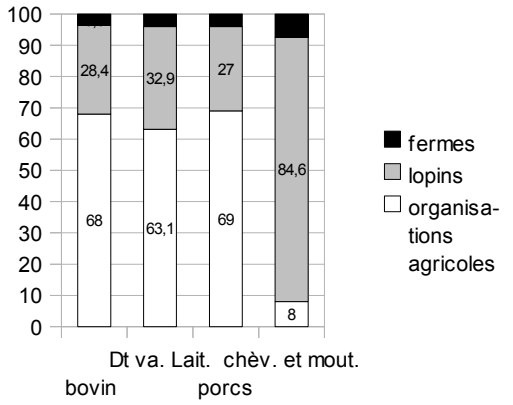
2003



2007



2010



Le premier constat que l'on peut faire à partir de ces données est que les biens alimentaires dont les productions sont le plus clairement corrélées à l'indice des prix sont également ceux produits par les grandes exploitations et les fermes. Ceci est particulièrement vrai des céréales et de la betterave à sucre. Inversement, la production maraîchère, qui semble faiblement corrélée à l'indice de son prix, est essentiellement produite par les lopins.

Ces premières observations nous permettent de considérer qu'*a priori* les grandes exploitations et les fermes sont mieux insérées sur les marchés que ne peuvent l'être les lopins, ce qui correspondrait au rôle assigné à chacune de ces exploitations (voir encadré 1).

Toutefois, deux produits ne sont pas conformes à ce raisonnement. Il s'agit en premier lieu de la production de pommes de terre. Les pommes de terre sont « statistiquement » cultivées par des lopins mais il existe une relation entre l'évolution de l'indice de leur prix et l'évolution de leur production[40]. En revanche, la production de lait, qui semble encore se faire majoritairement dans de grandes exploitations, n'est presque pas liée à l'évolution de l'indice de son prix.

40 Même si cette corrélation n'est pas aussi clairement marquée que dans le cas des céréales.

Section 2 Une interprétation en termes d'avantages comparatifs de cette spécialisation productive ?

Cette spécialisation, qui s'observe dans toute la Russie et pas seulement dans la région d'Orel, est interprétée chez Ciman *et alii* (2007) par un choix des acteurs de se placer sur leurs avantages comparatifs. Tout se passe comme si les caractéristiques de l'exploitation déterminaient la nature de sa production.

2.1. Les caractéristiques économiques des différentes exploitations agricoles

Avant la fin du régime soviétique, l'agriculture se caractérisait par deux formes d'exploitation. D'une part, il existait des kolkhozes et sovkhozes qui assuraient l'essentiel de la production en fonction du Plan. D'autre part, il y avait les lopins qui étaient une activité accordée par le régime aux kolkhoziens et sovkhoziens en vue d'assurer leur autoconsommation. Une partie de cette production pouvait être vendue sur le marché, non sans contrôle sur les quantités et les prix (Kerblay, 1968). La fin du régime soviétique a marqué l'abandon des aides accordées aux kolkhozes et sovkhozes. Cette politique, basée sur l'idée d'une sélection par le marché des exploitations les plus viables, a provoqué l'insolvabilité de nombre de ces exploitations. Entre 1990 et 1995, l'Estimation du Soutien aux Producteurs[41] est passée de 80 % des recettes de l'agriculture à -3 % (OCDE, 2000), ce qui signifie que les « grandes exploitations » (ou « organisations agricoles », les héritières des kolkhozes et des sovkhozes) étaient soumises à une taxe implicite. Pour faire face à leurs obligations, de nombreuses entreprises socialisées ont dû profondément modifier leur activité. C'est ce qui explique comme nous l'avons souligné plus haut que le cheptel russe a presque disparu durant les premières années de la réforme[42]. Mais ces exploitations ont le plus souvent conservé leur dotation initiale en capital et certaines d'entre elles ont réussi à l'augmenter grâce aux investissements d'oligarques (voir chapitres 3 et 4).

Parallèlement, de nouvelles exploitations ont été promues : les « fermes ». Largement

41 Cet indicateur de l'OCDE reste l'objet de controverses. Il ne mesure que les principaux produits agricoles et ne prend pas en compte les soutiens indirects, ce qui rend les comparaisons entre pays problématiques. C'est pourquoi nous ne l'utiliserons que comme un indicateur de l'évolution des aides en Russie.

42 L'OCDE (2000) estimait le niveau de l'élevage en Russie en 1999 à 40 % du niveau de 1990. Cette disparition brutale de l'élevage en Russie est rapportée par M. Colas dans l'entretien que nous avons mené le 19 février 2009 (voir annexe 61, cas H).

subventionnées entre 1992 et 1995, ces exploitations ont ensuite été livrées à elles-mêmes. Après 1995, leur nombre a diminué mais leur surface a augmenté. Paradoxalement, leur dotation en capital est restée faible (l'investissement en capital fixe dans le secteur agricole ayant diminué sur cette même période, voir graphique 2). Ainsi, le soutien initial entre 1992 et 1995 leur a surtout permis d'accéder à la terre (voir chapitre 4 de la thèse). En revanche, leur capital se limite à quelques tracteurs, souvent défectueux, hérités des exploitations collectives. À partir d'une étude menée dans la région de Tambov, monsieur et madame Sazonov (2008) montrent que l'accès aux machines agricoles est de 30 % à 40 % inférieur aux normes pour ce type d'exploitation et qu'elles ont entre 8 et 10 ans. De plus, l'étude confirme que l'essentiel des investissements à été réalisé entre 1992 et 1995 lorsque des crédits ont été accordés à ces fermiers.

Enfin, le maintien des lopins[43] a été expliqué par l'augmentation de la pression « parasite » qu'ils exerceraient sur l'exploitation collective, au point que certains auteurs considèrent que les premières années de la réforme ont marqué l'institutionnalisation du vol dans ces structures (Yefimov, 2003 ; voir le chapitre 1, section 1 et le chapitre 3). Ces lopins ont joué un rôle important durant la transition puisqu'il semblerait qu'ils ont été en mesure d'absorber (avec l'aide des fermes) la main-d'œuvre agricole licenciée par les organisations agricoles (voir chapitre 1) tandis que leur dotation en capital fixe restait faible.

Ainsi, beaucoup d'exploitations collectives restructurées sont aujourd'hui en difficulté économique[44]. Cette situation met en doute leur capacité d'existence sur la base de critères marchands. D'ailleurs, il est assez difficile, d'un point de vue normatif, d'expliquer la présence de 52 % d'exploitations insolvables tant d'années après la réforme. Les lopins et les fermes semblent quant à eux faiblement dotés en capitaux mais possèdent une importante main-d'œuvre agricole[45].

L'existence d'entreprises économiquement peu viables contredit la logique

43 Beaucoup de chercheurs préfèrent parler d'une augmentation spectaculaire en se basant sur l'évolution en valeur de la part de la production des lopins (de 25 % dans les années quatre-vingt à 55 % aujourd'hui). Ils oublient que cette évolution est la conséquence directe de la chute de la production des exploitations socialisées et que ce que les lopins produisent (activité maraîchère) a une valeur marchande supérieure (ce qui ne présage pas de leur insertion effective sur les marchés).

44 Pour une description détaillée de la situation économique des exploitations agricoles du point de vue de la dotation en capital, en travail et en terre, nous renvoyons à la lecture de Zvi Lerman (éd., 2008).

45 V. Uzun (2008a) estime à partir d'une étude statistique basée sur le niveau du profit et de l'endettement que 52% des « organisations agricoles » (voir encadré 1 pour une définition du terme) sont en situation d'insolvabilité, dont 27% en procédure de faillite (nous y reviendrons dans les chapitre 1 et 3) encore aujourd'hui.

concurrentielle *a priori* à l'œuvre selon les hypothèses de Ciman *et alii* (2007). Toutefois, certains choix de production semblent valider l'hypothèse d'une stratégie basée sur les avantages comparatifs des producteurs. Ainsi, Ciman *et alii* (*ibid.*) considèrent que les grandes exploitations bénéficient d'un avantage sur les productions nécessitant une forte intensité en capital, une faible intensité en travail et une spécialisation de la main-d'œuvre. Les petites exploitations bénéficieraient au contraire d'un avantage sur les productions demandant beaucoup de main-d'œuvre. À partir de ces hypothèses, ils expliquent la spécialisation de la grande exploitation dans la production de céréales puisque cette dernière exige peu de main-d'œuvre mais une forte intensité du capital. En revanche, le rapport capital/travail dans la petite exploitation l'orienterait économiquement vers la production maraîchère gourmande en main-d'œuvre agricole.

Au vu des statistiques de la région d'Orel et à partir de la grille de lecture de Ciman *et alii* (*ibid.*), seuls les lopins seraient caractérisés par une forte intensité en facteur travail (ce qui semble être vérifié par ailleurs, voir chapitre 1, section 1). Toutefois, la catégorie du fermier présente l'anomalie d'être peu dotée en capital mais orientée dans des productions à forte intensité capitalistique.

À la lecture de ces statistiques, les agriculteurs apparaissent indépendants les uns des autres et guidés par un simple rapport coût/bénéfice qui caractérise le modèle de concurrence[46]. Cependant, des irrégularités dans le modèle ont été dévoilées concernant le comportement des fermiers.

2.2. Des statistiques alternatives pour mieux spécifier les acteurs ?

Les statistiques du Goskomstat fournissent des **données essentiellement quantitatives**. Tout est fait comme si les prix étaient identiques quelle que soit la filière d'écoulement de la marchandise (dans l'hypothèse où chacune des trois formes d'exploitations est insérée dans un marché). Si la forte spécialisation des exploitations laisse supposer une faible variété des réseaux d'écoulement, cette absence de donnée « prix » montre que le Goskomstat ne raisonne pas en termes de marché mais en termes de quantité produite sur le territoire.

46 Il n'est pas certain que cette argumentation soit reprise par les partisans d'une logique marchande eux-mêmes. Il ressort plus souvent que l'agriculture ne peut pratiquer une forte division du travail et ne peut donc bénéficier des économies d'échelle du fait des comportements opportunistes. La petite exploitation est donc souvent présentée comme l'exploitation la mieux adaptée à la logique concurrentielle dans ce secteur d'activités.

Pour poursuivre l'analyse du mode de représentation des statistiques russes, il faut noter qu'il existe une statistique privée dans le domaine agricole : le rating « agro-300 ». Cotation des 300 exploitations les plus performantes de Russie initiée par l'Institut russe des problèmes agraires et de l'informatique (VIAPI), le rating propose une série de tableaux mesurant la performance d'entreprises agricoles pour différents produits alimentaires. Il classe les entreprises selon le niveau de la production (en valeur) et les profits réalisés pour différents produits. Au vu des critères de classification, le rating « Agro-300 » semble plus orienté vers une logique marchande que son homologue étatique (information sur le prix systématique). Toutefois, l'accent est mis sur le « produit » plus que sur la nature de la firme. Ainsi, des entreprises figurent dans plusieurs tableaux sans que ce fait ne soit vraiment analysé. Seule l'existence d'agroholdings (voir chapitre 3 pour une définition du terme), soulignée en annexe, informe sur le niveau d'intégration des exploitations et le fonctionnement des filières mais ne donne pas de précision sur la façon dont les acteurs s'organisent. Si les biens alimentaires sont clairement distingués (dans une logique de branche), rien n'est dit quant à la façon dont les acteurs s'organisent pour les produire et en assurer les débouchés[47].

Il est donc impossible d'exploiter les statistiques disponibles pour déterminer les raisons pour lesquelles une entreprise s'oriente vers tel ou tel produit (fait-on des céréales pour les vendre ou pour nourrir la volaille ?). L'interrogation soulevée par les statistiques demande d'analyser le modèle de concurrence présenté plus haut afin, d'une part de mieux comprendre les déterminants des stratégies des acteurs (notamment d'insertion sur le marché) et, d'autre part de mieux caractériser les acteurs eux-mêmes. C'est la démarche de travail que nous proposons de réaliser tout au long de cette thèse.

47 Nous distinguons ici la logique de branche, privilégiée par « Agro-300 », à celle de la « configuration productive » (filière). Si la logique de branche fait vivre un produit, de façon autonome, sans s'intéresser au reste des biens et acteurs participant à son élaboration, l'analyse filière étudie au contraire les relations étroites et complémentaires qui conduisent à une interdépendance des activités entre différentes branches et permettent d'assurer les débouchés de produits plus ou moins élaborés.

Section 3 Le travail de terrain

L'information statistique sporadique sur l'insertion des différents acteurs sur le marché des matières premières agricoles nous a incités à mener nos recherches selon une démarche d'entretiens qualitatifs. La démarche de terrain est très souvent privilégiée par les chercheurs dans ce domaine, quelle que soit leur affiliation théorique. Grâce à l'appui d'organismes internationaux (OCDE, IFC...), les travaux de Lerman (éd., 2008) ont permis par exemple l'obtention d'informations précieuses sur le niveau de productivité des facteurs dans les exploitations agricoles russes. Ces travaux se font avec l'aide d'importantes équipes de recherche, ce qui permet de récolter des données sur un grand panel d'entreprises, en général plus de cinq cents. À notre échelle, un tel travail n'était pas envisageable.

3.1. Les raisons de l'approche par entretiens qualitatifs

En raison des moyens dont nous disposions, nous avons privilégié une démarche par entretiens qualitatifs. Cette démarche se justifiait également d'un point de vue théorique. Tout d'abord, en récoltant des informations sur la façon dont les acteurs se situaient sur la filière, il était possible de rendre compte des caractéristiques des configurations productives. Par ailleurs, nous avons lié le contenu des questions à l'identification et à la spécification des rapports marchands et patrimoniaux que les agriculteurs rencontrés avaient à gérer. Concrètement, les questions devaient nous servir à identifier les objectifs économiques que le dirigeant fixait à son entreprise et de repérer les fonctions non marchandes pour lesquelles il plaçait une partie des ressources de son entreprise. Ainsi, les réponses aux questions ont constitué un matériau intéressant pour nourrir notre réflexion théorique. Cette démarche était d'autant plus justifiée que, comme le soulignent Pallot et Nefedova (2007), il est très souvent impossible de connaître la méthodologie et les calculs qui se cachent derrière les chiffres fournis par le Goskomstat. Ce manque de précisions méthodologiques limite l'exploitation scientifique possible des données officielles.

3.2. Liste et nature des entretiens

L'objectif du questionnaire était de repérer les logiques d'insertion des acteurs sur les marchés et d'identifier les fonctions patrimoniales qu'ils acceptaient de remplir. Dans un premier temps, le questionnaire a été soumis aux trois catégories d'exploitations identifiées

par les statistiques du Goskomstat et reprises par les chercheurs. Lors des entretiens, il est devenu clair que la représentation en trois catégories n'était pas suffisante pour proposer une définition des acteurs à partir de leur insertion dans des rapports marchands et patrimoniaux. Nous avons complexifié la typologie proposée pour classer les répondants. Parmi les « organisations agricoles », nous avons fait la différence entre les structures régionales (dont la propriété revient à l'administration de la région d'Orel), les organisations agricoles privées, les organisations agricoles qui dépendent d'investisseurs extérieurs au secteur et enfin entre les fermiers et les lopins. Les raisons de cette nouvelle typologie seront fournies dans le chapitre 4. En plus de ces entretiens avec les agriculteurs, nous avons rencontré plusieurs spécialistes de la question agraire avec lesquels nous nous sommes entretenus. C'est donc en leur qualité d'experts que nous avons souhaité connaître leur représentation de l'organisation économique du secteur. L'ensemble des entretiens est retranscrit dans l'annexe de la thèse et selon la classification suivante :

A/Entretiens réalisés

<u>En 2005</u>

1/Orlovskaâ Niva, culture de céréales/Orel/mai 2005 [annexe 5].

2/Glavprodukt, élevage porcin/Orel/mai 2005 [annexe 6].

3/OAO Moslovo, entretien avec Alexandre Drougaïtchev/Orel/mai 2005 [annexe 7].

4/Xlebkombinat/Orel/mai 2005 [annexe 8].

5/Alexandra, babouchka/Orel/juin 2005 [annexe 9].

6/Orlovskaâ Niva, comptable du marché/Orel/juin 2005 [annexe 10].

7/Sovkhoze indépendant Mouranovskaâ, entretien avec le directeur, culture céréales, foin et élevage porcin/Orel/juin 2005 [annexe 11].

8/Y. Ivan, fermier, vend par Agrokombinat et une filière parallèle/Orel/juin 2005 [annexe 12].

<u>En 2006</u>

9/OAO Moslovo, entretien avec le directeur de l'agrofirme Alexandre Drougaïtchev (2e visite)/Orel/2006 [annexe 13].

10/Y. Ivan, fermier (2e visite)/Orel/2006 [annexe 14].

11/ZAO Orel Nobel Agro, entretien avec le directeur Alexandre Locatinskiy/Orel/2006

[annexe 15].

12/Alexei M., fermier/Orel/2006 [annexe 16].

13/Nikolaye Gr., fermier/Orel/2006 [annexe 17].

14/OOO Youpiter, entretien avec le directeur local/Orel/2006 [annexe 18].

<u>En 2008-2009</u>

15/Agrofrut, agroholding/région de Moscou/2008 [annexe 19].

16/Famille Gre./région de Nijni Novgorod/2008 [annexe 20].

17/Irina, lopin/région de Moscou/2008 [annexe 21].

18/OAO Univers, légumes/Moscou/2009 [annexe 22].

19/OAO Sovkhoze Imina Lenina/Moscou/2009 [annexe 23].

20/Entreprise Bonduelle/Moscou et Krasnadar/2009 [annexe 24].

21/Eksima Agro, entretien avec la directrice Natacha Victorovna/Orlovskii *rajon*/2009 [annexe 25].

22/Alexandre, fermier (entreprise individuelle)/Orlovskii *rajon*/Orel/avril 2009 [annexe 26].

23/Alexi I. Te., fermier (KFX)/Sverdlovskii *rajon*/Orel/mai 2009 [annexe 27].

24/Ivan N. Pa., fermier (KFX)/Sverdlovskii *rajon*/Orel/2009 [annexe 28].

25/Marina A. I., (LPX)/Sverdlovskii *rajon*/Orel/mai 2009 [annexe 29].

26/Andreï V., fermier (KFX)/Znamenskii *rajon*/Orel/mai 2009 [annexe 30].

27/Mihael Mi., (LPX)/Znamenskii *rajon*/Orel/mai 2009 [annexe 31].

28/Vladimir, fermier (KFX)/Znamenskii *rajon*/Orel/mai 2009 [annexe 32].

29/Ferme d'État/Novosilskii *rajon*/Orel/2009 [annexe 33].

30/Andreï Vi., fermier OOO/Ouritski *rajon*/Orel/mai 2009 [annexe 34].

31/Orlvskaâ Niva/plusieurs *rajon*/Orel/mai 2009 [annexe 35].

32/Vladimir Niv. N. (LPX)/Livinskii *rajon*/Orel/mai 2009 [annexe 36].

33/Gasoudarstvenoi plemenoi zavod/Livinskii *rajon*/Orel/mai 2009 [annexe 37].

34/Tatiana Iv., fermière, élevage de bétail (KFX)/Livinskii *rajon*/Orel/mai2009) [annexe 38].

35/Vladimir G., agrofirme Orlovskii Prastore/Orlovskii *rajon*/Orel/juin 2009) [annexe 39].

36/Migratorg/Moscou [annexe 40].

Entretiens sur le marché

En 2005 :

37/Alexeï, fermier, production de viande vendue directement sur le marché/Orel/2005 [annexe 41].
38/Loudmila, babouchka, vend ses légumes sur le marché/Orel/2005 [annexe 42].
39/Katia, babouchka, vend ses légumes sur le marché/Orel/2005 [annexe 43].
40/Marina, babouchka, vend sa viande et ses légumes sur le marché/Orel/2005 [annexe 44].
41/Tania et Natlia, vendeuses sur le marché d'Orel (entreprise Agrosoyouz Miasokombinat), vendent aussi leurs produits/Orel/2005 [annexe 45].
42/Natalia, vendeuse de fruits et légumes sur le marché, vend des produits achetés/Orel/2005 [annexe 46].

En 2008-2009 :

43/Vendeuse de viande dans le marché couvert/Orel/mai 2009 [annexe 47].
44/Vendeuse de légume dans le marché couvert/Orel/mai 2009/ [annexe 48].
45/Marina, babouchka, vend ses œufs et ses légumes à l'extérieur du marché/Orel/mai 2009 [annexe 49].
46/Alexandre, fermier, emplacement réservé aux fermiers dans le marché couvert/Orel/mai 2009 [annexe 50].
47/Olga, babouchka au Danilovski Rinok/Moscou/juin 2009 [annexe 51].
48/Igor, fermier au Danilovski Rinok/Moscou/juin 2009 [annexe 52].
49/Vladimir, vendeur de viande au Danilovski Rinok/Moscou/juin 2009 [annexe 53].

B/Chercheurs qui m'ont donné accès à leurs sources brutes

1/Svetlana Klimova, sociologue, quatre entretiens réalisés dans un village où il y a une coopérative de fermiers agricoles/région de Krasnadar/juin-juillet 2007.
2/Élisabeth Clément, agronome, trois entretiens réalisés avec trois exploitations/région de Stevrapol/octobre-novembre 2007.

C/Entretiens que nous avons réalisés avec des chercheurs, journalistes, responsables dans le secteur agricole

A/Mme Souganova, économiste à l'Université Agraire d'État d'Orel/Orel/2005 [annexe 54].
B/A. N. Turiŝev/juin 2005 [annexe 55].
C/M. Rossin, responsable du pôle agricole à la mission économique, ambassade de France/Moscou/juillet 2005 [annexe 56].
D/Alexandre Yo., fils de Nikolaye Yo./France/mai 2006 [annexe 57].
E/Monisieur B., agronome qui a travaillé pour Nobel Agro/Reims/janvier 2007 [annexe 58].
F/M. Viel, responsable du pôle agricole à la mission économique, ambassade de France/Moscou/octobre 2008 [annexe 59].
G/Uzun Vasilij Âkimovič, directeur du VIAPI, spécialiste des grandes exploitations agricoles/Moscou/janvier 2009 [annexe 60].
H/M. Colas, vétérinaire, mission économique, ambassade de France/février 2009 [annexe 61].
I/M. X., économiste, département agricole à la région d'Orel/Orel/mai 2009 [annexe 62].

D/Personnes ressources rencontrées

1/M. Rau, économiste agraire au RAN/Tsemi/novembre 2008.
2/Svetlana Klimova, sociologue, a réalisé une étude sociologique sur des fermiers dans la région de Krasnadar/Moscou/octobre 2008.
3/Mme Nefedova, géographe, a réalisé plusieurs enquêtes dans le monde rural de 2005 à 2009/Moscou/novembre 2008.
4/Natalia Shagaïda, spécialiste des questions de droit sur la terre au VIAPI/Moscou/2008 et 2009.
5/Oleg Alekceevitch Timitchon, économiste, ministère de l'Agriculture, à l'origine du projet « agro-300 »/novembre 2008.
6/Chamoun Kagermanov, rédacteur en chef du journal *Selskaâ Jisn'*/Moscou/décembre 2008.
7/Élisabeth Clément, agronome/Moscou/février 2009.
8/Mme Yandih R. G., économiste, spécialiste des coopératives agricoles/Moscou/avril 2009.
9/Alexandre Serkov, économiste agraire, chercheur au VNIIESH/Moscou/avril 2009.
10/Boris Goutnik, directeur de l'institut du marché de la viande russe/Moscou/avril 2009.

E/Salons agricoles

1/Salon de l'agriculture *L'autonome doré*, contact avec dix entreprises/Moscou/octobre 2008.
2/Salon *Prodexpo*, contact avec vingt entreprises et participation au séminaire organisé par le ministère de l'Agriculture/Moscou/février 2009.

Conclusion des prolégomènes

La Russie a connu une crise profonde de sa production agricole au début des années quatre-vingt-dix. Cette crise s'est accompagnée de l'émergence de « fermes » et du développement des « lopins », alors que la production dans les « organisations agricoles » héritières des kolkhozes et des sovkhozes chutait. Cette chute de la production s'est émaillée de l'importation de produits alimentaires fortement subventionnés en provenance des États-Unis et de l'Europe. La crise financière de 1998 a permis un retour de la croissance de la production alimentaire et, semble-t-il, une spécialisation de la production entre les « organisations agricoles » et les « fermiers » d'une part, et les « lopins » d'autre part. Cette spécialisation de la production est le plus souvent interprétée comme la volonté des acteurs de se placer sur leurs avantages comparatifs, selon une grille de lecture purement marchande. Nous avons montré que les organisations agricoles et les fermiers étaient plus orientés dans la production de biens corrélés à l'indice de leur prix, ce qui laisse supposer une logique marchande pour ces deux types d'exploitation. Mais la spécialisation productive de la « ferme » n'est pas conforme à ses caractéristiques économiques (forte intensité en main-d'œuvre et faible niveau de capital), ce qui ne valide pas le modèle en termes d'avantages comparatifs. Par ailleurs, le lopin est le principal producteur de pommes de terre dans la région étudiée (Orel). Il s'agit d'un bien alimentaire dont la production dépend de la variation de son prix alors que le lopin est normalement considéré comme une activité non marchande. Des anomalies par rapport aux modèles des avantages comparatifs (concurrence standard) existent et doivent être expliquées. Le postulat que nous faisons est que pour les comprendre il convient de revenir sur les productions de biens non marchands que les différentes exploitations peuvent stratégiquement avoir intérêt à gérer et qui permettent d'expliquer l'organisation spécifique du secteur agricole russe.

Les statistiques du Goskomstats comme celles alternatives (notamment produites par le

VIAPI et connues sous la dénomination du club « Agro-300 ») ne sont pas en mesure de nous fournir les données permettant de spécifier la nature des filières dessinées – selon notre postulat – par les différents acteurs. Les entretiens qualitatifs réalisés auprès de cinquante exploitants et vingt experts sont le matériau essentiel qui nous servira à décrire les filières productives et à identifier les rapports marchands et patrimoniaux dans lesquels s'insèrent les acteurs, puis à les interpréter en termes de configurations productives.

Pour cela, il faut dans un premier temps identifier les éléments de cohérence sectorielle reliant les acteurs entre eux et permettant de les spécifier. Un détour par l'histoire est nécessaire pour repérer ces éléments de cohérence et comprendre les enjeux de l'existence des différentes formes d'exploitation agricole dans la région d'Orel.

C'est d'ailleurs sur la spécification des acteurs que les chercheurs du domaine ont travaillé, comme nous le démontrerons dans notre revue de la littérature. Nous avons identifié trois types d'approches liées à trois types de représentations théoriques visant à comprendre l'évolution du secteur et la place des activités non marchandes dans son organisation.

Partie 1: Les transformations de l'agriculture russe, grilles d'analyses et choix de lecture

L'observation de l'évolution du secteur agricole russe sur une très longue période met en évidence la permanence d'un double objectif assigné à cette activité économique en Russie : assurer la subsistance du monde rural et permettre le développement d'une agriculture productiviste. Ce double objectif s'est traduit par l'existence simultanée de différentes formes d'exploitations agricoles et d'une multifonctionnalité spécifique qui prend la forme d'une prise en charge de la gestion, de la production et/ou du financement de biens collectifs par certaines des exploitations.

Les recherches ayant porté sur les transformations du secteur agricole russe depuis 1990 se sont structurées autour de trois représentations des changements :

1 - Une position normaliste favorable à la petite exploitation privée productiviste capable d'assurer la transition d'un modèle d'exploitations *a priori* non efficaces vers un modèle d'économie de marché.

2 - Une analyse en termes de *statu quo* qui considère que l'organisation du secteur agricole n'a pas changé après 1990, c'est-à-dire qu'elle est restée structurée autour de grandes exploitations politiquement contrôlées mais peu efficaces et de lopins capables de nourrir la population rurale.

3 - Une analyse en termes d'hybridations institutionnelles qui considère que toutes les entreprises du secteur s'orientent vers une logique marchande tout en maintenant la production de biens non marchands capables de garantir la subsistance du monde rural (chapitre 1, section 1).

Ces différentes interprétations de l'évolution du secteur agricole russe mettent en exergue la préservation d'une forme originale de la multifonctionnalité des exploitations agricoles en Russie.

Un détour par l'histoire de longue, voire de très longue période de l'organisation agricole russe souligne l'existence d'un double développement agraire : celui d'une économie capitaliste dans un premier temps, puis productiviste durant la période soviétique et parallèlement à cela une économie permettant d'assurer la subsistance du monde rural

(chapitre 1, section 2). Le trait caractéristique de la multifonctionnalité agricole russe est en conséquence, sur longue période, la prise en charge des besoins de subsistance du monde rural qui s'est manifestée, durant la période soviétique et après, par la prise en charge de la gestion, de la production et/ou du financement de biens et services collectifs.

Nous proposerons dans le chapitre 2 de revenir sur les explications avancées dans la littérature économique sur le caractère multifonctionnel des exploitations agricoles. Nous serons amenés à proposer une vision renouvelée de la multifonctionnalité en tant que stratégie à part entière de l'agriculteur pour assurer sa reproduction et son développement. Il s'agira de représenter l'acteur comme un individu disposant d'une rationalité dotée d'objectifs différents, ce qui conditionne la forme prise par les entreprises qu'il dirige. Certains acteurs agricoles seraient alors en capacité de se doter des moyens de produire de l'organisation. En formant des « communautés d'intérêts », les acteurs hétérogènes peuvent développer des stratégies d'insertion dans des rapports marchands et patrimoniaux qui servent leurs intérêts. Les dynamiques institutionnelles sectorielles et territoriales avec lesquelles les acteurs produisent les arrangements que nous observerons dans la seconde partie de la thèse apparaissent néanmoins comme fortement marquées par les situations d'articulation entre pouvoirs local et national.

Chapitre 1 : Les analyses des transformations de l'organisation de la production dans l'agriculture russe

Depuis une vingtaine d'années, des analyses des transformations du secteur agricole russe se sont développées. Elles visent à expliquer le maintien des grandes exploitations « socialisées » pourtant considérées comme incompatibles avec l'économie de marché. Les économistes standards estiment que leur existence relève de la présence de distorsions liées à l'intervention politique régionale et aux comportements irrationnels des ruraux. D'autres auteurs ont mis l'accent sur un processus d'hybridation d'institutions anciennes avec celle du marché pour expliquer le maintien de ces structures héritées du système soviétique (section 1).

Un détour par l'histoire de cette longue période montre que ce processus d'hybridation n'est pas nouveau. En cherchant à identifier le rôle assigné aux exploitations socialisées et aux lopins durant la période soviétique, il est possible de repérer la volonté de maintenir des objectifs contradictoires dans le secteur. Il s'agit d'une part du développement d'une activité productiviste et d'autre part du souci de garantir la subsistance du monde rural russe. Or, ces deux objectifs en contradiction ont été gérés par le secteur agricole dès la fin du servage (section 2).

Section 1 Analyse des transformations des exploitations et du secteur agricole russes après 1991

Le consensus de Washington élaboré entre le Fonds monétaire international, la Banque mondiale et le Trésor américain reposait sur l'idée que le chemin le plus court pour atteindre « l'économie de marché » dans les pays socialistes devait passer par la stabilisation des variables macroéconomiques, la libéralisation des échanges et la privatisation du secteur public. Le consensus faisait implicitement référence au courant du *mainstream* en économie structuré autour des concepts de rationalité instrumentale des individus et de l'existence d'un équilibre de marché concurrentiel optimal. En partant d'un état imparfait – l'économie socialiste – il était donc possible, par la mise en place de certaines normes, de s'approcher d'un état d'équilibre théorique sans qu'aucune autre condition que l'instauration de ces normes de marché interfère dans ce processus. Autrement dit, les situations initiales n'influençaient pas, *a priori,* le processus de convergence des pays en transition vers l'économie de marché, caractérisée dans l'agriculture par de petites exploitations autonomes.

Ce principe était applicable en tout lieu et dans tous les secteurs économiques d'un pays donné. Pourtant, comme nous l'avons déjà indiqué dans les prolégomènes, le secteur agricole, au vu de son poids socioéconomique, aurait dû soulever quelques interrogations quant à l'applicabilité de ces réformes. Au recensement de 2002, 27 % de la population active russe habitait encore en milieu rural (soit 39 millions de personnes, ils étaient 38,8 millions en 1990, soit 26 %). En 1992, l'année de la thérapie de choc, 13 % (22 % dans la région d'Orel) de la population active russe était employée dans le secteur agricole. En 2002, ce pourcentage était encore de 12 % (et 20 % dans la région d'Orel)[48].

Il y a bien eu une augmentation rapide du nombre des fermes privées au début des années 1990, mais dès que les subventions pour ce type d'exploitations ont cessé, la création des fermes privées s'est presque interrompue (Wegren *et alii*, 2002 : 9-10). La fin de ces mesures d'aide a coïncidé avec une dégradation des termes de l'échange des produits agricoles à la suite de la libéralisation des prix, si bien que cinq années après les réformes le terme de l'échange des produits agricoles a diminué de près de 80 % (Macours et Swinnen, 2002).

La non-prise en compte de la dimension sectorielle dans les mesures de réforme de l'ex-

48 Toutefois, en 2008 cette part était tombée à 7,8 % de la population active en Russie et à 15,5 % dans la région d'Orel (données disponibles sur le site du Goskomstat, 2008 et années précédentes).

URSS a rapidement montré ses limites. Visant pourtant à la recapitalisation du secteur et à une meilleure efficacité économique des acteurs, les politiques nationales ont conduit à une chute spectaculaire de la production agricole russe dès 1994 et à une crise profonde du secteur sans pour autant constater une augmentation de la productivité des *inputs* (Osborne et Trueblood, 2002, 2006 ; Csaki et Fock, 2000 ; Liefert *et alii*, 2003)[49].

Trois grilles de lectures permettent, selon nous, de rendre compte de la façon dont les recherches académiques ont interprété cette crise et ont expliqué le processus inabouti de la transition :

1/Une première grille, essentiellement développée par les « économistes standards » (Brooks et Lerman, 1994b, 1995 ; Brooks *et alii*, 1996 ; Liefert *et alii*, 2003), a consisté à observer la privatisation du secteur sous un angle normatif. L'objectif était de proposer des mesures pour transférer rapidement la propriété de l'État aux acteurs privés, jugés plus efficaces ; de mettre en place les conditions macroéconomiques favorables à l'émergence d'une logique concurrentielle dans le secteur ; et de permettre l'instauration d'échanges marchands (World Bank, 1992). Les difficultés constatées des politiques publiques à porter ces réformes ont été expliquées par la **résistance du monde rural** à toute logique marchande du fait de contraintes culturelles fortes[50] (voir par exemple Paxson, 2002). La seconde explication avancée a été celle de l'échec de la mise en place des réformes, empiriquement constaté notamment par l'émergence du phénomène de troc (Commander *et alli*, 2000 ; Kitching, 1998 ; Humphrey, 2002).

2/Une seconde position, principalement adoptée par les géographes, les historiens et les sociologues (voir notamment Pallot et Nefedova, 2003, 2007), consistait à voir dans les réformes libérales proposées par les institutions internationales le terreau d'une crise profonde : la conséquence immédiate étant, comme précédemment, l'émergence d'une forme de **résistance**, essentiellement de la part des paysans les moins bien dotés. Toutefois, cette résistance ne relevait pas d'une réticence à tout changement, mais d'un simple comportement rationnel. Compte tenu du contexte institutionnel, les ruraux soucieux, si ce n'est de

49 Encore que certains auteurs aient considéré que cette crise était un passage obligé vers l'économie de marché (voir notamment, Serova *et alii*, 1999 ; Trzeciak-Duval, 1999). En conséquence, certains chercheurs ont adapté leurs modèles de maximisation du profit à ce contexte d'inefficience technique dans l'utilisation des *inputs* (Arnade et Trueblood, 2002).

50 Cette position a largement été critiquée par Wegren (2005c) : il l'a qualifiée « d'économie morale » (*moral economy*), nous y reviendrons.

l'amélioration, au moins du maintien de leurs conditions de vie, n'auraient pas vu d'un bon œil la disparition de ce qui les faisait vivre, à savoir les kolkhozes et les sovkhozes (Miller, 2002). C'est donc rationnellement qu'ils auraient fait pression sur le politique pour freiner le processus des réformes structurelles et auraient empêché que l'émergence d'une logique marchande dans le secteur ne remette en cause la totalité des attributions économiques et sociales des exploitations collectives. La persistance constatée des formes d'organisations héritées du système soviétique a alors été considérée comme le signe d'une impossible marchandisation du secteur.

3/Une dernière position, principalement défendue par des politistes et des sociologues, consistait à regarder la transition comme un processus de stratification du monde rural autour de « perdants » et de « gagnants » aux intérêts contradictoires. Une lecture minutieuse de cette stratification permettait d'entrevoir l'émergence d'une logique marchande dans le secteur, logique qui aurait été freinée par de mauvaises politiques macroéconomiques au niveau supralocal et qui aurait conduit des acteurs, pourtant en concurrence, à adapter les réformes pour assurer la reproduction de la communauté rurale (O'Brien *et alii*, 2004a). Ainsi, O'Brien et Wegren (2002 : 403) utilisent le terme de « **Sustainable Rural Communities** »[51]. **Il n'y aurait donc pas résistance mais changement, notamment du fait des réformes**. Toutefois, ce changement aurait conduit à une forme hybride d'organisation productive combinant économie de marché et institutions héritées du passé du fait de contraintes sociales fortes et des capacités d'adaptations des ruraux.

Certains auteurs ont glissé durant leurs recherches de l'interprétation 2 à l'interprétation 3 ou de l'interprétation 1 à l'interprétation 3.

En référence à la première analyse des transformations ayant cours dans l'agriculture russe, ce sont les travaux de Brooks et Lerman (1994a) ; Brooks *et alii* (1996) qui sont

51 Ils les définissent ainsi : « Sustainability means the capacity of a local community to provide individuals and households with a way to make a living, as well as supplying them with services such as health care and education, and a sense of personal attachment. The question for us is whether it is possible to create substainable rural communities in Russia » (*ibid.* : 403). Nous ne sommes pas très éloignés ici de la problématique patrimoniale que nous chercherons à mettre en évidence à l'issue de notre thèse. O'Brien et Wegren expliquent toutefois difficilement dans cet article la façon dont les acteurs aux intérêts divergents parviennent à porter cette logique commune si ce n'est en faisant appel aux institutions informelles (ils font explicitement référence à North) qui s'opposeraient aux institutions formelles nouvelles portées au niveau macroéconomique. Mais rien n'est dit quant à la façon dont ces mêmes acteurs aux intérêts divergents s'entendent pour créer ces institutions informelles si ce n'est en ramenant l'analyse au niveau des ménages eux-mêmes. Nous traduirons par ailleurs « sustainable » par « soutenable » car la question posée par O'Brien et Wegren n'est pas seulement celle de la durabilité, mais aussi et surtout celle de la répartition des richesses à l'intérieur d'une génération donnée (Vivien, 2005 : 4).

principalement cités. La position défendue dans ces travaux, publiés avec le concours de la Banque Mondiale, est celle d'une privatisation nécessaire du secteur pour accompagner le développement de l'économie de marché. Elle est expliquée par le caractère naturellement inefficient des kolkhozes et sovkhozes[52] et par l'adaptation, empiriquement observée, des petites structures au marché[53]. La naissance de ces petits producteurs (issue du démantèlement des exploitations collectives) serait conditionnée par l'émergence d'un droit de propriété privé de la terre. C'est pourquoi Brooks et Lerman (1994a) ainsi que Brooks *et alii* (1996) plaident en faveur d'un transfert de la propriété d'État vers les ex-kolkhoziens et ex-sovkhoziens.

En ce qui concerne l'adaptabilité des petits producteurs à l'économie de marché, Brooks *et alii* (ibid.) mobilisent les déclarations de « private farmers » – ces petits producteurs apparus par la force d'une volonté politique (Kirtchik, 2007) – issues d'entretiens qualitatifs. La méthode utilisée consiste à repérer parmi les déclarations des paysans russes, les individus dont le mode de pensée est le plus en adéquation avec le système marchand, défini autour de valeurs telles que la liberté d'entreprendre, l'attachement à la propriété privée, une direction de la production vers les activités les plus rentables. Il s'avère qu'une des principales conclusions de ce travail est de montrer que les « private farmers » sont bien plus attachés aux valeurs de l'économie de marché que ne le sont les autres ruraux. Ces travaux sont dans une **logique d'économie morale** (*moral economy* pour reprendre le terme de Wegren, 2005c). Ainsi peut-on lire que : « [p]rivate farmers are predominary in favor of private ownership of land. Two thirds of the repondents reported that private farmers should own their land. This is in striking contrast to the views of farm-entreprise employees and managers, among whom fewer than 20 % accept private ownership of land by farmers. » (Brooks *et alii*, 1996 : 63), ou encore que

52 « Traditionally an unwieldy and relatively uniform structure based on intrinsically inefficient, large-scale collective and state farms, Russian agriculture is rapidly changing into a whol spectrum of diverse organizational forms, with small family farms at one extreme and large shareholding corporations at the other. », Brooks et Lerman (1994a : x)

53 « Private producers differ from collective entreprises most strikingly in the product mix; in particular, in the greater relative weight of crop sector, and lesser dependence on sales of livestock products. Many Russian supporters of land reform and farm restructuring **expect** that restructuring of collective units will increase productivity. Moreover, growth of the private sector is **expected** to increase productivity even more, since private production **is considered to be inherently more efficient**. » (p. 2, nous soulignons). Le terme « inherently » n'est à aucun moment expliqué par les auteurs. La position qui consiste à voir les « private producers » (que nous pouvons traduire en français par les « petits agriculteurs privés »), comme plus efficients que les exploitations collectives n'est à aucun moment démontrée. Les signes d'une inefficience de ce type de producteurs, pourtant parfois repérés, sont écartés de l'analyse : « The study does not present strong evidence that the private sector now more efficient than the collective in a technical sense. The private sector uses a more labor intensive technology in the crop sector, and formal assessment of productivity would require careful measurement of inputs and a longer period of observation than was possible in the study. » Brooks et Lerman (1994a : 4). Pour une discussion sur l'idéologie de l'emploi de ce terme nous renvoyons également à Pallot et Nefedova (2003) et Brass (2000).

les : « private farmers tend to own their homes more frequently than do employees : 60 percent of private farmers live in privately owned houses, compared to only 47 percent of farm employees. » (Brooks et Lerman, 1994a : 40). Ces deux commentaires argumentent en faveur d'un intérêt naturel des « fermiers »[54] pour la propriété privée. Par ailleurs, les « fermiers » seraient également plus naturellement intéressés à rentabiliser leur exploitation.

Contrastant avec cette capacité d'adaptation des « fermiers », les *managers* des exploitations collectives comme les employés de ces entreprises seraient entrés dans une logique de résistance au changement[55], à l'image de ce qui se jouerait sur le marché foncier : « [m]arkets for commercial agriculture land do not function now, and entreprise managers and employees see little positive role for market transactions in land. » (Brooks *et alii*, 1996 : xix). En conséquence, la relation explicitement établie entre l'émergence d'une économie de marché et le développement de l'agriculture individuelle explique que le faible poids des paysans-entrepreneurs provoque chez les ruraux une forme de **résistance aux changements** qui caractériserait l'évolution du secteur agricole russe depuis 1992.

Toutefois, **le comportement des ruraux n'est pas le seul déterminant de cette résistance**. **L'absence de mise en place des mécanismes de marché au niveau suprasectoriel est considérée comme problématique[56].** L'État russe n'aurait notamment pas instauré les procédures de mise en faillite des exploitations collectives, le transfert du rôle social des exploitations vers les collectivités territoriales ou encore les règles rendant possible l'existence d'une véritable propriété de la terre agricole. La difficile transformation du secteur et son inadaptation à l'économie de marché seraient ainsi issues (en plus d'une résistance d'une partie des ruraux) d'un **manque flagrant de règles conformes au système marchand** (Lernam, 1996, 1997, 1998b ; Lerman *et alii*, 2004 ; Epstein et Seimer, 1998 ; Kamalyan *et alii,* 1998). Amelina (1999, 2000a, 2002) retient cette explication du *statu quo* tout en considérant comme opportuniste la réponse des ruraux, reportant l'échec de la transition sur les pouvoirs publics plutôt que sur un supposé comportement irrationnel des agents.

---

54 Nous traduisons le terme de « private farmers » en restant les plus fidèles au terme employé par les chercheurs anglo-saxons. On soulignera que ces derniers tirent eux-mêmes cette catégorie d'agriculteur d'une traduction du terme russe « fermerskoj hosâjstvo » (exploitation de fermiers). Or, le terme russe est idéologiquement marqué et renvoie, dans l'imaginaire russe, au « farmer » americain (Kirtchik 2007) conçu comme un propriétaire terrien qui cultive seul sa parcelle. En conséquence, le terme « fermier » est totalement inadapté puisqu'en français il désigne « celui qui prend en fermage », autrement dit, l'agriculture qui n'est pas propriétaire.

55 Voir également Fitzpatrick (1994 : 320), qui parle d'un manque d'esprit d'entrepreneurail.

56 Dans un article Kamalyan *et alii* (1998) reviennent sur les différentes mesures nécessaires pour mettre en place les réformes conduisant à l'économie de marché et proposées par l'OCDE (*ibid.* : 540).

En conséquence, à partir de 1996, les travaux des économistes normatifs travaillant dans le secteur agricole se sont orientés vers la comparaison des réformes mises en place dans les différents pays en « transition » afin d'expliquer les divergences constatées malgré un héritage institutionnel supposé commun (voir notamment Lerman, 2001 ; Csaki, 2000). Lerman *et alii* (2004), Lerman (2009), etc. ont proposé différents classements pour les pays des PECO[57] et de la CEI[58] en fonction du niveau de développement des règles de marchés. Par exemple, en ce qui concerne la privatisation du foncier, Lerman *et alii* (2004) ont classé vingt-deux pays en transition sur une échelle allant de 1 à 10 en fonction des stratégies de privatisation (restitution, distribution ou sans changement), de la stratégie d'allocation (parcelles physiques ou coupons) et de la transférabilité (vente, achat ou location possible) des parcelles[59]. Ces règles permettraient notamment l'émergence de la petite production agricole marchande. À l'issue de ce travail, la Roumanie et la Hongrie qui sont deux pays qui reconnaissent la propriété privée de la terre (2 pts), qui ont choisi une privatisation des terres par restitution aux anciens propriétaires (3 pts), dont l'allocation de la terre s'est faite pour des parcelles physiques (4 pts), et dont le transfert de la terre est permis par le biais de la vente, de l'achat et de la location (2 pts) obtiennent l'indice maximal de 10. En revanche, l'Ouzbékistan qui, en 2004, ne reconnaissait pas la propriété privée de la terre, n'avait pas mis en place de stratégie de restitution, ne reconnaissait que la location comme mode d'allocation de parcelles et n'autorisait pas la vente, l'achat ou la location de parcelles entre personnes physiques ou morales non étatiques n'obtenait qu'un indice de 0,6.

Le parti-pris de ce classement est indéniablement en faveur de la propriété privée complète de la terre (à savoir, l'*usus*, le *fructus* et l'*abusus*) **sans que soit prise en compte l'influence de l'histoire ou des institutions héritées dans le processus de privatisation**. En effet, la Roumanie n'a été collectivisée qu'après 1945 et souffre donc de moindres difficultés dans la restitution des parcelles aux anciens propriétaires qu'un pays comme la Russie massivement collectivisé dès 1929-1932 et qui n'avait jamais tenu de registres pour la propriété foncière. Enfin, le classement repose sur la mise en place de règles juridiques, mais rien ne permet d'affirmer que les règles votées sont appliquées telles quelles (comme l'a fait remarquer Wegren, 2003a). Lerman *et alii* (2004) concluent à une forte disparité dans la mise

57 Pays d'Europe centrale et orientale.
58 Communauté des États indépendants.
59 Les critères d'attribution des points n'ont toutefois pas été clairement définis, si ce n'est par une note en bas du tableau qui indiquait que « on a scale of 0 to 10 : land-policy index 10 corresponds to ideal market attributes, 0 to no market attributes. » (*ibid.* : 98)

en place des réformes selon les pays, ce qui ne plaide pas en faveur d'une convergence dans l'organisation du secteur agricole des pays en transition[60].

Plus récemment, et sans doute à l'issue de ce constat, les auteurs normatifs sont revenus vers une logique d'observation par pays à l'image de l'ouvrage Lerman (éd.) 2008, *Russia's Agriculture in Transition*, dans lequel les contributeurs s'efforcent à **repérer dans les règles juridiques et l'émergence de nouvelles formes d'organisation les signes d'un développement marchand du secteur et d'une augmentation de la productivité des facteurs** (terre, travail, capital). Ce développement serait notamment rendu possible par la capacité des quelques agents promarchés (et donc au comportement rationnel) à contourner l'environnement défavorable pour s'orienter vers une activité capitaliste marchande (Ryl'ko *et alii*, 2008). Dépassant la problématique de la résistance, les auteurs privilégient désormais la recherche des signes d'un développement du marché et des actions de contournement rationnel des règles antimarché[61].

La seconde explication, proposée par certains géographes, sociologues et ethnologues repose sur un le postulat d'une parfaite rationalité des ruraux à vouloir résister du fait de transformations porteuses d'une crise profonde.

Les travaux de Pallot et Nefedova (2003, 2007) insistent sur la place du lopin dans la survie du monde rural soviétique et postsoviétique, lopin qui a permis la persistance d'une forme collective d'agriculture (Pallot et Nefedova, 2007 : 205) : « [t]he strange thing is that it is precisely this small-scale activity that is guaranteeing the continued existence of the former collectivist agricultural entreprises [...]. They explain why collective farms have proved to be more stable than economist-reformers had earlier predicted. ». Inversement, le non-démantèlement des formes de productions collectives proviendrait de la nécessité pour les ruraux de s'appuyer sur ces dernières pour mener à bien leur activité de subsistance. Cette symbiose de la grande exploitation et du lopin est le fruit de la longue histoire de l'organisation du secteur qui a largement été décrite par le passé (M.C. Maurel, 1980 ; Wegren, 1996a ; Kerblay, 1985, nous y reviendrons dans la section suivante). Ces travaux

60 Cette convergence était pourtant attendue au moment de la mise en place de la thérapie de choc en Russie et plus largement des réformes libérales au début des années quatre-vingt-dix.

61 Ainsi, les travaux des économistes standards portent désormais sur l'identification des signes d'émergence des marchés (agricole, foncier, des *inputs*) et l'évaluation du chemin qu'il reste à parcourir pour y parvenir. Les phénomènes « anormaux », tels l'intérêt des citoyens russes pour la location plutôt que l'achat de terre (Rolfes, 2008), l'emploi en surcapacité de la main-d'œuvre agricole dans les grandes comme dans les petites exploitations (Bogdanovskii, 2008) sont présentés comme des formes de pseudomarché.

s'appuient essentiellement sur **l'histoire organisationnelle du secteur** (autrement dit l'histoire des institutions agricoles russes) ou **le rôle du pouvoir politique** pour rendre compte d'**un maintien en l'état du secteur**. Leurs explications réfutent l'argument culturaliste « antimarché » privilégié par l'interprétation 1 et mettent l'accent sur la nécessité d'assurer le maintien des conditions de vie dans le monde rural (Ioffe et Nefedova, 1997).

La troisième interprétation des transformations dans l'agriculture s'articule autour des travaux menés par certains politistes, économistes et sociologues. Tout comme l'interprétation précédente, ces auteurs accordent une **place prépondérante aux institutions héritées du passé** dans les mécanismes de transformation du secteur et dans l'explication de la crise consécutive à la thérapie de choc. Ils établissent notamment un lien entre l'apparente résistance aux changements et le poids socioéconomique des exploitations collectives. Mais, contrairement à l'interprétation 2, la préservation telle quelle des institutions est réfutée. L'agriculture russe serait au contraire dans un processus d'hybridation qui met l'accent sur les **changements de ces anciennes institutions**. Et, à l'inverse de la grille de lecture proposée par les économistes standards (interprétation 1), les auteurs que nous répertorions dans cette catégorie ne considèrent pas que les institutions passées puissent être facilement abandonnées. Il faut, en conséquence, composer avec elles pour rendre opérationnelle la marchandisation du secteur. C'est pourquoi l'organisation productive du secteur tendrait actuellement vers une forme hybride de la production et de l'échange qui prendrait en compte le rôle social des entreprises soviétiques issues de l'héritage passé et les volontés politiques de réformes.

Toutefois, cette organisation hybride ne serait pas nécessairement optimale d'un point de vu économique, ce qui conduit certains de ces auteurs à se placer, sans le revendiquer explicitement, sous un angle normatif. Ainsi, Wegren (2005c) s'oppose à une observation hâtive de la situation du secteur agricole autour de l'idée d'un **blocage culturel** qui ne permettrait pas d'identifier les transformations à l'œuvre. Deux changements ne seraient notamment pas suffisamment considérés. D'une part un phénomène de stratification du monde rural entre les *managers* exploitations – ayant réussi l'appropriation privée des entreprises collectives – et les salariés de ces mêmes entreprises qui verraient leur pouvoir d'achat et leur niveau de vie considérablement réduits. D'autre part un processus d'adaptation des exploitations collectives aux mécanismes de marché qui permettrait d'expliquer la baisse considérable du niveau de la production agricole. Les *managers* des grandes unités de

production auraient su adapter le niveau et la nature des produits agricoles aux besoins du marché et certains signes d'une augmentation du niveau de productivité du capital seraient désormais repérables (Wegren, 2002d ; Wegren, 2005c chapitre 3[62]). Cette adaptation ne serait cependant pas complète et relèverait d'une problématique de « soutenabilité communautaire ». Les *managers* seraient notamment dans l'incapacité de licencier les employés de leur exploitation en raison du rôle social rempli par cette dernière. Wegren oppose cette **vision institutionnaliste de la transformation** du secteur à celle des économistes standards qu'il qualifie « d'économie morale » et qui reposerait sur une vision « culturaliste » du changement. Ainsi, dans l'introduction de son ouvrage *The Moral Economy Reconsidered*, Wegren distingue les « *cultural values* » (valeurs culturelles) de la question de l'*embeddedness* (l'encastrement). Il considère que les paysans russes ont autant de valeurs incompatibles avec une société capitaliste de marché que de valeurs compatibles avec cette dernière. L'explication des formes de transformation dans l'organisation du secteur ne serait donc pas à chercher dans les valeurs intrinsèques des paysans russes, mais surtout dans **« l'encastrement »** qu'il existerait entre le social et l'économique. Wegren insiste notamment sur la place des réseaux sociaux (des relations informelles dirait North, 1990) dans le maintien de certaines formes d'organisations productives à grande échelle.

Les résultats des travaux de Wegren sont issus de **la place importante qu'il accorde aux institutions préexistantes dans l'analyse des transformations**. Ainsi, il indique en conclusion de ce même ouvrage : « [w]hen rural Russians do not rush to decollectivize, or do not stampede to become private farmers, some Western analysts are surprised, calling it "irrational behavior", and search for scapegoats. The nature of responses to reform policies, and the variance of responses to original expectations should not, however, lead us to overlook the progress, the achievements, **the adapatives responses, or the very real changes that have occurred during the first decade of reform in rural Russia**. Nor should the nature of Russian reform outcomes lead us to conclude that "because they are diffrent, reform has failed" […] Factors from below (peasant responses) combined with factors from above (federal withdrawal and regional interventions) have and will continue to influence the

62 Dans ce chapitre, Wegren met l'accent sur les capacités d'adaptation des *managers* des exploitations collectives. Contrairement à l'analyse culturaliste répandue, Wegren montre que les *managers* sont opportunistes et intéressés par la privatisation de la terre et du matériel agricole. Ils auraient ainsi pris le contrôle de ces facteurs de production. Pour Wegren ce phénomène n'est pas contradictoire avec le fait que le capital productif se trouve entre les mains des plus capables, comme le souhaitaient les réformateurs. Il est hypocrite, dit-il de considérer que les plus capables seraient toute personne sauf les *managers* et les spécialistes des exploitations collectives.

agrarian transition in Russia. » (Wegren, 2005c : 214, nous soulignons). Les facteurs issus de la base font référence aux institutions formelles et informelles héritées du système soviétique et ne peuvent, selon Wegren, être ignorés lorsqu'il s'agit de rendre compte de la transformation du secteur. Cette littérature insiste sur le processus d'adaptation, de changement et d'hybridation des institutions. Ainsi, dans un ouvrage antérieur (O'Brien et Wegren, 2002 : 408, nous soulignons), Wegren est explicite lorsqu'il montre le poids des évolutions incrémentales dans la réorganisation du secteur : « [t]he most dramatic evidence of incremental institutional change in the Russian countryside is found by looking at the experiences of ordinary rural families […]. The fact that they were able to quickely adapt their personal networks to cope with dramatic and unepected exigencies in spite of the colapse of institutions and organizations they had depended on for economic and social support is a significant feat. ». Les auteurs ajoutent que « [i]t clearly belies the argument that the problem of generating more efficient economic activity in post-communist nations **is not a lack of motivation or ressources among the poor, but rather the macroeconomic and legal environement in which they must operate.** »

Les difficultés à organiser l'activité productive du secteur par le seul marché ne sont pas dues à l'incapacité des ruraux à évoluer dans cet environnement, mais plutôt lié à la question de savoir comment se combinent les objectifs des institutions héritées et les objectifs des réformes politiques nationales. Pour réduire le rôle des institutions héritées, il conviendrait de procéder à des réformes macroéconomiques, en plus de l'instauration d'un cadre marchand. En l'absence d'une modification de l'environnement macroéconomique, les institutions passées interféraient dans la mise en place des réformes de marché. Elles soulèveraient la question de leur substitution par ce dernier pour prendre en charge des attributions « non marchandes ». Ainsi, O'Brien et Wegren (*ibid.* : 409, nous soulignons) indiquent que : « [T]he negative association between the growth of highly dense personal networks and involvment in community-wide bridging networks is not due to cultural resistance to bridging-type relationships. Rather, it arises from the lack of more complete formal institutional changes that would provide **protections to households when they enter into less, weaker-tie relationsips**. ». Une conclusion à laquelle avait déjà abouti Tulin quelque temps auparavant (Tulin, 1995).

La mise en place d'institutions chargées de prendre en charge les questions non marchandes et distinctes des institutions économiques devait permettre aux règles de marché

d'être opérationnelles. Mais, en l'absence de ce cadre social adéquat, l'abandon des entreprises collectives aurait entraîné celle de la couverture sociale des ruraux. En conséquence, les ruraux, employés dans ces exploitations, se seraient assurés, par un moyen détourné[63], de la préservation de cette activité sociale en modifiant en partie le sens des réformes.

Contrairement à l'interprétation 2, dont Wegren pourrait être attaché au vu de certains de ses travaux antérieurs (Wegren 1994c, 1998a, 2000a), l'hypothèse de la résistance rationnelle des ruraux face à l'économie de marché est abandonnée au profit d'une hypothèse d'hybridation institutionnelle et d'encastrement entre logique marchande et considérations sociales[64]. C'est pourquoi Wegren fait explicitement référence, dans son raisonnement, aux travaux de North et notamment à sa conception des institutions[65].

Pourtant, Wegren s'inscrit lui aussi dans une logique normative. Ainsi, après avoir reconnu le rôle des institutions économiques anciennes dans la réorganisation du secteur, il propose des solutions pour réduire la portée de leur rôle « social ». Tout comme North, il attribue aux institutions un rôle de définition des positions et des relations entre les agents en remplissant des fonctions d'incitations, de contraintes ou de réduction de l'incertitude. Elles ne servent pas nécessairement l'efficacité marchande. Mais il cherche la configuration institutionnelle permettant aux **structures économiques de réduire les coûts de production et de transaction**. En conséquence, les institutions économiques (qu'elles soient ou non de

63 Bien que Wegren n'en dit pas plus sur ces moyens.

64 Wegren a clarifié sa position après le conflit survenu avec l'équipe de Lerman en 2002 dans la revue Economic Systems n° 26 (voir chapitre 4). La sortie de l'ouvrage *The moral economy reconsidered* en 2005 marque un tournant dans le clivage entre les chercheurs sur l'agriculture russe. D'une part, Wegren y indique clairement son refus d'une interprétation des transformations dans l'agriculture en termes de *statuts quo*. D'autre part, la vision culturaliste y est réfutée au profit de celle d'une analyse des transformations par stratifications de la population russe autour de perdants et de gagnants aux logiques rationnelles contradictoires : les gagnants se tournant vers le marché, les autres vers la préservation des institutions anciennes et liées aux considérations sociales.

65 Pour North, les institutions sont des contraintes humaines qui structurent les interactions politiques, économiques et sociales. Elles sont à la fois des contraintes informelles (par exemple des coutumes) et des règles formelles (règles de droit de propriété notamment). Les institutions créent un ordre qui réduit l'incertitude dans les échanges et fournissent, si elles sont efficacement construites, la structure des incitations d'une économie. Ainsi l'évolution de ces institutions détermine la façon dont se fera le changement économique (s'il conduira vers plus de croissance, de stagnation voire vers le déclin). North dépasse donc les travaux de Williamson (1975) qui n'envisageaient les institutions que comme des solutions optimales aux problèmes d'organisation dans un environnement concurrentiel. Ici, les institutions peuvent être efficaces comme inefficaces et ne permettent pas toujours de réduire les incertitudes liées à l'échange. Il fait notamment remarquer que l'histoire est majoritairement marquée par des pays qui n'ont pas réussi à produire un ensemble de règles économiques susceptibles de favoriser une croissance économique soutenue. Douglas North (1981, 1990) entame alors une réflexion sur le rôle des institutions dans la performance des économies : comment une économie construit-elle l'efficacité des marchés et l'environnement compétitif postulés mais non explicité par Williamson ? Les institutions contraignent les interactions humaines par deux canaux décisifs : les coûts de production et les coûts de transaction. En les réduisant, les institutions permettent que les gains potentiels de l'échange deviennent réalisables. D. North illustre son analyse par l'histoire économique.

marché), sont *in fine* analysées en termes d'**efficience** de marché. Et si elles ne remplissent pas cet objectif, il faut alors éliminer ce qui les en empêche, comme le propose Wegren, en procédant au transfert vers l'État et les collectivités locales des prérogatives sociales des exploitations. C'est pourquoi l'instauration des conditions macroéconomiques favorables à l'organisation optimale de la production et de l'échange est nécessaire.

Ces travaux que nous avons qualifiés de « troisième interprétation du changement dans l'agriculture russe » et qui portent sur l'hybridation institutionnelle méritent une attention particulière. Ils soulèvent la question de savoir comment le contexte institutionnel influence l'instauration des règles visant à modifier l'organisation de la production dans un secteur donné. Autrement dit, **comment les institutions évoluent-elles et impactent-elles l'incrémentation d'institutions nouvelles ?** Mais, cette troisième interprétation pose également la question de savoir s'il est possible de mesurer **le rôle des institutions économiques** (anciennes ou émergentes) simplement en fonction de ce qu'elles apportent dans l'organisation d'un système capitaliste marchand. En effet, elles peuvent simultanément servir à défendre d'autres logiques d'actions qui interfèrent avec celles portées par le marché. Il nous semble ainsi que la question de la fonction remplie par une **institution économique** ne peut pas être séparée de celle de son influence sur la mise en place d'un nouveau modèle de production capitaliste marchand. Satisfaire notamment à l'objectif de maximisation des gains individuels n'est pas la seule fonction que remplissent les institutions économiques. Elles peuvent également être porteuses de fonctions patrimoniales visant à garantir les besoins d'un groupe considéré. Nous y reviendrons dans le chapitre suivant.

Dans l'immédiat, il convient de s'interroger sur le processus d'hybridation. Pour se faire, un détour par l'approche française en termes de régulation (TR) est nécessaire. Cette dernière pose dès son origine la question de savoir comment des acteurs en contradiction d'intérêts peuvent parvenir, avec l'appui d'institutions économiques, politiques et sociales, à un compromis qui assure la mise en place d'un régime d'accumulation compatible avec le contexte donné. Du fait de l'héritage marxiste, l'hypothèse centrale d'une transformation endogène des formes institutionnelles qui encadrent l'accumulation est privilégiée par la TR, ce que Boyer (2004) appelle l'*endométabolisme*. C'est le succès d'un régime d'accumulation qui conduit à la suite de crises mineures, à une rupture de la régularité. Le choc exogène n'est

donc pas le facteur privilégié pour expliquer le changement dans la TR. Si sur une courte période la variation de chaque forme institutionnelle n'a pas de conséquence sur le mode de régulation, sur une longue période le changement de certains paramètres peut remettre en cause la stabilité du régime.

R. Boyer (2004) va cependant plus loin dans cette réflexion en théorisant le phénomène d'hybridation d'institutions nouvelles et d'institutions historiquement présentes. Il propose un renouvellement de la question de l'évolution des institutions au sein de la TR. Il montre que les réflexions autour de l'évolution des institutions peuvent être divisées en trois modèles.

Un modèle *utilitariste-fonctionnaliste* basé sur l'idée que le rôle des institutions est d'améliorer l'efficacité productive liée à des problèmes d'actions collectives (Ostrom, 1999 ; North, 1966, 1981). Dans ce contexte, le changement institutionnel ne peut être que progressif puisque les agents s'adaptent rationnellement au contexte.

Un second modèle qu'il appelle *politique* repose sur une représentation des institutions comme étant le résultat d'un conflit entre acteurs pour établir des règles favorables à leurs intérêts et qu'il considère être proche de la TR. Dans ce modèle, le changement ne peut être issu que d'une évolution dans les relations de pouvoir.

Enfin, le troisième modèle appelé *sociologie-culturelle*, fait des institutions des éléments de concrétisation d'une façon de voir le monde. Le changement institutionnel est alors le fruit d'une évolution des représentations, ce qui rend l'institution très éphémère (voir à ce sujet, dans le chapitre suivant, la partie consacrée à l'approche conventionnaliste).

Une alternative à ces trois modèles propose de se pencher directement sur les facteurs qui façonnent les transformations des institutions. Il s'agit de l'approche en termes de *chemins de dépendance*. Il convient, selon Boyer (2004), de distinguer plusieurs sources de dépendance pour expliquer les formes et les rythmes des changements.

La première source de dépendance est l'*effet d'apprentissage*. Il s'agit de l'hypothèse d'une coévolution des institutions et des comportements qu'elles suscitent. Les institutions apparaissent comme un ensemble d'incitations et de contraintes qui agissent sur les conditions avec lesquelles les agents rationnels prennent leurs décisions. Cette approche renvoie au travail de North (1990). En conséquence, l'évolution institutionnelle est dépendante de l'apprentissage acquis dans les périodes précédentes. Une seconde variante de la dépendance par rapport au chemin met l'accent sur les *coûts associés* à la création d'une institution, ce qui donnerait un avantage certain aux institutions anciennes sur les institutions en création. Enfin,

la dernière source de dépendance par rapport au chemin proviendrait d'une *série de choix opérés qui déboucherait sur un système contraignant* par rapport à la multitude des possibilités initiales[66]. Cependant, les acteurs auraient la possibilité de développer différentes stratégies à partir d'un même héritage historique rendant ouvert le sentier d'évolution. Cette troisième approche de *la dépendance par rapport au chemin* nous semble la mieux à même de prendre en compte le rôle des institutions dans le changement. Anne Gautier a mobilisé cette dernière en employant une méthode comparative du secteur agricole russe et ukrainien, pour rendre compte du rôle des institutions dans le processus de changement de configuration productive, et notamment de celui des règles de droit de propriété sur la terre (nous y reviendrons dans la sous-section suivante)[67]. En comparant des pays, il devient possible de pointer le rôle des institutions existantes dans le processus de réforme incrémentale (dépendance par rapport au sentier – reforme paramétrique) et de comparer ce type de réforme à celle paradigmatique. L'autre manière d'observer ce rôle des institutions « de ce qu'il y avait » par rapport à « ce que l'on importe » est de réaliser une analyse au niveau local. Wegren adopte cette démarche en comparant différentes régions de Russie (2005c) et en insistant sur l'importance de distinguer le niveau d'analyse fédéral, régional et local des règles juridiques. Le pouvoir des régions dans la définition des règles de droit de propriété sur la terre liées aux institutions régionales présentes semble avoir été un facteur déterminant dans l'évolution disparate du secteur agricole, dans les différents territoires russes (Wegren, 1995).

Cependant, pour Boyer (2004), l'analyse du changement institutionnel, et notamment celui en termes de chemin de dépendance, a besoin, pour être opérationnel, d'être approfondi. La complexité des interactions qui régissent le fonctionnement d'une institution est un facteur à prendre en considération. L'évolution institutionnelle ne repose plus simplement sur un arbitrage entre techniques au plus haut rendement (comme dans le cas de l'analyse 1 du chemin de dépendance, voir tableau 1), mais d'une combinaison complexe entre les *objectifs*, les *procédures*, la *matérialisation de l'institution* et à l'*interprétation des acteurs,* quatre éléments qui définissent une institution. Le changement est alors déterminé par la

66 Les acteurs, compte tenu de ce contexte, ne sont plus en mesure de prendre des décisions plus rationnelles par rapport au monde du possible dans l'approche économique standard.

67 Cette logique comparative est toutefois très différente de celle proposée par Lerman *et alii* en 2004 et que nous avons présentée plus haut. En effet, alors que ces travaux en termes de « chemins de dépendance » se posent avant tout la question de savoir pourquoi et comment les institutions influencent l'instauration de nouvelles règles, Lerman est plutôt dans une logique de comparaisons des pays visant à distinguer les bons des mauvais « gouvernants », c'est-à-dire ceux qui ont été capables de mettre en place les bonnes règles de construction de marché contre ceux qui n'ont pas su le faire. L'objectif, quant à lui est de montrer comment cette présence ou cette absence de règles de marché influence la productivité et l'efficacité du secteur.

« conversion » de l'institution existante, conversion rendue possible par le caractère ouvert et composite de l'institution[68]. Boyer (*ibid.*) complète le concept de « conversion » par celui « d'hybridation », ce qui lui offre un outil interprétatif sophistiqué pour rendre compte du changement institutionnel. Boyer qualifie cette autre approche du changement de « sédimentation ». Ainsi, le pur fonctionnalisme de l'institution (et l'inertie qu'il génère) est abandonné non plus seulement en vertu de la complexité interne de l'institution (approche TR du changement institutionnel), mais aussi du fait de la création d'institutions dont la finalité peut être identique à celle étudiée, mais qui y parvient par d'autres modalités. Boyer conclut ainsi que (*ibid.* : 21) : « [e]n termes théoriques, la superposition des institutions, éventuellement associée à la conversion de certaines d'entre elles, fournit un répertoire de procédures et de mécanismes de coordination parmi lesquels les acteurs peuvent choisir lorsqu'ils arrêtent leurs stratégies. De plus, cette hétérogénéité et cette redondance permettent de répondre aux variations du contexte local et historique […] ce qui contribue à la résilience de l'économie, par ajustement progressif du rôle et de l'importance de chaque institution. Ce mécanisme est aux antipodes de l'ingénierie institutionnelle imaginée par la théorie néoclassique en vertu de laquelle seule la perfection de la réponse au contexte de chaque institution serait garante de la viabilité et de la performance d'une économie [...]. La réponse négative donnée par les tests économétriques [concernant le rôle des institutions sur les agrégats économiques] tiendrait moins à l'inimportance des institutions qu'à l'inadéquation de leur conception générale dans une problématique où [ces institutions] sont secondes par rapport à la toute-puissance des mécanismes économiques réputés purs, car véhiculés par la concurrence sur les marchés » L'analyse de la sédimentation qui se base sur la redondance et l'impact de chaque institution sur la configuration institutionnelle d'ensemble introduit le temps long et les stratégies des acteurs comme facteurs déterminants de l'émergence des institutions, de leur conversion, de leur dépérissement ou de leur disparition. Le *contexte,* envisagé comme facteur déterminant du changement dans la théorie des chemins de dépendance, est ainsi théorisé.

Une dernière interprétation du changement institutionnel chez Boyer est introduite par le concept de « recombinaison ». Ici, l'évolution de la nature de la configuration institutionnelle (définie comme une combinaison de relations entre institutions) est déterminante du

68 La *matérialisation de l'institution* est la forme concrète que prend une institution dans un contexte donné. L'objectif initial, sans changer peut permettre de rendre l'institution utile à autre chose et donc à évoluer. Les *procédures* sont les règles qui définissent la mise en œuvre d'une institution. Les procédures définies pour un objectif donné peuvent satisfaire d'autres objectifs.

changement, notamment la façon dont des institutions sont liées entre elles et la force de leur lien. Une modification de l'une de ces relations ou de la force d'une de ces relations peut provoquer un changement du sens, du poids et du rôle de la configuration institutionnelle dans la régulation de la configuration productive. Le processus de conversion pose la question du changement interne d'une institution, le processus de sédimentation celle de la création d'institutions nouvelles et de leur sélection par les acteurs, par leur environnement macroéconomique et social. Enfin, le processus de recombinaison s'intéresse aux liens existants entre les institutions au sein d'une configuration ou d'un système. Ce dernier processus échappe beaucoup plus aux acteurs individuels et collectifs et relève davantage du rôle joué par l'État et les collectivités locales.

Cette conception tripartite du changement institutionnel justifiera de s'intéresser à l'ensemble des acteurs dans la suite de notre travail afin de rendre compte du changement institutionnel (acteurs privés, collectifs, État). Le tableau ci-dessous résume *les théories du changement institutionnel* que nous venons de présenter.

Tableau 1 : Les théories du changement institutionnel

Théories	Principe d'émergence des institutions	Raisons du changement institutionnel	Exemples d'interprétation	Pertinence
Utilitariste-fonctionnaliste (Ostrom)	Solution à des problèmes d'action collective améliorant l'efficacité d'ensemble	Sous l'effet de l'apprentissage lié à la répétition des interactions	• Régimes internationaux (Keohane) • Le système des comités (Weingast, Marshall)	• Certes, action rationnelle, mais confusion entre genèse, fonction, évolution d'une institution • Peu d'évidences empiriques d'une évolution continue en fonction de l'efficacité globale
En termes de distribution du pouvoir (Knight)	Résultat de la concurrence/conflit entre acteurs pour établir des règles favorables à leurs intérêts	Évolution de l'équilibre des pouvoirs ou changement des objectifs des acteurs les plus puissants	• Évolution des systèmes de couverture sociale en réponse à la « globalisation » qui favorise le capital (Korpi) • Évolution du rapport salarial en réponse à la transformation des relations patronat/syndicats	• Possibilité de conséquences inattendues : les moins puissants bénéficient d'une institutionnalisation des règles du jeu • Problème d'appréciation et de mesure du pouvoir

Sociologie-culturelle (Scott and Meyer)	Concrétisation de façon culturelle de voir le monde	• Remplacement d'un récit par un autre • Imitation et transposition	Diffusion du juste à temps, parce que moderne, indépendamment de son efficacité (Fligstein)	• Souligne les aspects cognitifs mais sous-estime les stratégies et conflits, et abandonne toute référence à l'efficience
Dépendance par rapport au chemin				
N° 1 : Rendements croissants et effet d'apprentissage (B. Arthur)	Difficulté d'émergence endogène d'institutions nouvelles liée aux rendements croissants engendrés par l'apprentissage	Contingence d'innovation qui conduit ensuite au déterminisme	Normes techniques, sociales	Inertie par le renforcement de l'adhésion à une institution
N° 2 : Coûts irrécouvrables (Sutton)	Difficulté d'émergence endogène d'institutions nouvelles liée aux coûts de création d'une institution	Constitution et fonctionnement d'une institution	Concurrence dans les secteurs à fort coût d'entrée	Explication de l'inertie du fait du coût de construction d'une institution
N° 3 : Les choix d'hier conditionnent les choix présents (Swell)	Bifurcation dans les choix possibles	Une petite décision à l'origine induit une bifurcation Ensuite, permanence d'une trajectoire malgré de grands efforts de changement	Contraste des trajectoires nationales en matière juridique	Étude de l'arborescence des choix qui crée des irréversibilités qui interdisent un retour en arrière
Théorie de la conversion (Thelen)	Sur la base d'institutions existantes	Redéfinition des objectifs et du contenu d'une institution en fonction du contexte et de la stratégie des acteurs	Système de formation professionnelle en Allemagne	
Théorie de la sédimentation/superposition (Thelen)	Superposition de nouveaux arrangements avec d'anciens	Choix politiques exogènes	Administration publique des pays d'Europe de l'Est Adjonction de retraites privées par capitalisation aux retraites par répartition	Étude la recombinaison de l'ancien et du neuf et obtention d'une configuration originale

Théorie de la recombinaison (Stark, Bruszt)	Établissement de relations nouvelles entre anciennes institutions et parfois de nouvelles Le rôle de certains acteurs/arbitres est privilégié pour expliquer l'émergence de nouvelles relations	La nouvelle configuration institutionnelle apporte des propriétés qui n'existaient pas avant	Impact de la privatisation sur les formes de gestion et les relations de pouvoirs dans les PECO Impact de la financiarisation sur l'organisation des firmes, les relations salariales	

Source : D'après Boyer (2004 : 12 et 16)

À partir de ce travail, Boyer (*ibid.*) propose une conception régulationniste du changement institutionnel afin d'adapter le vocabulaire présenté à la grammaire régulationniste. Trois formes canoniques d'explication du changement institutionnel sont ainsi présentées. Il résume cette représentation dans le tableau suivant.

Tableau 2 : Le changement institutionnel vu par le programme de recherche régulationniste

Dénomination	Mécanisme privilégié	Nature du changement	Exemple canonique	**Pertinence**
Évolution endogène sous l'effet du succès d'un mode de régulation	La logique même d'extension et de diffusion d'une institution canonique induit des changements dans le reste du système, en général d'abord stabilisateurs puis déstabilisateurs	Une succession de changements marginaux, opérant dans la même direction, peut faire basculer le système hors de son domaine de stabilisation dynamique	• Le succès de la production de masse appelle un enrichissement qui favorise la production de masse différenciée • Les politiques de préretraites alourdissent les coûts et finalement réduisent d'abord le chômage, puis l'emploi, donc accroissent le recours aux préretraites	Mécanisme présent, mais qui se conjugue avec d'autres sources d'évolution, de sorte que la trajectoire pure est rarement observée
Hybridation	Confrontation entre l'introduction d'une institution « importée » et des contraintes véhiculées par la configuration domestique	Processus d'essais et d'erreurs pouvant aboutir à une configuration originale, mais le plus souvent à l'échec de l'imitation pure	• Du système américain de production de masse au système toyotiste • Échec de l'importation du système allemand de formation	Un mécanisme particulier qui joue sur l'hétérogénéité de l'espace institutionnel

Le rôle du politique (sphère politique et sphère économique)	Lors des crises majeures, incapacité des acteurs économiques à négocier de nouvelles règles du jeu : report sur la sphère politique	Changement de coalition politique et/ou de référentiel permettant la genèse de nouvelles institutions	L'émergence du compromis salarial fordien aux États-Unis et en France après la Seconde Guerre mondiale	Très significative lors des épisodes historiques de crise et de guerre, d'union nationale, plus modérée mais significative au cours des autres périodes
Hiérarchie institutionnelle	Sous l'effet de l'évolution des relations de pouvoir, une forme institutionnelle peut changer et entraîner l'adaptation d'une ou plusieurs autres formes institutionnelles « dominées »	Au-delà d'une apparente continuité de chaque forme, changement de mode de régulation	• L'ouverture des frontières donne l'avantage au capital, ce qui remet en cause le rapport salarial de type fordiste • La rapidité des innovations financières déstabilise les formes de la concurrence	Lien entre forme du pouvoir (dans l'économique et le politique) et évolution des institutions
Complémentarité institutionnelle	Le changement d'une institution n'est possible et/ou « avantageux » que s'il est synchronisé avec celui d'une autre	• Possible blocage de réformes partielles • Longue période d'apparent immobilisme, puis brutal effondrement	• Blocage des réformes au Japon, années 1990 • Effondrement de l'URSS après d'infructueuses réformes	Mécanisme assez particulier mais intéressant Explication du caractère heurté du changement institutionnel
Hétérogénéité et incertitudes quant au fonctionnement des institutions	La diversité et la cohérence incertaine des institutions permettent l'évolution des configurations institutionnelles	Jeu des acteurs cherchant à exploiter le degré d'ouverture des institutions ce qui *ex post* les transforme	• De la désinflation compétitive à l'Euro : la progressive définition de la politique économique en France 1983-2003.	Significative, mais sérieuses difficultés méthodologiques

Source : Boyer (2004 : 28)

On y retrouve l'explication habituelle au sein de la TR du changement institutionnel. Il s'agit d'une **explication endogène** du changement qui est à lier à la théorie de la *conversion*. Il y ajoute une **origine exogène** – qui nous intéresse particulièrement ici – et qui est en rapport avec l'importation de nouvelles institutions. Se pose alors la question de l'**hybridation** institutionnelle qui renvoie au processus de *sédimentation et de superposition* d'institutions et modifie la configuration institutionnelle existante. Une autre explication du changement s'articule autour de la place du **pouvoir politique** dans ce processus, qui suppose l'existence d'une hiérarchie entre les institutions et qui accorde une place importante au jeu de conflit d'*intérêts d'acteurs* qui, à un moment donné, disposent ou non du pouvoir pour procéder à une reconfiguration institutionnelle. Ce rôle politique est parfois rattaché au processus d'hybridation, notamment en ce qui concerne sa capacité à faire émerger de nouvelles institutions. Enfin, une dernière explication est apportée par l'importance de la

complémentarité institutionnelle qui – selon notre interprétation – complète et spécifie le processus d'hybridation en mettant l'accent sur le caractère *combinatoire* des institutions.

Ainsi, la troisième interprétation des transformations dans l'agriculture russe aborde de front le changement institutionnel que nous venons de présenter. Elle soulève la question des origines du changement institutionnel et de son impact sur la performance économique du secteur agricole russe. Ce changement est abordé à travers la nature et le rôle des institutions qui ont évolué, se sont hybridées, ont disparu ou sont apparues lors de la transition. Le politique a joué un rôle important dans ce processus. En revanche, les deux autres interprétations des transformations du secteur n'abordent pas cette question du changement, si ce n'est à travers le maintien d'un *statu quo* ou la mise en place des mécanismes de marchés *ex nihilo*, dont le statut théorique est bien éloigné de celui des institutions. Il laisse en effet peu de place aux rôles des acteurs dans la définition de ces mécanismes, à l'influence des procédures mises en place pour les instaurer, aux objectifs et raisons de leur mise en place ou à l'interprétation qu'en font les acteurs. L'accent est plutôt mis sur la mesure de l'efficacité de l'armature institutionnelle à rendre le système de marché opératoire.

Toutefois, les trois interprétations abordent les mêmes thèmes pour rendre compte des transformations ou du *statu quo*. Nous avons pu identifier quatre thèmes communs utilisés comme des critères pour mesurer le degré d'évolution du secteur agricole russe. En premier lieu, il s'agit de la **question de la transformation de l'organisation des exploitations collectives** (notamment de la place du *manager* dans les prises de décisions ou encore du niveau de productivité des facteurs de production et donc de la capacité des entreprises à combiner au mieux les facteurs de production dans un environnement donné). En second lieu, il s'agit du **degré de privatisation du foncier**. En troisième lieu, il s'agit de **l'émergence d'une agriculture individuelle ou familiale**. Enfin, il s'agit de la question de **l'évolution du marché du travail** dans l'agriculture russe. Pour présenter les résultats de ces recherches, nous avons repris ces quatre critères et nous les avons articulés autour des points suivants. Dans un premier temps, nous avons traité autour d'un même thème – celui de la question agraire au sens que lui donnait Kautsky (1900) – la réorganisation des exploitations agricoles soviétiques et l'émergence d'une agriculture individuelle ou familiale. Nous présenterons dans un deuxième temps les analyses portant sur l'émergence d'un marché foncier. Enfin, nous aborderons la question des spécificités du marché du travail dans le secteur agricole.

L'objectif est de proposer une classification des articles théoriques autour :

1) Des trois conceptions des transformations de l'agriculture russe que nous venons de présenter à savoir : ((1) blocage culturel et émergence des règles de marché par l'ingénierie mise en place par les acteurs les plus rationnels ; (2) blocage rationnel des ruraux lié au poids des institutions soviétiques ; (3) mutations institutionnelles de diverses formes associées à la volonté de faire émerger un système de marché.
2) Et à travers les trois thèmes étudiés dans la littérature à savoir : (1) les **formes des exploitations agricoles (la question agraire) ;** (2) la **question de la formation d'un marché du travail ;** (3) celle du **marché foncier**.

1.1. Le renouveau de la question agraire : grande *vs* petite exploitation dans l'agriculture postsoviétique

En référence à l'*interprétation* 1 des transformations du secteur, l'ambition des réformateurs était de faire émerger une agriculture familiale en Russie par le démantèlement des exploitations collectives. Ce souhait reposait sur le sentiment que la petite exploitation était mieux adaptée aux conditions d'une économie concurrentielle de marché. Toutefois, Lerman, l'un des défenseurs de cette métamorphose de l'exploitation agricole soviétique[69], reconnaissait récemment (Lerman, 2009) que cet objectif n'avait pas abouti. En réalité, ce constat était déjà fait dès 1994 : Csaki et Lerman (1994 : 573) expliquaient que « It is impossible to predict what structure of agriculture will emerge and what the mix of larger and smaller entreprises will be. Yet already now it is clear that the process of farm restructuring in the former socialist countries is taking a course which appears to be different from the original expectations of many Western observers. […] It is also likely that Western-type family farms will not be the major farming structure for a long time to come. Private farms in the former socialist countries will probably evolve toward two extremes : either small subsistence farms with little commercial agriculture or relatively large diversified agribusiness with several hundred hectares of farmland and processing facilites […]. In all cases, however, the key to creating an efficient farming structure is clear definition of ownership rights, removal of restrictions on use of land (expect for environmental regulations), and easy transferability of titles or leases to the most efficient producers. »

La raison principale de cet échec est presque toujours la même : l'**absence d'une**

69 Voir aussi Brooks *et alii* 1996 ; Brooks et Lerman (1995).

armature législative favorable aux mécanismes marchands (tant dans le domaine de la mise en faillite des exploitations que dans celui de l'accès, par le marché, au foncier agricole qui permettrait l'accès à la propriété pour les fermes privées).

En conséquence, les recherches académiques du *mainstream* ont porté sur les explications de la préservation d'exploitations d'envergures. Si certains d'entre eux ont avancé l'idée que **la grande exploitation permettait de remplir le rôle normalement attribué par le marché au service de la petite exploitation**, d'autres ont mis en évidence que le maintien de la grande exploitation **relevait uniquement d'une volonté des politiques publiques et qu'elle s'accompagnait d'une limitation des règles de marché dans ce secteur :** la distorsion de concurrence ainsi constatée se faisant au détriment de la petite exploitation. Ces travaux ont attribué un rôle décisif au politique dans la persistance d'un *statu quo* et l'échec des réformes (1.1.1 et 1.1.2).

En référence à l'*interprétation 2*, certains chercheurs ont montré que la disparition de la grande exploitation et la volonté d'instaurer une logique de marché avaient conduit à la désertification de certains villages russes (Pallot et Nefedova, 2003). Par ailleurs, la relation entre la grande exploitation et le secteur agro-industriel, dont l'origine date de la période soviétique, aurait conduit au maintien du *statut quo* parce que l'agriculture était en position de faible sur la filière pour négocier sa transformation. Ces chercheurs ont notamment insisté sur le manque de compétences des *managers* en ce qui concerne la mise sur le marché de leurs produits du fait du poids, durant la période soviétique, des industries agroalimentaires (IAA) dans le contrôle de la chaîne de transformation et de distribution des produits agroalimentaires (pour des raisons qualifiées d'idéologiques et non économiques). Les règles définissant la relation entre l'agriculture et son aval durant la période soviétique constituent, nous semble-t-il, un facteur important pour comprendre la réorganisation du secteur. Pourtant, cette question a été très peu traitée dans la littérature comme le soulignaient Ioffe et Nefedova (2001), si ce n'est en termes de distorsion de marché (Wandel, 2007, et Hockmann *et alii* 2005) (1.1.4). Mais si ces approches nous semblent intéressantes, elles ne mettent pas assez l'accent sur le processus de transformation et de réorganisation de la filière.

Ainsi, en référence à l'*interprétation* 3 des transformations, d'autres chercheurs ont au contraire souligné le rôle du changement institutionnel et mis l'accent sur **la place des stratégies d'acteurs privés** et le processus de *conversion* des institutions existantes (1.1.3). Les *managers* des grandes exploitations comme les propriétaires des petites structures de

production auraient été capables de modifier partiellement les objectifs de leur organisation respective pour permettre leur évolution simultanée dans un système concurrentiel marchand (Wegren, 2005c, chapitres 3 et 4). Les deux types d'organisations apparaissent alors comme profitables, et ce, en fonction d'un contexte précis (Mathijs et Swinnen, 1998).

1.1.1 La grande exploitation : une intégration horizontale vue commune une institution de pseudomarché dans un environnement économique peu favorable au marché

En 2008, Rylko *et alii* (2008), ont présenté les agroholdings comme des organisations permettant de combler, temporairement, les défaillances des marchés (**interprétation 1 des transformations du secteur**). Définis comme des *bonanza farms* (voir chapitre 3, section 1 pour une définition), les agroholdings auraient pour rôle de fournir un certain nombre de services pour de petites unités de productions autonomes. Ils assureraient notamment à ces unités les intrants (engrais, carburants) nécessaires à leur production. Plus exactement, les agroholdings seraient le fruit d'un compromis, résultat d'un jeu de coopération entre deux types d'acteurs en concurrence, mais ayant, pour des raisons liées à des défaillances de marché, besoin l'un de l'autre. D'un côté, il y aurait des oligarques dont les motivations sont résumées par Rylko *et alii* (*ibid.*) dans un tableau que nous traduisons ci-après (tableau 3). De l'autre, il y aurait des ruraux (entrepreneurs agricoles) qui, ne parvenant pas à accéder aux intrants comme à certains canaux de vente, auraient trouvé dans ce compris un moyen de contourner l'insuffisance de marché.

Tableau 3 : Mécanismes, motifs et caractéristiques de la création d'agroholdings par les élites

Stratégies	Motifs	Comportements organisationnels
Expansion horizontale	Économies d'échelle	Développement par la spécialisation de la production
Expansion verticale	Accroître la coordination des processus de production ; préserver les actifs relationnels spécifiques ; diminuer les coûts de transaction et de barrières à l'entrée	Fusions, acquisitions, contrats, alliances, organisation de la filière (l'accent est mis sur les transactions intrafirmes) ; investissements sur le long terme
Diversification	Réduction des risques financiers et de production liés aux autres activités (pétroles, matières premières, etc.)	Acquisition d'une position confortable dans le domaine des affaires non pétrolières ; mettre l'accent sur l'appropriation et la redistribution de profits ; investissements à court terme
Recherche de rente	Les élites cherchent à capter les excédents d'une compétition limitée	Concentré sur le lobbying et d'autres activités similaires

Source : Ryl'ko *et alii* (2008 : 104)

Dans le tableau des motivations des oligarques pour faire émerger des agroholdings, Ryl'ko *et alii* (ibid.) mettent l'accent sur des motifs d'action en adéquation avec un comportement de maximisation de gains individuels. Les élites sont présentées – ainsi que nous le décrierons en détail dans le chapitre 3 – comme de nouveaux acteurs apparus après la fin du régime soviétique, fortunés et extérieurs au secteur agricole, mais qui auraient repéré dans l'activité agricole un potentiel de profits. La construction d'une filière (par une combinaison des quatre stratégies) est alors considérée comme le meilleur moyen d'augmenter les gains personnels par la vente de produits à forte valeur ajoutée (c'est-à-dire des produits agro-industriels). Pour ce faire, l'élite se doit de sécuriser son approvisionnement en « entrants » dans le secteur agricole.

Les choix stratégiques qu'elle met en place pour parvenir à sécuriser son approvisionnement sont à chercher dans les relations que l'oligarque entretient avec chacune des unités de production agricoles au sein de l'agroholding. Ryl'ko *et alii* (*ibid.*) énoncent cinq voies d'entrée dans le secteur agricole correspondant à cinq types de relations entre l'élite et

l'unité de production :

1) En devenant le « sponsor » d'une ferme existante (*existing farm*, on verra par la suite que l'emploi de « farm » n'est pas anodin) ;
2) *Via* un accord commun avec une ferme existante ;
3) En fournissant des services clients aux fermes ;
4) En louant des terres agricoles aux fermes existantes, aux propriétaires d'actifs fonciers (voir chapitre 4 pour plus de détails) ou à l'État ;
5) Par l'acquisition complète d'une ferme (ce qui comprend la terre et les autres facteurs de production).

Dans le cas 1, l'oligarque ne prend qu'un risque financier en fournissant du « cash-flow »[70] à la ferme, mais sans prendre part à l'orientation stratégique de l'exploitation. Dans le cas 2, il participe à certaines prises de décisions stratégiques, mais ne prend pas la propriété de l'exploitation (ni de la terre, ni d'aucun autre facteur de production). Dans le cas 3, l'oligarque fournit les moyens de production à la ferme et supporte partiellement les risques en cas de problèmes de production. Dans le cas 4, il prend le contrôle de la production et de la stratégie sur toutes les terres qu'il loue[71]. Enfin, dans le cas 5 l'oligarque acquiert la propriété totale de l'exploitation[72].

L'accent est surtout mis sur les trois premières voies d'entrée dans l'agriculture, bien que les auteurs précisent que ce sont « classiquement » les voies 4 et 5 qui ont été privilégiées. En d'autres termes, Ryl'ko *et alii* (*ibid.*) identifient l'intégration et la prise de contrôle stratégique des exploitations agricoles comme les choix privilégiés par les élites. Cependant, ils considèrent que l'agroholding évolue vers une forme d'organisation plus décentralisée et qui

70 Autrement dit, l'oligarque joue le rôle d'une banque.

71 Il est toutefois très difficile de louer de la terre sans prendre en charge l'exploitation « bailleuse » puisque les propriétaires des terres sont en général, employés de l'exploitation en question. Il est donc fort probable, comme nous l'avons personnellement observé dans le cas de Bonduelle en Russie (voir annexe 24 cas n° 20) que le locataire oligarque prenne en responsabilité une partie des charges normalement attribuées à l'exploitation bailleuse (notamment en matière social). Ryl'ko *et alii* (*ibid.* : 119) soulignent ce fait un peu plus loin dans le texte : « [A]groholdings that acquire the land of an entire farm, even if they did not acqire the non land assets, should be included under whole-farm acquisition. The land-leasing category as such should be reserved for agroholdings that lease only a part of farm's land and possibly shift their lease contracts from farm to farm in different years. »

72 Ryl'ko *et alii* (*ibid.* : 118) utilisent le terme de « Whole-farm acquisition » et précisent : « makes the firm a full-fledged agricultural producer », ce qui pourrait se traduire par « l'acquisition complète d'une ferme fait de la firme un producteur agricole complètement intégré. Ryl'ko *et alii* ne précisent pas si cette intégration comprend la propriété de la terre, ce qui est en réalité fort peu probable (voir chapitre 4).

repose sur un simple contrat marchand entre **un fournisseur d'*inputs* et un fournisseur de biens agricoles.** Ils expliquent ce phénomène par une incompatibilité de la forme d'organisation hiérarchique d'avec le mode de production agricole :

« The decision-making structure of the mother company is typically rooted in an industrial trading or financial management culture. In the Russian context this means an emphasis on economies of scale, standardization, and top-don control. This management approach dramatically **conflicts with the biological nature of agriculture**, which requires timely, expert decisions that must be made at specific physical sites. The potential benefits of centralization and economies of scale can be offset in rigidly hierarchical organizations by the lack of individual initiative and inahability to make timely decisions at the local level. This characteristic of production agriculture is generally used to explain the apparent superiority of family farming compared to corporate farming. […] One potentially promising approach that has been tried by several agroholdings is the creation of farms run by small group of individuals or even a single family within the agrohlding structure. These approaches attempt to combine the benefits of centralization and economies of scale **with the well-known advantages of family farming**. » (Ryl'ko *et alii*, *ibid.* : 125-126, nous soulignons).

Pour rendre compte de ce phénomène de *bonanza farm* en Russie, les auteurs parlent de l'oligarque comme d'un **« agent pour le développement économique et la transformation »**. L'agroholding se substituerait aux mécanismes marchands pour rendre des services à **des petits producteurs autonomes** (voir également Hockmann *et alii*, 2005, et Hockmann *et alii*, 2007 qui soulignent toutefois la faible performance économique de ce type d'organisation).

Les « farms » sont perçues par ces auteurs comme des petites unités de production. Ils ne le démontrent pas vraiment, mais le postulent comme l'indique la citation précédente. En échange de cette coopération, l'élite obtiendrait une rente (issue d'une innovation organisationnelle) qui disparaîtrait sur le long terme, une fois les règles de marchés instaurées. Cette innovation organisationnelle démontrerait la supériorité des interactions marchandes dans le développement économique et l'augmentation de la productivité du secteur agricole. L'agroholding est assimilée à une institution intermédiaire au développement d'un véritable marché agricole, se rapprochant ainsi la définition qu'en donne Williamson (1975, 1985). Toutefois, l'émergence de cette institution relève d'une distorsion de la concurrence liée à un contexte institutionnel précis. La distinction entre organisation et institution proposée par

North (1990, voir la section 1 du chapitre 2) devient alors pertinente et l'existence de l'agroholding est à lier à la conception northienne de l'institution. Autrement dit, les institutions anciennes empêcheraient l'émergence d'un mécanisme de marché. En conséquence, l'agroholding apparaîtrait comme une réponse optimale dans ce contexte non concurrentiel. D'autres travaux laissent penser que l'émergence d'une organisation verticale dans l'agriculture russe relève d'une volonté de lutter contre les termes de l'échange. Ces derniers seraient actuellement défavorables à l'agriculture en raison des imperfections des marchés issus du contexte institutionnel[73] (voir par exemple Rodionova, 2002 ; Miloserdov, 2002).

En imitant le marché, l'agroholding permettrait aux petits producteurs de se développer. Ainsi, avec l'émergence de véritables règles de marché, les agroholdings devraient disparaître comme ont disparu en leur temps les *bonanza farms* aux États-Unis, en laissant la place à des petits fermiers américains en médiation marchande.

Cette analyse laisse peu de place à l'organisation hiérarchiquement structurée. Par ailleurs, la mesure de son efficacité est déterminée par un critère marchand. Les logiques d'action qui permettent d'aboutir à l'existence de l'agroholding relèvent de la maximisation du gain individuel de deux acteurs pris dans un jeu de coopération. Et l'efficacité de cette coopération dépend de sa capacité à remplir le rôle normalement attribué au marché. En conséquence, la médiation par le marché (même si cette dernière n'existe pas concrètement) reste l'indicateur par lequel est mesuré le degré d'efficacité de la collaboration entre les deux acteurs. L'efficacité de l'agroholding n'est temporairement valable que parce qu'il existe des distorsions de marché (du côté de l'accès aux intrants et crédits et du côté du pouvoir de l'oligarque).

L'institution non marchande est reconnue et apparaît comme le résultat d'une contrainte institutionnelle donnée. Mais cette institution non marchande – organisation privée – est bien mesurée à l'aune de l'institution de marché. L'interprétation laisse de côté le rôle des pouvoirs publics dans le maintien des exploitations agricoles de grande taille, **notamment pour des raisons non économiques.** Le rôle de l'environnement juridique et le contexte économique sont présentés comme des facteurs explicatifs de l'émergence de cette forme d'organisation de la production. Mais son assimilation au marché laisse peu de place à la définition de

73 Les prix des *inputs* ont notamment augmenté plus vite que le prix des *outputs* dès le début de la transition. L'explication avancée par ces auteurs est le contrôle par l'État du prix des matières premières agricoles ainsi que son monopole sur la fourniture de la plupart des *inputs*.

l'agroholding comme structure hiérarchique.

La nécessité d'une démarche inductive permettant de prendre en compte le contexte institutionnel non favorable aux règles de marché pour comprendre l'efficacité de la petite ou de la grande exploitation avait déjà été avancée par Mathijs et Swinnen (1998). Mais ces auteurs n'envisageaient alors pas le rôle positif de la grande exploitation dans le développement de la petite. Au contraire, en introduisant la notion de **« coût de départ »**, ils (*ibid.*) souhaitaient montrer que le choix de conserver une forme collective d'exploitation totalement distincte de la petite pouvait mener à de meilleurs gains de productivité. Le niveau de dotation en capital humain, le niveau de productivité du travail, l'importance de la dotation initiale en capital fixe, la nature de la production (notamment si une économie d'échelle est possible ou non) et son degré de spécialisation, l'indice des termes de l'échange, le niveau de risques, le coût de transaction lié à la fragmentation des terres ou encore la nature des connaissances des kolkhoziens (en termes de ventes et de *process* de production, le kolkhozien étant souvent spécialisé dans une tâche précise) étaient considérés comme des facteurs déterminants de l'intérêt ou non du démantèlement de la grande exploitation. La variation de ces facteurs étant fonction du pays observé dans leur étude et donc de l'adéquation du contexte aux règles de marché. Or, la Russie y apparaissait comme un pays dont la dotation en capital humain et en capital fixe ainsi que leur nature justifiaient de ne pas avoir à démanteler les exploitations[74] (cette idée est également développée par Herrold-Menzies, 2009).

À la suite de ce travail, les auteurs montreront (Swinnen et Rozelle, 2006), par une démarche comparative et inductive entre différents pays de la CEI, de la CEE[75] et la Chine que l'individualisation de l'agriculture n'était effectivement pas un indicateur d'une transition réussie. La réduction de la taille de l'exploitation peut en outre s'accompagner d'une réduction de l'efficacité du fait de difficultés d'accès au capital.

Les travaux de Ryl'ko *et alii* (2005, 2008) ; Ryl'ko et Jolly (2005) sur les agroholdings peuvent faire écho à cette conclusion puisqu'ils justifient de la présence de la grande exploitation comme d'un moyen de réduire le problème d'accès au capital pour la petite. Ainsi, plus que le contexte initial, c'est l'évolution du contexte (par exemple l'orientation prise par la réforme foncière, l'évolution des conditions d'accès aux crédits), politiquement et

74 Toutefois selon Osborne et Trueblood (2002), l'efficacité dans l'utilisation des facteurs de production par ces grandes exploitations demanderait à augmenter. Il y aurait sous-emploi de la terre et du capital humain lié à un héritage en capital physique inapproprié au niveau des deux autres facteurs (terre et travail).

75 Communauté économique européenne.

stratégiquement déterminé, qui devient un facteur important de la nécessité de réduire ou non la taille des exploitations. Uzun (2005) conclut également au rôle positif de la grande exploitation dans le développement de la petite. Mais, selon lui, seules les grandes exploitations efficientes seraient en mesure de porter le développement des petites, synthétisant en quelque sorte les résultats de Ryl'ko *et alii* (2008) et ceux de Swinnen et Rozelle (2006).

Toutefois, sur le long terme, il considère (comme Ryl'ko *et alii,* 2008) que seule la petite exploitation sera apte à évoluer dans un cadre marchand, puisqu'intrinsèquement meilleure dans cet environnement. Pour Uzun, le développement du marché conduirait actuellement en Russie à la disparition de la grande exploitation (Uzun, 2005 : 87, voir également notre entretien avec l'auteur en annexe 60, cas n° G de la thèse), ce qui s'oppose aux résultats de Swinnnen et Rozelle (2006) obtenus par une démarche comparative et inductive.

Uzun considère que le maintien de certaines des grandes exploitations, et notamment des plus inefficientes, repose sur l'intervention des autorités publiques régionales. Il souligne en particulier que depuis quinze ans les aides de l'État se sont portées sur la grande exploitation. Wandel (2007) montre par exemple que le développement d'agroholding dans la région d'Orel a été conditionné par les subventions du gouvernement régional (voir également Hockmann *et alii*, 2007). L'intervention politique est présentée comme une raison du maintien de la grande exploitation dans le paysage agricole russe et notamment des plus inefficientes. Cette question du maintien d'exploitations inefficientes a été peu abordée par les auteurs que nous venons de présenter. Amelina (1999, 2000a, 2000b, 2002) a particulièrement discuté cette hypothèse – comme nous allons maintenant le montrer – en associant le maintien des grandes exploitations à une volonté politique de limiter le développement marchand du secteur.

1.1.2 Volontés politiques, acteurs rationnels et persistance de la grande exploitation non marchande

Une autre explication à la persistance de la grande exploitation a été particulièrement discutée par Amelina (2002). Pour cet auteur, la raison est à chercher dans le choix de certains décideurs régionaux de préserver des services que nous pouvons qualifier de « non marchands » au sein des exploitations agricoles (voir également Amelina, 2001, où l'auteur parle des exploitations collectives comme d'une « garantie pour la stabilité » du monde

rural)[76]. On retrouve cette idée par ailleurs chez Herrold-Menzies (2009) qui, en comparant les chemins d'évolution russes et chinois, rejette l'argument culturaliste (les Russes ne sont pas moins enclins que les Chinois à entrer dans une relation marchande), reconnaît l'impact des institutions préexistantes tout en soulignant l'importance du rôle joué par les politiques dans la divergence des transitions russes et chinoises[77].

Il ne s'agit pas dans ces analyses de considérer le maintien de la grande exploitation comme le seul résultat d'un comportement maximisateur d'agents privés, mais aussi et avant tout comme le résultat d'une volonté politique. Amelina souligne par exemple l'impact de l'instrument de politique publique qu'a été le système de crédits-marchandises[78] (*commodity credits*), instauré au début des années quatre-vingt-dix, dans le maintien d'une logique de *soft budget constraint* (contrainte budgétaire faible). Certaines autorités régionales auraient en effet choisi de laisser filer le déficit des exploitations agricoles – sans obliger ces dernières de se restructurer – contre trois contreparties. La première a été de permettre à l'autorité régionale de dégager un profit monétaire en jouant sur le niveau de l'inflation entre le moment où un intrant était fourni à une exploitation et le moment où cette dernière remettait un produit agricole à l'autorité publique[79]. La seconde, plus sociale, reposait sur la nécessité de fournir des services sociaux dans le monde rural : « [f]irst, collective entreprises, following the Soviet model, continue to secure the livelihood of their employees […]. The second benefit pertaining to social services is alleviation of the burden of providing budgetary organizations (e.g., schools, hospitals, and prisons) with foodstuffs, a domain in which the role of local government has increased since socialism. » Amelina, 2002 : 272. La troisième, politique celle-ci, était le résultat de la seconde. En maintenant des services sociaux aux employés et aux organismes publics, par le contrôle et le non-démantèlement des exploitations collectives,

76 « Interviews with collective farm managers in the Saratov oblast indicated that these farms serve as "guarantors of stability" in the countryside, as a safety net of last resort, and as input providers for the small private household plots of their employees. Collective farm managers also have to make sure that the farms produce enough to exchange for the inputs that will be needed to resume the production cycle the next season. Obviously, these goals are very different from the market imperative of profit maximization. » Amelina, 2001 : http://www.worldbank.org/html/prddr/trans/novdec99/notsomys.htm.

77 L'auteur indique notamment que : « I claim that the current state of economic stagnation or economic development in rural areas in Russia and China cannot be simply attributed to historical legacies or pre-reform conditions. It is the economic policies pursued by local and central governments that have either created or failed to create the conditions that enable post-socialist farmers in my study sites to take advantage of the opportunities offered by the market. » (p. 233).

78 Cet instrument politique a été mis en place dans la région d'Orel entre 1994 et 1999. Nous le présenterons en détail dans le chapitre 3. Nous retiendrons ici que le système de crédit-marchandise permettait à une exploitation agricole de se fournir en intrants contre la remise de tout ou une partie de sa production à l'organe régional chargé de la collecte des biens de consommation alimentaire.

79 Le niveau de l'inflation était alors très élevé.

le pouvoir local minimisait les coûts à court terme de la restructuration, s'assurant ainsi du soutien de la population rurale.

Amelina montre dans son travail l'influence des politiques agricoles régionales sur les modèles de restructuration choisis par les exploitations grâce à une comparaison entre différentes régions en Russie. Un premier modèle est lié aux régions interventionnistes et repose sur la **reconstruction d'une forme d'organisation « de style soviétique »** basée sur la participation des autorités régionales dans la distribution d'*inputs* et de ressources alimentaires vers la population. Les producteurs sont alors intégrés dans un schéma de redistribution qui procure d'importants bénéfices sociaux, financiers et politiques au gouvernement régional et un filet de sécurité aux employés des exploitations collectives. Pour Amelina, les contreparties de ce modèle sont liées aux coûts élevés de cette pseudorestructuration en ce qui concerne **le retard pris dans la mise en place d'une vraie réforme, notamment en termes de productive**[80]. Un second modèle est porté par les régions considérées par l'auteur comme moins interventionnistes. Dans ce cas, les autorités locales se sont retirées de la production agricole et n'investissent plus dans la reconstruction d'un système de « type soviétique » de coordination entreprises-État-population. Toutefois, Amelina établit un lien entre le choix de ce second modèle de restructuration et le fait d'être situé dans une région où l'agriculture constitue une faible part du PIB et où une faible part de la population rurale est impliquée dans l'activité agricole.

Le raisonnement théorique d'Amelina s'apparente à celui du cadre théorique proposé par North (1990). Elle s'intéresse particulièrement au comportement opportuniste des *managers* lorsque les autorités régionales continuent d'intervenir dans le secteur. Elle montre qu'une contrainte budgétaire élastique (*elastic budget constraint,* qu'elle qualifie de levier institutionnel), c'est-à-dire une situation où les *managers* des exploitations s'attendent à ce que les contrats des crédits-marchandises passés avec la région ne soient pas trop contraignants et les conduisent à adapter leurs stratégies de restructuration pour en tirer des bénéfices. Ainsi, si les *managers* savent que c'est l'urgence plus que la solidité économique et financière des emprunteurs qui détermine la contrainte de remboursement des crédits-marchandises, alors il est dans leur intérêt de laisser filer leurs déficits et de poursuivre une logique de production en quantité accompagnée d'une prise en charge d'attributions sociales. Ils garantissent ainsi le

80 Voir également les travaux de Sedik *et alii* (1999) qui établissent à l'aide d'un modèle économétrique une corrélation significative entre le faible niveau de productivité d'une exploitation et le niveau de l'intervention des autorités régionales. Une corrélation est également établie dans ce travail entre le faible niveau de productivité d'une entreprise et la mise en place dans la région d'une contrainte budgétaire faible.

maintien de leur exploitation alors même que les critères d'économie de marché devraient les faire disparaître[81]. Les employés de ces exploitations se trouvent également gagnants de ce *statu quo*. Les ménages accèdent aux *inputs* nécessaires à la production sur leurs lopins, à des services agricoles (prêt de tracteurs, etc.) et à toutes les autres formes de paiements informels. Ils sont certes perdants en termes d'égalité d'accès au foncier, mais l'arbitrage entre le coût de la disparition de l'exploitation collective et l'accès à une activité indépendante semble les conduire à préférer cette situation. En conséquence, Amelina, contrairement à Lerman, abandonne l'argument culturaliste[82]. Le comportement des *managers* est **parfaitement rationnel, voire opportuniste**, comme celui des ménages. Il n'y pas résistance des ruraux, et notamment des *managers*, à la logique marchande, mais adaptation d'un comportement rationnel aux leviers institutionnels instaurés par le pouvoir régional. Toutefois, Amelina considère qu'en conséquence peu de choses ont changé dans les grandes exploitations à la suite de la réorganisation, analyse à laquelle s'oppose Wegren (2005c : 77). Amelina attribue à l'État un rôle décisif dans cet état de fait (Amelina, 1999 – voir également Kamalyan *et alii*, 1998[83]).

La persistance de la grande exploitation provient, comme dans les analyses précédentes, d'une distorsion des règles de marché (interprétation 1 des transformations), mais chez Amelina, la responsabilité du pouvoir politique est pointée. Les institutions créées par le pouvoir en place contraignent le comportement rationnel des acteurs et conduisent à la persistance d'exploitations non efficientes. Contrairement aux analyses présentées précédemment, la nature intrinsèque de la grande exploitation n'est pas pour Amelina d'imiter

81 L'institution est alors considérée, comme pour North, comme un système de contrainte, issu ici du pouvoir politique et qui provoque une distorsion qui ne permet pas d'aboutir à la performance économique attendue.

82 En l'absence d'une reconnaissance du temps long ou tout simplement de l'existence d'institutions autres que les règles permettant de construire le marché, l'argument culturaliste, qui renvoie à la fonction d'utilité de l'agent et qui n'a pas en soit à être explicitée, devient un bon moyen pour rendre compte de la présence des grandes exploitations.

83 « The reality, however, was that when the state purchased agricultural products the terms of trade were regularly broken as they had no finance cost to pay for the goods. It was quite usual for the state to pay three or four months late than the normal due date. This created a knock on effect. Farmers required the income in order to buy inputs such as seed, oil, and petrol and to pay wages. Without the major revenues from the state coming on time it became impossible for them to purchase and plant seed at the right time of the year. It also meant that they failed to purchase fertilizer and pesticides in the required amounts to provide for the best possible yields. They also found it difficult to buy adequate amounts of petrol and diesel for tractors and harvesters. All these difficulties arising from the failure of the state to pay for produce led inevitably to lower yields. The failure of the ability of the farms to enforce the contracts with the state led also to a breakdown in trust between them. If the state could not abide by its own regulations, farms felt free to do whatever they could to ensure survival. In addition, employees often did not get paid for months. This led to tension between managers and workers. It also encouraged the development of the informal economy. In order to try to avoid these problems, enterprises sold as much as they could on the free market or the black market for cash. » (p. 546).

le marché, mais de prendre en charge des activités qui ne relèvent pas des attributions d'une entreprise capitaliste[84].

D'autres auteurs raisonnent de la même manière qu'Amelina et placent le facteur politique comme déterminant dans la préservation d'institutions qui empêchent la petite exploitation agricole d'émerger. Ainsi, Yastrebova (2005) démontre la capacité de l'État à influencer l'accès à certains *inputs* (et au crédit[85]) en faveur de la grande exploitation et au détriment de la petite. Serova et Shick (2005) confirment ce résultat pour certains *inputs* spécifiques (pétroles, chimies, matériels agricoles), ce qui provoquerait une distorsion des marchés[86]. Des institutions contraignantes forgées par l'État fausseraient, dans tous les cas, la concurrence de marché et conduiraient à la conservation des exploitations collectives pourtant inefficientes.

Hockman *et alii* (2007)[87] ont proposé une synthèse de ces travaux qui révèle que l'efficacité (d'un point de vue économique) des agroholdings varie d'une exploitation à l'autre et que cette variation dépend essentiellement des causes de l'intégration. L'intégration pour des motifs politiques conduirait à des exploitations moins efficientes que celles intégrées dans le but de combler les insuffisances des marchés.

Le rôle du politique comme garant du *statu quo* ne permet pas d'envisager de

84 Nous verrons dans le chapitre suivant que, de notre point de vue, ce type d'analyse ne prend pas suffisamment en compte les autres motifs de l'action humaine qui participent à structurer l'économique. Il existe, selon nous, des institutions et des acteurs (communautés) capables de porter d'autres logiques d'actions que celles véhiculées par le marché au sein des entreprises. Ces logiques influencent l'organisation de la production, de la répartition et de l'échange. Ainsi, s'il existe des institutions dont le rôle est de combler les défaillances des marchés tout en défendant la même logique d'action, il existe également des institutions dont le rôle n'est précisément pas de construire la logique marchande mais au contraire de construire une logique patrimoniale et qui intervient également dans le domaine de la production et de l'échange. Amelina identifie cette autre dimension de l'organisation, lorsqu'elle montre que les régions participent à maintenir le rôle social des exploitations.

85 Subbotin (2005) contredit toutefois ce résultat en montrant que les banques commerciales (guidées par une logique de marché) pèsent désormais de tout leur poids dans la sélection des entreprises qui accèdent aux crédits, même si son étude ne porte précisément que sur des exploitations de grande taille.

86 « Although the government no longer delivers farm inputs, it has a strong negative influence on input markets through a wide range of federal and regional support programmes. Government-sponsored leasing programmes with their restrictions of approved suppliers and models have created severe obstacles to the development of dealer networks, which will have a detrimental effect on the competitiveness of Russian manufacturers in the long run. The cost reimbursement policy for fertilisers only increased the demand for this input and encouraged the export-oriented manufacturers to raise prices in the domestic market. In regions characterised by lower levels of government intervention we are witnessing significant growth of competitive trading in both machinery and fertilisers. » (Serova et Shick, 2005 : 166).

87 Ils considèrent notamment que les élites suivraient des directives du ministère de l'Agriculture qui souhaiterait permettre la restructuration des entreprises en faillites en liant ces entreprises à celles en bonne santés financière et économique et capables d'offrir un accès aux crédits. (voir aussi, MCX, 2001b ; Ušačev, 2002). Pour Khramova, 2003, les différentes raisons avancées de l'émergence de grandes exploitations sont : (1) la possibilité d'obtenir du matériel agricole pour les exploitations ; (2) les recommandations des autorités des *oblast* et des *rajon* ; (3) la possibilité offerte de refinancement des crédits.

changements institutionnels dans l'agriculture russe. Il nous semble pourtant que d'autres chercheurs ont mis en avant l'existence de changements dans les configurations productives malgré le maintien d'exploitations à grandes échelles et de petits producteurs. C'est alors la question de l'hybridation qui est soulevée. **Autrement dit, comment le secteur a-t-il pu évoluer vers une logique de marché tout en conservant la petite et la grande exploitation ?** Il s'agit de comprendre comment l'évolution de ces exploitations dans un environnement marchand a été rendue possible, autrement dit comment s'est opérée l'hybridation entre les institutions qui faisaient vivre ces exploitations et celles porteuses d'une logique capitaliste de marché. On s'approche alors du raisonnement que nous souhaitons défendre dans cette thèse.

1.1.3 Changement institutionnel, hybridation et persistance de la grande et de la petite exploitation

Wegren reconnaît le rôle joué par le politique dans la transition. L'effacement de la dette des exploitations et la mise à disposition de crédits apparaissent comme les deux corollaires de la nouvelle politique agricole de Poutine au début des années 2000 (Wegren, 2002b). Wegren admet que ces deux mesures ont permis le maintien de formes d'exploitations agricoles collectives. Mais, pour Wegren, ces décisions politiques se sont accompagnées d'une mutation de toutes les exploitations pour s'adapter aux nouvelles conditions économiques. Il s'agit d'une divergence importante dans l'interprétation de la transition entre Amelina et Wegren.

Ainsi, dans Wegren (2005c, chapitres 3 et 4), l'auteur démontre la capacité d'évolution des organisations soviétiques à leur nouvel environnement marchand. En plaçant l'acteur privé au cœur de son raisonnement, Wegren a voulu signifier que les *managers* des exploitations collectives n'étaient pas, par nature, opposés à la marchandisation (ce qui s'oppose aux résultats de Brooks *et alii*, 1996). Selon Wegren, les directeurs des exploitations auraient su mobiliser les institutions anciennes (tels les réseaux sociaux développés durant la période soviétique et qui servaient à satisfaire les exigences du plan) pour obtenir des *inputs* à moindre prix, trouver des débouchés et conquérir de nouvelles parts de marché. Cette politique de vente des *managers* s'est accompagnée d'une augmentation du niveau de productivité de certains facteurs et d'une augmentation de la valeur des produits vendus (en montant dans la chaîne des produits vers des produits plus industrialisés).

Ainsi, l'abandon de la hiérarchie verticale (qui allait du Centre aux entreprises en passant par le Gosplan et par les différents ministères), a provoqué non la disparition, mais la mutation du réseau qui le constituait. Ce réseau a été mobilisé par les *managers* pour s'adapter aux nouvelles règles de marché imposées par les réformateurs. Cette stratégie peut s'interpréter comme un phénomène d'hybridation des règles de marché en termes de réduction des coûts de production, d'augmentation de la productivité des facteurs, et de recherche de profit, d'avec les institutions constituées par les réseaux d'influence du Gosplan. **Il en ressort une institution qui n'est pas totalement marchande, puisque ses réseaux personnels faussent la concurrence,** mais qui permet de satisfaire à certaines des exigences du marché.

Il en va de même des lopins et des fermes. Wegren (2005c, chapitre 4) met en évidence l'augmentation de la productivité des facteurs pour certains lopins. Il établit des corrélations positives entre la location de nouvelles terres par certains propriétaires de lopins, l'augmentation de la productivité de la terre et la marchandisation des produits issus de ces exploitations. Ainsi, sous Eltsine, il y aurait eu une stratification des lopins[88] en rapport avec le niveau de revenu des ménages : les plus riches étant les plus enclins à développer la mise sur le marché de leurs produits[89] (O'Brien *et alii*, 2004a). L'objectif de subsistance attribuée au lopin durant la période soviétique (voir section suivante) n'a pas pour autant disparu, ce qui explique que Wegren ne rejette qu'en partie la règle dite de Čayanov qui établit une relation entre le niveau de production et la taille du foyer. Toutefois, les possibilités offertes par les nouvelles règles juridiques en matière d'accès au foncier ont été l'occasion pour certaines familles de mettre sur le marché une partie croissante de leur production. Ces nouvelles pratiques ne les ont pas empêchées d'utiliser simultanément les institutions anciennes. La symbiose entre l'exploitation soviétique et le lopin reste une source importante pour obtenir des *inputs*. Nous verrons plus loin que le maintien de cette symbiose relève de la façon dont ont été dessinés les droits de propriété foncière après 1991. Toujours est-il que pour Wegren il y a bien rupture dans le rôle attribué aux lopins. D'une organisation chargée d'assurer la subsistance de la famille kolkhozienne et sovkhozienne, il est devenu un moyen pour les ruraux de se faire de l'argent, de réaliser un profit.

88 Il est intéressant de noter que cet argument fait écho à celui avancé au début du siècle dernier par les agronomes russes. En effet « le problème agraire qui opposait les slavophiles et les occidentalistes, puis les populistes et les marxistes était envisagé sous l'angle des relations sociales dans l'agriculture. À l'idéalisation de l'*obščina* et à la vitalité de la communauté traditionnelle selon les uns, s'opposaient les thèses sur la décomposition et la polarisation de la société rurale sous l'effet du capitalisme. » (Kerblay, 1985 : 142).

89 Il s'agit de la principale variable explicative parmi d'autres comme l'âge, le niveau d'éducation. Nous verrons plus loin dans cette section que la nature de la régulation du marché foncier est également l'un des facteurs explicatifs des stratégies adoptées par les propriétaires de lopins.

Les travaux menés autour de l'équipe de Wegren mettent donc l'accent sur la transformation simultanée de la grande exploitation et de la petite. Chacune des deux formes d'organisation aurait su s'adapter au nouvel environnement marchand tout en préservant certaines de leurs anciennes prérogatives. Le maintien de la grande exploitation ne s'explique donc pas seulement par des phénomènes de distorsion des marchés, mais aussi par des phénomènes d'adaptation des différents acteurs.

Un dernier déterminant du maintien des grandes exploitations a été avancé dans la littérature. Il s'agit de la relation qui s'est développée durant les années quatre-vingt-dix entre la grande exploitation et le secteur industriel. Le développement de l'*agribusiness* semble pouvoir être considéré comme un trait marquant de l'évolution de l'agriculture dans la période postsoviétique. C'est ce que nous allons maintenant analyser.

1.1.4 Les IAA, l'intégration verticale et la préservation de la grande exploitation dans le secteur agricole russe

Jusque dans les années quatre-vingt, l'intégration verticale du secteur agricole n'était pas développée en URSS. En 1982, un programme alimentaire a été mis en place et l'agriculture comme l'industrie agroalimentaire ont été placées dans la même enceinte bureaucratique, baptisée « APK » (*Agroprm'yšlennyj kompleks* [complexe agro-industriel], que nous désignerons par APK de première génération [1982-1991]). L'objectif était de lier les exploitations, les industriels de l'agroalimentaire et les distributeurs par un processus administratif. Mais cette fusion a soulevé de véritables problèmes, puisque les exploitations agricoles dépendaient des autorités régionales dans leur fonctionnement, tandis que les industriels recevaient leurs ordres du niveau fédéral. Cette fusion est donc venue remettre en cause la souveraineté régionale dans les affaires agricoles. Ainsi, comme l'indiquent Ioffe et Nefedova (2001 : 392), cette intégration verticale est restée au stade du processus administratif et les régions ont conservé leur prérogative en matière d'organisation de l'APK. En effet, en pratique, durant la période soviétique la relation qui existait entre le secteur agricole et l'industrie agroalimentaire se faisait par l'intermédiaire des agences d'approvisionnement de l'État qui décidaient des quantités et du lieu de « commercialisation » des produits agricoles aux industries agroalimentaires. Les fermes n'avaient pas le droit de procéder elles-mêmes aux transformations des produits alimentaires alors que la plupart des biens alimentaires produits en avaient besoin. Les prix auxquels elles vendaient leurs produits étaient le plus souvent inférieurs aux prix de revient, puisqu'elles n'avaient pas la capacité de

les déterminer. Or, les livraisons se faisaient par aires géographiques, le plus généralement au niveau de l'*oblast'* (région), si bien que les relations étaient essentiellement intrarégionales. Cela explique que les fermes soviétiques étaient assez peu spécialisées. Tous les biens agricoles étaient produits et transformés au niveau régional essentiellement selon les besoins des usines régionales. L'influence des autorités locales dans l'organisation de l'APK se faisait donc ressentir. C'est une tendance longue du secteur agro-industriel que l'on retrouve encore – tout du moins politiquement – aujourd'hui[90].

Il existait évidemment, durant la période soviétique, des structures chargées de contrebalancer cette tendance. C'était notamment le rôle de Mintorg, une agence étatique en charge des épiceries au détail des grandes agglomérations. Elle assurait leur approvisionnement sur plusieurs régions. Nous verrons dans le chapitre 3 que cette même entreprise est devenue l'un des plus grands agroholding de Russie. Elle a privilégié (selon la définition que nous avons donnée au terme « *agroholding* ») une logique d'intégration verticale en achetant plusieurs grandes exploitations agricoles de la région de Belgorod.

Ce constat est en accord avec l'idée avancée par Ioffe et Nefedova (*ibid.*) d'un rôle de l'APK dans la transformation du secteur et le maintien des exploitations d'une grande envergure plutôt que dans l'émergence de la petite production agricole.

Ioffe et Nefedova (*ibid.*) partent du constat qu'il n'existe pas de corrélation entre la croissance du secteur agricole (ou l'augmentation de la productivité des facteurs) d'une région donnée et le fait que les organes des régions en question soient conservateurs ou proréformes, sous-entendu favorables ou non à la disparition de la grande exploitation. En revanche, ces auteurs ont établi une corrélation positive entre la situation économique des industries agroalimentaires (IAA) à proximité d'une région donnée et la situation économique de l'agriculture. Leur recherche menée en 1997 montre que les IAA se portaient bien en Russie et plus particulièrement à proximité des grandes agglomérations, puisqu'elles réalisaient un profit (de 8 % à 13 %) pour 60 % d'entre elles alors que ce pourcentage n'était que de 20 % pour les anciennes exploitations socialistes.

Cette situation a rendu le secteur des IAA attractif pour de nombreux investisseurs, y

90 Lors d'un entretien avec le directeur de Bonduelle Russie (voir annexe 24, cas n° 20), ce dernier nous a indiqué avoir reçu plusieurs propositions d'implantation d'usines de la part des gouverneurs des régions voisines de Krasnadar, la région où Bonduelle a fait construire sa conserverie. Or, le directeur nous a indiqué que les besoins de la Russie (en fonction du niveau de rentabilité de cette activité) étaient déjà comblés par cette seule usine. Le directeur de Bonduelle Russie s'amusait de ces demandes répétées mais trouvait *in fine* assez vraie la suggestion que nous lui avons faite de considérer que l'objectif des gouverneurs état d'avoir chacun leur usine, plutôt que d'organiser des collaborations interrégions.

compris étrangers (Danone, Nestlé, Bonduelle, Unilever), tendance qui s'est d'ailleurs depuis confirmée (J.J. Hervé, 2007). L'entrée des investisseurs étrangers a permis la transformation de ce secteur vers une logique de marché, si bien que les IAA (y compris russes) orientent aujourd'hui leur production vers les signaux de la demande. Ainsi, Wimm Bill Dann, une entreprise russe spécialisée dans les produits laitiers, contrôlait au début des années deux mille plus de 30 % du marché et, comme Danone, elle a installé ses plus grandes usines autour de Moscou. Or, la dévaluation du rouble après la crise de 1998 a obligé ces entreprises à modifier leur stratégie. D'abord tournées vers l'importation de produits agricoles, elles se sont intéressées à la production domestique afin de conserver leurs bénéfices. Nous montrerons dans le chapitre 3 que ce changement d'organisation de la production n'est pas sans rapport avec la modification des politiques publiques en la matière et notamment l'augmentation des taxes à l'importation. Toujours est-il que c'est à partir de cette période qu'a émergé le mouvement d'intégration verticale dans le secteur et qu'est né l'*agroholding*. Nous le distinguerons dans le chapitre 3 de la notion d'IAA dont les relations avec l'agriculture sont essentiellement contractuelles. Comme nous le montrerons dans le cas d'Orel, le mouvement d'intégration verticale, contrairement à la simple coopération entre les IAA et les exploitations agricoles, est passé par l'obtention de crédits accordés aux fermes, par la location de leur terre[91] et le rachat des exploitations par les transformateurs.

Or, soulignent Ioffe et Nefedova (2001), c'est en s'appuyant sur les réseaux des APK régionaux que les investisseurs ont développé le processus d'intégration. Si bien que les investisseurs extérieurs à l'agriculture se sont tournés vers les anciennes exploitations agricoles et beaucoup plus rarement vers les petits producteurs. En effet, les auteurs rappellent que le mouvement de développement de l'APK après la fin du régime soviétique a d'abord été le fait des autorités régionales (comme ce fut le cas pour Orel avec la création d'Orlovskaâ Niva dès 1994, voir chapitre 3). L'APK postsoviétique, de « deuxième génération », était situé sur une aire géographique précise et avait pour principal objectif de conserver les relations entre les autorités et les grandes exploitations afin d'assurer la sécurité alimentaire et l'aménagement du territoire.

C'est en tirant parti de ces réseaux formels et informels (APK deuxième génération), eux-mêmes issus de la période soviétique (APK de première génération), que l'APK de « troisième génération » a émergé. Ioffe et Nefedova (*ibid.* : 412) définissent ce nouvel APK

91 Nous verrons dans le chapitre 4 pourquoi l'achat des terres n'étaient pas possible.

comme « a mutli-sector, vertically integrated structure that involves farms, food processors and retailers. Such structures may fall within single local government units, but typically transcend administrative lines and are not immediately connected with local and regional administrations. » Le besoin que ces auteurs éprouvent de préciser que le nouvel APK peut ne pas directement être lié à l'administration régionale rappelle le lien d'origine entre l'APK et la volonté de préserver les anciennes exploitations socialisées. Si bien qu'il n'est presque jamais question d'intégration verticale liant les transformateurs à de petites unités de production familiale dans la littérature (Rylko et Jolly, 2005).

Ce développement de l'*agroholding* était compatible avec les intérêts des hommes politiques régionaux décrits par Amelina dans ses recherches présentées plus haut. Nous insisterons ainsi dans le chapitre 3 sur la nécessité de distinguer les simples relations contractuelles entre les IAA (le plus souvent régionales) et les exploitations de celles définies par le modèle de l'*agroholding*. L'*agroholding* est un processus d'intégration verticale souhaité par des oligarques en vue de réaliser des bénéfices associé à une volonté de préserver d'anciennes exploitations socialistes portées par les autorités régionales. Cette nouvelle organisation poursuit une vieille institution, celle qui consiste à acheter à un prix bien inférieur au marché les produits alimentaires (Herrold-Menzies, 2009). Nous montrerons dans le chapitre 3, que la contrepartie a été pour les oligarques de conserver un trait identitaire des exploitations collectives, à savoir le rôle social qui leur a été attribué tout au long de la période soviétique.

1.2. Marché du travail et relations entre les grandes et les petites exploitations (*i.e.* lopins et petits producteurs)

Un second débat relatif à la transition du secteur agricole a porté sur la nature et les spécificités du marché du travail. Nous rappellerons dans la section suivante que sous le régime soviétique, le kolkhoze avait l'obligation d'employer tous les membres de plus de 16 ans habitant dans les villages dont il avait la charge. Ces mêmes membres se devaient de travailler dans le kolkhoze, sauf s'ils s'étaient destinés à un autre métier (médecin, administratif, etc.) ou qu'ils avaient reçu, *via* l'armée ou le mariage, un passeport intérieur leur permettant de quitter la campagne (jusqu'en 1976). Or, Brooks et Lerman (1994b : 26) ont démontré que cette obligation faite aux kolkhozes a été la principale raison du suremploi dans ce secteur jusqu'en 1991. Ils en ont conclu que l'utilisation du facteur travail (mais aussi du

capital) était inefficiente puisque la part des facteurs travail et capital employés dans l'agriculture y était supérieure à la part de la production agricole dans le PIB national. Or, selon Uzun (2005), cette tendance s'est largement inversée depuis 1991, si bien que le rôle des grandes exploitations dans l'employabilité des ruraux a fortement diminué (voir aussi Bogdanovskii, 2005). Entre 1990 et 2002, le nombre des employés des grandes et moyennes exploitations est passé de 8,3 millions à 3,8 millions. Certains auteurs interprètent cette évolution comme le résultat d'une restructuration du secteur visant à augmenter la productivité du facteur travail (par exemple, Liefert *et alii*, 2005).

Toutefois, le nombre de personnes employées dans de petites unités de production est passé dans le même temps de 1,4 millions à 3,9 millions. Assez paradoxalement, il semblerait que les fermiers se soient substitués aux grandes exploitations pour l'emploi des actifs ruraux et qu'ils ont dû à leur tour réduire le niveau de productivité de ce facteur pour cette raison (voir Lerman et Schreinemachers, 2005 ; Bogdanovskii, 2008). Ce phénomène s'est accompagné d'une augmentation de « l'auto-emploi ». En d'autres termes, le nombre de lopins a crû avec la baisse du nombre de personnes employées dans les exploitations agricoles (Rizov et Swinnen, 2004 ; Kollo et Vincze, 1999).

Le processus que nous venons de décrire va à l'encontre d'une logique productiviste. En effet, le « petit producteur » devrait ajuster le niveau de sa main-d'œuvre afin d'augmenter la productivité de ce facteur. Il semblerait qu'il n'en soit pas ainsi. C'est en tout cas ce sur quoi s'interroge la littérature relative à la transition dans l'agriculture russe (voir section 2 de ce chapitre). Des facteurs extérieurs (difficultés d'accéder aux matériels agricoles et crédits (défaillance des marchés des *inputs*), absence de politiques publiques pour la création d'activités non agricoles dans le monde rural) servent alors à justifier une stratégie qui n'est pas compatible avec le modèle standard. Il y aurait, pour les raisons que nous venons d'avancer, substitution du capital par le travail. Les auteurs institutionnalistes se sont pour leur part penchés sur les traits caractéristiques des exploitations soviétiques et ont réinterprété la restructuration du marché du travail à l'aune de la symbiose entre ces dernières et les lopins (voir section 2 de ce chapitre).

1.2.1 Productivité et emploi du facteur travail dans l'agriculture russe : des anomalies constatées

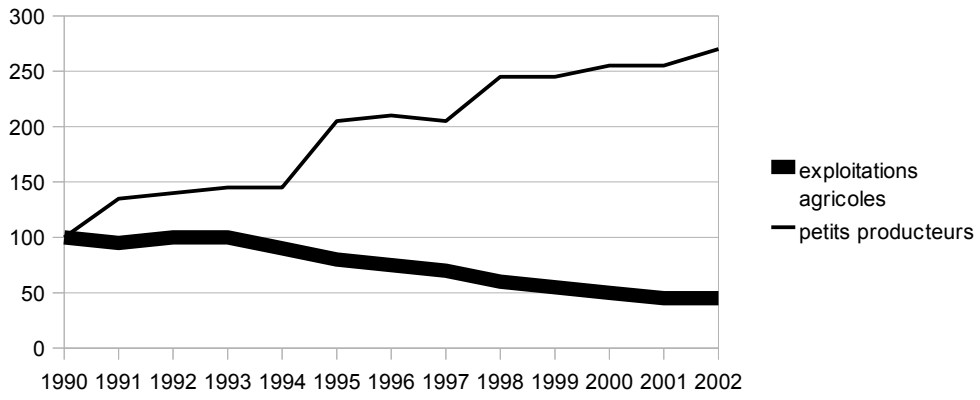
Deux questions reviennent régulièrement dans la littérature économique au sujet du

processus de transition et de l'émergence d'un marché du travail[92]. La première est de savoir pourquoi il y a une relative stabilité du nombre de personnes employées dans l'agriculture alors que le facteur travail y est considéré comme faiblement productif. La seconde question est de savoir pourquoi il est possible d'observer d'importantes différences dans l'intensité du travail entre les grandes et les petites exploitations ? Une évolution surprenante réside notamment dans le fait que les petites exploitations, pourtant considérées comme capitalistes, semblent suremployer le facteur travail.

Les recherches menées par plusieurs économistes sur la productivité du travail dans l'agriculture russe mettent effectivement en évidence le faible niveau de productivité de ce facteur. Ainsi, les graphiques ci-dessous permettent de suivre l'évolution de l'emploi agricole dans les exploitations agricoles et chez les petits producteurs ainsi que l'évolution de la productivité de ce facteur (1990 = base 100). Ils montrent que la baisse du nombre d'employés dans les exploitations agricoles est proportionnelle à l'augmentation du nombre de personnes travaillant dans de petites exploitations. Par ailleurs, cette évolution est corrélée à celle concernant la productivité du travail. En effet, la baisse du nombre d'employés des exploitations agricoles conduit à l'augmentation de la productivité de ce facteur dans ce type d'entreprises (Uzun et Shagaïda, 1996). Inversement, l'augmentation du nombre d'employés chez les petits producteurs provoque une baisse significative de la productivité de ce facteur. Cette évolution a été observée par Bogdanovskii (2008).

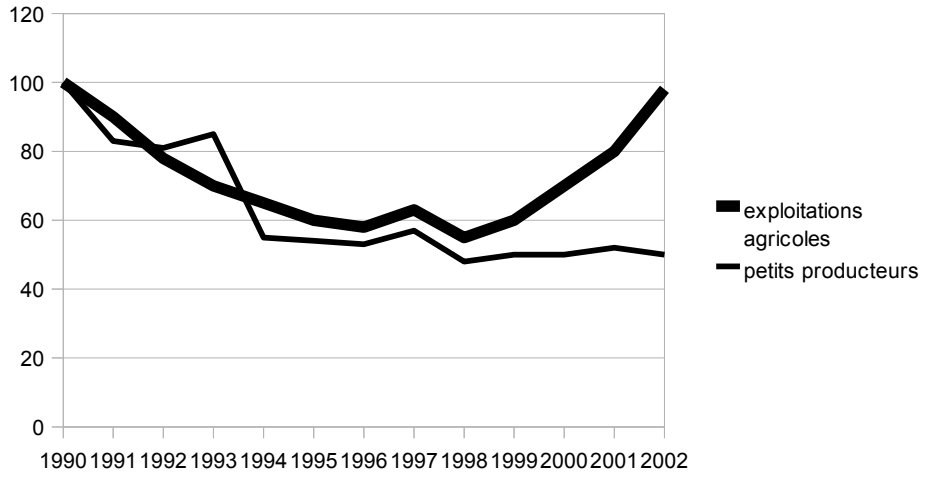
92 Nous devrions plutôt parler d'une transformation du marché du travail, puisqu'un marché du travail existait en URSS (Chavance, 1989).

Graphique 15 : Évolution de l'emploi agricole dans les exploitations agricoles et chez les petits producteurs



Source : D'après Bogdanovskii (2008 : 238).

Graphique 16 : Productivité du travail agricole dans les exploitations agricoles et chez les petits producteurs

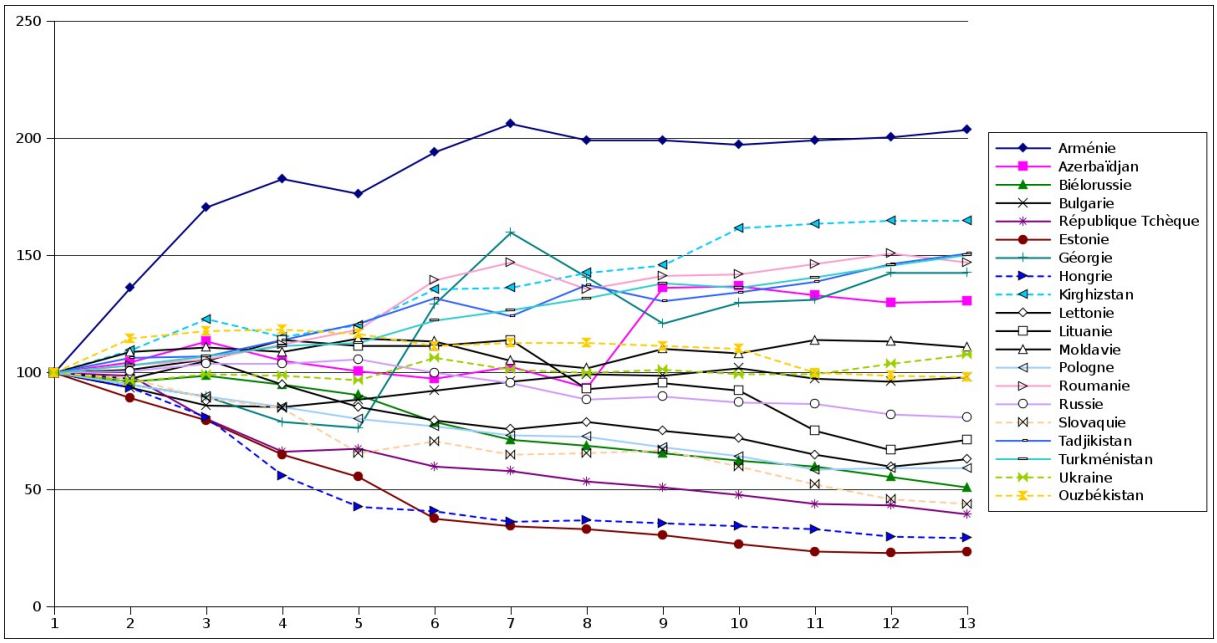


Source : D'après Bogdanovskii (2008 : 238).

Lerman et Schreinemachers (2005) ont constaté une évolution similaire. Selon leurs calculs, les petits producteurs sont en sureffectif tandis que les grandes exploitations ont augmenté la productivité de ce facteur et sont désormais en sous-effectif. Dans un travail similaire, Liefert *et alii*, (2005) concluent à une trop rapide diminution du nombre d'employés dans les grandes exploitations. Ils montrent que le niveau du salaire dans les grandes

exploitations est de près de 20 % inférieur au niveau de productivité du travail et que les exploitations agricoles pourraient gagner en profit si elles augmentaient leur rapport travail/capital. Ils tempèrent toutefois cette conclusion en indiquant la difficulté d'avoir des données fiables concernant le niveau du salaire réel. En effet en s'appuyant sur l'étude de Bogdanovskii (2005) dans un district de la région d'Orel, ils rappellent qu'il est possible d'estimer que la rémunération en nature et les aides sociales diverses obtenues par les salariés conduisent à un salaire réel de 20 % à 25 % supérieur aux données officielles. En conséquence, il semble bien que le sous-emploi du facteur travail des grandes exploitations ne soit pas aussi évident. L'autre explication réside dans le fait qu'en l'absence d'emplois alternatifs dans le monde rural, les directeurs des grandes exploitations bénéficieraient d'un certain pouvoir de marché leur permettant de réduire le salaire au-delà de sa productivité marginale. Ces travaux arrivent à la conclusion que les petits producteurs ont servi de variable d'ajustement pour absorber une grande partie de la main-d'œuvre licenciée des grandes exploitations ce qui permet d'expliquer les observations de Macours et Swinnen (2005). Ces derniers ont comparé différents pays en transition et ont constaté que la Russie se classait parmi les pays où l'emploi de la main-d'œuvre agricole était resté relativement stable :

Graphique 17 : Évolution de l'emploi agricole dans les pays en transition de la 1er à la 12ème année de réformes



Source : Macours et Swinnen (2005 : 406)

Lors de précédentes recherches, ils avaient d'ailleurs montré que la Russie avait gagné 6 % de croissance de la part des actifs employés dans l'agriculture (Dries et Swinnen, 2002).

Tableau 4 : Emploi agricole dans les pays en transition

	Part des emplois agricoles avant réforme, en %	**Variation des emplois agricoles après cinq années de réformes, en %**
République Tchèque	10	-46
Hongrie	18	-56
Pologne	26	-15
Slovaquie	12	-50
Albanie	49	-3
Bulgarie	18	2
Roumanie	28	14
Slovénie	12	-5
Estonie	12	-44
Lettonie	16	-8
Lituanie	19	12
Biélorussie	19	-9
Russie	13	6
Ukraine	20	4

Source : Dries et Swinnen (2002 : 458), d'après Swinnen et *alii*, 2000

Cette situation peut être expliquée par le suremploi de la main-d'œuvre dans les petites unités de production. Toutefois, cette stratégie des petites entreprises ne trouve pas de justification dans le modèle de concurrence parfaite. Afin d'identifier les imperfections qui conduisent à cet état de fait, les économistes réalisent en général une analyse des marchés qui gravitent autour de celui du travail. Cela les conduits à s'intéresser au fonctionnement du marché du crédit, à celui des capitaux, ou encore au rôle joué par la dotation en capital humain.

Ainsi, Rizov et Swinnen (2004) ont construit un modèle dans lequel le « capital humain » (éducation, âge) apparaît comme une variable explicative des stratégies d'allocation du facteur travail. Le modèle est construit sur un raisonnement purement marchand dans lequel les agents, certes influencés par le niveau de leur capital humain, sont guidés par le principe de l'allocation optimale du travail. Dans les conditions de marchés parfaits, le capital humain influence positivement l'allocation du facteur travail pour lui permettre d'atteindre son

niveau de productivité maximal[93]. Mais, dans les cas où il existe des imperfections sur les autres marchés (par exemple des difficultés d'accéder aux crédits pour les fermes, des difficultés à obtenir des *inputs* au niveau de leur productivité marginale [voir sur ces questions Earle et Sakova, 2000 ; et Germenji et Swinnen, 2003]), ces dernières influencent négativement le processus d'allocation du facteur travail ce qui provoque soit un chômage involontaire, soit un suremploi dans les petites structures. Le capital humain ne joue alors plus son rôle d'optimisation dans l'emploi du facteur travail. En conséquence, les agents dotés d'un capital humain leur permettant de trouver normalement à s'employer dans les grandes exploitations semblent préférer une activité auto-entreprenante. Empiriquement, cela s'observe par le fait que l'auto-emploi ne se retrouve plus seulement parmi les plus âgés, mais aussi chez les jeunes. Cette modélisation fait évidemment l'hypothèse que la petite structure devrait se comporter comme une entreprise capitaliste et employer le facteur au taux de sa productivité marginale.

Or, une analyse régionale permet de repérer d'autres déterminants pour le transfert de la main-d'œuvre agricole des grandes vers les petites exploitations. En effet, Pallot et Nefedova (2007) démontrent l'existence d'une importante disparité régionale au niveau de la productivité du travail dans les grandes exploitations. Cette différence semble dépendre de la capacité des petits producteurs à absorber ou non cette main-d'œuvre[94]. En d'autres termes, si les petits exploitants ne disposent pas de moyens suffisants pour capter cette main-d'œuvre tout en restant « compétitifs » dans le secteur (ce qui signifie en réalité d'être ou non capable de survivre dans le temps) alors le transfert ne se fait pas. Si bien qu'il existe un raisonnement spécifique au secteur, lié à la nécessité d'embaucher, quel que soit le prix marchand à payer, une main-d'œuvre agricole. Selon les caractéristiques régionales, le souci de garantir l'embauche s'active dans les petites ou dans les grandes exploitations, et va permettre à l'une ou l'autre de ces firmes de réaliser des gains de productivité. Chez certains, la proximité des grands centres urbains joue en faveur d'un transfert de la main-d'œuvre vers les petites exploitations (Lerman et Epstein, 1995) parce que les petites structures peuvent plus facilement qu'ailleurs trouver des débouchés. Pour d'autres, c'est le statut juridique qui permet de l'expliquer (Uzun, 2005, 2008b, 2009). Toutefois, ce qui semble déterminant est le fait que la main-d'œuvre agricole reste relativement stable sur une longue période, ce qui signifie

93 Empiriquement, cela se traduit par une relation positive entre l'âge et le choix de s'auto-employer.

94 Cela permet aussi d'expliquer les différences observées dans la productivité du travail dans divers pays de la CEI et des PECO (Lerman et Schreinmachers, 2005).

qu'elle trouve toujours à s'employer dans ce secteur.

On comprend dès lors la difficulté à observer l'émergence d'un marché du travail telle que seule la question de la productivité de ce facteur influencerait le niveau de l'emploi. La question de la symbiose entre la grande et la petite exploitation est alors posée.

Pourtant, l'approche standard préfère à cette explication des arguments liés au rôle des pouvoirs publics ou à un pouvoir de marché des grandes exploitations. Ce pouvoir leur permettrait sous certaines conditions d'employer leurs salariés en dessous du niveau de leur productivité (en raison d'un problème d'absence de règles sur le marché du travail). Le comportement rationnel des travailleurs les conduirait à rechercher des solutions alternatives (comme l'auto-emploi) dont on suppose, mais sans que cela soit démontré, qu'il offre une meilleure rémunération comparativement au taux de productivité du travail.

Par ailleurs, ces travaux envisagent étrangement que le suremploi du facteur travail dans les petites exploitations serait lié à la nécessité de garantir des moyens de subsistance (Dries et Swinnen, 2002 parlent d'un « rôle tampon » joué par les lopins). Dans ces conditions, c'est l'absence de politiques publiques visant à créer des emplois non agricoles en milieu rural qui provoquerait ce comportement irrationnel (Lerman, 2009). Il nous semble que l'on quitte ici le modèle standard pour rejoindre les travaux d'autres chercheurs qui ont travaillé sur la question de la symbiose entre la grande et la petite exploitation durant la période soviétique. Ces derniers montrent que la relation entre le lopin (ce qui nécessite de spécifier de quoi l'on parle lorsqu'il est question d'auto-emploi) et les grandes exploitations conduit à un accord implicite garantissant les moyens de subsistance du salarié ou de l'ex-salarié.

1.2.2 Symbiose des exploitations et du lopin et structuration du marché du travail

Swinnen *et alii* (2000) font remarquer que l'ajustement de l'emploi du facteur travail dans les grandes exploitations a différé en fonction de l'existence avérée ou non d'institutions assurant la sécurité alimentaire et sociale. Là où il existait une protection sociale contre le chômage et une pension de retraite (comme en Pologne par exemple, ce qui explique la très nette baisse de l'emploi agricole dans ce pays relativement à la Russie, voir graphique 17 et tableau 4), les grandes exploitations ont ajusté leur demande de travail provoquant du chômage. Mais dans les pays où la sécurité sociale était insuffisante, la plupart des ex-kolkhoziens et ex-sovkhoziens se sont dirigés vers une activité agricole individuelle. L'alternative, selon Swinnen *et alii* (*ibid.*) a été que les pressions politiques et sociales « héritées » ont contraint les directeurs des exploitations dans leur politique de licenciement.

Ces arguments interrogent la pertinence d'une analyse standard du marché du travail en termes de défaillances, car ce qui se joue ici est la question de la reproduction du groupe rural. Wegren *et alii* (2003) en étudiant la nature du chômage dans le milieu rural ont montré qu'il existait bien une corrélation entre le chômage et l'activité dans un lopin. Par ailleurs, ces mêmes personnes autoconsommaient une plus grande part de leur production comparativement aux autres propriétaires de lopins. Pour autant, la consommation alimentaire ne semblait pas différer selon le statut des actifs (avec ou sans emploi agricole). La capacité des ex-employés à maintenir une activité productive garantissant les moyens de leur subsistance relève toutefois du maintien d'une relation privilégiée avec leurs anciens employeurs (IFC, 1998[95] : cité par Wegren *et alii*, 2003). Ces derniers leur procurent encore les inputs dont ils ont besoin pour produire. L'activité n'est donc pas une activité autonome (de petits producteurs), mais bien celle d'un lopin. C'est pourquoi, à notre avis, la littérature utilise peu des notions telles que « business », « auto-entreprise » et préfère plutôt employer le terme « d'auto-emploi » (*self-employment* en anglais). En d'autres termes, le licenciement ne signifie pas la fin de toute relation entre la grande exploitation et l'ex-employé (même si Wegren *et alii, ibid.* considèrent que cette relation s'estompe avec le temps). Cette relation devient informelle et permet d'assurer le maintien d'une activité productive sur un lopin dont l'objectif est d'assurer la subsistance individuelle. Nous verrons dans le chapitre 4 que cette relation est en fait institutionnalisée à travers le patrimoine-bien que constitue la terre.

Ainsi, la détermination du niveau des embauches dans chacune des structures (petite ou grande exploitation, productive ou de subsistance) dépend de la capacité du secteur à assurer la subsistance de tous les ruraux. Si les conditions institutionnelles le permettent (parce que des débouchés existent localement pour le lopin), les grandes exploitations licencient mais conservent une relation spécifique avec leurs anciens employés. Dans ce cas, la grande exploitation réalise en apparence d'importants gains de productivité sur ce facteur, mais c'est sans compter sur la différence entre le salaire nominal et le salaire réel ou sur le transfert d'une partie des gains vers le monde rural. Au contraire, le lopin se trouve en suremploi. Dans le cas où ce transfert est impossible parce que les conditions institutionnelles, géographiques, etc. ne permettent pas aux lopins de se développer et d'absorber la main-d'œuvre agricole, le transfert n'a pas lieu. Ces résultats permettent d'expliquer le constat fait par Pallot et Nefedova (2007)

95 International Finance Corporation, 1998 : *Monitoring Russian Reorganized Farms : An Integrated Analysis of Economic and Social Change in Nizhny Novgorod, Oryol, and Other Oblasts. Results of 1997 Studies.* Rapport non publié.

d'une corrélation positive entre le développement économique de la grande exploitation et celle du lopin. Si l'exploitation agricole disparaît complètement (c'est le cas dans les régions septentrionales de la Russie), elle entraîne dans son sillage le lopin, ce qui conduit à une désertification des campagnes.

Deux grilles de lectures s'opposent donc pour analyser les transformations du marché du travail agricole. D'un côté, une grille standard qui analyse le niveau de productivité du facteur travail. Le principal apport de cette approche est de mettre en évidence l'existence d'une disparité contre-intuitive entre la grande et la petite exploitation : celle qu'on attendrait être la plus encline à se comporter en agent rationnel (la petite) et celle qui utilise le plus inefficacement le facteur travail. Mais, une fois ce constat réalisé, il semble que le passage à une analyse plus régionale, localisée est la seule à pouvoir faire la lumière sur ce comportement *a priori* irrationnel. Les explications en termes de défaillances des marchés sont laissées de côté au profit d'un raisonnement « à la Čajanov » (comme le fait Wegren *et alii*, 2003) en termes de subsistance du monde rural qui semble plus apte à rendre compte de la dynamique du méso-système[96].

1.3. L'émergence d'un marché foncier agricole en Russie

La naissance d'un marché foncier apparaît rapidement comme une priorité aux yeux des économistes normatifs (Brooks et Lerman, 1993, 1994a ; Brooks *et alii*, 1996). Faisant écho au débat que nous avons présenté sur la taille optimale des exploitations, ces chercheurs se sont appuyés sur des observations empiriques (la France et la Belgique sont presque toujours citées en exemple) pour justifier de l'inefficacité des exploitations collectives par rapport aux fermes. Après la fin de la crise des ciseaux, l'idée d'une nécessité de créer un nouveau système juridique pour garantir les droits de propriété foncière et transférer les terres vers les fermes a été avancée (Lerman, 1998b). Le marché foncier ne prenait pas jusqu'alors forme, visiblement parce qu'on ne lui reconnaissait pas en Russie une valeur de garantie pour les emprunts (Kamalyan, 1998). Sans cette reconnaissance, et compte tenu de la différence entre les prix alimentaires et industriels, il semblait difficile de créer une ferme.

Nous montrerons dans le chapitre 4 qu'un blocage institutionnel a permis de limiter la

96 Nous le détaillerons plus bas, mais ce que constate Čajanov (1925) est le fait que même insérée en apparence dans une économie marchande, la famille agricole présente deux caractéristiques qui l'éloignent de la rationalité marchande capitaliste. D'une part, la force de travail ne relève pas du marché du travail et d'autre part, la finalité de l'activité n'est pas d'obtenir le maximum de profit, mais de garantir la subsistance de la famille paysanne.

marchandisation de la terre. La relation juridiquement construite entre la terre et la nature de son propriétaire a cloisonné le marché foncier en limitant le transfert entre les diverses formes d'exploitations. Le marché foncier ne se distingue pas tant par un manque de droits de propriété que par la spécificité de ces derniers. Nous en donnerons dans ce même chapitre une lecture patrimoniale en termes de reproduction de l'identité des communautés titulaires.

Cette analyse juridique n'a pas été développée dans la littérature, si bien que le marché foncier a surtout été traité comme un tout homogène. Les analyses des règles juridiques ont mis l'accent sur le manque de définitions des droits de propriété, sur la présence de barrières à l'entrée (économiques et administratives) et sur les coûts de transaction élevés (pour le remembrement notamment) (Lerman, 1996 ; Lerman et Šagajda, 2007, etc.). En réalité, ces distorsions varient beaucoup selon la nature des agents.

Toutefois, l'émergence d'un marché de la location à partir des années deux mille a été considérée comme un marché de substitution du fait de sa capacité à réallouer la terre vers les agents efficaces (Rolfes, 2008).

Une autre lecture, liée à l'héritage soviétique, a été proposée par l'équipe constituée autour de Wegren. Des observations de terrains durant la période 1991-1996 ont mis en avant le rôle déterminant des lopins et des pouvoirs locaux dans l'attribution des terres. O'Brien *et alii* (1998) identifient notamment quatre stratégies de réorganisation des terres au niveau régional. Certaines régions ont abandonné le foncier au marché (*delaying strategy* et *internationally funded strategy*) tandis que d'autres prenaient le contrôle du marché (*defensive strategy* et *household and community development strategy*). Ce que montre l'ensemble de ces travaux c'est le caractère spécifique du « capital foncier ». Cela va dans le sens de notre analyse qui consiste à considérer que les caractéristiques de la terre en font substantivement un patrimoine collectif qu'il convient de gérer. Sa gestion a pour finalité de garantir la durabilité des groupes qui en sont titulaires et passe par l'intervention des actions de collectifs ou de l'action publique régionale. Dans ces conditions, il paraît hâtif d'assimiler les marchés de la location foncière à des marchés fonciers où la seule règle de l'allocation optimale du facteur primerait. Nous observerons dans le chapitre 4 que les contrats de location peuvent être vus comme des outils utilisés pour satisfaire les fonctions patrimoniales de la terre. Il devient alors logique d'observer, y compris sur le marché locatif un manque flagrant de réallocation optimale. Or, ce résultat est parfaitement en accord avec les calculs de productivité de ce facteur. Par exemple, les conclusions d'Uzun (2008a : 345) sont sans appel :

la terre est suremployée quelle que soit l'exploitation agricole (solvable ou non solvable). Cela pose évidemment problème dans le cadre économique standard, mais paraît logique si l'on envisage que la terre peut être gérée collectivement pour s'assurer la préservation d'une relation entre chacun des membres du collectif et l'exploitation agricole locataire (Visser, 2010).

1.3.1 L'émergence d'un marché de la location foncière

La question du transfert de la propriété foncière de l'État vers le secteur privé était considérée par les réformateurs comme un des critères déterminants dans l'aboutissement du processus de construction d'une économie de marché dans l'agriculture. C'est pourquoi de nombreux économistes ont préconisé, dès le début des réformes, une privatisation des terres de l'État, une procédure d'allocation de parcelles physiques vers les ruraux et les mises en place d'un marché foncier permettant le transfert optimal de ce facteur de production (Csaki *et alii*, 1992 ; Csaki et Lerman, 1992 ; Brooks et Lerman, 1994b). Les analyses ont porté sur les réformes de la législation foncière au niveau fédéral (Csaki et Lerman, 1994), en privilégiant la comparaison entre différents pays de la CEI et des PECO (Csaki et Lerman 1994, 1997 ; Swinnen et Mathijs, 1997). Cette comparaison permettait de montrer que l'efficience économique n'était pas l'objectif premier des réformes. Ces dernières se basaient au contraire sur des considérations politiques allant de la volonté d'en finir avec l'ancien système à celui de le préserver à tout prix. En conséquence, quelque temps après le début de la réforme, beaucoup d'auteurs concluaient que le processus n'avait pas vraiment abouti (Brooks et Lerman, 1995 ; Lerman 1996, 1997, 1998a, 1998b), mais que les conditions de l'émergence d'un marché foncier commençaient à être réunies, à l'exception d'un manque de clarification des droits de transactions sur les parcelles[97]. Les autres facteurs qui permettaient d'expliquer cette difficile émergence d'un marché foncier étaient le manque de marché de services et de crédits, et plus généralement d'informations ce qui augmentaient considérablement les risques pris pour créer une petite exploitation agricole.

En 1996, Csaki et Lerman identifiaient plusieurs restrictions sur le droit de propriété foncière de nature à ralentir le développement de ce marché. Ils citaient en exemple le

97 Cette absence de clarification reposerait sur un manque de motivation politique (Csaki *et alii*, 1994 : 573) : « [b]ecause of the political motivation, land reforms are not well-designed processes with careful definition and thorough elaboration. Frequent course changes, with sometimes even have retroactive validity, are a source of uncertainty with short-term negative impacts on production. The administrative implementation of the reforms is poorly organised. […] Many aspect of implementation must be left to local governments, whose attitude to reform is not always positive or helpful ».

moratoire de dix ans sur l'achat et la vente de terre, imposé en 1991 puis supprimé par un décret présidentiel en 1993, mais qui ne pouvait prendre effet qu'avec la signature d'un nouveau code foncier. Ainsi, depuis l'instauration du nouveau Code foncier en 2001 (et la loi sur les transactions des terres agricoles en 2003) plusieurs auteurs comme Šagajda (2005) et Lerman et Šagajda (2007) considèrent qu'après dix années d'hésitations la Russie a finalement construit un marché foncier. C'est désormais l'hypothèse de barrières liées aux lourdeurs administratives qui est retenue pour expliquer la difficile expansion et l'organisation non optimale du marché foncier (Deininger *et alii*, 2004 ; Lerman et Šagajda, 2007)[98].

Selon notre interprétation, ces grilles d'analyse sont sur une représentation idéale du marché foncier. Elles cherchent à rendre compte des divergences entre le modèle canonique et la réalité observée par l'introduction de facteurs comme les restrictions légales ou les lourdeurs administratives.

Comme pour rendre compte de la persistance de la grande exploitation, l'hypothèse d'un pseudomarché a été privilégiée pour expliquer le décalage entre la réalité observée et le modèle canonique. Le maintien de barrières administratives sur le marché foncier aurait conduit les acteurs du secteur à privilégier les contrats de **location de la terre** (Deininger *et alii*, 2004)**.** Or, la capacité de ce marché à garantir l'attribution de la terre aux acteurs les plus efficaces le rendrait techniquement comparable au marché foncier habituellement présent en occident[99]. Dans la lignée de ces travaux, les remarques de L. Rolfes (2008) sur la nature du marché foncier russe d'aujourd'hui sont toutefois déroutantes. L'auteur fait à son tour remarquer que le marché de la terre est essentiellement un marché de la location. Il propose, pour cette raison de mettre en place des règles juridiques permettant de transformer les titres de propriété des ruraux (les coupons ou *paj*, voir section 1 du chapitre 4) en de véritables parcelles physiques. Il associe le développement d'un marché foncier locatif à de **mauvaises règles juridiques** ne permettant pas un fonctionnement optimal du marché de la terre. Mais l'auteur n'explique pas les raisons pour lesquelles un marché des titres de propriété a pu

98 Ces auteurs font notamment remarquer que le prix de vente de la terre doit être conforme à un prix administré proche du prix de marché, mais qui n'a jamais été fixé par le pouvoir fédéral. Par ailleurs, le coût d'enregistrement d'une transaction sur une parcelle physique ainsi que les procédures à suivre restent très complexes et ouverts à l'arbitraire non seulement des fonctionnaires chargés de la tenue du registre cadastral au niveau local, mais aussi des *managers* des exploitations agricoles eux-mêmes. À ces deux points s'ajoutent les coûts liés au rezonage des parcelles.

99 Toutefois, il y a une certaine confusion de la part de ces auteurs entre le marché de la location de parcelles physiques et celui de la location de titres de propriété sur une parcelle détenue collectivement. Cette différence conditionne pourtant largement le marché foncier russe aujourd'hui ainsi que le rôle de la communauté des propriétaires fonciers dans la définition des formes d'organisations productives, comme nous le montrerons dans le chapitre 4 de cette thèse.

émerger sans que ces titres soient directement attachés à une parcelle physique.

Pour le comprendre, il faut savoir que les terres agricoles sont majoritairement gérées collectivement (voir chapitre 4) et que ce ne sont donc pas des individus mais des communautés qui en sont titulaires. Or, les droits communautaires sont spécifiques. Il s'agit de **mécanismes institutionnels différents des règles de marché et qui conditionnent pourtant fortement son fonctionnement**. Cet aspect du marché foncier sera développé dans le chapitre 4 de la thèse. Nous retiendrons pour le moment que l'existence d'une prise de pouvoir collective avait déjà été soulignée dès 1995 par Wegren (1995 : 511) bien que ce dernier ait confondu, nous semble-t-il, propriété collective de la terre et propriété des actifs des entreprises[100].

L'équipe de chercheurs constituée autour des travaux de Wegren a fait un lien entre le développement spécifique du marché foncier et la persistance de certaines institutions soviétiques. C'est cet aspect du marché foncier que nous allons maintenant développer. Ces analyses apportent une explication au constat des économistes standards concernant la non-optimalité dans l'utilisation du facteur terre.

Comme nous venons de le souligner, Uzun (2008a) démontre également que l'utilisation de la terre n'est pas optimale sur le marché de l'achat-vente comme sur celui de sa location. Cet auteur explique à son tour ce phénomène par l'existence de barrières administratives. Il nous semble pourtant que cet état de fait peut être éclairé si l'on accepte de reconnaître que l'optimale utilisation économique de ce facteur n'est pas nécessairement recherchée. Ceci est d'autant plus vrai que le « fermier » (ou l'exploitation agricole) n'est en fait pas propriétaire de l'actif (d'où l'existence du marché locatif). La définition de la valeur d'usage[101] de ce bien n'est donc pas uniquement le fait de celui qui l'emploie pour produire des biens marchandisables (il existe une valeur de « non-usage » associée à l'usage de la terre). On retrouve ici les préoccupations soulevées par Barthélemy (1989) en ce qui concerne la séparation de l'entreprise agricole et du propriétaire de l'actif foncier (voir section suivante) qui conduit à associer considérations marchandes et patrimoniales pour rendre compte de la gestion foncière.

100Csaki et Lerman (1994) soulignent pour leur part l'existence de cette propriété collective en l'associant au développement d'une forme de coopération dans l'agriculture qui permettrait l'expansion de la petite exploitation.

101Ce qui renvoie autant à la question de son prix qu'à celle des quantités employées.

1.3.2 Marché foncier et rôle des institutions soviétiques.

Peu d'articles ont abordé la question du marché foncier sous un angle différent de celui de son émergence par la mise en place des réformes législatives appropriées. Peu de chercheurs ont soulevé la question des mécanismes de régulation du foncier durant la période soviétique et de leur influence sur la réorganisation de l'accès à ce facteur de production dans le contexte de sa marchandisation. L'hypothèse avancée était celle d'une propriété étatique du foncier entre 1917 et 1991 qui ne donnait aucun pouvoir aux autorités locales ou aux exploitations collectives, si bien que la simple disparition de la propriété de l'État suffisait à donner aux ruraux l'accès au foncier. Pourtant, en pratique, le droit de disposer d'une terre notamment pour la conduite d'un lopin était localement déterminé, et ce, depuis la période soviétique (voir la sous-section suivante, notamment le statut du kolkhoze de 1969). Or, il s'agit ici d'un point crucial, car comme l'ont montré un grand nombre d'historiens, durant la période soviétique la conduite d'un lopin était devenue vitale pour les kolkhoziens et sovkhoziens (par exemple : Kerblay, 1968). Un compromis s'était institué. Il pouvait s'énoncer de la façon suivante : en échange d'une participation dans l'activité productive collective (heures de travail obligatoires dans le kolkhoze), le kolkhozien obtenait l'accès à une parcelle (de 0,5 ha maximum) et à un nombre spécifique de têtes de bétail[102]. Si bien que l'assemblée générale, organe de décision interne des exploitations collectives, disposait d'un pouvoir important. Elle offrait au paysan le droit d'exercer une activité de production agricole. Comme nous l'observerons dans la section suivante, l'objectif de cette activité économique n'était pas capitaliste, mais visait seulement à assurer la subsistance des ruraux. L'accès au foncier pour le kolkhozien était conditionné par le respect de cette forme d'activité. Et même si la vente sur le marché libre était autorisée, celle-ci restait très encadrée (Giroux, 1984, Kerblay, 1968).

Après 1991, c'est indirectement sur le lopin, *via* la distribution des terres des exploitations collectives aux ruraux[103], qu'a été transférée la propriété foncière. Ce processus est à l'origine de la constitution d'une communauté chargée de l'organisation du marché foncier postsoviétique et qui tient toutefois compte des réformes mises en place au niveau

102Art. 43 des statuts du kolkhoze du 30 novembre 1969 : « [L]es dimensions du lopin individuel et le nombre de têtes de bétail sont fixés par l'assemblée générale du kolkhoze en fonction du nombre de personnes au foyer dans chaque famille et de leur participation au travail collectif (le dépassement des normes légales n'est pas autorisé, les décisions de l'assemblée ne peuvent jouer que dans un sens restrictif) » (traduction de B. Kerblay, 1985 : 227).

103Le mécanisme sera décrit dans la section 1 du chapitre 4. Nous montrerons également que c'est bien sur les terres des exploitations collectives que s'est structuré l'essentiel du marché foncier (autour de 110 millions d'héctares).

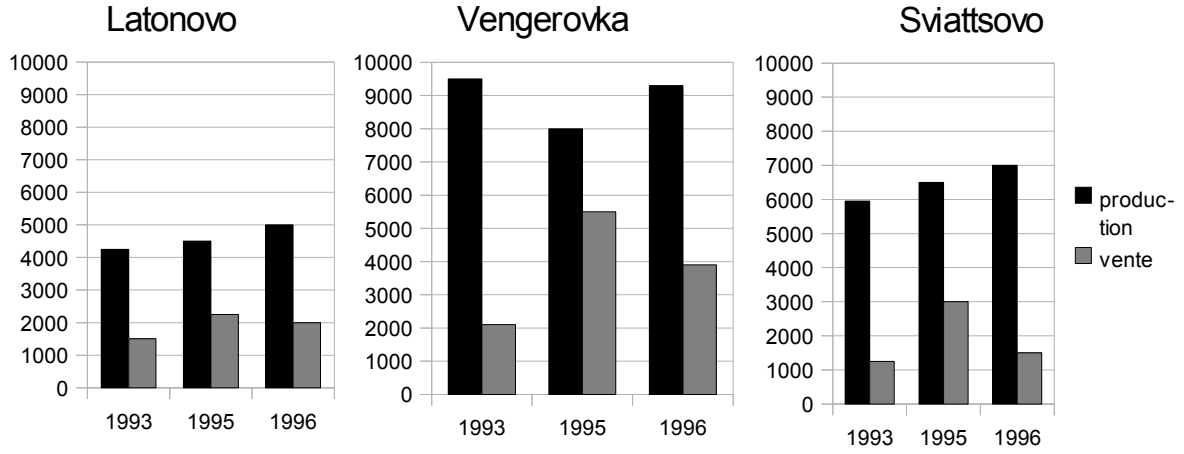
fédéral.

Or, à partir d'une étude menée dans plusieurs régions russes, O'Brien *et alii* (1998) ont montré que le rôle de subsistance institué durant la période soviétique et attribué au lopin a fortement influencé la régulation du marché foncier naissant. Si bien que la question n'était pas tellement de savoir si les réformes avaient été correctement mises en place, mais plutôt de comprendre qui disposait des moyens d'influencer la nature de ce nouveau marché. Or, comme l'ont montré O'Brien *et alii* (*ibid.*), le pouvoir communautaire créé par la réforme a été l'occasion de soumettre l'accès au foncier pour les fermiers et les grandes exploitations à certaines conditions. Ainsi, expliquent-ils : « Latonovo, in Rostov Oblast, has been successful in creating conditions whereby officially registered private farmers have been able, through the cooperation of other village residents, to acquire the use of fairly large tracts of land […] Although these two private farmers have used some new legal mechanisms to increase the size of the land they farm, they have also relied upon the informal cooperation of the other village residents. […]. The informal relationships between village residents and registered private farmers in Latonovo is an example of the incremental informal community development strategy. The success of this strategy depends upon the existence of extensive informal social helping networks and trust in the village. » (p. 48-49).

Nous analyserons, dans le chapitre 4, que le contrat de location entre une communauté de ruraux (propriétaires de lopins) et des exploitations (grandes ou petites) est effectivement porteur de ce « caractère social » du droit d'accès au foncier. Si bien que le marché de la location n'est pas un substitut parfait du marché foncier qui serait limité par des blocages administratifs, mais la concrétisation d'une logique patrimoniale visant à assurer la reproduction de l'institution du lopin défini comme économie de subsistance. Comme nous l'interpréterons dans les chapitres 3 et 4, c'est sous la condition d'une prise en charge par les fermiers et les exploitations agricoles de l'objectif de subsistance que le lopin a pu modifier sa stratégie et se tourner vers le marché dans le cas d'Orel. De sorte que même si le lopin rencontre encore aujourd'hui des restrictions administratives pour développer son activité marchande (limitation de la taille de l'exploitation), le fait qu'il reçoit d'un fermier ou d'une exploitation agricole un appui matériel pour sa production lui permet de consacrer plus facilement une partie de son temps à une activité lucrative. O'Brien *et alii* (1998) ne poussent pas leur raisonnement jusqu'à ce point et axent leur conclusions sur la nature des relations entre les lopins et les fermiers dans certaines régions de Russie. Pourtant, le graphique 18 issu

de leur travail d'enquête montre parfaitement cette tendance.

Graphique 18 : Poids moyen des biens produits et vendus par les lopins en kilogramme



Source : D'après O'Brien *et alii* (1998 : 52)

Ainsi, en analysant le rôle de l'acteur public, ils montrent que quatre stratégies de réponses aux réformes foncières ont existé selon les régions de Russie. Une première stratégie dite de « démantèlement » a consisté à laisser le processus de démantèlement des exploitations agricoles et de transfert de la terre suivre son cours. Une seconde stratégie dite « défensive » a consisté à protéger les exploitations soviétiques par un soutien budgétaire des autorités locales (les auteurs inclus dans cette stratégie la région d'Orel, nous verrons dans la suite de la thèse qu'il s'agit plutôt d'un mixte entre cette stratégie et la quatrième). La troisième stratégie dite « d'externalisation » représente les situations où les autorités régionales ont décidé de s'impliquer dans les réformes pour accélérer le démantèlement des exploitations collectives et l'accès à la terre pour les petites exploitations. Enfin, une quatrième stratégie dite « stratégie de développement de la communauté et des lopins » reposait sur un compromis entre les nouvelles communautés de propriétaires fonciers dont les membres étaient détenteurs de lopins et les exploitations agricoles ou les fermiers.

Le graphique 18 montre que les régions à stratégies communautaires n'ont pas été celles où la taille du lopin a le plus augmenté. Par ailleurs, le tableau 5 ci-dessous dévoile que c'est dans les régions à stratégies communautaires que les lopins ont vendu une plus grande part de leurs produits sur le marché en 1996. Nous proposerons dans la suite de la thèse une grille d'interprétation de ces phénomènes en considérant qu'une stratégie de mobilisation de certaines ressources dans un rapport patrimonial (ici en l'occurrence le foncier) a conditionné

dans le même temps le développement de l'activité marchande de toutes les formes d'exploitations du secteur (les lopins, mais aussi les fermiers et les grandes exploitations).

Tableau 5 : Moyenne des surfaces agricoles utilisées* par les lopins dans trois villages de la Russie européenne entre 1993 et 1996

	Latonovo, Oblast' de Rostov (stratégie de développement des lopins et de la communauté)			Vengerovka, Oblast' de Belgorod (stratégie de développement des lopins et de la communauté)			Sviattsovo, Oblast' de Tver (stratégie d'abandon)		
Année	moyenne	% > 1 ha	% > 10 ha	moyenne	% > 1 ha	% > 10 ha	moyenne	% > 1 ha	% > 10 ha
1993	0,18	0	0	0,47	0	0	0,41	0	0
1995	0,9	5,8	0	0,51	2,9	0	1,28	6,8	3,1
1996	1,2	3,6	0,6	0,51	2,4	0	1,1	5,1	1,9

*Cela comprend les terres des lopins en propriété privée, les terres allouées par l'administration du village et les terres en locations.

Source : O'Brien *et alii* (1998 : 48)

Ce n'est que tout récemment que cette hypothèse a été approfondie par Visser (2010). L'auteur part du constat que les élites ne respectent pas les règles de propriété sur le marché foncier et que certaines d'entre elles ont réussi à accumuler ce facteur de production. En conséquence, il cherche à comprendre les raisons de l'absence de protestation dans le monde rural face à ce processus. Il démontre que l'existence de relations de propriété informelles et particulièrement la symbiose qu'il existait durant la période soviétique entre les exploitations collectives et les lopins est au cœur de ce processus. Il constate que mêmes restructurées, les exploitations de grande envergure fournissent encore des services, des *inputs* et même des biens sociaux aux lopins. En conséquence, ces relations informelles expliquent selon Visser l'absence de contestation : « The nature of existing informal property relations, especially the importance of the household plots and the symbiosis with the farm entreprises, also play a role with regard to the absence of peasant movements […]. » (pp. 18-19).

Mais ce que Visser ne prend pas en compte est le fait que si l'employé reçoit de l'exploitation une rémunération en nature, c'est précisément en échange d'un accès au foncier *via* un contrat de location. Le contrôle de la terre par les oligarques ne peut pas être considéré comme un pur mouvement de concentration. C'est bien pour cette raison que, comme nous l'observerons pour la région d'Orel (voir chapitre 4), certains propriétaires de *paj* louent collectivement leur terre à de petits producteurs et non à des grandes exploitations et qu'il

convient donc de distinguer, du moins analytiquement, le propriétaire foncier de l'employé des grandes exploitations.

Et, même si l'auteur ne fait qu'indirectement ce lien, en montrant l'attachement des employés des grandes exploitations aux *paj*, il est possible de décrire le marché de la location comme le résultat de ces relations de propriété que Visser appelle « informelles » mais dont nous considérerons, dans notre grille de lecture proposée dans le chapitre 4, qu'elles sont parfaitement institutionnalisées.

Il convient donc de se livrer à une analyse économique du droit (voir chapitre 4) afin de comprendre comment l'*usus*, le *fructus* et l'*abusus* de la terre sont répartis entre les différents acteurs individuels et collectifs.

Conclusion de la section 1

Pour analyser la transition dans l'agriculture russe, les économistes standards se sont référés à un modèle canonique qui devait conduire à l'émergence de petites productions individuelles en médiation sur différents marchés d'*inputs* et de produits alimentaires. Ce modèle supposait l'existence de règles de marché adéquates d'où l'existence de débats ayant porté sur la régulation optimale des marchés, notamment celui de la terre, et sur les conditions d'accès aux *inputs* (crédits, machines agricoles, fertilisants et engrais) pour les fermes. Ce modèle était conditionné, par ailleurs, par l'abandon de toutes prérogatives extérieures à la production de biens marchandisables (et notamment le renoncement à la production de services sociaux par les exploitations agricoles). Cette conception semble cependant partiellement éloignée de la façon dont le secteur s'est restructuré à la suite de l'effondrement du système soviétique, notamment du fait de la préservation d'un modèle de production agricole à grande échelle.

Les économistes en ont donné une interprétation en termes de résistances culturelles au changement. La question était ainsi renvoyée à celle de la préférence des individus qui n'a habituellement pas à être expliquée. La mise en place des règles de marché devait participer, sur le long terme, à la sélection des bons candidats (notamment des *farmers*) dont les préférences étaient conformes à la logique marchande. En attendant, c'est l'imperfection des marchés qui servait d'explications aux anomalies constatées.

L'introduction du concept d'institutions par d'autres auteurs (ou par ces mêmes auteurs) les ont conduits à envisager les transformations de manière plus complexe. Certains, en

définissant les institutions comme des contraintes, ont fait basculer le problème de la résistance du niveau individuel au niveau collectif, voire sociétal. La contrainte devenait le fruit soit d'une volonté politique régionale (Amelina, 2002), soit celui des industries agroalimentaires (Ioffe et Nefedova, 2001). Cette résistance institutionnellement construite était parfois interprétée comme un moyen de ne pas remettre en cause le comportement opportuniste des agents.

En réponse, des chercheurs se sont opposés à une interprétation très peu évolutive du secteur qu'elle soit le fruit des préférences individuelles ou des institutions. L'accent a alors été mis sur le processus d'hybridation (par sédimentation ou incrémentation) entre institutions héritées du passé et institutions forgeant le système capitaliste en Russie. Wegren a été l'un des plus grands défenseurs de cette position. Toutefois, il faisait toujours de son acteur un agent opportuniste dans un contexte d'hybridation institutionnelle et n'interrogeait donc pas les multiples rationalités qui pouvaient guider les acteurs.

Or, si l'on s'intéresse au seul comportement des *managers* des exploitations collectives, nous avons vu que l'opportunisme expliquait difficilement à lui seul le maintien d'une main-d'œuvre agricole ou celui de prérogatives sociales coûteuses. Nous analyserons dans le chapitre 4, que ce phénomène ne peut être dissocié de celui de l'accession à la terre qui, comme nombreux chercheurs l'ont observé, est loin de se constitué en un marché efficace. Le *manager* opportuniste est également influencé par une communauté de propriétaires fonciers qui participe à modifier ses logiques d'action et donc ses stratégies. La question de la reproduction communautaire guide autant la logique d'action du manager que le marché. Si pour des raisons euristiques nous séparons la question des logiques d'action de celle de l'hybridation institutionnelle, nous aurons, au cours de cette thèse, à les lier. La communauté transforme certains actifs en institutions spécifiques (des patrimoines-cadres) dédiées à sa préservation et qui participent à construire les logiques d'actions des acteurs.

En conséquence, la question de l'hybridation des institutions semble être au cœur du changement dans l'agriculture russe. C'est ce que proposent les travaux de Wegren et ceux d'autres auteurs comme Ioffe et Nefedova (2001). Autrement dit, il nous semble impossible de considérer que l'agriculture russe ait, au XXIe siècle, fait fi de la régulation marchande capitaliste. Toutefois, les transformations du secteur ne peuvent se comprendre sans envisager l'existence d'institutions anciennes qui influencent la mise en place des règles de marché. Elles permettent notamment d'expliquer le faible niveau de productivité souvent constaté dans ce

secteur.

Pour caractériser les institutions qui ont participé à ce processus, Il faut réaliser un détour analytique par l'histoire longue des institutions en Russie présoviétique, soviétique et postsoviétique. L'objectif est de rendre compte du processus d'hybridation et notamment du fait que l'instauration de règles de marchés suppose de composer avec des institutions qui ne sont pas nées d'un objectif de marchandisation du secteur. Un détour par l'histoire de l'organisation de l'agriculture européenne à travers le cas français montrera que cette démarche a déjà été développée par d'autres (Barthélemy, Nieddu, 2003) et qu'elle a permis d'offrir un regard original sur l'évolution du secteur agricole européen depuis soixante ans. L'entreprise capitaliste, objet de notre étude, n'a jamais complètement existé en France. Des contraintes patrimoniales, issues de stratégies patrimoniales, sont venues définir ses frontières et lui donner la forme que nous lui connaissons aujourd'hui. La question des performances de l'entreprise ne peut dans ces conditions être détachée des objectifs qu'on lui assigne.

Section 2 Histoire longue de l'organisation sectorielle agricole russe

Nous venons de montrer que les interprétations divergeaient pour expliquer les mutations observées en Russie depuis vingt ans. Les questions relatives à ces mutations sont multiples et de diverses natures : expliquer le maintien de la grande exploitation socialisée en même temps que le développement d'organisations agricoles familiales, trouver les causes et les conséquences de l'organisation imparfaite du marché du travail, de celui de la terre... Nous avons vu que trois grilles de lectures pouvaient être retenues et que parmi elles deux avaient particulièrement participé à structurer les débats. D'un côté, une grille de lecture standard qui cherche à expliquer les divergences entre les faibles performances des exploitations, la situation imparfaite des marchés (du travail foncier) empiriquement constatée et le modèle canonique : les distorsions de marché (le caractère imparfait des règles instaurées) et l'intervention politique guidée par des considérations électoralistes y font figure d'argumentaire. De l'autre, une grille de lecture qui propose de s'appuyer sur l'histoire de l'agriculture soviétique pour rendre compte d'une problématique sociale qui n'aurait pas suffisamment été anticipée par les réformateurs. Cette problématique sociale expliquerait la difficulté à instaurer un modèle capitaliste marchand dans l'agriculture russe. Toutefois, la référence au modèle canonique n'est pas abandonnée, si bien que ce que proposent ces travaux est, d'un point de vue normatif, d'externaliser les prérogatives sociales puisqu'elles ne relèvent pas de l'activité économique (marchande). La question qu'il faut soulever ici est celle de savoir si cette séparation est possible et si elle s'observe en occident. L'activité de production capitaliste marchande et celles relevant de la gestion de biens communautaires ne sont-elles pas au contraire intrinsèquement liées si bien que c'est par l'analyse de la dynamique de leur relation qu'il est possible de rendre compte des mutations et des frontières des méso-systèmes ? Dans cette dynamique, l'histoire longue occupe, nous semble-t-il, une place importante, car c'est de l'héritage institutionnel (vu comme un patrimoine-cadre, avec ses défauts et ses qualités) que dépend la nature des relations entre l'activité économique marchande et l'activité économique patrimoniale. Nous allons voir qu'en Russie l'entreprise agricole a été la variable d'ajustement de ces relations, si bien que la question des frontières de la firme nous semble être cruciale pour rendre compte des transformations du secteur (chapitre 3).

Le processus de patrimonialisation des entreprises soviétiques et de leur rôle « social » permet de rendre compte de la façon dont a été gérée la terre, constituée en patrimoine-bien. L'analyse sur une longue période permet de décrire la nature des patrimoines-cadres (institutions et entreprises). Cet aspect patrimonial de l'activité économique définit en partie la stratégie des acteurs et décrit les mutations du mésosystème.

Nous commencerons par le cas français pour prouver que l'externalisation des prérogatives non marchandes est difficile, voire impossible en pratique. Le débat sur la multifonctionnalité, qui a occupé une bonne partie des économistes agraires au début des années deux mille, est révélateur de cette incapacité à séparer, au sein du méso-système, les stratégies de production capitaliste de celle de la gestion des biens communs.

Nous aborderons ensuite l'histoire longue de l'organisation agraire russe prérévolutionnaire, révolutionnaire puis soviétique pour observer la façon dont a concrètement été géré en Russie le jeu des tensions entre développement capitaliste du secteur et considérations patrimoniales. Nous verrons que la grande exploitation a été au cœur de l'ajustement de ces tensions, ce qui permet d'expliquer sa préservation postsoviétique.

2.1. Le cas français : l'entreprise agricole en construction permanente autour d'un double objectif patrimonial et marchand

L'interprétation 3 des transformations de l'agriculture russe pose explicitement la question du rôle de l'héritage soviétique dans la définition des exploitations agricoles russes, mais aussi de leur insertion dans une économie marchandisée. Les auteurs que nous plaçons dans cette approche restent toutefois le plus souvent dans une logique normative. Une fois reconnu le rôle des institutions anciennes, il s'agit de construire des institutions qui permettent aux entreprises agricoles de s'orienter vers un optimum dans leur production (définition du fonctionnement de l'entreprise par le seul marché) et de faire en sorte que les pouvoirs publics prennent en charge les prérogatives non marchandes issues de leur héritage soviétique. Cette démarche rejoint un débat initié au début des années deux mille à l'OMC au sujet de la multifonctionnalité de l'agriculture. Il a été l'occasion d'interroger l'existence d'un double rôle attribué à l'entreprise agricole après la Seconde Guerre mondiale en France, lorsqu'on a souhaité sa modernisation et son évolution dans un univers plus marchand. Nous voulons pointer ici le fait que le débat sur la multifonctionnalité a été un moyen d'interpeler les pouvoirs publics mondiaux sur l'existence d'une contradiction permanente dans l'activité

agricole entre production de biens marchandisables et production des moyens permettant de maintenir l'identité des exploitations et leur contenu communautaire.

2.1.1 La naissance de l'entreprise agricole en France et la question foncière

Les travaux menés par D. Barthélemy ont permis de démontrer que l'entreprise agricole française n'a jamais été complètement capitaliste. Elle a conservé ce que Barthélemy avait alors appelé une « orientation patrimoniale ». Il écrivait : « [E]n tant qu'elle s'est définie comme mise en valeur d'un patrimoine foncier préexistant, l'activité agricole ne peut se concevoir ni se représenter à travers les seules catégories de l'économie marchande. Autour d'un patrimoine ce ne sont pas des acheteurs et des vendeurs qui se rencontrent, ni des employés salariés et leur patron. Le patrimoine se développe au sein d'un univers de solidarité de transmission gratuite, tel qu'on le rencontre d'abord dans la famille. » (Barthélemy, 1989 : 222).

Plus précisément, la dynamique qu'il m'était en évidence était celle de la création de l'entreprise agricole, de l'apparition d'une valeur propre à l'entreprise, qui a généré un conflit entre exploitants et non-exploitants propriétaires du foncier. Il démontrait alors que la disparition de la propriété foncière s'accompagnait de la création d'un patrimoine professionnel au cœur duquel se trouvait la terre. Il a pu alors interpréter le phénomène du « pas-de-porte », dont on a observé l'expansion géographique en France à cette époque, comme la nécessité de distinguer la terre dans sa dimension de « capital » et de « patrimoine ». En effet, l'idée défendue sera alors que la transmission à travers les générations d'agriculteurs (propriétaires ou non-propriétaires) de la terre supposait de mettre en place les mécanismes permettant de reconnaître la valeur propre de l'exploitation. Le prix de la terre a été fixé au niveau de sa valeur patrimoniale et la pratique du pas-de-porte a été un moyen de faire payer la valeur de la terre en tant que capital, c'est-à-dire en tant que facteur de production marchande à certains agriculteurs (ceux qui n'appartenaient pas à la communauté définie autour du patrimoine foncier que sont le propriétaire, ses descendants, le locataire et les descendants de celui-ci). Le prix de marché effectif de la terre était donc réduit à sa valeur patrimoniale (pour facilité son acquisition par les agriculteurs les plus jeunes liés à une communauté donnée) et le pas-de-porte permettait de replacer le prix au niveau du « vrai » prix de marché, c'est-à-dire à la valeur de la terre en temps que capital et pas seulement patrimoine (Barthélemy, 1988).

Durant la seconde moitié du XXe siècle, le propriétaire non exploitant a donc, en France,

perdu le contrôle économique marchand de l'exploitation. Cela a permis de moderniser l'agriculture pour la rendre plus productiviste. Cela s'est traduit par un contrôle de plus en plus difficile sur les choix techniques et économiques réalisés par les métayers (c'est-à-dire ceux qui disposent du droit de jouissance) par les propriétaires fonciers. Mais dans le même temps est apparue la notion de « professionnel de l'agriculture », ce qui veut dire que le propriétaire non exploitant a réussi à imposer à l'agriculteur exploitant de se comporter de telle sorte que soit assurée la reproduction de son « patrimoine » foncier (et non de son « capital » foncier). L'organisation du méso-système agricole français peut alors être analysée à travers ce double objectif de création d'une exploitation familiale productiviste (Nieddu, 1998) et de sauvegarde de la valeur patrimoniale de son principal facteur de production (Barthélemy, 1989).

2.1.2 Le débat sur la multifonctionnalité de l'agriculture

Un autre débat permet d'illustrer l'existence d'un conflit entre différentes rationalités qui participent à organiser la production. Il s'agit des questions ayant porté sur le caractère multifonctionnel de l'agriculture dans le monde. Le concept de multifonctionnalité est apparu au début des années deux mille lorsque l'Organisation mondiale du commerce (OMC) a cherché à encadrer les aides apportées par les États à leur agriculture (cycle de Doha). Cette discussion faisait suite à la décision prise, lors du cycle de l'Uruguay, d'éliminer l'exception agricole dans les engagements multilatéraux. L'idée était de dire que la production agricole pouvait parfaitement être gérée par un système marchand. Les opposants de cette gestion unilatérale du secteur ont mis en avant l'existence de « biens publics » créés conjointement à la production de marchandises par les agriculteurs (entretien du paysage, sécurité alimentaire, diversité biologique, bien-être animal, réduction de la pauvreté et aide aux communautés agricoles, etc.).

L'approche standard a reconnu l'existence de ces biens et services spécifiques, qui par leurs caractéristiques, échappent au fonctionnement de marché. Elle leur a donné le nom de produits joints. Ces derniers ont été traités comme des externalités (positives ou négatives) qui devaient être gérées par une économie publique, afin de compenser les défaillances des marchés (Moreddu, 2003). L'autre méthode consistait à chercher des substituts dont les caractéristiques intrinsèques permettaient leur gestion par le marché. Selon ce système, il s'agissait de reconnaître dans un premier temps l'existence des externalités puis de les décrire pour, dans un dernier temps, isoler celles qui pouvaient donner lieu à la création d'un marché avec attribution de valeurs d'usage. La littérature économique parle d'un processus

d'internalisation des externalités permettant d'associer une valeur monétaire à chacune d'elles. Ce processus correspond à la recherche de la solution optimale (au sens d'un mécanisme de marché) dans la gestion des produits joints (ce que souligne Callon, 1999). Mais il peut parfois paraître moins coûteux de ne pas procéder à cette internalisation (Le Cotty *et alii*, 2003), si l'on se réfère aux approches en termes de coûts de transaction (Coase, 1937 ; Williamson, 1975)[104].

Cette dernière remarque a permis à des auteurs comme Barthélemy et Nieddu (2003) d'interroger la véracité de cette méthode. Ils ont considéré, au contraire, que la disjonction des fonctions remplies par l'agriculture était impossible. En proposant une typologie des biens et services produits par l'agriculture en termes de biens marchands et de biens identitaires, ils ont mis en évidence le fait que, dans la réalité, tout produit se situait entre ces deux extrêmes, si bien qu'une gestion purement marchande ou purement communautaire des biens agricoles ou des produits joints est impossible. Cela explique par ailleurs l'écart bien souvent constaté entre l'optimum de production et les choix effectivement opérés par les agriculteurs.

Or, en analysant les fondements de la Politique agricole commune (PAC), Barthélemy et Nieddu (*ibid.*.) ont montré que deux objectifs contradictoires de production et d'échange des biens agricoles existaient, l'un reposant sur les règles des marchés et l'autre sur des règles communautaires. Cette représentation permet de qualifier positivement les produits joints. Il ne s'agit pas de dire que les défaillances de marché conduisent à les traiter différemment, mais qu'ils sont en fait des biens au contenu identitaire fort et que pour cette raison seules des institutions spécifiques peuvent être créées pour les produire. Si bien que le vrai débat n'est plus selon eux de savoir quel bien doit être ou ne pas être dans le marché, mais comment s'organise-t-on afin de faire tenir deux objectifs *a priori* contradictoires dans la production de mêmes biens (qu'il s'agisse de biens marchandisables ou de produits joints) ?

Dans le cas de la PAC, l'organisation de cette contradiction est passée par une gestion administrée. Plus précisément, ces auteurs ont montré que la PAC contenait un volet dédié au maintien de l'identité de l'entreprise en tant qu'exploitation familiale et un autre volet dont le rôle était d'inciter cette même exploitation familiale à embrasser les règles des marchés. Pour assurer la reproduction de l'exploitation familiale « modernisée », il a fallu organiser la concurrence. Plutôt que de fixer le prix des produits agricoles en fonction d'une confrontation de l'offre et de la demande, on a fixé un prix garanti correspondant au prix de revient du bien

104Toutes ces questions seront traitées dans la section 1 du chapitre 2.

en question. L'objectif affiché était d'assurer la reproduction d'une exploitation agricole spécifique. Cela s'est traduit par la création des Organisations communes des marchés (OCM) et du Réseau d'information comptable agricole (RICA). Mais ces derniers devaient également faire en sorte que, sur le long terme, les entreprises agricoles s'affranchissent d'un prix de revient moyen pour s'approcher du prix de concurrence des biens agricoles. La PAC a ainsi été l'occasion de renouer avec un débat ancien sur la formation des prix entre l'école classique et néoclassique comme le soulignent Barthélemy et Nieddu (2003 : 129) : « [O]n connaît, chez les économistes, le renversement de l'école classique par l'école néoclassique, à la fin du XIXe siècle, à propos de la conception des prix de marché. Pour les premiers, le prix de marché est déterminé par les coûts de production, dans la pensée selon laquelle la continuité sociale implique que les producteurs trouvent les moyens de perpétuer leurs conditions d'existence. […] [A]fin d'établir les fondements d'une théorie de l'équilibre généralisé des marchés, les néoclassiques posent en règle que c'est aux coûts de production de s'adapter aux conditions résultant du marché des produits. L'équilibre social n'est plus envisagé comme tel, mais comme une résultante éventuelle du seul équilibre des marchés. »

Renouant avec la question sociale, la PAC a institutionnalisé les conditions d'une reproduction de l'exploitation agricole familiale. Elle a donc reconnu, si ce n'est le caractère multifonctionnel du moins le caractère « bifonctionnel » de l'agriculture : accompagner la reproduction de l'exploitation familiale (assurer les moyens de subsistance du producteur) et faire place à leur modernisation en tendant vers une concurrence de marché (cf. : article 44 du traité de Rome). Cela a influencé l'insertion sur les marchés des produits agricoles.

Or, le débat sur la multifonctionnalité, au début des années deux mille, apparaît comme une « refondation identitaire » de l'exploitation familiale liée à la crise qu'elle a traversée durant les années soixante-dix et quatre-vingt dans le cas français ou de l'Europe occidentale. D'un paradigme plaçant l'exploitation agricole au cœur de la question de la reproduction nous sommes passés à un paradigme qui vise à la reproduction de l'agriculture et de son environnement. La prise en compte des produits joints apparaît comme l'orientation identitaire de la production agricole particulièrement lorsqu'il s'agit de préserver la qualité des sols, d'assurer le bien-être animal, etc. Si bien qu'il ne suffit plus de porter ces produits joints à l'extérieur du marché ou encore d'en faire des marchés à part entière, car cela reviendrait à ignorer leur influence sur la production identifiée comme marchandisable.

Or, les exemples ne manquent pas. Dans le cas de la Grèce, la reproduction d'une

agriculture peu intensive semble par exemple être au cœur de ce que l'on a souhaité préserver depuis longtemps (Vounouki, 2003). Ce type d'exploitation produit précisément depuis toujours ce qu'à partir des années deux mille l'on a nommé « produits joints ». On a construit, dans le cas grec, des institutions informelles pour maintenir ce modèle de production dans les conditions d'une concurrence européenne accrue. Ce qui veut dire que l'agriculture productiviste (avec contenu identitaire *via* le patrimoine foncier) n'est pas nécessairement ce que l'on cherche à reproduire, mais qu'en revanche se pose toujours la question de la reproduction de l'exploitation dans sa dimension identitaire (qu'il faut définir), en même temps que son insertion sur les marchés. Mais, ce que l'on cherche à reproduire peut être très varié si bien qu'il n'est pas possible *a priori* de donner une définition précise de la nature d'une exploitation agricole (Laurent *et alii*, 2003). Toujours est-il que pour rejoindre les propos de Barthélemy (1989), l'entreprise agricole se construit toujours dans sa dimension marchande et identitaire simultanément. Le débat sur la multifonctionnalité (et le contenu des produits joints) reflète le caractère fluctuant de la dimension identitaire des exploitations agricoles. Cette construction identitaire influence à son tour la formation des marchés, ce qui conduit à l'édification d'institutions dédiées à l'adaptation du marché aux conditions de reproduction des exploitations données.

Dans le cas russe, la difficulté est de tracer la frontière entre les institutions dédiées à la reproduction de la dimension identitaire des entreprises et ces mêmes exploitations. Cela tient sans doute au fait que le méso-système fonctionne de longue date autour de plusieurs firmes de natures différentes. Ces exploitations cohabitent et définissent conjointement leur condition d'insertion sur les marchés et leurs objectifs identitaires. L'hypothèse que nous souhaiterions tester, *via* l'analyse de l'histoire longue des formes d'exploitations agricoles en Russie, est que c'est dans leur relation plutôt qu'à l'aide d'institutions dédiées que vont se tracer les contours des économies marchande et identitaire. Toutefois, le patrimoine foncier va, comme dans le cas français, servir d'appui pour donner aux exploitations leur caractère multifonctionnel de production de biens marchands et de maintien de la subsistance des communautés rurales. Car c'est en effet autour du maintien des conditions d'existence d'une communauté rurale que s'est définie, en Russie, la dimension identitaire des exploitations : d'abord de façon séparée, puisqu'une entreprise sera explicitement orientée vers l'objectif de reproduction de la communauté rurale (celle attachée au *mir*), tandis que l'autre cherchera à entrer le plus

possible dans une logique marchande. Nous verrons que sous la période soviétique, c'est autour de leur symbiose que va se définir l'organisation de la production et qu'il sera de plus en plus difficile de distinguer celle qui s'oriente vers le marché et celle qui assure les moyens de subsistance du monde rural. Cela permettra de mieux comprendre « l'héritage soviétique » que nous pourrons mobiliser dans les chapitres 3 et 4 pour rendre compte des nouvelles frontières du méso-système et des stratégies patrimoniales mises en œuvre par les différents acteurs pour assurer leur reproduction et préserver leurs intérêts.

2.2. Les institutions agricoles en Russie depuis 1861

Il est difficile d'aborder en l'espace de quelques lignes l'histoire des institutions agricoles russes et soviétiques. Il serait bien trop ambitieux de vouloir aussi simplement la résumer. L'objectif de cette sous-section n'est donc pas de décrire l'histoire des institutions agricoles russes. Ce travail revient aux historiens qui ont depuis longtemps entrepris ce passionnant travail (Lewin, 1968 ; Volin, 1970 ; Macey, 1990, 2004 ; Viola, 1996, etc.). Nous allons plus modestement présenter les traits de l'histoire des institutions économiques agricoles qui nous semblent les plus marquants. Cette présentation devrait nous permettre d'apporter un éclairage sur la question qui guide cette seconde section : quelles sont les différentes étapes de la création de l'entreprise agricole russe à travers l'histoire et est-il possible d'en analyser les traits caractéristiques à travers une grille de lecture combinant logique capitaliste et orientation patrimoniale ?

Nous commencerons notre analyse à 1861 parce que cette date a marqué le début d'une émancipation pour les paysans que ces derniers n'avaient pas connue depuis le règne d'Ivan IV Le Terrible (XVIe siècle). La réforme votée en 1861 a mis fin au servage en Russie (tout du moins en grande partie), autorisant les paysans russes à créer leur propre exploitation et à disposer d'un droit de jouissance à vie et héréditaire sur une parcelle de terre[105].

Cette réforme a permis le transfert d'une partie des terres des nobles à l'institution du *mir*. Avant cette date, le paysan avait l'obligation de travailler sur deux types de terres. Celle du *mir* et celle du seigneur. L'annexion au profit du *mir* d'une partie des terres du seigneur s'est accompagnée de l'opportunité offerte aux paysans, membre du *mir*, de les acheter. Mais le rachat des terrains s'est fait par lots collectivement distribués, confondant ainsi ces parcelles avec celles en jouissance du *mir*. Or, il a été difficile pour les paysans de renoncer aux terres

105En théorie seulement, car dans la pratique, la seule parcelle en jouissance dont a pour encore longtemps disposé le paysan était le potager attelé à sa maison.

du *mir* et à la dette dont ce dernier était redevable envers l'État et indirectement le seigneur[106]. En effet, le paysan qui souhaitait le faire devait obtenir le consentement du chef du feu (le *dvor*, c'est-à-dire la famille élargie), payer les taxes et payer la moitié de la valeur de rachat du lot auquel il renonçait (prix qui était par ailleurs alors largement supérieur à celui du marché). Le *mir* a pu de son côté refusé de payer à l'État l'autre moitié de la valeur du lot ce qui bloquait toute tentative de détachement. Ainsi, comme le souligne Atkinson (1983 : 27), deux décennies après la réforme, seuls 50 000 paysans ont été capables de racheter leur lot. La loi leur a donné un laps de temps de quarante-neuf ans pour effectuer ce rachat. En 1892, seuls 125 000 paysans avaient pu le faire. Mais une nouvelle loi a alors interdit aux ruraux de se retirer du *mir*, même lorsque le lot était totalement racheté (à moins que le paysan ait obtenu l'autorisation des deux tiers des membres du *mir,* ce qui était presque impossible*)*. À la fin du XIXe siècle, certains paysans étaient bien devenus propriétaires de lots, mais la plupart restaient sous le régime du *mir*[107]. Par ailleurs, le poids du secteur agricole dans le pays était conséquent. Au recensement de 1897, 87 % de la population russe était considérée comme rurale et 75 % était directement engagée dans l'agriculture. L'agriculture fournissait 45 % du Revenu national brut de la Russie[108].

Le paysan travaillait donc sur deux terrains. Celui du *mir* redistribué périodiquement (en moyenne tous les vingt-cinq ans et qui permettait de payer les taxes) et celui du noble (qui permettait au paysan de rembourser collectivement la dette sur les parcelles annexées quelques années plus tôt). De son côté, le noble avait réussi à conserver son contrôle sur les paysans pour deux raisons. La première fut que le partage des terres entre le *mir* et la noblesse à partir de 1863 (date de la mise en application de la réforme) a nécessité un remembrement qui a sous-estimé la surface de terre en jouissance des paysans. Si bien que le nombre de terres possédées par le *mir* a paradoxalement diminué. La seconde raison a été la capacité des nobles à jouer sur le découpage des parcelles selon leur nature : terrains de pâturage, irrigation, etc. En contrôlant la « coupure » des parcelles, les seigneurs ont obligé les paysans à passer des contrats pour bénéficier d'un lieu ou faire paître collectivement le bétail ou bien encore bénéficier du réseau d'irrigation. Ces deux facteurs expliquent la relation forte qu'ont conservée le domaine et le *mir* après l'émancipation. Or, il semblerait que la logique

106La relation entre le noble et le *mir* était désormais indirecte, car les dettes liées à l'annexion d'une partie des terres de la noblesse étaient des dettes envers l'État qui avait dédommagé le seigneur pour cette perte.

107Selon les sources d'Atkinson (1983 : 72), plus de 77 % des foyers russes étaient encore sous le régime du *mir* en 1905 et ce pourcentage atteignait les 97 % dans les régions du Centre et de la Volga.

108En 1913 cette part était encore de 43 %.

économique qui guidait le paysan sur les terres du *mir* n'était pas la même que celle qu'il subissait en travaillant pour le noble. L'impressionnant travail de Čajanov au sujet de l'économie paysanne a été réalisé en faisant comme si cette dernière avait gagné son indépendance. Or, comme nous venons de le dire, il n'en était pas ainsi ; pas plus qu'après la réforme de Stolypine (en 1906). L'institution du *mir* conservait son rôle de garant de la satisfaction des besoins de la famille, tandis que les rares paysans qui avaient obtenu une vraie autonomie et l'organisation domaniale s'orientaient vers une logique capitaliste. Ces deux logiques se sont influencées mutuellement et caractérisent l'organisation du secteur sur une longue période comme nous proposons de l'analyser.

2.2.1 La logique économique de l'organisation paysanne sous le contrôle du mir à la lecture des travaux de *Čajanov*

La discussion autour de l'économie paysanne doit beaucoup aux travaux menés par Čajanov (1925). L'auteur tente d'y théoriser l'économie paysanne et de la distinguer de l'économie capitaliste. Dans ses derniers travaux, il revient sur sa position, en reconnaissant que ses recherches ont surtout porté sur l'entreprise agricole et non sur le système macroéconomique qui reste capitaliste. Cette remarque lui permet, nous semble-t-il de souligner le fait qu'à côté de l'organisation paysanne il existe des logiques capitalistes à l'extérieur comme à l'intérieur du secteur agricole (par un mouvement d'augmentation de la main-d'œuvre salariée employée).

Dans l'organisation agricole capitaliste, la terre et le capital sont deux facteurs qui varient. L'entrepreneur cherche à les combiner de façon à obtenir la plus grande rémunération du capital et la plus grande productivité de la terre. Or, selon Čajanov, le raisonnement est très différent dans l'économie paysanne. Dans cette économie, c'est le travail qui sert de variable d'ajustement. Il est proportionnel au nombre de personnes à employer dans la famille et commande en conséquence l'évolution du capital et les superficies des terres. Par ailleurs, dans l'organisation agricole capitaliste, la notion de rente différentielle combinée à la recherche d'un profit exerce une influence sur le niveau de la production, jusqu'à atteindre « l'état stationnaire » selon l'expression ricardienne. Mais, dans l'organisation paysanne familiale, le loyer de la terre n'obéit pas aux règles de la productivité marginale du capital. En effet, la demande de terre n'est pas guidée par la recherche d'une rémunération marginale du capital optimale, mais par la quantité qu'il est nécessaire de produire pour assurer les besoins de la famille. Si bien que l'agriculture russe était, dans le raisonnement de Čajanov, capable de

dépasser l'état stationnaire et que le prix de la terre pouvait être bien plus élevé à ce qu'il aurait été si le paysan s'était comporté en producteur capitaliste. Il s'appuie sur des données « prix » pour montrer qu'il existait une corrélation positive entre le niveau des prix des loyers et la densité de population en Russie. Dans ce modèle d'organisation, la conjoncture du marché ne semble pas une déterminante du niveau de la rente, comme cela est le cas pour la rente différentielle capitaliste. Čajanov a utilisé ce raisonnement pour expliquer comment l'exploitation paysanne russe a pu dépasser l'exploitation capitaliste occidentale dans les cultures de lin, dans une période de chute des prix. Lorsque le marché était défavorable, le travail paysan s'intensifiait alors que l'exploitant capitaliste réduisait sa production.

L'apport de Čajanov sur l'existence d'une logique d'action spécifiquement non capitaliste est considérable. Son souci de confronter en permanence son modèle théorique aux réalités du terrain a rendu son travail encore plus riche. Toutefois, il convient d'apporter quelques bémols à son raisonnement. L'auteur a fait notamment comme si le comportement des paysans relevait d'une préférence individuelle spécifique. Son analyse marginaliste et microéconomique conduit Čajanov à ne s'intéresser que partiellement au rôle des institutions dans l'attitude des acteurs agricoles. Or, il nous semble que la recherche de la satisfaction des besoins de la famille trouve son origine dans la façon dont la majeure partie des terres étaient encore distribuées à l'aube du XXe siècle. En effet, Čajanov (1925) a minimisé le rôle du *mir* qui restait pourtant l'institution chargée du partage de la surface de terre durant la période qui lui a servi de référence pour son analyse, à savoir 1882-1916. De même, un marché de la location des terres non attachées au *mir* était certes apparu depuis (en 1925), mais il était loin d'englober toute l'offre de terre existante. Or, comme nous l'avons déjà souligné, la règle instituée par le *mir* consistait précisément à accorder une surface de terre proportionnelle au nombre de personnes dans le foyer. Si bien que ce n'était pas le paysan qui fixait le nombre d'hectares qu'il souhaitait cultiver, mais le *mir* en fonction du nombre de personnes attachées au foyer. La corrélation observée était donc plus qu'évidente, elle était institutionnalisée. En réduisant l'ambition des familles paysannes, le *mir* influençait également la conduite sur les autres possessions foncières et notamment celles des nobles. Eux aussi se trouvaient contraints par cette règle. La faible capitalisation qu'entraînait la redistribution périodique des parcelles a conditionné la capitalisation sur les terres des seigneurs parce que jusqu'en 1917 le paysan ne lui fournissait pas seulement sa main-d'œuvre mais aussi son capital. C'est ce que nous allons maintenant étudier.

2.2.2 Double possession foncière et double logique de production : une tendance remodelée par le marché et le socialisme

Nous avons vu que la constitution du capital foncier en patrimoine avait permis en France, le développement marchand de l'entreprise agricole en même temps que son maintien dans un rapport identitaire spécifique garantissant au propriétaire foncier le droit de transmettre la terre (en tant que capital et patrimoine) à ses descendants. Nous venons par ailleurs d'entrevoir que, entre 1861 et 1917, la Russie a été structurée autour d'une possession foncière – celle du *mir* – qui a inscrit le paysan dans un rapport identitaire de reproduction des membres de la communauté du *mir*. Nous souhaitons maintenant repérer dans quelle mesure il a existé une seconde possession foncière en Russie et dans quelle mesure la relation entre ces deux formes de droit de jouissance de la terre a permis pendant plus d'un siècle la gestion des tensions entre l'activité marchande et l'enjeu du renouvellement communautaire du secteur agricole.

2.2.2.1. La reproduction du groupe dans l'économie agricole prérévolutionnaire

Comme nous l'avons rappelé, le XIXe siècle a été en Russie celui d'une double possession de la terre. La propriété était uniquement celle du tsar, représentant de Dieu sur terre. Mais deux possessions s'étaient formées sur cette propriété. Celle du domaine et celle du *mir*. La famille paysanne travaillait sur ces deux terrains. D'un côté la parcelle du *mir*, redistribuée en moyenne tous les vingt-cinq ans et dont la taille dépendait du nombre de personnes au foyer. Elle permettait d'assurer la subsistance de la famille et de payer collectivement les impôts à l'État. Elle assurait également aux seigneurs le maintien d'une main-d'œuvre agricole pour le travail sur sa terre. En effet, la famille paysanne labourait des parcelles des domaines seigneuriaux qui étaient alors extrêmement morcelés. La production n'était pas collective mais individuelle dans l'une comme dans l'autre des possessions. Autrement dit, **le XIXe siècle russe s'est caractérisé par une très forte emprise d'une double possession foncière sur la mise en valeur de la terre**. Sur les terres du domaine, le paysan prenait ses ordres directement du seigneur tandis que le *mir* guidait sa « rationalité paysanne » (par la redistribution périodique, l'obligation de réaliser un assolement triennal, le choix des cultures, les dates des moissons et le pâturage collectif). Or, la « rationalité paysanne » avait une influence sur la logique économique du domaine. En effet, le seigneur avait intérêt à maintenir le *mir* pour conserver une main-d'œuvre agricole, mais le *mir* a également su influencer l'organisation productive du

domaine. Comme le montre Confino dans ses travaux, le *mir* a participé au morcellement des terres des seigneurs ; il a limité le souhait des seigneurs d'entrer dans une logique productiviste (Confino, 1963) et a contenu l'incitation des seigneurs à investir pour moderniser les outils de production (Confino, 1969). L'objectif des seigneurs était pourtant d'entrer dans un système capitaliste marchand.

Par ailleurs, le développement de l'économie de marché voulu par la couronne (*via* l'extension de l'activité agricole vers la Sibérie) s'est fait sous la contrainte du *mir* (et son régime égalitaire quant à l'accès aux terres). Les institutions anciennes du *mir*, du domaine et de la couronne ont su, par leur influence mutuelle, **s'accommoder du marché ou assurer leur reproduction**. En effet, après la conquête de la Sibérie à la fin du XIXe siècle, tant d'un point de vue agricole que sur le plan du transport (avec la construction du transsibérien), les nouveaux colons, venus de la Russie européenne, ont réussi à imposer à la couronne les règles communautaires du *mir*, si bien que 94 % des terres paysannes se sont retrouvées en régime de possession communale, 6 % seulement en régime de propriété individuelle (Kerblay, 1985 : 158). Mais cela n'a pas suffi à réduire l'écart de productivité entre les deux régions. C'est pourquoi les producteurs d'Europe, propriétaires des domaines et qui souhaitaient pourtant entrer dans un système capitaliste, ont imposé des taxes sur le chemin de fer pour se protéger de la concurrence des blés sibériens. En appliquant une rupture de charge à Tcheljabinsk, autrement dit en tarifant la marchandise au kilomètre zéro à partir de cette ville, le producteur russe européen a pu ramener le prix des blés sibériens à celui de la Russie européenne (1,22 rouble le *pound* sur le marché de Londres contre 10 à 20 kopeks sur le marché local sibérien). En réponse, le paysan sibérien s'est mis à l'élevage et à la production de beurre qu'il a exporté de Novossibirsk à Riga.

Ainsi, la conquête de la Sibérie et le développement du chemin de fer ont occasionné des transformations liées à l'émergence de l'économie de marché souhaitée par la noblesse. Mais la mise en place de règles contraignantes quant au prix du blé sibérien a permis l'accommodation des organisations productives anciennes d'avec le système de marché. Les taxes ont joué le rôle d'une variable d'ajustement pour éviter de remettre en cause l'organisation domaniale extrêmement morcelée et dont le faible niveau de productivité tenait de l'existence du *mir*. Ce processus a permis de sauvegarder également « l'économie paysanne » sur les terres du *mir*. En effet, la concurrence avec la Sibérie aurait dû conduire

« l'économie paysanne » marchandisée[109], sans logique capitaliste, à plus de productivité (ce qui voulait dire renoncer à la redistribution périodique des terres en fonction de la taille du foyer et à l'assolement triennal). Mais le transfert de l'institution du *mir* dans des régions sans possession domaniale a fait de l'économie paysanne une organisation « clé » de la production en Sibérie à côté des terres de la couronne. Le seigneur restait quant à lui contraint par l'organisation de l'économie paysanne et n'a pas su saisir l'occasion pour encourager le *mir* à prendre une orientation capitaliste. La Russie a réussi le maintien des institutions anciennes tout en exportant sa production, puisqu'elle était devenue au début du XXe siècle un important producteur de blé pour le marché européen.

La réforme de Stolypine en 1906 a eu pour objectif de rompre avec le système de partage égalitaire du *mir*, alors accusé du morcellement des terres, de la pression croissance qui s'exerçait sur ce facteur de production et de la faible productivité du secteur[110]. La réforme a surtout permis, en accusant le *mir*, de ne pas remettre en cause la propriété de la noblesse. Cette dernière avait pourtant réussi, quelques années plus tôt, à obtenir un partage des terres qui lui était favorable. La réforme répondait à la colère des paysans (exprimée en 1905) sans mécontenter la noblesse. Il fallait également orienter les paysans vers une production capitaliste.

Au début des années mille neuf cents, un phénomène d'appropriation personnelle des terres par les paysans avait certes émergé, mais essentiellement depuis les terres des seigneurs. Il se faisait avec l'aide de la Banque des Paysans, qui leur accordait des emprunts pour l'achat de terrains agricoles. Mais à côté de cet accès à une forme de propriété privée pour quelques paysans, la pression sur les terres du *mir* était grandissante. Les parcelles des foyers étaient de plus en plus réduites. La plupart des paysans éprouvaient des difficultés à satisfaire leurs besoins[111]. Durant la révolte de 1905, les paysans ont sans doute souhaité signifier l'incapacité du *mir* à atteindre ses objectifs. Mais cela fut interprété par le pouvoir comme le désir de remettre en cause cette institution.

109Et donc influencé par les cours mondiaux des prix des matières premières. Si bien que lorsque ces prix diminuaient fortement, comme ce fût le cas pour les céréales en 1870, l'objectif de satisfaction des besoins de la famille conduisait le paysan à demander plus de terre, augmentant la pression sur ce facteur de production et donc le prix des parcelles en location.

110Notamment du fait de l'imposition de l'assolement triennal, qui laissait toujours un tiers des terres en jachère, mais aussi à cause du risque de voir son lot remembré périodiquement ce qui n'incitait pas à la capitalisation du secteur.

111En 1904, 9 % de la population agricole vivait dans des districts où la production nette de grains et de pommes de terre était en dessous du niveau de famine, à savoir 432 *pounds* ou moins. En 1905, un tiers de la population était à ce niveau critique et en 1906 la moitié.

Or, Atkinson (1983) a montré qu'il n'en a pas été ainsi. Pourtant, Witte (le premier ministre) s'était assuré que les outils étaient en place. La Banque des Paysans a été autorisée à contracter directement avec les paysans et à des taux préférentiels des prêts pour l'achat de terre. Par ailleurs, la loi du 9 novembre 1906 a offert la possibilité aux paysans de convertir leur part sur une terre du *mir* en une propriété personnelle (avec héritage) du chef du feu. Une fois qu'il avait converti la propriété de ses lots, le chef pouvait demander leur regroupement en un terrain unique.

Mais ce mécanisme n'a pas fait perdre tout pouvoir au *mir*. Car si le *mir* n'obtenait pas l'accord des autres membres pour procéder à un échange et à un regroupement, la loi lui donnait l'autorisation de faire une proposition d'achat au séparateur pour ses terres[112]. Par ailleurs, le droit à la propriété personnelle des terres du *mir* nécessitait un vote à la majorité des membres du *mir*. Pour réduire le pouvoir du *mir*, la loi du 14 juin 1910 l'a obligé à faciliter le regroupement des terrains des séparateurs sans possibilité de les racheter. D'autre part, la loi du 29 mai 1911 a étendu cette autorisation de séparation du *mir* et de regroupement des lots de terre non plus seulement à un foyer, mais à un groupe de détenteurs de terres, ce qui incita les paysans à se détacher du collectif sur la base d'une famille élargie ou d'un groupe de familles élargies. La décision devait limiter le morcellement des terres que la séparation provoquait jusqu'alors et qui empêchait de faire des nouvelles exploitations, des unités de production capitalistes. La séparation d'un foyer (partie d'un feu) du *mir* conduisait à la formation d'un *otrub* (une exploitation en propriété personnelle, mais dont le potager et la maison restaient attachés au village et donc au *mir*) ou d'un *khutor* (une ferme dont toutes les terres avaient été remembrées, y compris le potager). La formation d'un *khutor* a été encouragée par le gouvernement et la Banque des Paysans, car elle était plus conforme à l'idéologie des réformes en libérant totalement le paysan du *mir*.

Ainsi, les lois votées entre 1906 et 1911 instauraient *a priori* le démantèlement du *mir*. Pourtant, la réalité a été d'un autre ordre. Atkinson (*ibid.*) souligne que d'une part, avec l'aide de la Banque des Paysans, les paysans ont essentiellement racheté, entre 1907 et 1916, les terres des nobles. L'expropriation à laquelle se refusait Witte n'a certes pas eu lieu, mais les nobles ont vendu leurs terres. De plus, dans la même période, la Banque a acquis 1,2 million de *desiatines*[113] en propriété de la couronne. Mais le fait le plus marquant est encore que l'appropriation par les paysans des terres de la noblesse s'est majoritairement faite

112Lui-même, dans le cas où il trouvait le prix trop bas, pouvait décider de conserver sa propriété telle quelle.
113Une *desiatine* vaut à 1,09 ha.

collectivement. Le total des terres privées passées sous la possession des paysans entre 1905 et 1915 est de 9,8 millions de *desiatines*. Mais seulement un tiers a été acquis par des individus (soit 3,6 millions). Les deux autres tiers ont été achetés et acquis collectivement. En conséquence, les terres en possession privées (terre de la noblesse ou de certains paysans) ont diminué de 8,8 millions de *desiatines* tandis que les terres en possession collective ont augmenté de 6,2 millions de *desiatines* (*mir* ou associations dont le statut était très proche de celui du *mir*).

Certes, en 1905, plus des trois quarts des familles paysannes appartenaient au *mir* tandis qu'elles n'étaient plus qu'un tiers à en faire partie dix ans plus tard. Mais, ce qui s'est passé durant cette décennie a essentiellement été une division des familles et une augmentation du nombre de foyers. En conséquence, le nombre de familles attachées au *mir* est resté presque le même. Compte tenu de ce que nous venons de dire, les nouveaux paysans en propriété personnelle possédaient de petits lots extrêmement morcelés et finalement plus petits que ceux des familles ayant conservé leur attachement au *mir*.

Bien plus qu'une séparation des familles du *mir*, la période 1905-1915 a été marquée par une division des familles entre elles, par la consolidation sur des terres du *mir* et le renforcement de cette institution. Comme le montre le tableau ci-dessous, le *mir* a certes perdu 16 millions de *desiatines* (14 % des 115,4 millions de *desiatines* de 1905) entre 1905 et 1915. Ces 16 millions de *desiatines* ont été individualisées par un processus d'appropriations et de certifications qui n'impliquait pas un droit de possession, ce qui signifie que ces terres restaient la possession de l'ensemble de la paysannerie[114]. Les 99 millions de *desiatines* restantes comptaient pour 70 % de la possession de l'ensemble de la paysannerie et étaient contrôlées par le *mir*. La période 1905-1915 n'avait pas sonné le glas du *mir*.

Les nouveaux paysans détachés du *mir* se sont pour leur part retrouvés avec des parcelles de très petite taille, ce qui n'allait pas dans le sens d'une capitalisation du secteur. Parmi les 16,8 millions de *desiatines* en possession individuelle, 7,3 millions représentaient des parcelles de moins de 50 *desiatines* (54,5 ha).

114Ceci explique le faible mouvement de transaction des terres en attribution entre 1908 et 1915 : 4 millions de *desiatines* seulement.

Tableau 6 : Modification de l'usufruit des terres des paysans entre 1905 et 1915.

	Toute terre des paysans		Terres détenues par le *mir*	
Catégories et dates	Millions de *desiatines*	Pourcentage du total	Millions de *desiatines*	Pourcentage des terres des paysans
1905				
Terres allouées	138,8	85,00 %	115,4	83,14 %
Terres privées possédées par :				
Mir	3,7	2,27 %	3,7	100,00 %
Associations	7,6	4,65 %		
Individus	13,2	8,08 %		
	(4,3a)			
Total	163,3	100,00 %	119,1	72,93 %
1915				
Terres allouées	138,8	80,18 %	99	71,33 %
Terres privées possédées par :				
Mir	4,6	2,66 %	4,6	100,00 %
Associations	12,9	7,45 %		
Individus	16,8	9,71 %		
	(7,3a)			
Total	173,1	100,00 %	103,6	59,85 %

Source : Atkinson (1983 : 83). Les données entre parenthèses montrent la surface totale des terrains de moins de 50 *desiatines* en possession des individus

Le maintien de l'institution du *mir* et la faible taille des parcelles en possession (moins de 50 *desiatines* en majorité) ont mis en évidence la difficulté d'instaurer un système capitaliste dans l'économie paysanne. Entre 1907 et 1917, seuls 10 % des foyers ayant l'usufruit de terrains attribués par le *mir* avaient réussi à regrouper leurs lots. Comme au début du siècle, beaucoup de familles travaillaient sur des terrains morcelés. L'agriculture ne s'était donc pas modernisée. Mais le *mir* a pu, grâce aux terrains acquis durant cette période, garantir de nouveau l'accès pour tous à des parcelles pour assurer la subsistance. Si bien que le ratio

« SAU par personne » a augmenté dans le *mir*. Les études de l'époque sur les motivations des paysans montrent toutefois que ces derniers n'étaient pas réfractaires au capitalisme. Leur principale crainte était, en quittant le *mir*, de perdre toute leur terre et de ne même plus pouvoir « avoir un endroit où faire coqueter un coq »[115]. Lorsque la situation n'était plus tenable, le paysan quittait l'Europe pour la Sibérie, mais tant que le *mir* pouvait jouer son rôle économique spécifique, c'est ce dernier que les paysans privilégiaient. C'est pourquoi, entre 1905 et 1915, dans les régions de la Russie européenne, la taille des terres cultivées n'a augmenté que de 6 % et que la plupart des structures sont restées sous un système triennal.

À la fin de la guerre civile et du communisme de guerre (1918 – 1921), la NEP (1921 – 1929) s'est également avérée être une période où l'économie de marché a influencé l'organisation de la production agricole.

Le communisme de guerre avait permis le renforcement du *mir* qui était devenu une unité administrative et fiscale de référence, au détriment du Soviet Rural créé en 1918. L'allocation et la redistribution des terres par le *mir* ont continué et se sont même renforcées puisque les terres des *khutors* et des *otrubs* étaient de nouveau gérées par le collectif. L'effet négatif de cette redistribution a été la diminution de la production qui a conduit le gouvernement soviétique à prendre des mesures. Presque aussitôt la loi sur le Socialisme de février 1918, des instructions ont été données pour limiter voire interdire la redistribution des terres et garantir l'allocation d'une parcelle unique sur une longue période. Le contrôle social de la terre est également passé par la création d'unités de production socialisées (fermes d'État, exploitations collectives du type de *kommuna*, de TOZ [tavarishchestvo po obshchestvennoi obrabotke zemli, artel]. Une attention toute particulière a été portée aux fermes d'État (sovkhozes) dont le premier des objectifs officiels était de permettre un accroissement de la productivité agricole et d'étendre la surface céréalière cultivée. Les *kommuny* étaient de petites unités de production (2,2 *desiatines* par membre) qui devaient remettre leur surplus à l'État en échange des subventions. Les artels étaient au contraire des groupements de personnes (sur la base d'un apport en capital ou en terre) qui produisaient pour eux-mêmes (le surplus étant redistribué parmi les membres). Les équipements étaient utilisés en commun, comme les animaux, mais ils restaient la propriété de chacun des membres de l'artel. Enfin, le TOZ était une association créée pour travailler en commun des parcelles de terre. Il éliminait le morcellement des terres en vue d'augmenter la productivité

115Chernyshev, *Obshschina*, p. 178, cité par Atkinson (1983 : 87).

du travail et du capital.

La période 1917-1921 a donc introduit un renforcement du *mir* et de l'économie paysanne. Mais parallèlement, des formes nouvelles d'organisation de la production ont fait leur apparition. Leur objectif principal fut d'accroître la productivité de l'agriculture afin de capter une partie du surplus et de financer le communisme de guerre *via* les réquisitions.

À la sortie du communisme de guerre, l'agriculture avait perdu beaucoup de son potentiel. En 1919, la consommation de céréales par personne était descendue aux trois quarts de son niveau de 1916. Le manque de céréales a provoqué une diminution d'un tiers de l'élevage sur la même période. Il fallait agir.

Le 21 mars 1921, le gouvernement a fait paraître un décret qui a mis fin aux réquisitions leur substituant une taxe en nature. Le niveau de la taxation a été réduit et les paysans qui l'avaient payé disposaient librement du reste de leur production. La commercialisation de cette production a été légalisée et les échanges non monétaires encouragés.

En ce qui concerne la terre, le code de la RSFSR a interdit la propriété privée et n'a reconnu que la propriété d'État. Mais de multiples formes de jouissance de cette terre ont été autorisées. Les ménages pouvaient posséder des *kuthors* ou des *otrubs*, faire partie d'un *mir* ou plus largement de collectifs. Toutefois, durant cette période, le rôle du *mir* a été redéfini.

Le système de redistribution périodique de la terre a certes été réintroduit, et si un ménage renonçait à une parcelle, cette dernière était remise dans le fonds commun du *mir*. Les terres du *mir* pouvaient de nouveau être louées à des ménages (l'unité économique et juridique de référence) ou à d'autres sociétés rurales[116]. Mais le *mir* (comme les autres formes de collectifs) ne disposait plus du droit de choisir la date de la redistribution. Le Code foncier imposait un laps de temps de neuf ans minimum entre chaque redistribution. L'objectif était de limiter la fragmentation excessive des terres tout en reconnaissant la nécessité de ces redistributions dans un souci d'équité. Le *mir* portait donc, à compter de la NEP, un double objectif. Il devait assurer l'équité au sein des familles (ce qui voulait dire l'égalité des moyens de subsistance), mais il devait dans le même temps se plier à la nécessité de rendre le secteur plus productif.

Durant la NEP, deux changements majeurs ont eu lieu. D'une part, le paysan est entré plus que jamais auparavant dans une logique marchande (pour l'accès aux *inputs* et la vente des *outputs via* le développement de coopératives de commercialisation). D'autre part, les

116La société rurale était un regroupement de ménages qui se partageaient des terres ou qui les travaillaient ensemble, ce qui permettait d'y inclure des formes socialisées de la production et pas seulement le *mir*.

changements juridiques apportés aux institutions anciennes devaient les obliger à être plus productives.

Or, le marché s'est avéré un mauvais régulateur de la relation entre l'agriculture et l'industrie à cette époque. L'objectif était pourtant de s'appuyer sur le marché pour augmenter la commercialisation des produits agricoles, la monétarisation du secteur et assurer le transfert d'une partie du surplus agricole vers l'industrie. Or, l'agriculture était loin d'être modernisée, si bien qu'il lui fallait du matériel agricole. Mais le développement de l'industrie lourde a détérioré les termes de l'échange si bien que le prix du matériel agricole a été multiplié par trois entre 1913 et 1923. En conséquence, l'accès aux outils agricoles a été difficile et a nécessité l'appui des formes collectives d'organisation. Ainsi, en 1927 il y avait 35 000 tracteurs dans le pays dont 17 000 étaient détenues par des formes d'organisations coopératives. La crise des ciseaux durant l'année 1923 a bien suscité l'intérêt des paysans pour les coopératives mais elle a également renforcé l'institution du *mir* dans son rôle de subsistance. En effet, puisque le paysan était encore mal dégagé de l'économie paysanne, il pouvait se passer des produits industriels et se retirer du marché. L'autoconsommation a alors augmenté plus vite que la commercialisation des produits agricoles. Si bien que contre les hypothèses de Čajanov, la diminution des prix agricoles n'a pas entraîné une intensification du facteur travail en vue de placer plus de produits sur les marchés, mais une baisse de la production marchandisée. La conclusion de Čajanov n'en reste pas moins vraie. Les paysans n'utilisaient pas à cette époque le marché pour réaliser des profits, mais pour assurer leur subsistance. Si bien que si ce dernier ne leur permettait pas de le faire, ils pouvaient encore s'en remettre à leur autoconsommation et renoncer aux biens de consommation industriels et agroalimentaires. C'est pourquoi durant la NEP, même s'il existait des différences régionales, le *mir* est resté la forme d'organisation majoritaire dans l'agriculture.

Tableau 7 : Jouissance des terres selon les types de paysan en RSFSR, en 1927

			jouissance	individuelle					
	Mir		Khutors		Otrubs		Collective		total
Région	surface	%	surface	%	surface	%	surface	%	surface
Nord-Est	6,9	97 %	0,04	1 %	0,13	1,8 %	0,02	0 %	7,09
Nord-Ouest	9,3	89 %	0,39	4 %	0,76	7,3 %	0,03	0 %	10,48

Ouest	5,3	80 %	0,97	15 %	0,29	4,4 %	0,03	0 %	6,59
Centrale industrielle	22,8	95 %	0,24	1 %	0,97	4,0 %	0,07	0 %	24,08
Centrale agricole	16,2	99 %	0,05	0 %	0,03	0,2 %	0,13	1 %	16,41
Viatka-Vetluga	8	100 %	0,01	0 %	0	0 %	0,02	0 %	8,03
Haute Volga	17,9	96 %	0,01	0 %	0	0 %	0,83	4 %	18,74
Basse Volga	23,3	98 %	0	0 %	0,02	0,1 %	0,41	2 %	23,73
Oural	22,3	98 %	0	0 %	0,3	1,3 %	0,13	1 %	22,73
Nord-Caucase	22	95 %	0,04	0 %	0,75	3,2 %	0,48	2 %	23,27
Sibérie	52,6	94 %	0,28	1 %	2,9	5,2 %	0,22	0 %	56
Est	15,7	100 %	0	0 %	0	0 %	0	0 %	15,7
	222,3	95 %	2,03	1 %	6,15	2,6 %	2,37	1 %	232,85

Source : D'après Atkinson (1983 : 254)

Toutefois, durant les rares périodes de la décennie où les paysans ont été autorisés à vendre leurs marchandises à l'exportation, c'est ce mode de commercialisation qui a été privilégié. Le prix des céréales à l'international était bien plus avantageux que les prix auxquels ils étaient achetés par l'État russe. Il est fort probable que si l'État soviétique avait offert plus de liberté aux paysans dans leur commercialisation, ces derniers auraient fini par adopter la médiation marchande. Les contraintes imposées par le *mir* et le faible niveau de productivité qu'il générait auraient sans doute conduit à sa transformation progressive. Pour Lénine, le processus mis en place aurait dû conduire non pas à la transformation mais tout simplement à la disparition du *mir* après une vingtaine d'années. Les bolcheviks ne disposaient pas de ce temps car l'urgence était pour eux le développement de l'industrie. Fin 1928, la collecte insuffisante a conduit Staline à rétablir les réquisitions forcées. Cette politique a donné la priorité à l'industrie et a attribué aux exploitations socialisées apparues durant cette période un rôle substantiel dans le développement du secteur industriel. Cette transformation idéologique refusait de reconnaître l'existence de l'espace domestique. Elle

supposait que la reproduction du groupe pouvait se faire sur la simple base de l'organisation productive soviétique.

L'économie capitaliste de marché semble avoir émergé périodiquement entre la fin du XIXe siècle et le début de la collectivisation. Toutefois, la nécessité d'assurer les moyens de subsistance des paysans a également été reconnue, ce qui a conduit à la préservation du *mir*. On retrouve dans ce processus historiquement institué un phénomène comparable à celui décrit par Barthélemy dans le cas français. Autrement dit, l'émergence d'une économie de marché n'a pas fait disparaître la logique patrimoniale contenue dans l'institution du *mir*. Le *mir* a su s'adapter et offrir plus de liberté aux paysans tout en conservant son rôle. Est-il possible d'identifier un phénomène comparable de reconnaissance d'un rapport patrimonial durant la période soviétique souhaité par la population paysanne en compensation de la collectivisation ? C'est ce que nous allons maintenant étudier.

2.2.2.2. Reproduction du groupe et économie socialisée

À compter de 1929 et jusqu'au milieu des années soixante, les kolkhozes et les sovkhozes ont pris une orientation extensive de la production, exclusivement dictée par les objectifs du plan. Par ailleurs, les besoins techniques n'étaient pas suffisants par rapport au nombre d'exploitations, si bien que les fournitures industrielles, elles non plus, ne passaient par les mécanismes de marché, mais par l'intermédiaire des stations de l'État (MTS), et ce jusqu'en 1957. Le kolkhoze comme le sovkhoze étaient des formes d'organisation de la production agricole qui ignoraient la médiation marchande. Mais, le mécanisme des prix administrés rendait ces exploitations structurellement déficitaires et dépendantes de l'État (Wegren, 1998a) comme le souligne également Uzun (2005 : 86) :

« The predominance of large agricultural business during the socialist era was achieved by a combination of several policy factors. First, rural people were virtually ‘modern-day serfs’: they had no choice but to work in the local farm enterprise. Second, land was allocated to agricultural users by the state, which intentionally created only large farms and restricted individual activity. In this system, opportunism was counteracted by simplifying the farm management system through central planning (top–down assignment of production targets, input deliveries, state prices, exclusive suppliers for each user, etc.) and by actually using the legal enforcement apparatus to combat moral hazard among agricultural workers by ensuring compliance with officially imposed behavioural norms. Soft budget constraints were implemented to cover losses and write off debt, ensuring that unprofitable large. farms would

never go bankrupt. Finally, large farms did not face any competition either from small business (which was ruthlessly suppressed) or from importers (which were not allowed to operate) ».

Le contrôle des prix des produits agricoles ne laissait aucune liberté d'action aux exploitations, à l'exception de leur capacité à utiliser les réseaux personnels parallèles pour obtenir les *inputs* dont elles avaient besoin. Les exploitations étaient des structures émanant certes du gouvernement central (Van Atta, 1994), verticalement intégrées au système agro-industriel, mais qui restaient sous le contrôle des autorités régionales (Ioffe et Nefedova, 2001). Le caractère structurellement déficitaire de ces entreprises les rendait peu attractives pour la population rurale. Or, comme l'a souligné Kerblay (1985 : 164), elle n'était pas disposée à accepter des formules d'organisation du travail qui ne lui assuraient pas un revenu régulier. Le paysan était encore attaché à l'économie de subsistance dans laquelle la satisfaction des besoins de consommation de la famille passait avant une productivité ou une rentabilité dont il n'était pas le principal bénéficiaire.

Il a donc fallu composer avec lui et l'autoriser à conserver un cheptel privé (directives du comité central du parti du 26 mars 1932 sur la collectivisation du bétail). En conséquence, parallèlement au développement des exploitations socialisées, le régime a accordé aux ruraux le droit de jouissance sur une parcelle de terre.

Ainsi, le statut du nouveau kolkhoze (1969) a institutionnalisé ce principe. Pourtant, entre 1935 (date du premier statut du kolkhoze) et 1969, le kolkhoze a fortement évolué (voir encadré 2 sur la différence entre le kolkhoze et le sovkhoze). Il payait désormais ses impôts sur un revenu net, c'est-à-dire un revenu amputé d'une charge salariale (la rémunération du kolkhozien n'était donc plus un résidu, ce qui veut dire que le kolkhozien était devenu un salarié de l'exploitation comme l'était l'employé du sovkhoze). L'article 4 du statut du kolkhoze de 1935 qui permettait au kolkhozien de conserver une maison et un lopin n'avait donc plus lieu d'être. Pourtant les articles 42 et 43 du statut du kolkhozien (1969) indiquent que : « La famille kolkhozienne reste propriétaire de sa maison, de sa ferme, d'un lopin de terre et d'un cheptel dans les limites suivantes : la superficie allouée (y compris la surface bâtie) ne doit pas excéder 0,50 ha ; dans certaines localités le plan d'urbanisme peut prescrire qu'une partie des terrains individuels soit transférée en dehors de l'agglomération. Le cheptel privé ne doit pas excéder : une vache et un veau, une à deux truies, dix ovins, ruches et volaille en nombre non limité […]. [Une disposition nouvelle et essentielle fait sont

apparition. Elle indique que] **les dimensions du lopin individuel et le nombre de têtes de bétail sont fixés par l'assemblée générale du kolkhoze en fonction du nombre de personnes au foyer dans chaque famille et de leur participation au travail collectif** ; (le dépassement des normes légales n'est pas autorisé, les décisions de l'assemblée ne peuvent jouer que dans un sens restrictif) » (d'après, Kerblay, 1985 : 226, traduit par lui, nous soulignons).

Encadré 2 : Une différence de moins en moins marquée entre le kolkhoze et le sovkhoze

Il existait deux statuts d'exploitations agricoles chargées de répondre aux objectifs du Plan : le kolkhoze et le sovkhoze. Le kolkhoze était une forme coopérative de production. Il n'était pas considéré comme une entreprise publique et conservait en théorie une assez large autonomie financière, tandis que les fermes d'État étaient soumises aux règles communes des entreprises étatiques et notamment au contrôle planifié de leurs effectifs. En revanche, les membres du kolkhoze étaient intégrés dès l'âge de 16 ans et le kolkhoze avait l'obligation d'accepter tous les habitants qui appartenaient aux villages liés au kolkhoze. Les kolkhoziens étaient collectivement responsables de la réalisation du Plan. Ils ne touchaient pas un salaire, mais un dividende en fonction des résultats de l'exploitation, du moins jusqu'à la révision du statut du kolkhoze en 1969[117]. Aux dividendes venaient s'ajouter le résultat des ventes réalisées sur le marché kolkhozien des produits restants après le prélèvement par l'organe de planification. Mais pour faire varier ce dividende, les marges de manœuvre des kolkhoziens étaient limitées.

Jusqu'en 1969, la question de la rémunération était une différence fondamentale entre le kolkhoze et le sovkhoze. En effet, le sovkhozien à l'inverse du kolkhozien était employé dans une ferme d'État et recevait en échange un salaire. Toutefois, le nouveau statut du kolkhoze (1969) a instauré le principe d'une rémunération salariale si bien que la différence entre ces deux structures a presque disparu. De plus, la ferme d'État a obtenu le droit d'attribuer un jardin ouvrier à ses employés. Ce jardin remplissait la même fonction de subsistance que le faisait le lopin pour le kolkhozien.

La disposition nouvelle souligne, nous semble-t-il, la disparition effective du *mir*. Mais le principe essentiel que ce dernier a porté pendant plusieurs siècles a été **institutionnalisé**

117En réalité, les kolkhoziens ont obtenu la promesse d'un salaire garanti dès le 1er juillet 1966.

dans le kolkhoze[118]. Le fait que cette clause apparaisse au moment où le kolkhozien acquiert un statut de salarié peu paraître contradictoire. Cela souligne indéniablement le fait que le kolkhoze, qui ne disposait d'aucune marge de manœuvre, était en fait dans l'incapacité d'assurer par lui-même les besoins des familles dont il avait la charge. Il fallait dans ces conditions reconnaître l'utilité sociale du lopin. Cet objectif était pourtant bien en contradiction avec le chapitre 1 des statuts du kolkhoze qui indiquait que : « le kolkhoze doit développer en premier lieu l'économie collective, augmenter la productivité du travail et accroître les ventes à l'État ; il doit éduquer le kolkhozien dans l'esprit du communisme ». Pour augmenter la productivité du travail, il était nécessaire que le kolkhozien soit motivé à s'y rendre. C'est pourquoi il a été ajouté que l'accès au lopin dépendait de la participation du paysan au travail collectif.

Une autre disposition allait à l'encontre du chapitre 1 des statuts. L'article 41, qui n'avait pas d'équivalent dans le statut du kolkhoze de 1935, indiquait que « le kolkhoze a **l'obligation de construire des équipements sociaux** et culturels (clubs, bibliothèques, stades...), de promouvoir la formation professionnelle de ses membres, de favoriser la modernisation de l'habitation (électrification, aide à la construction) […]. » (d'après Kerblay, 1985 : 226, traduit par lui, nous soulignons). Le rôle social du kolkhoze était donc également institué.

Le débat sur l'agroville dans les années soixante-dix a été l'occasion de confirmer l'attachement des paysans au lopin. La collectivisation de l'agriculture n'avait pas modifié les lieux et les formes des habitations rurales. Les localités restaient en moyenne de deux cents habitants. Le kolkhoze rassemblait un ensemble de villages. Or, l'entretien de l'équipement rural dont le kolkhoze avait désormais clairement la charge était coûteux. De plus, le régime souhaitait inculquer l'esprit socialiste à la campagne. Les autorités ont donc voulu regrouper les villages en forçant les paysans à s'installer dans des appartements de type urbain, certes modernes, mais sans lopin. Or, la résistance des paysans n'a pas permis à ce projet d'aboutir. Ainsi, Kerblay écrivait en 1976 : « On touche ici au fond du problème, car la controverse sur la maison rurale de demain porte moins sur la question de savoir si elle sera à plusieurs étages ou si elle sera destinée à abriter une seule ou plusieurs familles ; ce qui sera décisif c'est la survivance ou non de la ferme individuelle. Il est évident que l'existence d'un cheptel privé implique des bâtiments auxiliaires à plus ou moins grande proximité des habitations, car ce bétail exige des soins réguliers. […]. Tant que l'élevage privé s'avère indispensable à

118Dont l'organisation productive et le rôle sont pourtant très différents.

l'équilibre de l'économie paysanne et au ravitaillement des villes, il sera difficile de modifier d'une façon radicale l'habitat rural et de concentrer les villages dans des zones bâties compactes. » (Kerblay, 1985 : 285).

Le rôle de subsistance du lopin a clairement été identifié par Kerblay comme la raison essentielle de la résistance des ruraux à cette époque. Par ailleurs, le second aspect du lopin était, comme le souligne Kerblay, son rôle dans l'approvisionnement des villes. En conséquence, les mécanismes de marché n'étaient pas totalement absents en URSS. C'est par leur intermédiaire que les paysans assuraient une partie de leur subsistance. Le secteur agricole privé produisait certes pour son autoconsommation, mais aussi pour le marché kolkhozien et le marché libre (Kerblay, 1968). Mais les limitations administratives (taille, nombre de bétails, voir plus haut l'article 42 du statut du kolkhoze de 1969), bien que partiellement contournées, empêchaient une véritable orientation capitaliste pour ces entreprises. Comme le *mir* en son temps qui avait empêché le *tjalgo* d'entrer dans une logique capitaliste, le régime soviétique empêchait le paysan d'entreprendre de manière capitaliste.

Conclusion de la section 2

L'histoire de l'organisation du secteur agricole russe est marquée par le développement simultané de différentes formes d'exploitations. L'institution qui s'est structurée autour du partage de la terre (le *mir*) apparaît comme le facteur déterminant de cette différenciation. Un rôle spécifique semble avoir été assigné à chacune des formes d'exploitations. Il s'agissait soit d'assurer la subsistance de la famille rurale, soit de développer une activité capitaliste. Le paysan travaillait sur ces deux types d'exploitations clairement différenciées. Durant la période soviétique, la symbiose entre l'exploitation soviétique et le lopin a permis de conserver ce double objectif. Ainsi, la volonté de rendre les kolkhozes et les sovkhozes plus productifs a été contrainte par le souhait de la population rurale de maintenir l'activité économique du lopin. Ce compromis, a permis de maintenir les kolkhozes et les sovkhozes pendant 70 ans, sans que sa production ne soit directement au bénéfice de la population rurale. Cette contrainte explique en partie la faible performance des exploitations socialisées. Ces dernières se sont vues attribuer des fonctions patrimoniales qui se sont maintenues au cours de leur histoire.

Conclusion du chapitre 1

La fin du système soviétique a posé la question de la réorganisation des exploitations agricoles, de leur privatisation et de leur démantèlement. Les réformateurs souhaitaient faire émerger des structures nouvelles, les « fermes[119] », afin d'abandonner définitivement le modèle agricole soviétique. Ce dernier était principalement représenté sous la forme d'une symbiose entre l'exploitation socialisée et le lopin (Maurel, 1980) qui permettait aux paysans d'obtenir des biens et services en provenance de l'exploitation socialisée, ce qui ne relève normalement pas des attributions d'une ferme.

La section 1 nous a permis de repérer que les chercheurs qui souhaitaient rendre compte des mutations du secteur agricole russe se partageaient en trois groupes distincts. Un premier groupe propose de représenter les mutations du secteur comme le résultat d'un relatif échec des politiques préconisées par les réformateurs. Cet échec proviendrait, en partie, de la résistance culture des ruraux et de l'absence de mécanismes marchands permettant de modifier les comportements des acteurs (publics et privés) afin de les rendre compatibles avec l'économie de marché. Le second groupe considère également que la mutation attendue n'a pas eu lieu, mais non en raison d'une résistance culturelle, mais plutôt du fait de comportements rationnels et opportunistes. La disparition de la symbiose aurait pu provoquer la remise en cause des conditions de vie des ruraux et de leurs intérêts individuels et collectifs immédiats. Enfin, un troisième groupe de chercheurs envisagent qu'il est erroné de considérer que des mutations n'ont pas eu lieu dans le secteur. La préservation de fonctions non marchandes par les grandes exploitations socialisées se serait accompagnée d'une assimilation par les *managers* des firmes des nouvelles règles de l'économie de marché.

Quelles que soient les interprétations proposées par les chercheurs, ils se penchent tous sur l'explication des faits stylisés caractéristiques de l'agriculture russe postsoviétique. Ces faits concernent la persistance de la grande exploitation et de certaines de leurs prérogatives sociales ; le suremploi de la main-d'œuvre agricole dans les grandes ou dans les petites exploitations ; les règles spécifiques de fonctionnement du marché foncier. En d'autres termes, les chercheurs interrogent la présence d'activités de production de biens et services non

119 *Fermeskoe hozâjstvo* en russe. Le terme est directement emprunté de l'anglais « *farmer* » mais abandonne le rapport à la terre auquel il fait normalement référence. Le « fermier » russe peut parfaitement être propriétaire des terres qu'il exploite. Le terme, pourtant employé dans les textes de loi, renvoie plutôt à une conception idéologique de la ferme vue comme une exploitation indépendante et parfaitement réceptive aux signaux du marché (voir chapitre 3).

marchands par les firmes agricoles.

La section 2 nous a permis, par un retour sur l'histoire agraire russe de longue période[120], de repérer que ces faits stylisés de productions de biens et services non marchands étaient caractéristiques du fonctionnement du modèle agricole russe, puis soviétique. La production des moyens qui garantissent la subsistance des paysans semble bien être caractéristique du *mir*, puis des exploitations collectives. Nous avons analysé cette production spécifique comme le résultat d'un compromis entre les objectifs de reproduction des communautés rurales et les intérêts de la noblesse puis du Parti, à partir d'une grille d'interprétation de la multifonctionnalité proposée par certains économistes français (Barthélemy et Nieddu, 2003).

Ainsi, il apparaît que la compréhension des mutations de l'agriculture russe passe par l'explication de certains faits stylisés. Le maintien de la grande exploitation et de ses prérogatives sociales, tout comme le choix d'employer en surcapacité une main d'œuvre agricole, relève d'une multifonctionnalité des exploitations qui semble inséparable de la production de biens marchandisables.

Ce sont les raisons et les caractéristiques de cette multifonctionnalité que nous allons nous employer à expliquer dans cette thèse. Cela devrait nous permettre *in fine* de revenir sur une question importante, celle de la coexistence de différentes formes d'exploitations en Russie. Nous l'interpréterons comme les conséquences d'une régulation spécifique des filières qui permet de préserver la multifonctionnalité des exploitations malgré les conflits d'intérêts que toute production génère.

Le chapitre 2 va revenir sur les interprétations théoriques du phénomène de multifonctionnalité des exploitations agricoles que nous pouvons repérer.

120Cette méthode, qui consiste à mobiliser l'histoire comme un présupposé et qui rend possible l'analyse ds systèmes économiques par l'étude des institutions, des acteurs et de leurs comportements est privilégiée par l'analyse économique régulationniste que nous adoptons en partie dans cette thèse.

Chapitre 2 : LA MULTIFONCTIONNALITÉ, UN FAIT STYLISÉ AU COEUR D'UNE RÉGULATION SECTORIELLE

Le chapitre 1 nous a permis d'observer que les analyses de la mutation du secteur agricole russe mettaient l'accent sur la persistance du caractère multifonctionnel des exploitations. La compréhension de la forme prise par cette multifonctionnalité apparaît comme essentielle, car son existence a une influence sur le niveau de performance des firmes. Cette multifonctionnalité est spécifique. Nous avons relevé qu'elle se caractérisait par la production de biens et services sociaux (soins hospitaliers, bourses d'études, etc.) que les exploitations collectives avaient déjà à gérer durant la période soviétique, mais dont le financement dépendait du ministère de tutelle, ce qui n'est plus le cas aujourd'hui. En effet, les réformes mises en place dans les années quatre-vingt-dix ont formellement transféré la gestion et les financements des services sociaux à des organismes d'État (Lefèvre, 1998, 2003, 2006). En plus de ces fonctions, certaines exploitations emploient une main-d'œuvre agricole dans une proportion qui détériore leur niveau de productivité du travail. Enfin, certaines grandes exploitations continuent de fournir des intrants aux lopins, ce qui constitue une activité annexe à leur production agricole et qui ne passe pas par un marché.

L'objectif du chapitre 2 est de repérer dans la littérature économique les éléments d'analyse qui permettraient d'expliquer ces faits stylisés. Autrement dit, comment la théorie économique peut-elle rendre compte du comportement des firmes agricoles russes qui consiste à produire, gérer et/ou financer des services et des produits qui ne relèveraient pas de leur métier ? Le concept de multifonctionnalité est lié à cette problématique. C'est cette multifonctionnalité, dans la forme spécifique qu'elle prend en Russie, que nous allons chercher à expliquer à travers différents concepts économiques.

La section 1 propose d'interpréter l'intégration de certaines activités « non marchandes » au sein de la firme comme un moyen de réduire les coûts de transaction qu'une gestion par l'État ou le marché peut engendrer. Par ailleurs, cette section met en avant l'idée que le comportement multifonctionnel des firmes peut être analysé comme le résultat d'une production par les interactions humaines de structures, d'institutions qui garantissent des régularités de comportement et réduisent ainsi les incertitudes inhérentes aux activités humaines. Les interactions dans les domaines politiques, sociaux, économiques et communautaires génèrent des règles qui conduisent à la production de biens non marchands

par les firmes. Toutefois, dans la plupart de ces interprétations, les activités « non marchandes » des firmes apparaissent comme un phénomène marginal lié à une volonté de réduire l'incertitude porteuse de coûts de transaction. L'activité économique non marchande n'apparait alors pas comme une activité économique à part entière.

La section 2 propose de repérer les concepts et les approches économiques qui permettent de donner une positivité aux activités économiques non marchandes, c'est-à-dire de les considérer non pas seulement comme des coûts indirects de production, c'est-à-dire des phénomènes à la marge de l'activité marchande, mais aussi comme des éléments à part entière de l'activité de production des exploitations.

L'introduction du concept de patrimoine nous permettra de donner une dimension stratégique à la production de biens non marchands et de considérer que les acteurs disposent d'une rationalité dotée d'objectifs différents. Cette grille de lecture représente l'acteur comme étant porté par une pluralité de principes d'actions. À un principe marchand de recherche de l'intérêt personnel peut être associé un principe de reproduction de la communauté à laquelle appartient l'acteur. Des acteurs hétérogènes peuvent alors avoir intérêt à faire exister des patrimoines selon l'une ou l'autre des deux logiques et à construire d'autres modes d'organisation que le marché pour y parvenir.

Cette conception plus stratégique de la multifonctionnalité nous donnera la possibilité de redéfinir le concept de configuration productive présenté dans l'introduction de la thèse. Il s'agira de considérer qu'une configuration est une représentation de l'organisation de l'économie qui trace les frontières de l'espace de régulation et du contenu de cette régulation. Les configurations productives seront définies comme des représentations des formes d'organisation de la production dans un secteur donné au sens où elles permettent de maintenir un ensemble d'éléments en contradiction et de faire fonctionner l'activité économique d'ensemble.

Section 1 La multifonctionnalité des exploitations : une stratégie des firmes portée par des institutions pour réduire les coûts de transaction

La multifonctionnalité désigne généralement l'élaboration d'une multitude de produits au sein d'un même processus de production. C'est pourquoi s'est surtout développée une conception duale de la production multifonctionnelle (Barthélemy et Nieddu, 2003). Elle associe à des produits de base des autres produits (*non-commodity outputs*), ce qui conduit à hiérarchiser la production entre les biens alimentaires/non alimentaires, produits de base/produits joints, activité marchande/non marchande jusqu'à une conception plus vague en termes de « considérations non commerciales ». Ce classement hiérarchique conduit à traiter les autres fonctions économiques remplies par une exploitation agricole comme des phénomènes résiduels de la production marchande.

L'OCDE retient cette conception duale de la multifonctionnalité et cherche à l'expliquer par un raisonnement en termes de coûts de transaction (sous-section 1). Les deux activités apparaissent non séparables, mais cela relève de considérations techniques ou d'un raisonnement en termes d'efficacité (de coûts de transaction) dont la production de base en est le déterminant principal. Toutefois, l'OCDE introduit une dimension stratégique portée par les pouvoirs publics et les consommateurs. La prise en charge par les firmes d'activités comme la fourniture de services sociaux, le financement d'hôpitaux et de soins, qui sont des attributions qui ne relèvent pas d'un lien technique mais plutôt d'une externalité d'une production alimentaire, dépend des coûts de transaction.

Le contexte institutionnel, pris en compte dans l'analyse northienne de l'économie (sous-section 2), permet d'élargir la liste des « produits joints » en plaçant au cœur du raisonnement le principe d'une réduction de l'incertitude porteuse de coûts de transaction. La production par les firmes d'une diversité de « produits joints » – et dont la liste varie d'un pays à l'autre – s'expliquerait par le contexte institutionnel que les interactions humaines au niveau politique et économique construisent dans le but de réduire les coûts de transaction. La diversité des fonctions peut alors être expliquée, mais les « produits joints » apparaissent de nouveau comme un phénomène marginal par rapport à la production de base. Aoki, en multipliant le nombre de domaines dans lesquels se joue la formation des régularités, offre les concepts théoriques pour considérer le non-marchand comme une catégorie de l'activité économique à

part entière.

1.1. Les réflexions de l'OCDE sur le concept de multifonctionnalité et la reconnaissance de son caractère irréductible et non figé

Les réflexions de l'Organisation de coopération et de développement économique (OCDE) sur la multifonctionnalité partent de l'observation qu'au-delà de la production de biens alimentaires, les exploitations agricoles remplissent d'autres fonctions économiques, comme celles qui nous occupent ici : la production, la gestion et/ou le financement de services sociaux ; de routes ; logements ; la gestion au sein de la firme de la problématique du chômage et le maintien d'un « chômage caché » ; le transfert gratuit ou quasi gratuit d'une partie des ressources des exploitations aux lopins. L'OCDE constate par ailleurs que la liste des fonctions « dépend notamment des caractéristiques de l'environnement naturel et socioéconomique qui, lui-même, influe sur les types d'agriculture en place » (Moreddu, 2003 : 77). Cette instance identifie que le contexte politique, social et économique participe à définir la forme prise par la multifonctionnalité.

L'OCDE (en tant qu'organisme chargé d'aider les pouvoirs publics à répondre aux problèmes économiques par des propositions de politiques publiques) s'est particulièrement intéressée à la façon dont ces fonctions pouvaient être soutenues ou réduites sans fausser la concurrence sur les marchés des produits alimentaires : la question principale étant de savoir s'il est préférable d'adopter une démarche politique de ciblage des aides à ces fonctions spécifiques ou biens de modifier les aides à la production des biens alimentaires commercialisables. Ces questions impliquent, et c'est ce qu'a fait l'OCDE en 2001 (OCDE, 2001), de reconnaître que, d'une part les fonctions produites ont les caractéristiques de biens publics, ce qui veut dire qu'il n'existe pas de marché pour ces biens ou qu'ils fonctionnent mal, et que d'autre part elles étaient inséparables des activités de production de biens de base par les exploitations.

Dans l'analyse économique standard, les biens publics sont des biens qui satisfont deux critères : d'une part il, est physiquement ou de manière institutionnelle coûteux d'empêcher certains des agents de les consommer (problème de la non-exclusivité) ; d'autre part, une unité de ce bien ou de ce service peut être consommée sans réduire la possibilité pour un autre agent d'accéder à ce même bien (non-rivalité).

Si ces critères correspondent à ceux de la production de route, l'emploi en surcapacité

d'une main-d'œuvre agricole, la prise en charge des services de santé (hôpitaux) ou des logements est porteur *a priori* de rivalité et/ou d'exclusion. C'est pourquoi la théorie standard a développé une classification des biens publics en y ajoutant des biens publics impurs (voir tableau 8).

Tableau 8 : Classification des biens publics observés dans le chapitre 1

	Sans rivalité	Avec risque d'encombrement	Avec rivalité
Sans exclusion possible	**Biens publics purs** (paysage valeur sans usage direct)	**Ressources à accès ouvert** (sécurité alimentaire, fourniture d'*input*s aux lopins si issus du vol)	**Ressource à accès ouvert** (routes, hôpitaux)
Le bénéfice ne concerne qu'une communauté	**Biens publics purs locaux** (services municipaux, conservation des sols, etc.)		
Exclusion de ceux qui ne font pas partie de la communauté		**Ressources en propriété commune** (logement avec accès réservé aux salariés ; fourniture d'*inputs* aux lopins sur décision)	
Avec exclusion possible (y compris des membres de la communauté)	Routes à péage	**Biens à accès privilégié ou biens clubs** (droit à un emploi)	**Biens privés**

Source : D'après OCDE (2001)

Les spécificités intrinsèques de certains biens et services (qui se mesurent sur des échelles d'exclusion et de rivalité) expliquent qu'ils ne peuvent pas être gérés par le marché. Toutefois, cette analyse ne rend pas compte des raisons qui poussent les exploitants agricoles à les prendre en charge. Selon l'OCDE, trois questions permettent de l'expliquer : (1) le degré technique de jointure entre les produits de base et les produits joints ; (2) le degré de défaillance de marché des produits de base et des produits joints qui empêchent de séparer les deux produits ; (3) les conceptions gouvernementales et non gouvernementales sur les caractéristiques des biens et services joints (leur caractère de biens publics).

Le premier point fait référence aux spécificités techniques qui rendent la séparation de la production des biens et services joints et des biens de base coûteuse. Cette analyse se prête relativement bien à la fourniture d'*inputs* aux lopins. Il peut en effet être moins coûteux de les faire produire au sein des exploitations agricoles plutôt que par des aides ciblées qui supposent la création d'un marché d'*inputs* spécifique. Les aides ciblées sont difficilement contrôlables par l'administration du fait du caractère informel des lopins alors qu'il est techniquement très simple pour une exploitation de produire des céréales en plus grande quantité.

Le second point établit un lien entre les défaillances sur le marché d'un produit générateur d'externalités (positives ou négatives) et le choix pour un pouvoir public d'encourager la production par les firmes de biens alimentaires et des externalités qui leur sont associées. Cette défaillance s'explique par le fait que les coûts privés de production des produits alimentaires générateurs d'externalités positives (par exemple, produire un bien alimentaire participe à la sécurité alimentaire d'un territoire) peuvent être supérieurs à leur coût social (du fait de l'externalité positive), ce qui conduit à une diminution de l'offre du bien de base. Mais les coûts privés de production des externalités (positives ou négatives) sont fonction du territoire sur lequel ces externalités s'observent. Par ailleurs, ce sont également des déterminants *a priori* exogènes localisés qui participent à dire si l'externalité existe ou non, c'est-à-dire si une demande s'exprime vis-à-vis de cette externalité et si elle doit donner lieu ou non à un processus d'internalisation. En conséquence, les défaillances des marchés sont contextualisées, ce qui conduit à rendre la reconnaissance de cette défaillance des marchés très arbitraire et difficilement mesurable. Des stratégies peuvent émerger pour faire reconnaître ou non le caractère défaillant du marché, justifiant des aides apportées aux firmes dans la production des externalités et donc des produits joints. Ce raisonnement suppose encore le caractère lié de la production des produits de base et de l'externalité même si cette relation peut prendre un caractère moins technique et plus subjectif que dans le point précédent. Il devient alors possible d'expliquer les financements de soins, de logements par les exploitants qui n'ont pas le caractère d'un produit joint, mais pourraient prendre celui d'externalités liées à la production de biens alimentaires.

La troisième proposition de l'OCDE accompagne la délimitation de la nature des externalités et de l'intérêt de leur prise en charge par la firme agricole. Il s'agit de la proposition selon laquelle les caractéristiques des biens publics (leur degré de rivalité et

d'exclusivité) et le fait qu'ils soient des éléments externes d'une production agricole peuvent être déterminés par les consommateurs et les pouvoirs publics. Dans ces conditions, le choix d'un agriculteur de fournir, de produire, de gérer ou de financer un bien public dépend des interventions publiques et collectives. Les stratégies des agriculteurs ne sont guère prises en compte. En d'autres termes, si l'on prend l'un des faits stylisés observés dans le chapitre 1, le choix de produire un logement par l'agriculteur dépend de deux choses : le caractère de bien public que la société attribue au logement et la mesure de l'efficacité de sa gestion par les agriculteurs. Ces deux critères sont fonction des représentations publiques.

Dans ces différentes explications proposées par l'OCDE pour rendre compte de la prise en charge par les agriculteurs de biens publics, un point nous paraît essentiel. Il existe une reconnaissance du caractère irréductible de la multifonctionnalité. Cette difficile séparation de la production de biens alimentaires et des biens joints revêt parfois d'un caractère stratégique pour lequel l'agriculteur n'est pas vraiment partie prenante. La multifonctionnalité est surtout étudiée comme un moyen de faire de la politique publique. Autrement dit, le fait que ce soit tel ou tel service qui soit ou non reconnu comme relevant de la multifonctionnalité des exploitations dépend de l'acteur public. Quant aux choix des politiques eux-mêmes, le critère des coûts de transaction (voir sous-section suivante) est retenu comme facteur déterminant. Il s'agit de comparer les coûts de transaction entre l'option publique et privée qui dépendent du contexte (voir sous-section suivante). On comprend pourquoi l'OCDE n'a pas souhaité établir une liste définitive de ce qui relevait ou non de la multifonctionnalité tant celle-ci varie selon le contexte économique, politique et social du pays étudié. Toutefois, l'essentiel de l'argumentaire de l'OCDE repose sur une conception de la multifonctionnalité comme conséquence d'une irrationalité technique ou de marché à chercher à séparer, la production de biens de base de la production jointe (ou des externalités) du fait des coûts que cela génère.

Une conception positive du phénomène de multifonctionnalité demande à être développée, au sens où ces produits joints peuvent être partie prenante non seulement des stratégies des acteurs publics, mais aussi et surtout des exploitants et qu'ils peuvent participer à organiser la production alimentaire. Le fait que ces fonctions économiques d'une autre nature soient délimitées et diversifiées, selon le pays – voire le territoire –, suggère que leur existence relève d'une stratégie d'acteurs. Or, la seule stratégie étudiée par l'OCDE dans ce domaine est celle des pouvoirs publics.

1.2. Coûts de transaction, diversité des hiérarchies et multifonctionnalité des firmes agricoles russes

La conclusion de l'OCDE est que le fait que la production des biens non marchands soit porteuse de coûts de transaction est déterminant dans le choix de la lier à l'activité agricole. C'est pourquoi nous souhaitons revenir sur le concept de coûts de transaction. En effet, une lecture particulière de la théorie des coûts de transaction proposée par Williamson (1975)[121] peut être un moyen d'interpréter le choix de faire produire et d'échanger, au sein de la firme, des biens et services non marchands utiles à la population rurale russe.

À l'origine, Williamson avait développé le concept de coût de transaction pour un objectif précis : il souhaitait rendre compte de l'existence d'organisations économiques distinctes du marché. Ce dernier est normalement considéré comme la forme optimale de coordination des activités et de l'allocation des ressources. Mais, pour Williamson, le propre de tout échange est d'être générateur de coûts nécessaires à sa mise en œuvre. Le coût principal se trouve être le coût lié à la recherche d'informations. Ce manque d'informations est issu de la défaillance des marchés, liée à l'incertitude de l'environnement, à la rationalité limitée des agents (Simon, 1959) et à leur comportement opportuniste. Compte tenu de cet ensemble de coûts, les agents économiques peuvent être amenés à rechercher des arrangements institutionnels alternatifs qui permettent de les minimiser *via* la « contractualisation incomplète » (Williamson, 1993). L'organisation qui en résulte est représentée par la « hiérarchie » dont la figure concrète est la firme. Elle implique la signature d'un contrat spécifique de « subordination » où les conflits sont réglés en interne, sans intervention de la justice. Mais la firme génère à son tour des coûts liés à la mise en place des incitations nécessaires aux respects des règles internes à la firme (coûts bureaucratiques, baisse des incitations, etc.). De cette représentation de l'économie, Williamson déduit trois alternatives à l'organisation de l'échange : le marché, la hiérarchie et les formes hybrides. Le choix entre ces arrangements institutionnels dépend du contexte de coût[122]. La diversité des alternatives de gouvernance a été développée dans les recherches ultérieures, notamment

121Qui s'est inspiré des travaux de Coase, 1937.

122Il faut noter que ce raisonnement présente un inconvénient. Le calcul des coûts liés à la transaction passe par une mesure. Or, d'une part Saccomondi (1998) souligne que ces coûts ne sont pas toujours mesurables, d'autre part le calcul des coûts est fonction d'un critère marchand. En effet, le choix entre différentes formes transactionnelles repose sur une logique de minimisation des coûts. Ainsi, lorsqu'il est nécessaire de protéger des investissements spécifiques contre les comportements opportunistes, l'intégration apparaît comme une bonne chose. Il en va de même lorsque la transaction est très incertaine. Mais la mesure des coûts liés aux comportements opportunistes ou à l'incertitude est issue d'un calcul sur le marché.

celles liées à la « théorie de l'agence » (Jensen et Meckling, 1976) et celles utilisant la théorie des « contrats incomplets » (Grosman et Hart, 1986 ; Hart, 1995). Ces recherches ont permis de rendre compte de la présence de nombreuses autres formes hybrides, situées entre le marché et l'entreprise en conservant un raisonnement en termes d'incomplétude des contrats[123].

Ainsi, les travaux sur les coûts de transaction considèrent que dans un environnement incertain (Knight, 1921) et compte tenu des choix d'investissements, il peut être utile de préférer l'échange de produits par un contrat de subordination plutôt que par le marché. Par ailleurs, nous venons de rappeler que l'économie standard considère que le marché était difficilement capable d'assurer la gestion de certains biens « publics » ou « communs », du fait de leurs caractéristiques intrinsèques. L'intervention publique et la création de « biens publics » apparaissaient nécessaires à la production et/ou à l'échange de ces biens. En conséquence, un raisonnement en termes de coûts de transaction associé à la question de la production et de la gestion de biens « publics » doit proposer une alternative entre différentes formes de gouvernance qui prennent en compte les spécificités des biens publics. Dans le cas de la production et/ou de l'échange de biens publics ou communs, l'alternative n'est pas *a priori* entre la firme et le marché, mais entre la firme et la hiérarchie (l'État). Cela suppose de considérer qu'il existe une diversité des hiérarchies afin de distinguer la firme de l'État. Cette

123Williamson a longtemps considéré que les travaux sur l'incomplétude des contrats proposaient une forme de formalisation de la théorie des coûts de transaction (Williamson, 1993). Toutefois, il est revenu depuis sur cette position (Williamson, 1999, 2000), car il existe de réelles différences entre ces deux approches. Dans la théorie des contrats incomplets, les problèmes de contrat sont liés à leur incomplétude et non à l'asymétrie d'information. De même, elle ne nécessite pas que les agents aient une rationalité limitée. L'incomplétude des contrats vient plus fondamentalement des coûts de transaction liés à l'écriture des contrats ou de la possibilité de faire vérifier, par un tiers, les informations du fait du manque de compétences. Au contraire, dans la théorie des coûts de transaction, l'incomplétude des contrats découle de la nature des agents et de l'environnement dans lequel ils évoluent. Les agents disposent d'une rationalité limitée et leur environnement est incertain. Les aléas contractuels génèrent des problèmes de *hold-up* qui peuvent être atténués par l'intégration. Par ailleurs, sans la théorie des contrats incomplets, il existe un risque pour que l'une des deux parties n'obtienne pas les rendements de son investissement. À l'inverse, le contrat dans la théorie des coûts de transaction est incitatif et évolue. Cette différence à des conséquences sur la représentation de l'intégration verticale. Enfin, dans la théorie des coûts de transaction, les problèmes contractuels sont liés à la nature de la transaction que le contrat encadre. Chacune des formes de gouvernance a ses avantages et ses inconvénients, si bien que la gouvernance choisie dépend du contexte donné, d'autant plus qu'il n'est pas dans cette théorie envisagé la possibilité de procéder à un choix combinant les avantages de chacune des formes de gouvernance (autrement dit, la firme ne peut copier les incitations du marché). En revanche, dans la théorie des contrats incomplets, le choix de l'intégration dépend de la mise en place par les différentes parties d'actifs capables d'influencer sur le niveau des rendements marginaux d'un investissement (et non le niveau de la rente). Ainsi, celui qui investit en actifs à intérêt à intégrer. L'intégration vise donc à inciter à investir, alors que dans la théorie des coûts de transaction il vise surtout à réduire l'incertitude une fois les choix d'investissement réalisés. Chez Williamson, l'intégration permet une adaptation en plusieurs étapes sans qu'il y ait de négociations permanentes (voir à ce sujet Farès et Saussier, 2002).

démarche a été proposée par Ben Ner et Neuberger (1988) ou encore Chavance (1995)[124].

Le choix de faire produire ou gérer des biens et services « non marchands » par une structure intégrée de type « firme » plutôt que par l'État peut être associé à l'existence d'incertitudes et d'opportunismes induits par la production et l'échange d'actifs « publics » ou « communs ». Ainsi, une explication au choix des exploitations agricoles d'intégrer la production et l'échange des biens « publics » au lieu de « laisser faire » l'État serait de considérer que la firme dispose de moyens pour minimiser les coûts des transactions liés à l'échange et/ou à la production de ces biens. En d'autres termes, il faut supposer qu'il existe un comportement opportuniste de certains agents publics en charge de la production et de l'échange des biens publics qui conduirait à une augmentation des coûts de transactions liés au passage par l'État. Chavance (*ibid.*) a rappelé combien le système planifié était sujet à des processus de marchandage entre les différents niveaux de la hiérarchie et combien ces multiples marchandages étaient générateurs d'autant de coûts de transaction. Ce système conduisait à des conflits entre les différents acteurs à chacun des niveaux hiérarchiques, y compris au niveau microéconomique.

Si nous considérons que le processus de transition est associé à l'existence d'un chemin de dépendance dans les réformes, alors les modifications des droits de propriété et des intérêts sociaux des différents acteurs ont pu modifier partiellement le niveau des coûts de transaction et donc la nature de l'organisation optimale de la production et de l'échange des biens publics. Autrement dit, la mise en place des réformes radicales, associée à l'existence de marchandages déjà présents durant la période soviétique, a pu conduire les entreprises à renégocier leur place dans la production et l'échange de biens et services publics. Puisque (nous l'avons rappelé plus haut) les exploitations agricoles géraient déjà ce type de biens, mais ne les finançaient pas totalement, elles ont pu gagner en autonomie de gestion, de financement et/ou de production de biens publics à la faveur de la réforme, contre notamment une diminution du niveau de leurs impôts[125]. Cela suppose, dans un raisonnement de type « coûts de transaction », que la production et/ou la gestion par la firme de ce type d'actif génèrent des coûts qui sont moindres que ceux engendrés par une production et/ou une gestion étatique.

Pour l'expliquer, il est possible de reprendre les observations faites par Amelina (2002) qui concluait que les acteurs publics disposaient des moyens d'utiliser la production et/ou

124Ce dernier insistant pour sa part sur la nécessité de penser ces deux formes alternatives de gouvernance dans leur complémentarité.

125Impôts qui auraient pu précisément servir au financement et à la gestion de ce type de biens par l'État.

l'échange de certains biens et services non marchands pour marchander leur réélection. C'est une question à laquelle ils n'avaient jusqu'alors pas à se soucier, puisque leur élection dépendait directement de la direction du Parti. La disparition du système de Parti unique a pu provoquer une augmentation des coûts de la gestion/production de biens publics par les collectivités publiques du fait de la naissance de ce nouveau type de marchandage. Ainsi, cet argument peut expliquer que les firmes continuent à développer leur stratégie d'intégration de la production, du financement et/ou de la gestion d'actifs publics ou communs, sans les dissocier de la production des biens marchandisables, plutôt que de laisser l'administration territoriale s'en charger. Cette politique réduit l'incertitude qui entoure l'accès à ce type d'actif. Tout ceci est conditionné par le contexte préalable à la réforme, et notamment le fait que les exploitations agricoles avaient déjà en charge la gestion des « actifs sociaux » (voir chapitre 1, section 2).

La proposition faite par Williamson de choisir l'alternative organisationnelle qui conduit à la meilleure réduction des coûts peut poser problème. Elle suppose en effet que cette alternative entre les différentes formes organisationnelles conduit, au niveau macroéconomique, à une situation optimale. Or, il n'est pas certain que l'on puisse considérer que ce type de « politique sociale » soit celle qui conduise à la situation économique la plus performante compte tenu des structures de coût. L'existence d'un ensemble de dispositifs informels de marchandage qui gravitaient et gravitent encore autour du processus de gestion de biens publics en Russie peut alors être mobilisée pour expliquer la non-optimalité de l'équilibre institutionnel. North (1990) a particulièrement contribué à la question du rôle des règles informelles dans la compréhension des faits stylisés repérables dans une économie donnée et à l'explication de la situation sous-optimale que certains de ces comportements peuvent générer. Nous allons développer dans le point suivant la question d'une interprétation possible de la production de biens publics par les firmes à travers le concept de règles informelles.

1.3. Institutions informelles, changements incrémentaux et sous-optimalité des décisions stratégiques des firmes multifonctionnelles

North (1990) s'interroge sur les facteurs qui expliquent que les performances économiques peuvent varier d'un pays à l'autre. La théorie qu'il développe est construite sur la

base d'une théorie du comportement humain et d'une théorie des coûts de transaction. La combinaison de ces deux théories lui permet de proposer une explication à l'existence et au rôle que jouent les institutions dans une société donnée. À l'origine des coûts de transaction se trouvent les coûts d'obtention de l'information qui sont nécessaires pour mesurer la valeur de ce qui est porté à l'échange, les coûts de protection du droit sur les actifs et les coûts pour permettre le respect des termes du contrat. Cet ensemble de coûts traduit la complexité de l'environnement dans lequel les acteurs interagissent. Pour réduire ces coûts, explique North, des institutions politiques, économiques et sociales sont apparues. Elles sont associées à un certain type de comportement humain. North propose de concevoir le comportement humain comme le résultat d'une motivation complexe et de préférence instable qui est issue d'une représentation que se fait l'homme de la réalité. Il parle à cet égard de modèles subjectifs de la réalité dont les acteurs disposent. Les motivations de l'homme apparaissent comme pouvant être issues de la recherche de la maximisation du bien-être, mais aussi de l'altruisme et des contraintes que l'homme s'impose à lui-même. De plus, les représentations mentales préexistantes participent à la formation de l'information que l'homme obtient de son environnement. Si bien que le coût lié aux comportements altruistes et aux dogmes varie en fonction de cette représentation. Dans ce contexte, le rôle des institutions est d'influencer le prix que les individus payent pour exprimer leur représentation des choses, leurs préférences, leurs normes. Ainsi les institutions participent à définir le comportement humain dont dépend la structure des coûts.

La nature du comportement humain et celle des coûts de transaction expliquent la performance économique d'un pays. En effet, puisque l'information sur l'environnement obtenue est biaisée, incomplète et coûteuse, il apparaît nécessaire de développer des systèmes pour réguler les interactions humaines que North appelle des institutions. L'institution est, dit-il, « [une] structure que les humains s'imposent à eux-mêmes pour organiser leur environnement et donc réduire l'incertitude [liée à leur interaction]. » (North, 2005 : 31). Les institutions réduisent l'incertitude en limitant la diversité des choix des acteurs. Mais leur existence peut parfaitement conduire à des situations sous-optimales qui incitent les acteurs à rechercher continuellement à réduire les coûts auxquels ils font face.

North propose deux éléments pour expliquer la situation sous-optimale qui peut naître de l'existence d'institutions pourtant chargées de réduire l'incertitude des interactions humaines : d'une part la relation qu'il existe entre les organisations et les institutions, d'autre part

l'existence d'une diversité des institutions et notamment la présence d'institutions formelles et informelles.

Les institutions, nous l'avons dit, participent à augmenter la mesure et le respect des termes de l'échange et à rendre cet échange possible. Mais elles peuvent en retour augmenter le coût de transaction et de production lié à cet échange, par rapport à la situation idéale où il se fait sans contrainte, c'est-à-dire sans institution. Certains acteurs peuvent dans ces conditions chercher à modifier les institutions existantes. C'est le rôle que North attribue aux organisations[126]. Il en fait des structures capables de saisir les opportunités qui se présentent (une modification des prix relatifs notamment) dans le but de réduire la structure des coûts et d'améliorer leur position sur un marché donné. Les institutions peuvent contraindre ces modifications, si bien qu'il peut devenir intéressant pour l'organisation en question de consacrer une partie de ses ressources pour restructurer les règles. Autrement dit, l'organisation participe aux changements institutionnels dans le but d'améliorer les termes de l'échange. Mais la diversité des groupes d'intérêts peut parfaitement conduire à une modification des institutions formelles qui ne serait pas telle que les acteurs l'espéraient. Un autre facteur explique l'existence d'une situation sous-optimale issue des institutions : celui de la rigidité des règles informelles.

C'est sur cette seconde conception du changement institutionnel et sur la situation de non-optimalité à laquelle elle peut conduire que nous souhaitons nous appuyer pour rendre compte de la nature spécifique de la multifonctionnalité des exploitations agricoles russes. North (1990) indique que : « the persistence of cultural traits in the face of changes in relative prices, formal rules, or political status makes informal constraints change at a different rate than formal rules. » Il exprime ici l'idée que les règles informelles (les coutumes, les habitudes, les goûts, la morale) sont beaucoup moins aptes à évoluer que les institutions formelles. Les institutions formelles peuvent évoluer relativement rapidement et être artificiellement sélectionnées (du fait des organisations) alors que les institutions informelles ne peuvent évoluer que de façon incrémentale et suivant un processus le plus souvent hors de contrôle des individus. C'est avec cette hypothèse que North explique que des institutions informelles peuvent persister, alors même que ce qui les a fait naître a disparu.

Si nous considérons que le financement, la gestion et/ou la production de biens et

126« Organizations are created with purposive intent in consequence of the opportunuity set resulting from the existing set of contraints (insitutional ones as well as the traditional ones of economie theory) and in the course of attempts to accomplish their objectives are a major agent of institutional change. » (North, 1990 : 5).

services sociaux par les firmes agricoles constituaient une règle informelle durant la période soviétique, il est possible de dire que cette règle influençait le comportement des exploitations agricoles. Or, ce type d'institution informelle avait parfaitement sa place dans un ensemble d'institutions formelles soviétiques génératrices d'une économie de pénurie (Kornai, 1980), y compris de pénurie du facteur travail. La liberté offerte aux salariés de choisir leur emploi (régulée par un ensemble précis de règles formelles et notamment la Constitution soviétique) nécessitait, de la part des entreprises, une capacité à fidéliser le salarié. Le choix de préserver les activités de production, de financement ou de gestion de biens et services sociaux après la fin du régime soviétique par les firmes peut donc être interprété comme le résultat d'une difficile modification d'une règle informelle issue des structures formelles soviétiques. Ces institutions formelles ont bien disparu, mais la gestion, le financement ou la production de biens et services sociaux par les firmes (qui permettaient durant la période soviétique de réduire l'incertitude sur le marché du travail) n'auraient pas disparu. La règle informelle qui l'explique augmenterait les coûts de production et/ou transformation dans les entreprises agricoles, mais les institutions formelles actuelles ne permettraient pas de générer les incitations capables de conduire les organisations à investir des ressources pour contester cette situation[127].

La situation serait donc sous-optimale mais stable, car elle génèrerait une structure de coûts perçue par les acteurs comme inférieure aux coûts liés à l'investissement dans des ressources pour changer les institutions et remettre en cause les attributs multifonctionnels des exploitations. Toutefois, un tel raisonnement permet d'envisager que la situation est transitoire et qu'elle devrait se modifier avec la disparition annoncée d'une règle informelle qui n'a pu lieu d'être ; autrement dit, qui ne dispose plus des structures formelles qui participent à l'efficacité de son exécution (ce que North appelle « *effectiveness of enforcement* »). En conséquence, la mobilisation du concept d'institutions informelles réductrices d'incertitudes, mais dont l'évolution est incrémentale, ne nous permet pas d'expliquer pourquoi les agroholdings privés apparus après la fin du régime soviétique et *a priori* faiblement influencés par les règles informelles issues du régime soviétique ont pu choisir de conserver la production, la gestion et/ou le financement de biens et services sociaux. Cette situation est d'autant plus paradoxale que, d'un point de l'analyse des institutions formelles, il semble que

127L'inertie des règles informelles peut parallèlement servir à expliquer le maintien d'exploitations non rentables, notamment les lopins. L'activité économique des lopins dépend effectivement de la présence d'exploitations agricoles capables de leur fournir, toujours du fait de cette règle informelle, les intrants nécessaires à leur production.

se mettent en place depuis quinze ans les conditions politiques d'une réduction de la participation des agriculteurs à la production de biens non marchands (de biens publics). Les travaux d'Aoki peuvent, nous semble-t-il, compléter la grille de représentation de la place et du rôle des institutions dans une économie par une prise en compte du rôle joué par une multitude de « domaines ». Ces travaux offrent la possibilité de présenter d'une façon plus stratégique la production, la gestion et/ou le financement de produits « non marchands » (voire de biens publics) par les exploitations agricoles, car Aoki introduit les concepts de complémentarité institutionnelle et de « jeux liés » qui font de l'exploitant agricole un acteur à part entière de la formation des institutions.

1.4. Une prise en compte de différents « domaines de jeux » et de leur complémentarité pour expliquer la nature de la multifonctionnalité agricole en Russie

Les travaux de Masahiko Aoki proposent d'analyser les institutions comme un système de croyances partagées auto-entretenu sur la manière dont un jeu se joue[128]. L'institution est donc endogène au jeu. Elle est auto-exécutoire, car elle est issue du jeu lui-même, autrement dit, issue des interactions entre les différents joueurs. Cette conception est différente de celle de North. Pour North, il existe une distinction nette entre les règles du jeu et les joueurs. Les règles du jeu façonnent la manière dont les joueurs agissent (nous l'avons montré plus haut) tandis que les joueurs (les organisations et les acteurs politiques) incitent à la création des règles qui conduisent aux changements institutionnels. Autrement dit, les règles définissent la façon dont les joueurs agissent et leurs évolutions conduisent à la demande de nouvelles règles suite à un changement des prix relatifs. Mais les nouvelles règles sont déterminées sur le marché politique c'est-à-dire sur un marché qui dépend des règles politiques et uniquement de ces dernières. Aoki propose, nous semble-t-il, un schéma théorique dans lequel les règles sont déterminées dans les différents jeux. Les institutions apparaissent alors comme parfaitement endogènes, ce qui veut dire que les règles économiques, collectives, sociales, etc. sont des facteurs tout aussi déterminants dans les formes prises par les nouvelles règles que les règles politiques elles-mêmes.

Il nous semble que cette conception des déterminants des institutions donne aux acteurs agricoles russes (et aux règles qu'ils s'imposent dans les différents « jeux ») un rôle important.

128Son analyse des institutions est basée sur la théorie des jeux.

Il faut pour cela revenir sur l'unité d'analyse d'Aoki : le domaine du jeu. Il le définit comme « un ensemble d'agents (des personnes physiques ou des organisations) et d[es] ensembles d'actions physiquement réalisables ouverts à chaque agent à des périodes successives. » (Aoki, 2006 : 39). Le modèle analytique est complété par une « fonction de conséquence » qui correspond à « la règle qui associe à chaque profil d'action une conséquence physique dans l'espace des États » (Aoki, 2006 : 39)[129]. Par ailleurs, les agents sont supposés capables d'établir un ordre de préférence des conséquences de leurs actions, ce qui constitue la fonction de gain de l'agent. Les choix des actions menées par les agents sont guidés par les conséquences physiques qui en découlent. Or, ces conséquences physiques sont déterminées par les interactions à l'intérieur d'un domaine et par les interactions entre les domaines. Chacun des agents ayant la possibilité de participer aux différents domaines de jeux (concept de jeux liés). Ainsi, le domaine économique peut être déterminé par le domaine politique de façon paramétrique. Les résultats du jeu du domaine politique viennent influencer le jeu économique lorsque leur robustesse (leur persistance) est suffisamment forte pour être considérée comme une norme pour l'échange économique. Mais, la régularité observée des résultats d'un jeu sur plusieurs périodes tient aussi à la nature du domaine dans lequel le jeu se joue, car il peut générer une institution (endogène au jeu) capable d'influencer les résultats dans plusieurs autres domaines.

Aoki représente la société en six domaines de référence. Le domaine de la propriété collective, le domaine de l'échange économique, le domaine de l'organisation, le champ des organisations, le domaine politique et le domaine de l'échange social. Cette représentation des interactions humaines invite à prendre en compte l'influence des dimensions politiques, sociales (sympathie et accusation) et communautaires (règles d'accession aux ressources conjointement produites) dans les déterminants des résultats du domaine économique (celui du marché en tant qu'échange symétrique) et du domaine de l'organisation (celui des firmes).

Dans la question qui nous occupe, celle de savoir comment il est possible de rendre compte du choix des firmes de produire, financer et/ou gérer des biens et services « publics » en Russie, Aoki nous offre les moyens théoriques de considérer qu'à la fois les régularités de comportements du domaine économique sont déterminées par des paramètres issus des autres domaines et qu'en retour le jeu économique influence les résultats dans les autres domaines.

129À cela s'ajoute une définition d'un profil d'action, c'est-à-dire une combinaison d'actions choisies par l'ensemble des agents du domaine à une période donnée qui détermine la distribution des gains entre les agents. La fonction du gain (la règle qui associe une certaine répartition des gains à chaque profil d'action) est décomposée en éléments objectifs et subjectifs.

Ainsi, Aoki place la détermination des règles de la coordination de la production et de l'utilisation des biens collectifs au niveau du domaine de jeu collectif. Mais, il propose de considérer que les résultats du jeu du domaine collectif sont influencés par les résultats d'un jeu communautaire relevant du domaine social. De plus, en s'appuyant sur l'histoire de la gestion du système d'irrigation dans les campagnes japonaises, il fait remarquer que ce sont les mêmes acteurs qui peuvent participer aux deux jeux et qu'ainsi les résultats obtenus dans chacun d'eux sont liés. Le premier jeu est un jeu d'échange social (dans lequel se joue l'accès à des biens sociaux). L'autre jeu est celui de l'irrigation (jeu du domaine collectif). Les choix que les acteurs réalisent (les familles paysannes) dans l'un ou l'autre des deux jeux va venir influencer les résultats de l'autre jeu. Les stratégies que les familles paysannes adoptent sont placées dans les deux domaines et les règles qui en découlent sont le fruit de cette interaction.

En mobilisant les résultats des travaux d'Aoki, la production de biens collectifs (de biens publics dit l'OCDE) n'apparait plus seulement comme déterminée par les pouvoirs publics et selon le seul critère du coût de transaction mais devient une stratégie à part entière de la production des firmes.

La multiplicité des domaines – et leur complémentarité – introduisent différentes logiques d'actions qui affectent les gains des joueurs dans le domaine de l'organisation. Les incitations à participer à l'effort de financement de ce type de biens publics pourraient s'expliquer par le fait que des règles coutumières ont émergé du domaine collectif durant la période soviétique et qu'elles continuent d'influencer les comportements des directeurs des firmes agricoles. Mais la complémentarité entre les domaines apporte un élément supplémentaire. Car, si les acteurs peuvent intervenir dans différents domaines, cela signifie que les jeux sont « liés » et qu'il est donc possible que l'organisation intervienne dans le domaine politique et collectif pour dicter sa conception des externalités à partir de ses propres règles.

Toutefois, cette situation semble être sous-optimale (d'un point de vue de l'économie standard, voir chapitre 1). Or, Aoki s'interroge également sur le caractère sous-optimal d'un équilibre. Il explique le maintien de ce type d'équilibre sous-optimal par la complémentarité entre les domaines et par répartition des joueurs.

Ainis, une autre forme d'organisation a pu émerger dans l'agriculture russe (comparable à celles décrites par Aoki : hiérarchie fonctionnelle [HF] et/ou hiérarchie horizontale [HH]). Nous pourrions la qualifier de hiérarchie multifonctionnelle (HM). Elle serait sous-optimale et

pourrait se maintenir et/ou se développer du fait des caractéristiques des domaines politiques, sociaux et collectifs russes[130]. Par ailleurs, la répartition des actifs humains en faveur de ceux « multifonctionnels » serait un moyen de renforcer l'équilibre sous-optimal observé dans le domaine des organisations.

Conclusion de la section 1

Les travaux menés par Aoki nous enseignent la nécessité d'introduire, dans la démarche analytique visant à rendre compte des caractéristiques de la multifonctionnalité russe, des dimensions collectives, politiques et économiques. Nous avions déjà souligné la nécessité de renseigner le domaine politique en mobilisant les travaux de North et de Williamson. Aoki ajoute le besoin de renseigner le domaine de la propriété collective et sa manière de participer à la détermination des stratégies des firmes. De plus, et il nous semble que c'est un point essentiel de la démarche d'Aoki, la détermination endogène des règles du jeu relève de la complémentarité institutionnelle entre ces différents domaines. Leur interaction est au cœur de sa réflexion théorique. L'introduction de différents domaines comme des structures qui participent de façon endogène à la détermination des règles du jeu et de l'équilibre du jeu dans le domaine des organisations et du marché fait de la production de biens non marchands ou de biens collectifs quelque chose de structuré. Leur existence relève des stratégies des mêmes joueurs dans différents domaines et ne peut donc pas être considérée comme un phénomène marginal d'une production marchande. Au contraire, l'approche par la théorie des coûts de transaction pouvait donner l'impression que les valeurs et les normes étaient imposées aux individus de manière relativement exogène. La participation à la production des biens collectifs peut en réalité être fonction de déterminants endogènes. Dans ce cas, elle participe à l'organisation de la production marchande et constitue à ce titre une stratégie à part entière des acteurs politiques, collectifs et des agriculteurs eux-mêmes.

130Les années quatre-vingt-dix auraient donc été celles d'une transformation des domaines politiques, sociaux et collectifs et des changements de répartition des différents actifs humains dans ces domaines qui expliqueraient que les firmes aient renforcé, de façon sous-optimale, leur participation dans la production, la gestion et/ou le financement de biens publics.

Section 2 La multifonctionnalité des exploitations : des stratégies patrimoniale et marchande d'acteurs hétérogènes qui organisent l'activité de production

La deuxième section propose d'étudier la manière dont certains courants de la pensée économique peuvent être mobilisés pour analyser de façon plus positive la production de biens « non marchands ». Il s'agit d'identifier dans quelle mesure les « activités non commerciales » peuvent ne pas à être placées à la marge de la production marchande, mais être au contraire considérées comme des éléments à part entière de l'organisation productive d'un secteur donné. Les activités « non commerciales » donneraient à leur tour lieu à des stratégies d'acteurs conflictuelles et complémentaires à celles de la production de biens marchands.

2.1. Une pluralité de l'économie enchâssée dans le social

L'un des premiers auteurs que nous pouvons mobiliser à ce sujet est Polanyi. Partant d'une analyse de l'organisation de la production dans une société, il propose une double conception de l'économique. Il s'agit de deux approches méthodologiques permettant de comprendre la place de certaines activités de l'homme dans la société.

Ainsi, la méthode « formelle » appréhende l'économique comme une activité qui met en relation fins et moyens en situation de rareté[131]. Elle offre une définition de l'économie qui permet de s'extraire, selon Polanyi, du problème de son organisation sociale et historique[132]. Selon la méthode substantive que nous allons maintenant définir, cette approche formelle de l'économique correspond au stade du « désencastrement » de l'économie vis-à-vis du social, voire de celui de « l'encastrement » du social dans l'économie.

Au contraire, la méthode substantive appréhende l'économique comme une activité provenant de la nécessité des hommes d'entretenir des relations entre eux et avec leur

131 L'étude de l'économie passe alors par des outils conceptuels atemporels, issus du champ de l'économie elle-même. Le culturel et le temps fournissent des contraintes aux comportements économiques, mais ne les organisent pas.

132 Il faut noter que cette définition n'empêche pas l'économie d'être institutionnalisée au sens où son organisation relève bien d'un choix social dans lequel le social s'est précisément retiré du domaine de l'économique.

environnement pour leur garantir des moyens de subsistance. Il s'agit dans cette deuxième conception de l'économie d'un « instituted process of interaction serving the satisfaction of material wants forms a vital part of evry human community » (Polanyi, 1977 : 31). De ce point de vue, le processus économique est institué de manière à assurer la production et la circulation des actifs nécessaires à la satisfaction des besoins humains. L'accent est mis sur l'organisation de la reproduction de la société par le recours à l'activité économique. La méthode substantive interroge la façon dont une société pense son économie. Les motivations à l'origine de l'organisation de la production peuvent être multiples. Pour déduire de cette diversité des motivations l'objectif de reproduction de la société, Polanyi met l'accent sur le maintien d'une forme de solidarité qui influence l'organisation de la production plutôt que sur une logique d'allocation optimale des moyens. La mise en relation des fins et des moyens de manière optimale ne permettrait pas de garantir nécessairement la satisfaction des besoins humains et c'est pourquoi une société qui souhaite mettre l'accent sur cet objectif de reproduction peut organiser sa production d'une autre manière que par l'échange marchand[133].

L'approche substantive permet d'étudier une économie et ses institutions dans leur dimension sociétale. Puisque les besoins recherchés évoluent avec la société et proviennent de différents motifs, les processus de production par lesquels les besoins sont satisfaits (notamment celui de subsistance) changent également[134]. Les différentes formes d'organisation structurent, chacune à leur manière, les comportements et la production en ne les limitant pas à la recherche de la meilleure façon d'économiser. Les institutions, telles que la symétrie, l'existence d'un centre ou le marché déterminent la forme des systèmes économiques. Ces systèmes sont en conséquence des « processus historiques socialement institués, organisant – "intégrant" dans le langage polanyien – les activités individuelles, en les dotant de sens, de cohérence et de continuité temporelle. » (Cangiani et Maucourant, 2008 : 23).

Les motivations et l'organisation de la production sont plurielles et socialement

133Le Grand Marché est considéré par Polanyi comme le mode d'organisation de la production qui correspond au stade formel de l'économique.

134Polanyi propose de distinguer trois formes d'organisation de la production (trois formes d'intégration selon son expression) : **la redistribution**, dans ce système, le soin de la production est remis à une autorité centrale qui a la responsabilité de la répartir, ce qui suppose une procédure définissant les règles des prélèvements et de leurs affectations ; l**a réciprocité,** dans ce système, une relation est établie entre des groupes ou personnes grâce à des prestations qui ne prennent sens que dans la volonté de manifester un lien social entre les parties prenantes ; **l'échange,** dans ce système, l'échange renvoie à la relation impersonnelle entre deux individus qui s'entendent sur leur transaction via le mécanisme d'un prix. Ce prix peut être administré, organisé ou libre (seul ce dernier cas correspond à celui de l'échange marchand). Les transactions sous forme de don/contre don n'entrent pas dans cette forme d'intégration, mais renvoient à celles de la redistribution et de la réciprocité.

instituées. Il en découle une pluralité des comportements. Cette grille d'analyse permet à Polanyi de dépasser une conception de l'économie du seul point de vue du marché[135]. Dans cette « société de marché », le social est encastré dans l'économique et il n'existe plus qu'une seule motivation d'ordre économique (au sens formel de l'organisation de la production), capable de dicter les comportements économiques. Toutes les autres motivations sont renvoyées dans la sphère du politique et ne peuvent influencer les motivations économiques. Polanyi parle à ce sujet d'une séparation entre l'homme « matériel » et l'homme « idéal »[136].

La reconnaissance d'une diversité de motifs de production conduit au contraire à une variété des formes de leur organisation. Les acteurs sont donc par essence pris dans cette autre dimension de la production. Ce qui revient à dire que leur rationalité est dotée d'objectifs différents qu'il faut spécifier. L'appartenance des acteurs à des communautés conduit à privilégier la satisfaction des besoins humains en mettant en place un système de redistribution et de réciprocité.

Les travaux de Polanyi peuvent nous servir à expliquer l'existence d'une production agricole multifonctionnelle en Russie autrement qu'en la considérant comme un résidu d'une production marchande guidée par un principe de rationalité visant à optimiser la relation entre les fins et les moyens dans un contexte de rareté. L'approche substantive de l'économie appliquée à l'organisation du secteur agricole russe permet d'analyser la production de biens et services sociaux par les exploitants comme une forme d'organisation d'une production visant à garantir la subsistance du monde rural russe. Cette forme d'organisation, guidée par une logique de subsistance participe – tout comme le fait le marché – à structurer l'activité du

135Polanyi distingue la société de marché de l'économie de marché. Comme nous le rappellent Caillé A. et Laville J-L. dans leur poste-face aux essais sur Karl Polanyi : « L'économie recouvre l'ensemble des activités dérivées de la dépendance de l'homme vis-à-vis de la nature et de ses semblables. Par encastrement, il désigne l'inscription de l'économie ainsi définie dans des règles sociales, culturelles et politiques qui régissent certaines formes de production et de circulation des biens et services. […] Selon lui, l'économie assimilée au marché autorégulateur induit le projet d'une société enracinée dans le mécanisme de sa propre économie. L'économie de marché quant à elle ne connaît pas de limites, débouche sur la société de marché dans laquelle le marché est censé suffire à organiser la société. » (2008 : 578).

136« Au lieu de postuler l'existence de « motivations imbriquées » qui mettent l'homme en accord avec lui-même, on a hypostasié comme incontestable sa division entre un prétendu « homme matériel » et un prétendu « homme idéal ». Le dualisme paulinien entre la chair et l'esprit n'était qu'une suggestion d'anthropologie théologique et n'avait que peu de rapport avec le matérialisme. Dans l'économie de marché, la société elle-même était organisée selon un principe de dualité, avec la vie quotidienne d'un côté du matériel et le dimanche consacré à l'idéal. ». Et il ajoute : « Ne nous laissons pas toutefois intimider par le démon du déterminisme économique. Ne nous laissons pas entraîner dans cette vision de l'homme qui est pauvre et irréelle, cette idée fausse de dualité selon laquelle les incitations à la source de l'organisation de la production sont issues d'un type de motivation, alors que les incitations qui fondent l'élan collectif, les bons citoyens et les hautes réalisations dans le domaine politique sont issues d'un autre type de motivations » (Polanyi, 1947 ; traduction de Colland et Laroche, essais de Karl Polanyi, 2008 : 527)

secteur. La production de biens non marchands peut alors être envisagée comme une stratégie à part entière des acteurs agricoles si l'on considère, comme le fait Polanyi, qu'ils sont membres d'une communauté dans laquelle se définissent les objectifs assignés à l'économie.

Ainsi, un principe d'action – celui visant à garantir les moyens de subsistance du monde rural russe – pourrait expliquer la production par les exploitants agricoles de biens collectifs. L'existence de ce principe d'action dépend d'une construction sociale spécifique dans laquelle l'économique n'est pas « désencastré » des objectifs que se fixe une société, et notamment celui de sa reproduction. Pour y parvenir, Polanyi accorde une place importante aux collectifs dans lesquels les acteurs économiques sont placés.

Toutefois, Polanyi considère que ce type de rapport social n'est pas compatible avec le développement du marché[137]. Autrement dit, selon cet auteur, l'émergence d'un système de marché dans l'agriculture russe devrait conduire à la disparition d'un principe de subsistance capable de guider le processus de production. Ce « désencactrement » de l'économie vis-à-vis du principe de subsistance devrait conduire à une atténuation de la production des biens collectifs par les firmes agricoles ce que les recherches sur le secteur agricole russe ne mettent pas en évidence (chapitre 1). L'approche en termes de patrimoine, en proposant une vision synchronique des deux principes de production peut permettre de lever cette limite.

2.2. Une pluralité des principes d'action dans l'économie capitaliste de marché

À la suite des travaux de Polanyi, Granovetter (1985) est revenu sur la possibilité qu'existe un encastrement dans une économie où le marché et ses règles tiennent une place essentielle dans l'activité de production et d'échange. Chez Polanyi, l'autonomie du marché tient au fait qu'il devient la seule institution qui fixe les règles de la production matérielle des

137Polanyi oppose au stade de la société de marché celui durant lequel « les faits économiques étaient […] encastrés dans des situations qui n'étaient pas en elles-mêmes de nature économique ; tout comme les fins et les moyens n'étaient pas essentiellement matériels. La cristallisation du concept d'économie fut une affaire de temps et d'histoire. » (Polanyi *et alii* 1957 : traduction de Collaud et Laroche, *Essais de Karl Polanyi*, 2008). Cette conception diachronique entre la création d'un marché « autorégulé » et l'existence d'une conception substantive de l'économie peut laisser penser qu'à un moment donné la société de marché soit réalisée, ce qui ne permet plus de penser la pluralité des motivations économiques, le rapport marchand étant supposé avoir absorbé toutes les déterminations économiques qui lui étaient extérieures (Barthélemy, 2007). Au contraire, en adoptant une définition substantive de l'économie, même si le marché semble dominer, il est logique d'envisager d'autres règles, d'autres motivations d'ordre économique qui instituent le processus de production et de circulation des biens et services.

besoins de l'homme. Granovetter développe l'idée que le marché est lui-même encastré dans des rapports sociaux qui l'influencent. Le Velly (2007) appelle ce type d'encastrement un « encastrement-étayage ». « L'encastrement-étayage » exprime l'idée que toute interaction économique se déroule dans le cadre d'un ensemble de règles et normes ; en d'autres termes, d'institutions. Chez Polanyi, notamment dans *La Grande Transformation* (1944), c'est surtout de « l'encastrement-insertion » dont il s'agit, à savoir l'idée que des considérations économiques différentes peuvent ou non influer sur l'organisation de l'ensemble des relations sociales, y compris celles de production. Granovetter propose une analyse du caractère institutionnel du marché qu'il lie au fait que les acteurs économiques sont insérés dans des réseaux de relations sociales interpersonnelles. Les réseaux interpersonnels constituent un ensemble d'actifs intangibles qui sont gérés par les acteurs et qui participent à construire, à organiser le marché. Mais si nous y ajoutons la question de savoir quelle place le marché occupe eu égard aux autres activités sociales prenant place au sein de la société (question de « l'encastrement-insertion ») alors il devient possible de considérer que le marché peut ne pas être le seul à organiser l'activité économique.

Nous pouvons réinterpréter, à partir de cette grille d'analyse la production de biens publics par les firmes agricoles. Elle pourrait être considérée comme relevant d'une autre logique de production qui coexisterait avec celle du marché et qui organiserait également la production économique d'une société donnée. Il nous semble que c'est un point que développe Dufy (2008) en analysant le phénomène de troc, en Russie. La grille d'analyse de l'encastrement qu'elle propose, bien qu'elle se réfère à Granovetter, est plus proche de l'encastrement-insertion. Ainsi, Dufy (2008) analyse la façon dont les règles du troc, non seulement participent à l'élaboration des règles du marché, mais apparaissent également comme un moyen alternatif pour organiser l'activité productive. Le phénomène de *barter* (troc en anglais) garantit l'échange entre partenaires privilégiés qui s'accordent sur leurs besoins respectifs en biens produits par l'autre. Autrement dit, le troc apparaît comme un moyen de définir les contours d'une production dans laquelle chacun des acteurs est dépendant de son partenaire dans son processus de production. Il s'agit pour eux de se prémunir d'une incapacité de mener à bien leur production. Concrètement, l'outil utilisé fut le *veksel*. Il s'agit d'une lettre de crédit avalisée par une banque et permettant à une entreprise A de se déclarer débitrice d'une entreprise B pouvant elle-même l'utiliser lors d'un échange avec une entreprise C. L'entreprise C remet ce *veksel* à l'entreprise A en règlement d'*inputs*. Or, le *veksel* a été mis en

place à une époque où, sans cet outil, les entreprises auraient été dans l'impossibilité financière de régler des dettes, car elles étaient structurellement déficitaires. Le veksel n'a donc pas été seulement un moyen sur le long terme d'organiser de véritables échanges marchands, il a été un moyen de garantir la continuité des activités économiques sur une grande partie du territoire russe. Et il a structuré une partie de l'activité économique puisqu'il a supposé une adaptation des règles du marché bancaire pour rendre acceptable ce type d'échange entre entreprises pourtant endettées. Cet échange réciproque ne se construit pas dans le but de rechercher le meilleur moyen d'économiser, mais dans le but d'assurer la reproduction d'entreprises qui auraient dû disparaître dans le contexte de la transition. Le *veksel* offre une garantie visant à encourager l'entreprise qui en est détentrice à poursuivre sa production *via* la reconnaissance, par les autorités locales, d'une propriété sur le bien échangé. Le troc est un révélateur des rapports de forces entre les régions, les entreprises et entre les différentes entreprises plutôt que l'expression d'une forme originale de l'échange marchand et de ses règles. Ainsi, le troc permet de faire exister autre chose que l'échange marchand. Il est l'expression d'une autre logique économique dont les fondements sont, dans le cas étudié par Dufy, d'assurer la continuité de la production[138].

Nous pouvons à notre tour proposer une analyse de l'activité non marchande comme une forme d'activité productive des exploitations agricoles. Elle serait alors l'expression d'une autre logique économique, notamment celle visant à assurer la reproduction de la société. Tout comme la logique de rentabilité portée par le marché, elle participe à l'organisation d'ensemble de l'activité économique et ne peut pas, dans ces conditions être considérée comme une activité annexe à l'activité marchande[139].

138Cela rappelle par ailleurs, toute l'ambiguïté du troc pendant la période soviétique. Un ami russe me contait un jour avoir cherché pendant un certain temps un rasoir électrique. Alors qu'il se trouvait en visite dans un petit village en province, il trouva dans un magasin ce qu'il cherchait. Bien que disposant de l'argent, la vente lui fut refusée au motif que le magasin appartenait au kolkhoze local et qu'à ce titre seuls les produits provenant des lopins pouvaient servir de monnaie d'échange. Il dut pour acheter son rasoir, se rendre auprès des lopins pour acheter les produits de kolkhoziens. Ce troc, bien plus qu'un échange non monétaire organisait de fait le transfert de la production des kolkhoziens vers le kolkhoze, sans doute dans un but de sécurité alimentaire.

139Cette pluralité des logiques d'actions structurant l'économie est développée dans d'autres courants de pensée hétérodoxes. La théorie des conventions (Batifoulier éd, 2001), par exemple, mobilise le concept de « cités » développé par Boltanski et Thevenot (1991) et Boltanski et Chiapello (1999) pour y parvenir. Le concept de cité défend une logique selon laquelle les acteurs doivent exprimer un principe de justice pour justifier de leurs actions, mais que ce principe de justice n'est pas unique. Sa conception varie en fonction de la cité qui le porte. Par exemple, le principe de grandeur de la cité marchande est la richesse, dans la cité industrielle c'est l'efficacité ; dans la cité inspirée, le principe de l'inspiration ; etc. Les acteurs recherchent des configurations qui justifient leur positionnement par rapport aux principes de justices. La pluralité des principes relève de la pluralité des mondes. Là encore, chacune des cités est alors porteuse de différents principes qui participent à structurer toutes les formes de politiques (économiques, sociales, etc.) Les intérêts des acteurs sont définis par ces différents principes et l'acteur peut les exprimer simultanément. Autrement

Dans ce processus, différents acteurs interviennent (collectivité locale, État, exploitants...). Nous allons étudier la façon dont il est possible d'analyser les relations qui s'établissent entre ces différents acteurs à partir du concept de *going concern* proposé par Commons.

Les *going concerns* désignent les modes d'associations observables dans la société et qui permettent aux individus de vivre ensemble et de s'atteler à conserver cette vie sociale. Les *going concerns* ont une dimension organisationnelle (au sens où les individus sont intégrés par des transactions interdépendantes[140]) et une dimension institutionnelle (les règles formelles et informelles qui dessinent les limites des transactions et qui assurent la reproduction du *going concern*[141]. Toute action individuelle est donc le fruit de volontés individuelles et collectives. Ces *going concerns* sont issus des conflits d'intérêts entre les individus, les collectifs, etc., conflits qui les conduisent à s'organiser pour vivre ensemble. Ils définissent une « valeur raisonnable » qui correspond à l'accord qu'ils ont trouvé. Ce concept permet de reconnaître que les acteurs ont une rationalité, un raisonnement qui s'appuie sur des objectifs différents. Le *going concern* modélise l'idée qu'il existe une pluralité de considérations économiques et que la société s'organise pour fixer des priorités entre chacune d'elle. Ainsi la transaction de marchandage est – dans le modèle proposé par Commons – encastrée dans des transactions de direction et dans des règles informelles, ce qui n'offre pas la priorité à cette transaction (à ce principe d'action) sur les autres. C'est la société dans son ensemble qui fixe les règles de priorité entre les différentes transactions, tandis que les individus sont pris dans différents statuts qui les conduisent à adopter un comportement guidé par le principe d'une valeur raisonnable. Les *going concerns* sont une forme d'organisation stable qui régule les différentes transactions, et les différents objectifs que portent les individus et les collectifs. C'est le sens que nous donnerons dans cette thèse aux configurations productives. Elles peuvent être analysées comme une représentation d'une régulation d'un ensemble d'activités économiques portées par des logiques d'action différentes et qui conduisent les Hommes à s'entendre pour définir les conditions de la répartition des

dit, les différents principes de justice participent à la définition des stratégies économiques des acteurs et à la définition des compromis que ces derniers passent entre eux.

140 Les transactions sont plus que des échanges. Elles sont « l'unité d'activité appréhendant les relations de conflits, de dépendance et d'ordres nouées entre les individus. » (Bazolli, 1999 : 91).

141 Commons (1990 (1934) : 58) : « [going concern] is a joint expectation of beneficial bargaining, managerial and rationing transactions, kept together by 'working rules' and by control of the changeable strategic or 'limiting' factors which are expected to control the others ».

ressources à leur disposition[142]. Les configurations productives sont une représentation de l'organisation productive d'ensemble qui régule les conflits d'intérêts entre acteurs aux objectifs multiples et contradictoires.

2.3. L'Approche patrimoine : vers une conception positive du non-marchand

Nous avons montré que la théorie économique envisageait souvent le non-marchand et l'activité de production de biens collectifs (la multifonctionnalité pour ce qui nous occupe ici) comme un résidu de l'activité économique marchande. Toutefois, l'irréductibilité de ces deux formes de production apparaissait comme actée par une instance comme l'OCDE. La mobilisation de certains auteurs (Aoki, Polanyi, Granovetter) nous a permis d'envisager que l'activité économique de production de biens collectifs (*i.e.* le caractère multifonctionnel des exploitations agricoles russes) pouvait être porteuse d'objectifs différents de ceux assignés aux marchés et qu'elle était à son tour capable de structurer des règles et des formes politiques tant dans le domaine social que politique et économique. L'activité de production de biens collectifs n'apparait plus alors comme un phénomène à la marge de l'activité marchande, mais comme une activité économique à part entière qui peut faire l'objet de stratégies de la part des acteurs (publics, privés, collectifs). C'est la position qu'aborde l'approche en termes de patrimoine que nous allons présenter et que nous mobiliserons dans la seconde partie de la thèse.

Un des concepts essentiels de cette approche est le concept de patrimoine. Les auteurs qui le mobilisent rappellent que la notion de patrimoine contient une dualité entre le marchand et le non-marchand. D'abord pensé comme un objet économique collectif, le patrimoine est devenu au cours de l'histoire, et particulièrement dans l'histoire française, un objet individuel perdant dans le même temps ses caractéristiques patrimoniales. Ce terme permettait à

142Dans les exemples que Commons utilise pour illustrer ses propos, les *going concerns* sont surtout liés à la figure de l'organisation et la transaction privilégiée est la transaction de direction qui établit les règles de l'échange entre un chef et un subordonné. Le *good-will, f*orme de valeur que les individus partagent au sein de l'organisation et qui découle des différentes transactions au sein du *going concern* est formalisé. Toutefois, comme le rappelle Allaire (2007 : 135) « [o]n ne peut se contenter de traduire cette expression par le vocable « organisations » alors qu'il s'agit littéralement, « d'affaires (de relations dont on a à faire) en mouvement ». Nous proposons de traduire par « collectif en mouvement », en mouvement signifiant que le fonctionnement de ces collectifs en tant que producteurs de règle est lui-même soumis à et transformé par l'action collective. » Dans ces conditions, les configurations productives que nous représenterons dans le chapitre suivant peuvent être considérées comme une représentation des « collectifs en mouvement » pour qui la transaction privilégiée est la transaction de répartition, c'est-à-dire celle qui régule, celle qui permet de faire tenir ensemble des éléments en contradiction. Le *good-will* n'est plus autant formalisé que dans le cas de l'organisation et l'acteur public comme le collectif jouent un rôle clé dans la stabilisation de l'ensemble.

l'origine, nous rappellent Barrère *et alii*[143], de définir une relation collective à un objet. Ce n'est que sous le Code Napoléon qu'il devient « un ensemble de droits et obligations ne pouvant appartenir qu'à un individu (seul apte à détenir des droits par opposition au droit des communautés de l'Ancien Régime). Constitué sous forme d'une universalité au sein de laquelle les avoirs répondent des dettes, le patrimoine ne peut exister que sous une forme potentiellement marchande : les biens et droits non susceptibles de valorisation pécuniaire sont exclus » (Barrère *et alii*, 2004 : 238). Or, le patrimoine est avant tout un concept qui renvoie à la notion de collectifs. Il y a notamment dans ce concept une référence explicite au temps et à l'histoire, à la localité et à des communautés qui s'y rattachent, ce qui est extérieur au cadre individuel marchand. Ce sont ces facteurs chronologiques et locaux qui ne permettent pas de réduire le patrimoine à un simple capital[144].

Quatre raisons sont avancées pour rompre avec une conception réduite du patrimoine liée à l'individualisme marchand :

1) *Le problème de la gestion individuelle du patrimoine* qui rappelle que les contradictions que génèrent les patrimoines sont avant tout des contradictions entre reproduction de patrimoines individualisés et reproduction de patrimoines collectivisés.
2) L*a difficulté d'attribuer un titulaire au patrimoine* qui entre en contradiction avec la théorie des droits de propriété qui suppose l'identification univoque des acteurs.
3) La *réduction de la gestion patrimoniale à la seule gestion marchande,* car le patrimoine ne se produit pas seulement à partir d'un effort privé, il est porteur d'effets externes positifs ou négatifs qui le font échapper en partie au marché.
4) L*es institutions deviennent elles-mêmes patrimoine* et, à ce titre, il doit exister un ensemble de dispositifs hors marché capable de les faire tenir.

Ainsi, ces auteurs font le constat que le marchand ne peut pas apparaître comme le seul ordre capable de structurer tous les types de droit, de biens et toutes les formes de politiques (économiques, sociales ou environnementales).

Ces quatre raisons proposent une conception élargie du patrimoine qui en fait un

143Voir la préface du Volume 6, n° 3 de la revue géographie économie et société pour ce travail de redéfinition du concept de patrimoine, travail qui sera ensuite repris et approfondi dans l'introduction de l'ouvrage réinventer le patrimoine 2005.

144Le passage au concept de capital repose sur le caractère supposé naturel du marché tel qu'il est envisagé dans la pensée économique standard. Il laisse de côté les autres pratiques économiques.

« ensemble, attaché à un titulaire (individu ou groupe) et exprimant des composants de sa spécificité, ensemble historiquement institué d'avoirs, construits et non construits, transmis par le passé, avoirs qui peuvent être des actifs matériels, des actifs immatériels ou des institutions. » (Barrère 2007, 19). Le patrimoine y apparaît à la fois comme marchand et non marchand et contient de ce fait l'existence de tensions entre la logique de mise en ordre marchand et les autres logiques d'ordres qui garantissent l'existence de ces patrimoines. En effet, la conception élargie du patrimoine (c'est-à-dire plus proche de sa conception initiale) ne fait pas seulement des actifs ainsi définis des actifs plus généraux que le capital. À la différence du capital, les patrimoines dépassent l'ordre marchand tout en gardant leur dimension économique et font donc naître des tensions entre les acteurs qui portent sur la logique de mise en ordre marchande par rapport aux autres logiques qui garantissent l'existence du caractère patrimonial des actifs.

Il devient alors possible d'adopter une démarche analytique capable de prendre en compte la diversité des motifs d'action chez les acteurs du secteur agricole russe. La grille d'analyse patrimoniale propose d'observer la pluralité des logiques d'action des acteurs. Il s'agit particulièrement d'une mobilisation des idées développées par Polanyi, mais dans une dimension plus synchronique (Barthélemy, 2007). Les acteurs portent, du fait de leur insertion dans une communauté, une double logique d'action. Une première logique exprime la recherche de leur intérêt personnel (rapport marchand). Une deuxième logique vise à satisfaire les besoins des communautés auxquelles les acteurs sont liés et donc à assurer leur reproduction (rapport patrimonial). Les productions de biens marchands et des patrimoines peuvent être insérées dans l'une ou l'autre de ces deux logiques. Il n'y a donc pas *a priori* de priorité à donner à l'un ou l'autre des deux objectifs, qu'il s'agisse de la stratégie des acteurs de produire une variété de patrimoines ou bien de produire des biens marchands. Les acteurs peuvent notamment avoir intérêt à faire exister certains actifs tangibles et intangibles (comme dans le cas de la multifonctionnalité russe qui nous intéresse dans notre travail, des routes, de la construction d'hôpitaux, de la prise en charge du chômage caché, de la fourniture d'*inputs* aux lopins, etc.) selon l'une et/ou l'autre des deux logiques. La production et/ou la formation d'actifs en patrimoine n'est plus relayée à la marge de la production marchande, elle devient une stratégie à part entière des acteurs privés, collectifs et publics.

Cette démarche analytique considère que les rapports patrimoniaux et les rapports marchands qui s'observent dans une société donnée sont à la fois conflictuels et

complémentaires. Elle suppose, comme nous venons de le voir, d'avoir une approche substantive de l'économie pour appréhender l'organisation productive des sociétés modernes. Au principe de l'économie marchande d'un choix d'allouer les ressources et de les répartir en fonction des intérêts individuels par la mise sur les marchés peut être associé un principe d'économie patrimoniale dans laquelle les acteurs allouent des ressources rares et les répartissent en vue *a priori* d'assurer une solidarité entre les membres d'une communauté. Pour définir la place et le rôle de ces communautés, Barthélemy (2007) reprend les travaux de Tönnies (1987 (1944)) et Elias (1991 (1939)) et observe que les individus décrits par ces auteurs disposent simultanément d'une diversité de rationalités. Toutefois, Tönnies et Elias ne disent pas comment les individus parviennent à lier ces rationalités. Barthélemy (2007), mais aussi (Nieddu, 2007), considèrent que la communauté occupe une place importante, car elle rappelle que les individus sont inscrits dans un groupe social et que c'est de leur coévolution que dépend le comportement de l'acteur. Pour Allaire (2007), la figure de la communauté est encore plus importante lorsque nous abordons la question des « biens publics » (que nous étudions particulièrement dans cette thèse). En effet, nous avons montré que l'économie standard avait des difficultés à identifier les biens réellement publics (qui ne génèreraient aucun coût privé) d'où leur passage au concept de biens publics impurs dont les caractéristiques dépendent des transactions auxquelles ils donnent lieu. Il apparaît alors un contrôle plus ou moins lâche de ces biens publics impurs par un collectif (voir tableau 8). Par ailleurs, la propriété collective qui en découle permet essentiellement de les faire entrer dans une logique marchande, sous le contrôle d'un collectif. La figure de la communauté caractérise au contraire l'acteur collectif qui participe à faire de ces biens des ressources collectives à part entière, c'est-à-dire à les définir en référence à la durabilité d'une communauté. Toutefois, les rapports marchands dans lesquels l'acteur peut s'insérer peuvent l'amener à chercher à tirer profit à titre personnel, de la ressource collective. Les deux rapports sont conflictuels et complémentaires, puisque l'insertion de certains patrimoines dans des rapports marchands peut également permettre de garantir leur capacité à assurer la durabilité de la communauté (nous l'observerons particulièrement dans le chapitre 4, lorsqu'il sera question de la gestion patrimoniale et marchande du foncier agricole).

C'est en nous basant sur la démarche analytique patrimoniale, que nous nous proposons de rendre compte des stratégies des acteurs sur une filière donnée et des structures qui émergent pour faire tenir ensemble la production de biens alimentaires et la production d'une

forme de multifonctionnalité à l'heure de l'économie de marché dans l'agriculture russe. Cela devrait nous permettre de lier les spécificités de la multifonctionnalité agricole russe d'une part au contexte institutionnel, d'autre part à la nature des interactions stratégiques entre différents acteurs hétérogènes (économiques, politiques, collectifs, sociaux) portés par une rationalité dotée d'objectifs différents. Ces interactions génèrent des espaces de régulation spécifiques (des configurations productives) qui dépassent largement les frontières du secteur agricole et qui permettent pourtant de rendre compte de la façon dont il s'organise.

Conclusion de la section 2 : méthode d'analyse filière et concept de configurations productives

La question qu'il faut poser est de savoir comment il est possible de rendre compte de la diversité des stratégies des acteurs agricoles russes et de la diversité des régulations que leurs conflits génèrent ? Poser cette question semble, à l'issue du chapitre 2, être un bon moyen de comprendre la nature de la multifonctionnalité des exploitations agricoles russes et sa persistance à l'heure du développement de l'économie de marché.

Pour y répondre, il convient de revenir sur un concept que nous avons abordé dans l'introduction de la thèse. Le concept de mésosystème. L'espace habituellement étudié pour rendre compte de l'organisation agricole est le secteur. Il est généralement représenté comme un espace institutionnellement clos (Bartoli, Boulet, 1989), soit en fonction de la concurrence verticale avec l'extérieur du secteur, soit en fonction de la concurrence interne organisée (Allaire, 1995). Dans le premier cas, la régulation sectorielle apparaît comme un moyen d'assurer la reproduction du secteur au sein d'une économie donnée tandis que dans le second cas elle apparaît un moyen d'assurer la reproduction d'un certain type de structures agricoles. Lorsqu'il s'agit d'assurer la reproduction d'un certain types de structures agricoles, cela suppose un degré de liberté entre le sectoriel et le global qui donne aux acteurs du secteur la possibilité de développer une diversité de stratégies (Gaignette et Nieddu, 1996). C'est, nous l'avons dit en introduction, cette dimension plus stratégique de l'analyse sectorielle qui est contenue dans la notion de « mésosystème ».

Ainsi, alors que le rôle central de la régulation sectorielle est normalement attribué aux dispositifs institutionnels, les stratégies des acteurs et la nature de la concurrence qui en découle peuvent également participer au processus de régulation. Nous observerons dans la seconde partie de la thèse (chapitres 3 et 4) que les dispositifs institutionnels ont

indéniablement leur place dans la régulation du secteur qui émerge aujourd'hui en Russie. Toutefois, l'agriculture peut également trouver en interne le moteur du processus de construction du secteur (Duharcourt, 1988 ; Husson, 1994). Elle le fait en délimitant sa spécialisation productive en fonction du contexte concurrentiel.

Dans cette optique, l'observation de la façon dont les différentes exploitations s'insèrent sur les filières permet de rendre compte de leurs choix de spécialisation productive. C'est pourquoi nous avons adopté une méthode, dite « d'analyse de filière » qui permet de voir comment les acteurs se positionnent sur une chaîne de valeur. Toutefois, des travaux récents qui ont mobilisé cette méthode ont montré qu'il était difficile de dire où se situe l'espace de sa régulation.

Ainsi Temple *et alii* (2009) rappellent que l'analyse de filière a servi à l'origine d'outil de compréhension des liens entre les productions agricoles et leurs différentes utilisations dans le système agroalimentaire et agro-industriel (Malassi, 1973). Mais la libéralisation des échanges, les volontés politiques de réduire l'intervention directe dans le secteur agricole ont nécessité le développement d'approches plus globales ou plus territorialisées pour comprendre le fonctionnement des systèmes productifs (Kaplinsky, 2000 ; Raikes *et alii*, 2000 ; Muchnik *et alii*, 2007). Ainsi, les travaux en termes de « chaînes de valeur » (Hopkins et Wallerstein, 1977 ; Gereffi *et alii*, 2005) ont été mobilisés par des auteurs se réclamant de l'analyse de filière pour compléter le cadre analytique avec des concepts tels que les questions de relations entre un centre et sa périphérie, les sources de l'avantage concurrentiel des entreprises (Porter, 1985). Les outils de l'approche évolutionniste ont permis pour leur part de développer le concept de filière d'innovation (Montaigne, 1992). Tous ces concepts étaient, semble-t-il, mieux à même de rendre compte des mutations des trente dernières années.

Ces développements indiquent que, pour continuer à être opérationnel dans des contextes de fortes évolutions et rendre compte des systèmes agroalimentaires, la méthode d'analyse filière demande à être associée à des concepts théoriques divers et variés. Pour notre part, nous y avons ajouté une analyse régulationniste qui n'utilise pas les outils canoniques de la régulation. Cette analyse est régulationniste « sectorielle » au sens où il nous a semblé nécessaire, comme nous l'avons souligné en introduction, d'introduire le concept de « configurations productives ». Nous le considérons comme un moyen de se représenter et de révéler les stratégies adoptées par les agriculteurs, à partir du champ des possibles. La présence de quatre configurations productives dans la région d'Orel nous incitera à penser

qu'il existe plusieurs modalités de régulation entre l'agriculture et son environnement, qu'il s'agisse de son amont (au niveau des fournisseurs) ou de son aval (les industriels). La représentation de la régulation du secteur par ces quatre configurations productives révèlera que les acteurs ont des intérêts diversifiés et défendent des stratégies spécifiques pour y parvenir. Toutefois, pour identifier les stratégies productives des agriculteurs, nous y ajouterons le repérage des stratégies patrimoniales (individuelles et collectives). De plus, en observant les dispositifs institutionnels associés à l'une et l'autre de ces stratégies, il nous semble qu'il sera possible d'élargir la description de la filière et d'aller au plus près de son espace de régulation.

Les choix des différentes exploitations agricoles russes en matière de spécialisation productive et d'insertion dans des rapports patrimoniaux (de gestion, de production et/ou de financement d'actifs que ces exploitations élèvent au rang de patrimoines) pourront alors être représentés par quatre configurations productives. Ces configurations productives révèleront l'arène stratégique dans laquelle les acteurs agricoles se déploient.

Conclusion du chapitre 2

Les prolégomènes nous ont permis d'observer qu'il était assez difficile d'expliquer la totalité des spécialisations productives des exploitations agricoles russes à partir du concept d'avantages comparatifs. Les stratégies des acteurs semblaient porter en Russie sur des considérations plus larges que celles liées aux prix relatifs et aux spécificités internes des différentes entreprises (en termes de taille et de dotation en capitaux). Le chapitre 1 a confirmé, à partir de la revue de la littérature, que les chercheurs relevaient la présence d'un certain nombre de faits stylisés dans le secteur agricole russe difficilement explicables à partir de la seule logique de poursuite de la rentabilité des exploitations. Ces faits stylisés avaient trait au caractère multifonctionnel des exploitations agricoles. Les fermes, pourtant en voie d'adaptation au contexte institutionnel plus marchand, semblaient poursuivre – voire développer – leur logique d'investissement dans des services de soins, des fournitures d'intrants pour les lopins (caractéristique de l'histoire longue de la Russie, voir la section 2 du chapitre 1), la prise en charge d'un chômage caché, etc. À l'issue du chapitre 1, il semblait nécessaire d'essayer de comprendre comment la pensée économique pouvait rendre compte de cette multifonctionnalité.

Le chapitre 2 a été l'occasion de rappeler que la multifonctionnalité de l'agriculture était

un concept apparu au début des années deux-mille pour débattre, au sein des instances internationales, du bien-fondé d'aider les agriculteurs à produire des biens et services qui ne relèvent pas de leur cœur de métier en tant qu'il est conçu comme métier marchand. Après avoir souligné que l'OCDE considérait elle-même le caractère irréductible de la multifonctionnalité, nous avons observé dans une première section que la théorie économique pensait les activités de production de produits joints (difficilement commercialisables parce qu'ayant le caractère de biens publics) comme un phénomène à la marge de la production marchande.

Dans la seconde section, nous avons mobilisé d'autres auteurs (Polanyi, Granovetter) pour envisager d'une manière plus positive la production d'actifs collectifs. Cela nous a permis d'introduire l'idée que les acteurs peuvent disposer d'une rationalité dotée d'objectifs différents. Un objectif conduirait l'individu à rechercher la satisfaction de ses intérêts personnels. Mais puisque le même acteur est simultanément membre à part entière d'une communauté d'intérêts, il pourrait également chercher à satisfaire les besoins de reproduction de cette communauté. Ces deux objectifs apparaissent comme contradictoires et complémentaires. La production d'actifs tangibles et intangibles qui prennent un caractère collectif peut alors apparaître comme une stratégie des agriculteurs. Ces derniers peuvent notamment choisir de placer les actifs *a priori* collectifs dans l'un ou l'autre des rapports caractéristiques de son insertion dans la société (et que nous avons qualifiés de rapports marchand et patrimonial). Le caractère de biens publics de certains actifs ne relèverait alors plus de leur nature, mais du choix des acteurs (individuels et collectifs) de les constituer en patrimoines.

La multifonctionnalité des exploitations agricoles russes, leur diversité et leur spécificité, révèlent alors l'existence d'une diversité des stratégies des acteurs agricoles russes dans un contexte de mutation sectorielle.

Ce sont ces différentes stratégies que nous souhaitons identifier dans la seconde partie de la thèse. À partir d'une méthode d'analyse de filière, nous avons cherché à repérer les différentes configurations productives qui se mettent en place en Russie, en tant qu'elles sont le reflet de l'arène stratégique dans laquelle les acteurs agricoles vont se déployer.

Partie 2: Maintien des intérêts communautaires et régulation des filières agroalimentaires en Russie

L'approche régulationniste sectorielle et territoriale invite – ce que nous avons fait – à observer sur longue, voire très longue période, la façon dont se nouent des configurations productives spécifiques.

En la mobilisant au service d'une démarche d'économie industrielle empirique et en l'associant à une approche patrimoniale, on se propose d'élargir l'approche régulationniste à l'étude de la façon dont les acteurs interprètent la multifonctionnalité de l'agriculture pour mettre en avant certaines fonctions qu'ils souhaitent *préserver* (chapitre 3). Cette question a donc été traitée en intégrant des éléments d'économie patrimoniale dans la recherche des configurations productives réellement observables.

Nous aboutissons à la nécessité de tenir compte de la persistance de l'hétérogénéité des exploitations agricoles dans la région d'Orel et de leur façon spécifique de prendre en charge la multifonctionnalité[145]. Les différentes formes d'exploitations héritées du système soviétique ont su (ou du) évoluer dans le nouveau contexte économique. Elles ont en fait utilisé les marges de manœuvre dont elles disposaient pour choisir la façon dont elles s'inséraient sur les marchés agricoles en formation. Le corollaire est qu'elles se sont posé la question de la façon dont elles pouvaient stratégiquement utiliser l'expression des besoins sociaux des populations rurales pour constituer avec elles des « communautés » garantissant leur reproduction et leur développement respectif.

La régulation des marchés (fonciers et agricoles) et l'intervention des politiques aux niveaux local et national ont accompagné ces transformations. Cela s'est traduit par la construction d'un espace de régulation au niveau d'un mésosystème que nous pensons pouvoir représenter comme le lieu de confrontation de quatre configurations productives.

La terre est au cœur des tensions entre logiques marchandes et patrimoniales (chapitre 4). Les changements de règles de propriétés et leur instabilité traduisent le fait que des processus de patrimonialisation spécifiques ne réussissent pas à être transposés dans des règles de droit stables probablement pour la raison suivante : il existe une tentation

145Qui prend dans cette région (comme dans d'autres régions de Russie) des formes rarement observées en Occident (prise en charge de biens collectifs, de biens sociaux, régulation du chômage, aides techniques aux lopins, etc.).

permanente d'une (re)construction de la terre en une ressource collective de la part des acteurs qui souhaitent, pour des raisons qui leur sont propres, maintenir des communautés d'intérêts. Ces communautés développent des stratégies spécifiques de contrôle de la marchandisation de la terre afin de garantir leurs moyens de subsistance.

Il ne s'agit pas de « communautés villageoises » au sens strict puisqu'on observe sur le même territoire des stratégies différentes de manipulation des droits de propriété visant à les intégrer dans les configurations productives que l'on a décrites. Mais dans chaque cas, l'on observe que c'est la logique de reproduction « identitaire » des communautés hétérogènes support de chacune des configurations qui prévaut.

Chapitre 3 : conflits d'acteurs et régulation sectorielle et territoriale par quatre configurations productives

Le chapitre 3 s'appuie méthodologiquement sur les résultats d'observations menées dans les régions d'Orel et de Moscou entre 2005 et 2009. Les enquêtes auprès des firmes agricoles privées et publiques sont détaillées dans les prolégomènes et retranscrites en annexe. Les extraits sont numérotés par « cas » (il en sera de même pour le chapitre 4).

Dans l'introduction et dans le chapitre 2, nous avons étudié les avantages d'un double travail de description des filières agroalimentaires et d'interprétation de ces dernières en termes de configurations productives. Ce raisonnement vise à expliquer les choix d'insertion des différentes firmes sur les marchés et à justifier des stratégies de ces firmes en termes de production de biens constitués en patrimoines-biens ou d'institutions organisées en patrimoines-cadres.

La prise en compte des stratégies patrimoniales modifie l'observation des frontières traditionnelles des firmes. Si l'efficience de marché prime sur la reproduction, la firme apparaît comme une structure d'accompagnement du marché. Elle se substitue à ce dernier dans le seul but d'assurer la gestion de la propriété des actifs physiques et humains face au problème de *hold-up* (Coase, 1937 ; Grossman et Hart, 1986 ; Hart et Moore, 1990). La firme est alors une institution marchande au sens où sa finalité est la création d'une valeur marchande. Est-ce le cas des agroholdings dirigés par les oligarques russes ou de ces petits fermiers apparus après 1990 ? Si les objectifs de ces investisseurs sont indéniablement marchands, certains se heurtent dans les villages à des phénomènes – qualifiés « de sociaux » – de pillage, d'alcoolisme, de désintérêts pour les affaires de la firme, de vol. Ces phénomènes sont craints par certains de ces entrepreneurs qui essaient de s'en préserver en employant des milices privées pour surveiller les récoltes (Ioffe, 2005). Ces anecdotes sont au cœur des questions de frontières des firmes. La frontière juridique de la firme lui attribue *a priori* les droits de propriété capable de protéger sa valeur marchande en bout de chaîne de production. Mais ces droits de propriété ont valeur dans une économie marchande. Or, la frontière économique de la firme peut certes être analysée d'un point de vue marchand, mais également selon une grille d'analyse patrimoniale. Cette grille d'analyse permet de donner un sens à l'ensemble des fonctions des exploitations agricoles russes qu'acceptent de remplir leurs dirigeants. Il s'agit de considérer qu'il peut être rationnel pour les acteurs de chercher à

préserver et reproduire des patrimoines (tangibles et intangibles) tels qu'un rôle social, un rôle de sécurité alimentaire, etc.

Dans ce chapitre, nous allons mener cette démarche descriptive et analytique visant à dévoiler et à interpréter la nature des filières agroalimentaires en Russie. Cela devrait nous permettre de représenter la régulation des filières observées en quatre configurations productives distinctes. Ces dernières sont liées à des acteurs différents.

Nous supposons que les acteurs jouent sur la décomposition des filières pour structurer la relation entre ce que nous analysons comme des rapports économiques marchands et patrimoniaux et ainsi déterminer la façon dont ils s'insèrent sur un marché en cours de normalisation. Cette capacité des acteurs à agir sur les propriétés de décomposition-recomposition des filières offre des découpages originaux dont il faut assurer l'unité.

En effet, une stratégie de formation de certains biens et/ou institutions en patrimoines est associée à la volonté d'intégrer les logiques marchandes pour les acteurs, mais à différents niveaux selon leur spécificité de taille, la caractéristique de leur production, le territoire dans lequel ils évoluent[146], etc. Ces différences stratégiques d'acteurs hétérogènes conduisent à des conflits d'intérêts porteurs d'une forte instabilité des firmes et de leur production. Le concept de configuration productive devrait nous permettre de rendre compte de la façon dont est assurée l'unité productive dans ce contexte stratégique conflictuel.

Le chapitre se décompose de la manière suivante. La section 1 décrit *via* notre « méthode d'analyse filière » les contours des différents espaces que les acteurs configurent pour délimiter leur politique de mise sur les marchés des produits. Dans la seconde section, nous analysons le mouvement de normalisation des marchés agricoles (de production, de gros, etc.)[147] dans la dynamique sectorielle à l'œuvre. L'objectif de cette section sera d'identifier

146Nous rappelons que notre travail d'observation porte essentiellement sur la région d'Orel et plus modestement sur la région de Moscou. Comme cela a déjà été indiqué dans les prolégomènes, l'impact territorial ne doit pas être négligé. Bien que les observations que nous menons ici puissent être partiellement transposables au reste de la Fédération de Russie, les conclusions auxquelles nous aboutirons n'auront pas pour vocation d'être étendues à l'ensemble des situations repérables en Russie. Les travaux de Nefedova et Pallot (2006), Pallot et Nefedova (2007) montrent que la situation économique du secteur agricole, dans les régions septentrionales, est différente avec une plus grande fragilité des exploitations agricoles, une plus faible présence des agro-investisseurs et un poids plus important des petits lopins dans l'approvisionnement des marchés. La Russie reste plurielle, le lecteur ne devra pas être surpris des disparités régionales. Si les contextes régionaux changent, les stratégies des acteurs se modifient ce qui leur permet de peser plus ou moins sur l'évolution du secteur et d'exploiter avec plus ou moins d'efficacité leurs avantages.

147Nous considérerons les marchés (de production, de gros, etc.) comme des institutions qui permettent l'organisation de la relation d'échange entre le producteur et l'utilisateur d'un bien. Cet utilisateur peut aussi

l'influence des dispositifs de régulation des marchés - élaborés par les acteurs publics et privés - sur l'organisation de la filière.

La régulation des marchés permet-elle pour autant de rendre compte à elle seule des choix stratégiques des acteurs concernant l'organisation des filières ? Cette régulation dépend-elle seulement de la composante marchande des stratégies des acteurs ? La reconnaissance des droits de la propriété privée et les mécanismes du crédit qui conditionnent le fonctionnement optimal du système de marché selon les économistes de marché et qui contraignent de façon normative les acteurs dans leur choix sont-ils influencés par d'autres dispositifs institutionnels mis en place par les acteurs eux-mêmes ?

La troisième section s'emploie à repérer l'existence de ces dispositifs d'une autre nature. Ainsi, la politique de régulation des marchés influence l'amont de la filière mais elle ne le fait que partiellement car les acteurs sont également porteurs de stratégies de définition et de préservation de patrimoines collectifs (dont nous avons introduit les caractéristiques et les enjeux analytiques dans le chapitre 2). Cette stratégie est développée par les acteurs économiques pour assurer la continuité de la production[148] et doit à son tour être régulée. La section 3 identifie les dispositifs de régulation de la composante patrimoniale des stratégies des acteurs.

En résumé, une méthode d'analyse de filière (intégrant la composante patrimoniale des stratégies des acteurs) devrait nous permettre de tracer les contours des firmes, et par extension des filières. Ces frontières seront considérées comme le résultat des conflits d'intérêts marchands et patrimoniaux d'acteurs hétérogènes.

Ces conflits conduisent à mettre en place une régulation sectorielle schématisée par quatre configurations productives. Ces configurations productives sont considérées comme une représentation de l'organisation cohérente de la production, de la consommation et/ou de

---

bien être un consommateur final qu'un intermédiaire, un distributeur ou un service situé en aval du producteur dans le cadre d'une organisation hiérarchisée. La distinction entre les différents marchés (de production, de gros, etc.) relève de la façon dont s'organise la mise sur le marché des produits. Dans le cadre du marché de production la mise sur le marché est directe au sens ou s'établit une relation entre un producteur vendeur de produits finaux et des consommateurs. Dans le cadre des marchés de gros, le producteur vend ses produits à un intermédiaire, ce qui modifie les possibilités offertes par ce producteur de jouer sur les prix, les quantités et/ou les qualités de ses produits. En conséquence, la mise sur le marché peut être analysée d'un point de vue stratégique. Notre postulat est que les stratégies sont liées à une rationalité des acteurs qui interviennent sur les marchés, rationalité dotée d'objectifs différents. Cela permet de rendre compte du fait que l'organisation des marchés n'est pas seulement explicable d'un point de vue de l'efficacité économique, contrairement à la grille de lecture proposée par Aube (1992).

148Nous rappelons que nous conservons ici notre démarche polanyienne qui suppose que la question soulevée par la société en terme de production n'est pas celle de savoir comment produire à moindre coût, mais celle de savoir comment assurer, par la production, la continuité de la satisfaction des besoins humains.

l'échange au niveau sectoriel.

Ainsi, la méthode d'analyse de filière[149] permet de rendre compte des positionnements des acteurs et dévoile leurs stratégies en matière de choix d'espace à reproduire tandis que les configurations productives permettent d'expliquer analytiquement ces choix et la possible stabilisation des espaces de production, d'échange et de consommation. L'analyse en termes de « configurations productives » est un moyen d'identifier les éléments institutionnels – façonnés par les acteurs publics et privés - qui participent à la régulation des filières. Autrement dit, elle permet de comprendre de quelle manière est assurée la cohérence dans la division des tâches, division qui dépasse largement les frontières de la firme et qui suppose l'organisation des filières.

149Rappelons qu'il s'agit de repérer les éléments qui caractérisent la chaîne de production et la mise sur le marché des produits agricoles. L'analyse répond aux questions suivantes : comment les acteurs se fournissent en intrants ? Comment les produits obtenus sont-ils transformés ? Comment les produits sont-ils mis sur les marchés ? Selon quelles stratégies ? (voir chapitre 2)

Section 1 Des filières distinctes contenant de stratégies marchandes et patrimoniales portées par des acteurs hétérogènes.

La description des filières, qui fait l'objet de la section 1, permet de dévoiler les stratégies de production, d'insertion sur les marchés des exploitants agricoles. Plusieurs acteurs participent à l'élaboration des filières. Il convient de définir de quels acteurs nous parlons pour clarifier la méthode d'observation de l'organisation stratégique de la production dans le secteur agricole d'Orel. Cette définition des acteurs sera reprise dans les sections suivantes.

Par ailleurs, quatre types d'acteur vont nous permettre de tracer les contours des filières et des espaces de régulation agroalimentaires que nous observerons dans ce chapitre : les firmes agricoles ; les autorités législatives et administratives de la Russie ; les travailleurs des exploitations restructurées ; les intervenants extérieurs au secteur de la production agricole. Cette liste n'a pas pour vocation d'être exhaustive, mais vise à clarifier la méthode de description des filières adoptée et la méthode de représentation de l'espace de régulation. C'est à partir de l'analyse des interactions entre ces acteurs que nous observerons les différents dispositifs de régulation mis en place et que nous proposerons une représentation de la régulation du secteur en termes de configurations productives.

Les firmes agricoles :

Revenons sur les étapes de transformation de l'agriculture soviétique. L'agriculture soviétique se caractérisait par deux formes de production agricole. Les kolkhozes et sovkhozes assuraient l'essentiel de la production suivant le Plan, tandis que le lopin était une activité accordée par le régime aux kolkhoziens et sovkhoziens en vue d'assurer leur autoconsommation (Maurel, 1980 ; Kerblay, 1985 ; Male, 1971 ; Volin, 1970 ; Atkinson, 1983). Une partie de cette production pouvait être vendue sur le marché, non sans un contrôle sur les quantités et les prix (Kerblay, 1968).

Il est possible d'identifier quatre étapes dans la transformation des exploitations agricoles soviétiques de 1990 à 2009. La première étape, initiée en 1990, a introduit par une loi le statut juridique d'exploitation paysanne[150] que plusieurs ukases sont venus compléter en 1991[151]. La

150 Zakon RSFSR *« O krest'ânskom (fermerskom) hozâjstve »* [loi « sur les exploitations paysannes (de fermiers) »], 27 décembre 1990.

151 *Ukas Prezidenta RF n°323 « O neotložnyh merah po osyŝestvleniû zemel'noj reformy v RSFSR »* [Ukas présidentiel n°323 sur les mesures immédiates pour réaliser la réforme foncière dans la RSFSR], 27

seconde étape, lancée en 1992, a permis : de modifier le statut juridique des exploitations collectives ; de les démanteler partiellement ; de développer le nombre de fermiers et de transférer la propriété foncière de l'État aux travailleurs des exploitations restructurées (1992-1996, voir à ce propos le chapitre 4). La troisième étape a été celle de l'intégration d'une partie des anciens kolkhozes et sovkhozes dans des agrofirmes[152] puis dans des holdings publics régionaux (cas de quelques régions russes, dont Orel [après 1994]). Enfin, sur la base de ces quelques initiatives régionales, une dernière étape, initiée après la crise financière de 1998 et la dévaluation du rouble, a été celle de l'entrée d'investisseurs privés (principalement extérieurs au secteur agroalimentaire) dans les exploitations collectives restructurées[153] *via* le rachat des actions de ces sociétés. Cette dernière étape encourageait par des textes de loi l'intégration verticale et horizontale des exploitations. Elle associait à une volonté de rompre avec les échecs des réformes libérales précédentes la nécessité d'assainir le compte de nombreuses firmes en faillites.

Les holdings issus de cette « intégration verticale » sont analysés dans la littérature de deux manières. Certains de leurs propriétaires sont présentés comme des opportunistes dans une logique de rente, d'appropriation de la terre et de spéculation sans volonté d'exploiter le potentiel réel des entreprises qu'ils contrôlent (Hervé, 2004, parle de *latifundia* pour désigner ce type d'agroholding). Ils se contentent d'en tirer une rente maximale avant de les abandonner à leur sort. Les secondes formes de représentation des holdings consistent à les voir comme des structures ayant à leur tête de vrais investisseurs désireux d'assurer la rentabilité à long terme des exploitations agricoles qu'ils dirigent, mais qui peinent à atteindre cet objectif du fait de l'absence d'économie d'échelle (voir par exemple Uzun, 2009)[154].

Ainsi, en partant des transformations que nous venons d'exposer, les acteurs de l'agriculture russe sont souvent représentés de la manière suivante. D'une part un couple

---

décembre 1991 ; *Postanavlenie Pravitel'stva RF n°86 « O porâdke reorganizacii kolhozov i sovhozov »* [Résolution du gouvernement de la Fédération de Russie n°86 « sur la procédure de réorganisation des kolkhozes et des sovkhozes »], 29 décembre 1991 ; *Postanovlenie Pravitel'stva RF n°708 « O porâdke privatizacii i reorganizacii predpriâtij i arganizacij agropromyšlennogo kompleksa »* [Résolution du gouvernement de la Fédération de Russie n°708, « Sur la procédure de privatisation et de réorganisation des entreprises et des organisations du secteur agro-industriel »], 4 septembre 1992 ; *Ukas Prezidenta RF n°1767 « O regulirovanii zemel'nyh otnošenij i razvitii agrarnoj reformy v Rossii »* [Ukas présidentiel n°1767 « sur la régulation des relations foncières et le développement de la réforme agraire en Russie], 27 octobre 1993.

152Ce terme n'a pas de valeur juridique, il s'agit d'une forme d'exploitation économiquement reconnue qui correspond au fait qu'une société agricole à capitaux (OAO ou ZAO) possède plus de 51 % des actions d'une autre société agricole, soit sur son amont, soit sur son aval, soit sur son cœur de métier.

153Qui étaient indépendantes ou qui appartenaient à des holdings régionaux.

154D'où le développement de holdings de type « *bonanza farms* » tels que les représentent Ryl'ko *et alii* (2008) (voir la section qui suit).

d'exploitations collectives restructurées (voire de holdings gigantesques contrôlés par une poignée d'oligarques) et d'agriculture familiale d'autosubsistance (qui poursuivent les pratiques anciennes de pillage des holdings auxquels elles sont liées par contrat de fermage et/ou par contrat de travail) ; d'autre part une agriculture productiviste constituée de petits exploitants (Lerman *et alii*, 2004). Or, à l'exception des agroholdings en cours de contractualisation avec les petits exploitants (de type *bonanza farms*), les superstructures héritées du passé soviétique seraient un frein au développement des petites exploitations plus adaptées (de par leurs frontières) à l'économie de marché (*ibid.*)[155]. Des structures non conformes aux règles de marché se maintiendraient dans le temps malgré leur situation de faillite et freineraient le développement marchand du secteur. Amelina (2005) soulevait la question des raisons de cette persistance en ces termes : « What allows a post-Soviet collective farm to continue as a productive unit despite the effect of federal reformers to promote price liberalization and expansion of independent farming ? » Nous pensons que pour répondre à cette question il est nécessaire d'abandonner cette représentation marchande des filières agricoles russes divisées entre d'une part une filière productiviste ancrée dans le marché et dont le principal acteur serait le fermier indépendant, et d'autre part une filière « soviétique » basée sur une symbiose entre les ex-exploitations collectives et les lopins.

Récemment, Swinnen (2009) a proposé de dépasser cette modélisation des acteurs et des filières en utilisant une grille d'analyse en termes de coûts de transaction. L'existence de coût de transaction justifierait différentes formes d'intégrations verticales des firmes sans pour autant remettre en cause leur efficacité respective. Il a identifié, par cette méthode, l'existence de trois types d'exploitations agricoles distinctes : les firmes intégrées dans la « *supply chain* », les fermiers indépendants et les fermiers liés à des agro-industriels internationaux.

Nous souhaitons poursuivre ce raisonnement à partir de notre grille d'analyse patrimoniale. En reprenant les étapes d'évolution du secteur agricole que nous venons de rappeler, il nous semble qu'il est possible d'identifier quatre acteurs agricoles aux stratégies économiques diverses. L'agriculture russe serait ainsi dans une configuration plus complexe (*ibid.*) dans laquelle les acteurs petits, moyens ou grands intègrent des stratégies de développement qui posent systématiquement, mais de façon différente, la question de

155Pour d'autres, cette évolution binaire du modèle agricole russe est au contraire une réponse socio-économique des méfaits d'un développement marchand du secteur. Les lopins freineraient le développement marchand des grandes exploitations et empêcheraient les petits fermiers de se développer dans le but de garantir leurs moyens de subsistance et constituent en ce sens une vraie évolution du secteur (Crétiéneau, 2007, voir aussi le chapitre 1 de la thèse).

l'insertion de l'exploitation sur les marchés et de redéfinition des logiques patrimoniales nécessaires à la continuité de la production. Leurs stratégies hétérogènes d'insertion dans des rapports marchands et patrimoniaux dessineraient les différents contours des firmes agricoles russes. Ces dernières s'organiseraient à travers différentes filières en fonction des autres acteurs et du contexte politique, ce qui peut s'illustrer par quatre configurations productives.

Pour caractériser concrètement ces firmes et leurs frontières, nous nous appuierons sur notre propre enquête de terrain qui ne peut certes pas fournir d'analyses statistiques précises du fait de la taille de l'échantillon (cinquante entretiens), mais qui permet de sortir du triptyque proposé par les statistiques russes officielles concernant la nature des exploitations agricoles (voir encadré 1). Ainsi, nous avons pris comme fil conducteur de la description de ces firmes – petites, moyennes ou grandes – l'analyse de leurs frontières économique, juridique et patrimoniale inévitablement liées à la question de leurs choix d'intégration et donc à celle de l'organisation des filières.

En effet, dans l'analyse économique occidentale, l'existence de la firme relève, depuis les travaux de Williamson (1975), d'un choix stratégique entre le marché et l'intégration, mais repose davantage sur une conception juridique de l'intégration. Il s'agit alors d'une intégration verticale du processus de production par une unité de commandement qui dispose d'un contrôle sur les autres participants au processus dans le but de réduire les risques de *hold-up* liés aux comportements opportunistes des agents. Bien qu'avec la théorie de l'Agence, l'intégration passe par un nœud de contrat, l'idée n'en reste pas moins le contrôle des ressources et des compétences que seul le droit est capable de garantir. Nous venons de souligner que les volontés de contrôle sur les ressources physiques limitaient l'analyse des frontières de la firme. Il nous semble donc nécessaire de renouveler cette conception du rôle de la firme. Certains chercheurs ont déjà proposé ce renouvellement de la conception de la firme à partir d'une approche en termes de « firmes à forte intensité en capital humain » qui suppose que pour permettre la reproduction de la firme il n'est pas nécessaire de disposer d'un contrôle sur les actifs physiques, mais d'une capacité de coordination et de mise en « cohérence d'un schéma de division des tâches qui concerne les individus qu'elle emploie directement, mais aussi l'ensemble des autres partenaires spécialisés à qui elle autorise l'accès, à savoir toutes les parties prenantes (sous-traitants, fournisseurs, clients, etc.) qui lui sont indispensables » (Sautel et Sintès-Cézanne, 2007 : 103). Cette définition a le mérite de replacer le rôle productif de la firme au cœur des débats. Mais il nous semble que les auteurs

ne remettent pas en cause la finalité marchande de l'activité de la firme. C'est pourquoi nous complétons cette redéfinition de la firme d'une finalité patrimoniale que cette dernière intègre lorsqu'elle gère la définition de ses frontières et de son rapport à la filière et au marché.

Le débat n'est donc pas simple. Décrire les firmes en des termes juridiques pose problème parce qu'elle ne traite pas nécessairement de la nature économique des firmes. Les économistes s'en sont jusqu'ici libérés en nouant les frontières juridique et économique de la firme. Dans le même moment (et malgré une conception en terme de nœud de contrat de la firme), les économistes ont déjà montré l'existence de formes hybrides entre la firme et le marché qui nécessitaient de repenser la conception de l'intégration (Menard, 2004).

Pour ces raisons, la démarche que nous adoptons dans ce chapitre pour décrire et analyser les firmes agricoles qui participent comme acteurs à la formation des filières :

1) Part d'une observation juridique des entreprises présentent sur le terrain. Cette conception de la firme a le mérite d'être la plus proche de la conception statistique des entreprises sur laquelle un grand nombre d'économistes s'appuient pour décrire le modèle agricole russe et que nous avons présentée dans le chapitre 1[156].
2) Cependant, les catégories juridiques ne révèlent que très partiellement la nature économique des fermiers, lopins, OAO, ZAO, coopératives, etc. qui couvrent le paysage agricole russe. Cette relative pauvreté des catégories statistiques et des catégories juridiques d'exploitations a conduit les économistes à ajouter des terminologies qui complètent ces analyses des firmes d'une analyse économique. Fleurissent ainsi, depuis 1990, les termes « fermiers privés », « agrofirmes » ou « agroholdings », « exploitations hybrides » qui n'ont pas de réalité juridique ou statistique[157]. Or, ces nouvelles terminologies sont rarement justifiées par leurs auteurs.
3) Pourtant, l'expansion de ces terminologies nouvelles prouve que les frontières économiques des firmes agricoles russes sont un enjeu important permettant de rendre compte des différentes stratégies de restructurations des exploitations collectives soviétiques. C'est pourquoi nous complèterons la description juridique de l'intégration

156Ainsi, les « fermiers » bénéficient d'un statut juridique clair. Les « lopins » sont dans une situation un peu plus ambiguë puisque le statut juridique qui les reconnaît ne recouvre qu'une partie des entités statistiquement comptabilisées (Pallot et Nefedova 2007). Les « organisations agricoles » sont dans une situation plus complexe du fait d'une diversité des formes juridiques qui les définissent. Toutefois, le nombre « d'organisations agricoles » recouvre le nombre d'entreprises juridiquement enregistrées comme exploitations agricoles.

157En tout cas pas dans les statistiques officielles nous avons montré dans les prolégomènes que de nouvelles statistiques émergeaient en conséquence.

d'une description économique à dimension marchande et patrimoniale, sur la base des enquêtes que nous avons réalisées[158].

L'analyse juridique et économique de l'intégration, révélatrice de la nature des firmes, nous permettra de proposer une vision renouvelée et diversifiée de ces dernières (multidimensionnelles, multifonctionnelles) et donnera un sens au marché de production, aux diversités des filières agroalimentaires et aux dimensions patrimoniales des firmes.

Les quatre firmes agricoles décrites à l'issue de ce travail seront : les exploitations agricoles intégrées dans des agroholdings régionaux, les exploitations agricoles intégrées dans des agroholdings privés ; les exploitations indépendantes ; les petits producteurs.

Les autorités publiques

Un second type d'acteur participe à la construction des filières agroalimentaires : l'État. En réalité, il se divise principalement en une dimension fédérale, celle de la Douma d'État compétente en termes d'allocation des budgets destinés au secteur agroalimentaire. Ses choix budgétaires prennent la forme de programmes nationaux tels que le programme national de développement du complexe agro-industriel (2005-2008) ou plus récemment le programme national de développement agricole et de régulation des marchés de biens alimentaires, des matières premières et des produits finis 2008-2012. Ces programmes donnent des directives en matière de subventions à l'agriculture, de régulation des marchés, et d'objectifs économiques et sociaux à atteindre. Ils sont complétés par des programmes régionaux aux impacts souvent plus significatifs. Dans le chapitre 3, nous n'étudierons principalement au niveau régional que les programmes proposés par les autorités administratives de la région d'Orel. Les principales sources pour rendre compte de ces acteurs publics seront des textes de lois, des directives, ainsi que des discours prononcés aux niveaux régional et fédéral. Ils nous permettront de décrire les choix politiques mis en œuvre dans la région d'Orel et dans quelques autres régions de la Russie.

158C'est pourquoi le lecteur pourra constater que nous avons regroupé dans notre démarche d'entretien les « lopins » et « les fermiers » dans une même catégorie et que nous n'avons pas distingué de catégories parmi les « organisations agricoles ». En réalité, la différence entre les questionnaires des « lopins et fermiers » et celles des « organisations agricoles » est essentiellement formelle. Elle tient au fait qu'un questionnaire plus court est moins rédhibitoire pour un directeur d'exploitation. En revanche, nous n'avons jamais rencontré parmi les petites exploitations de réticences liées à la contrainte temps. Nous avons pour cette raison adapté les questionnaires en ce sens. Les questions posées restent liées à un même objectif : rendre compte de la nature de la relation de l'exploitation avec les filières des produits qu'elle commercialise dans sa dimension marchande et patrimoniale.

Les travailleurs des exploitations

Ils sont sans aucun doute les acteurs les plus difficiles à percevoir. Le faible pouvoir reconnu à la société civile russe (Mendras, 1996, 1998, 2001b, 2007) donne le sentiment d'une incapacité des travailleurs – au niveau local – à agir sur le modèle agricole. En réalité, nous montrerons que leur pouvoir est plus grand et plus déterminant qu'il ne peut paraître. Nous nous appuierons principalement ici sur des faits divers et sur des conflits relatés dans la presse locale : l'*Orlovskaâ Pravda*, principale source d'information en ce qui concerne les plaintes et doléances des populations rurales. L'absence d'associations, d'unions de travailleurs ou de syndicats qui joueraient pleinement un rôle dans la détermination des choix stratégiques des exploitations, nous oblige à nous tourner vers des sources moins conventionnelles, mais tout aussi révélatrices des conflits existants. Ces sources nous montrerons que les travailleurs des exploitations sont plus soucieux de l'avenir des entreprises qui les emploient que ne laisse présager leur supposé comportement de pillage. Nous observerons alors que les travailleurs des exploitations participent aux luttes de pouvoirs, aux prises de contrôle et aux stratégies mises en œuvre au sein des exploitations. Ils le feront principalement à travers leur capacité à monnayer leur « force de travail » pour faire entendre leurs revendications patrimoniales.

Les intervenants extérieurs au secteur agricole :

Il s'agit essentiellement des agro-investisseurs (voir graphique 24). Ces acteurs jouent un rôle déterminant dans la définition des formes d'intégration des exploitations agricoles et participent donc à définir leurs frontières. Il s'agit des industriels de l'agroalimentaire (IAA) ou des oligarques propriétaires d'agroholdings liés à des entreprises de l'industrie des matières premières fossiles. Il s'agit également des intermédiaires « spéculateurs » qui achètent les produits agricoles pour les revendre sur les marchés de production des grandes villes ou les marchés de gros des villes portuaires. Leurs pouvoirs financiers et/ou de marché (*i.e.* rôle dans la mise sur le marché des produits alimentaires) leur permettent de participer à l'organisation des filières.

1.1. La filière « agroholdings régionaux » : intégration, aménagement du territoire et sécurité alimentaire

La première filière que nous nous proposons d'étudier est celle qui intègre les

exploitations agricoles dans des agroholdings régionaux. Plusieurs régions, dont la région d'Orel, ont effectivement mis en place une politique d'intégration d'exploitations collectives. Ces exploitations avaient comme caractéristique principale d'être en difficultés financières. Comme un certain nombre de chercheurs l'ont étudié (par exemple, Dufy, 2008 ; Sapir, 1996) les entreprises russes faisaient face, à la sortie du système soviétique, aux impayés de leurs clients dus à un manque de liquidité. À l'instar de la région d'Orel, plusieurs administrations territoriales ont développé, pour pallier ces difficultés de trésorerie, un système de crédits-marchandises. Ce système permettait aux exploitations de se fournir en matériels et engrais nécessaires à la production, en contrepartie de la remise de tout ou partie de leur production au holding régional créé dans ce but : Orlovskaâ Niva. Le mécanisme de « troc » qu'autorisait cette structure régionale permettait en contournant les critères de la création monétaire d'éviter la faillite de nombreuses exploitations. L'extrait d'un discours prononcé en 2002 par le gouverneur de la région d'Orel de 1993 à 2009 montre clairement que le maintien des exploitations collectives en cours de restructuration était une préoccupation majeure de cette région dès 1994 : « la réalisation des réformes dans l'agriculture s'est faite dans les conditions d'une crise profonde dans toute l'économie du pays, des forts taux d'inflation et d'une disparité croissante des prix entre produits de l'agriculture et de l'industrie. Dans ces conditions seule une aide régionale par le biais de donations de biens aux entreprises permettait de soutenir la production. » (Discours du gouverneur d'Orel extrait d'Orlovskaâ Oblast', 2002 : 145, notre traduction).

La mise en place de la structure Orlovskaâ Niva est très paradoxale. En effet, entre 1992 et 1999, c'est-à-dire durant la seconde étape de la réforme agraire, deux modèles de développement ont été mis en concurrence. Le premier, le modèle « Nižegordskaâ », proposait le démantèlement complet des exploitations collectives et le développement de petites exploitations agricoles *via* le partage des biens-fonds et des terres des anciennes structures. Issu d'un programme international financé par le « British Know How Fund » (le fonds britannique « savoir comment ») et l'IFC (International Finance Corporation – Société financière internationale), ce modèle a été reconnu et appliqué dans toute la Russie comme modèle de réforme de la privatisation des exploitations agricoles dès 1994 et jusqu'en 1998[159]

159Le gouvernement dans l'arrêté n°324 « O praktike agrarnyh preobrazovanij v Nižegorodskoj oblasti » [De la pratique des transformations agraires dans l'oblast' Nižegorodskaâ] du 15 avril 1994 et dans l'arrêté n° 874 « De la réforme des exploitations agricoles compte tenu de l'expérience de l'oblast' Nižegorodskaâ » du 24 juillet 1994 recommande ce modèle comme exemple à suivre. L'arrêté gouvernemental n°96 « Règlement sur l'accomplissement des droits de propriétés sur des parcelles en propriété collective » du 1er février 1995 spécifie ce modèle et éclaircit les règles de partages des lots de terre et des biens des exploitations.

(nous le détaillons dans le chapitre 4 pour décrire le partage du foncier agricole). Or, la région d'Orel a été l'une des premières régions à participer au programme de l'IFC après son application dans la région-test de Nižnij Novgorod. Pourtant, au même moment, elle mettait en place la structure régionale Orlovskaâ Niva, parfaitement contraire à cette logique de démantèlement, et proposait une intégration verticale des exploitations agricoles. L'étude de la privatisation des exploitations agricoles russes que nous mènerons au chapitre 4 et qui démontrera que la majorité des propriétaires de parts foncières ou d'actions des entreprises ont choisi le maintien des exploitations collectives est révélatrice d'une restructuration des exploitations à double sens. Alors que se jouait l'avenir du foncier en tant que patrimoine collectif dans l'éclatement des exploitations (*via* le modèle « Nižegordskaâ »), se mettaient en place les mécanismes d'un maintien de la terre comme d'un patrimoine collectif *via* l'instauration d'un second modèle de restructuration des exploitations agricoles en Russie : le modèle Orlovskaâ, du nom de la région d'Orel (nous y reviendrons dans la section 3 de ce chapitre). C'est ce second modèle, symbolisé par la structure « Orlvskaâ Niva » qu'il convient d'analyser. Son étude révèle les stratégies patrimoniales qui expliquent pourquoi la contradiction de l'application simultanée des modèles Nižegordoskaâ et Orlvskaâ dans la région d'Orel n'a pas empêché l'administration de l'époque de donner naissance à Orlovskaâ Niva. La description de l'organisation de cette filière régionale devrait nous permettre de dessiner les contours d'une première configuration productive dans laquelle l'intégration des firmes dans des agroholdings régionaux impacte positivement sur la consommation alimentaire des habitants de la région et permet d'aménager le territoire.

C'est pourquoi nous commencerons par étudier les traits singuliers de la consommation alimentaire dans la région d'Orel avant de voir quels dispositifs de régulation sont mis en place et les conséquences socioéconomiques de ces dispositifs.

1.1.1 La consommation alimentaire de la région d'Orel

Une observation de la consommation alimentaire d'un habitant moyen de la région d'Orel révèle un fait stylisé : la consommation est relativement supérieure au niveau de vie d'un habitant.

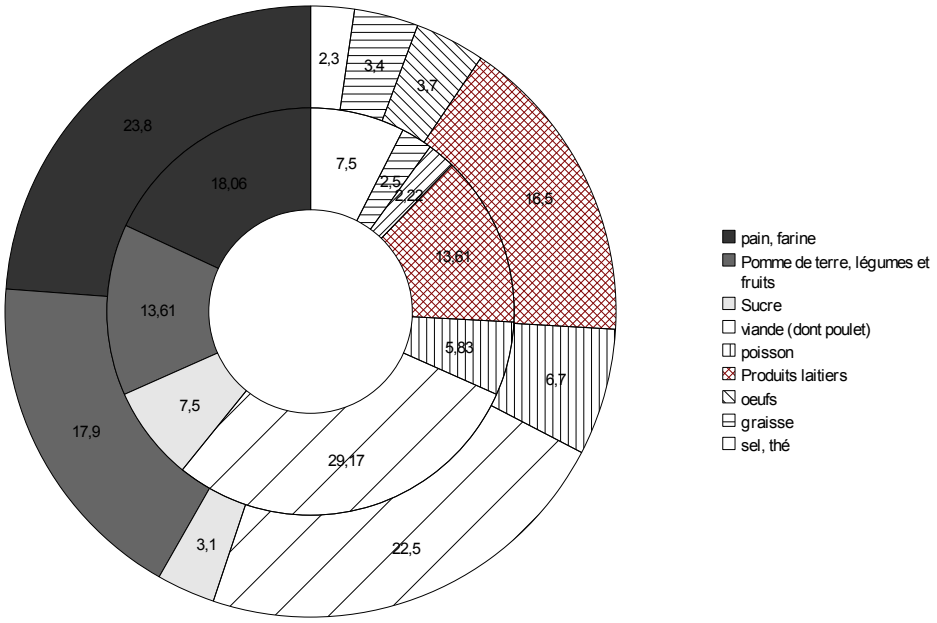
1.1.1.1. Panier de bien alimentaire de la région d'Orel et de la Russie

En 2004[160], un foyer de la région d'Orel consacrait 38 % de son revenu à sa

160Il existe des données plus récentes, mais ces dernières ne permettent pas les comparaisons avec la Fédération

consommation alimentaire. Ce chiffre était de 36 % pour la Russie. La répartition de cette consommation alimentaire est représentée dans le graphique ci-dessous.

Graphique 19 : Répartition de la consommation alimentaire en valeur pour la région d'Orel en comparaison de la moyenne fédérale pour l'année 2004



Sources : D'après www.gks.ru et Rosstat (2005a : 33)

Nous pouvons remarquer que quatre postes occupent une place importante dans le panier de biens de consommation alimentaire. Il s'agit dans l'ordre décroissant du pain (24 % - 18 %), de la viande (22 % - 29 %), des pommes de terre, des fruits et des légumes (18 % - 14 %) et enfin du lait et des produits laitiers (17 % - 14 %).

En partant de ce panier de biens alimentaires, nous nous sommes intéressés au niveau de consommation de ces produits dans la région d'Orel en comparaison d'autres régions de la Fédération. Nous avons pu obtenir des informations sur deux des quatre postes en question : le pain et la viande.

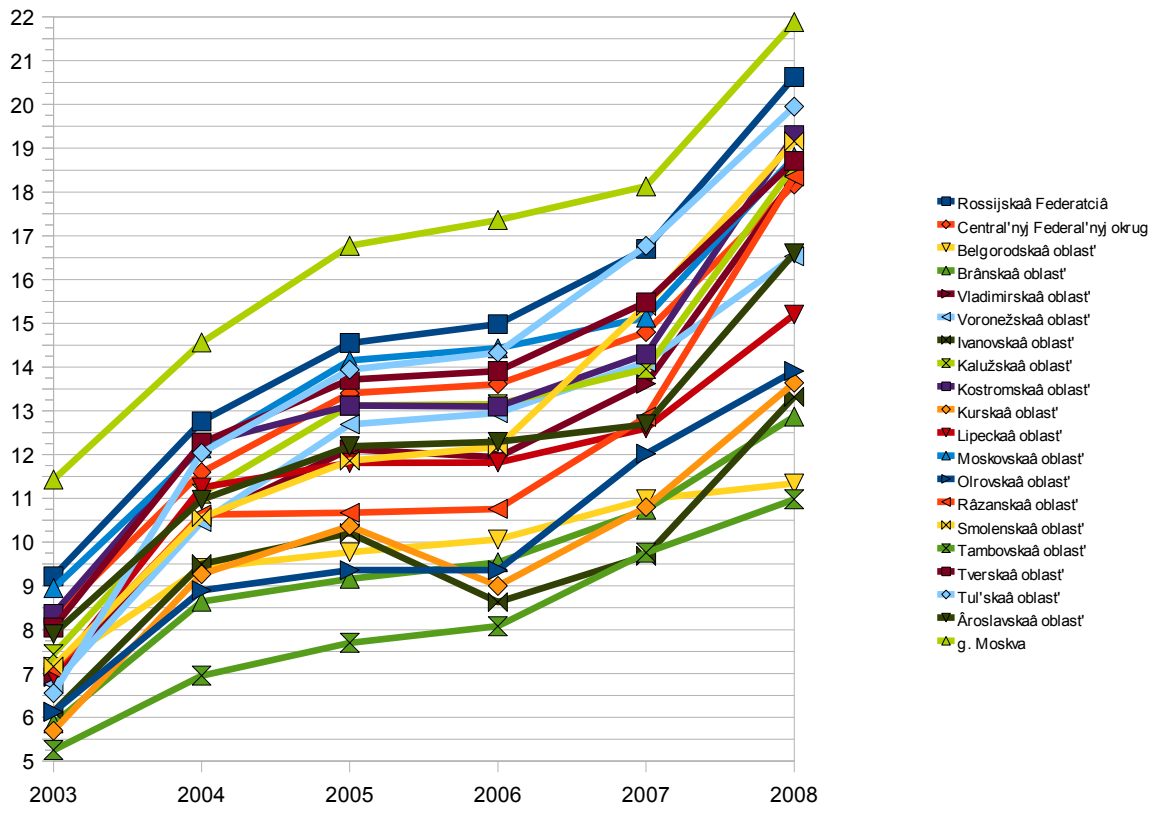
En ce qui concerne la consommation de pain, il est possible de se procurer des données

de Russie notamment en ce qui concerne le panier de biens de consommation alimentaire. Sauf avis contraire, les données sont issues du site Internet du Goskomstat (www.gks.ru).

sur le niveau de consommation de pain en kilogramme par an et par personne pour chaque sujet de la Fédération. En réalisant un classement par année, nous avons constaté que la région d'Orel se situait entre le deuxième et la cinquième place (sur 89, dans la période 2000 à 2005[161]) en termes de niveau de consommation de pain en kilogramme par an et par personne. Il s'agit d'un classement plutôt surprenant pour une région qui ne disposait que d'un revenu moyen – sur la période – de 2 980 roubles par mois, soit nettement inférieur à celui de la Russie qui était sur la même période de 4 830 roubles. Cela pourrait paraître normal si la structure du panier de biens s'en trouvait déformée avec une surreprésentation de la consommation de pain dans la région d'Orel par rapport aux autres postes. Mais ce n'est pas le cas, un habitant de la région d'Orel ne consacrant guère plus qu'un autre Russe de son revenu à ses dépenses alimentaires. La part du pain dans cette dépense est sensiblement identique à celle de la moyenne russe (24 % contre 18 % pour la moyenne russe). L'explication est donc à chercher dans un faible prix du pain et un accès facilité à cette alimentation. Le graphique suivant montre le niveau des prix pour le pain de seigle dans les régions de l'*okrug* Central.

Graphique 20 : Prix d'un pain de seigle dans l'*okrug* Central de la Fédération de Russie en janvier de l'année sur la période 2003-2008 (les données 2000-2003 ne sont pas disponibles)

161Depuis décembre 2005, plusieurs fusions de sujets ont eu lieu en Russie. Au 1er décembre 2005 le nombre de sujets a été porté à 88, au 1er janvier 2007 à 86, au 1er juillet 2007 à 85, au 1er janvier 2008 à 84 et au 1er mars 2008 à 83.



Source : www.gks.ru

La ville de Moscou est le territoire administratif de l'*okrug* Central dont le prix du pain est le plus élevé sur la période 2003-2008 (22 roubles). On constate également une convergence d'un groupe de cinq régions sur un prix situé autour de la moyenne de l'*okrug* à savoir 18 roubles (cas des régions de Toula, Smolensk, Tversk, Kaluga, Moscou). Se dessine ensuite un second groupe avec un pain autour de 16 roubles le kilogramme pour les régions de Voronež, d'Aroslov et Lipeck. La région d'Orel a un niveau de prix inférieur, autour de 13 roubles, à l'instar des régions de Kursk, Ivanov et Brânsk. Enfin, les régions de Tambov et de Belgorod ont un prix du pain autour de 11 roubles. Le prix du pain est donc à Orel nettement inférieur à celui de la moyenne de l'*okrug* et de deux de ses régions limitrophes que sont Toula et Kaluga (de 38 % inférieur). Mais le prix du pain est également de 23 % inférieur à deux autres régions limitrophes d'Orel que sont Lipeck et Voronež.

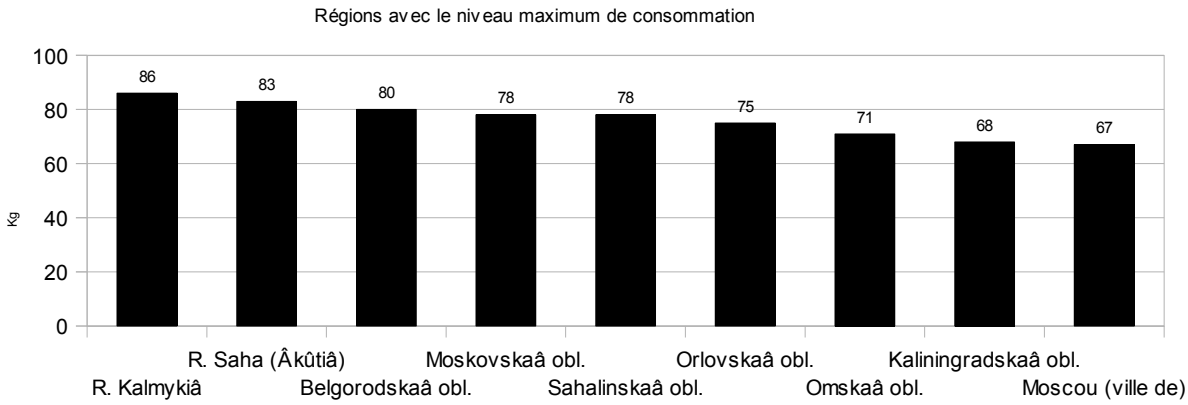
Le prix du pain dans la région d'Orel est donc un facteur explicatif de l'important niveau de consommation de cet aliment dans une région qui ne consacre pas plus de son revenu qu'une autre à son alimentation et qui, par ailleurs, dispose d'un revenu relativement plus

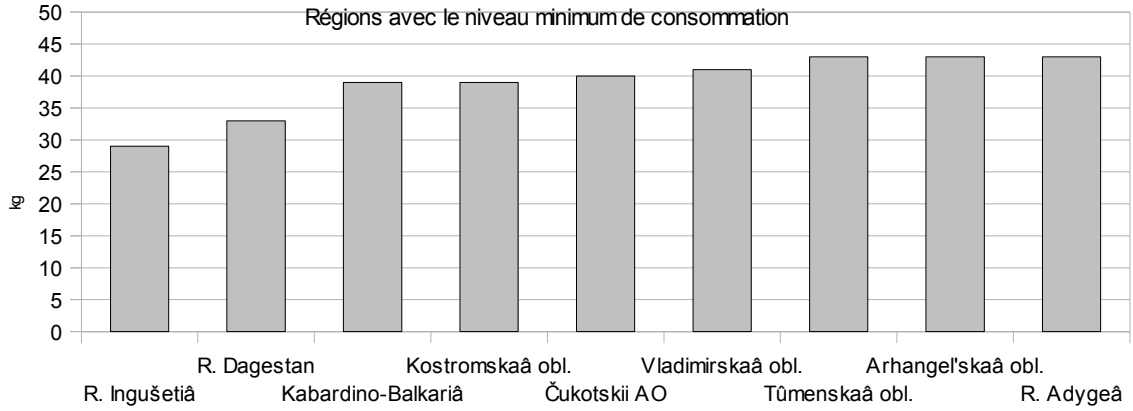
faible que la moyenne fédérale.

1.1.1.2. Consommation de viande dans la région d'Orel

Une étude proposée par l'institut russe de recherche sur la filière viande à partir de données récoltées par le Goskomstat (mais non disponibles en accès libre) met en évidence le niveau de consommation de viande par habitant en fonction des régions russes. Il en ressort le diagramme que nous reproduisons ci-dessous.

Graphique 21 : Niveau de consommation de viande et de produits carnés par régions et par habitant en 2006 (ce qui inclus les sous-produits de la catégorie 2 et les gras de viande ; en kilogramme par an et par personne)





Source : D'après Leonova et Simakova (2008 : 10), notre traduction

La région d'Orel (*Orlovskaâ Oblast'*) est classée sixième dans la catégorie des régions de la Fédération où le niveau de consommation de viande par habitant et par an est le plus élevé. Ce niveau s'établissait en 2006 à 75 kilogrammes par an et par personne. Cet important niveau de consommation de viande est source d'interrogation, car ce type de consommation est normalement corrélé au niveau du revenu. Or, le revenu moyen d'un habitant de la région d'Orel, en comparaison des autres régions à forte consommation de viandes présentes sur ce graphique, est relativement faible comme nous le montre le tableau suivant.

Tableau 9 : Revenu moyen mensuel par habitant en valeur de l'année courante.

	revenu mensuel moyen (en valeur de l'année courante)							
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Respublika Kalmykiâ	979	1545,5	1763	2100,2	2312,1	2425,4	3521,1	4465,8
Respublika Saha (Âkutiâ)	3967,7	5009,9	6348,2	8239,7	9633,2	11391,4	13629,7	15682,8
Belgorodskaâ oblast'	1554,5	2121,4	2762,3	3357,4	4070,2	5276,4	7084,8	9403,7
Moskovskaâ Oblast'	1823,9	2626,4	3546	4425	5821,1	7592,4	10797,7	14480,7
Sahalinskaâ oblast'	2792,8	3872,4	5522,8	7676	9488,3	12548	16211,5	20178
Orlovskaâ oblast'	**1414,5**	**1963,2**	**2614,4**	**3225,3**	**3883,3**	**4801,6**	**5875,4**	**7182,7**
Omskaâ oblast'	1582,1	2341,4	3221,8	4512,5	5427,1	6916,5	8993,3	11317,5
Kaliningradskaâ oblast'	1843,3	2339,6	2716,1	3807,1	4692,5	6460	8887,6	11399,2
g. Moskva	7998,3	10282	12460,8	16826,6	20899,1	24957,5	29802,6	35489,7
Respublika Ingušetiâ	587,2	908,5	1170,7	1402,2	1757,5	2405,2	3002,4	4005,9
Respublika Dagestan	861,3	1141,2	1534	2125	3311,2	4457,3	6260,7	7981,4
Kabardino-Balkarskaâ Respublika	1057,1	1465,7	2095	2571,4	3159,9	4078,9	5080,1	6643,1
Kostromskaâ oblast'	1438,9	1904,5	2515,7	3089,2	3815,5	4934,2	6299,5	7711,4
Čykoskij avt. okrug	4731,9	7951,9	11313,2	13663,9	15041,8	20253,1	24320,1	27858,3
Vladimirskaâ oblast'	1279,6	1665,9	2158	2842	3381,6	4141,1	5684,7	7095,9
Tûmeskaâ oblast'	4934,5	7108,8	8558,5	10555,5	12190,7	14872,9	18621,9	22519,4
Arhangel'skaâ oblast'	2139,5	3041,1	3956,5	4834,2	6119,4	7857	9539,4	11573,7

Source : www.gks.ru

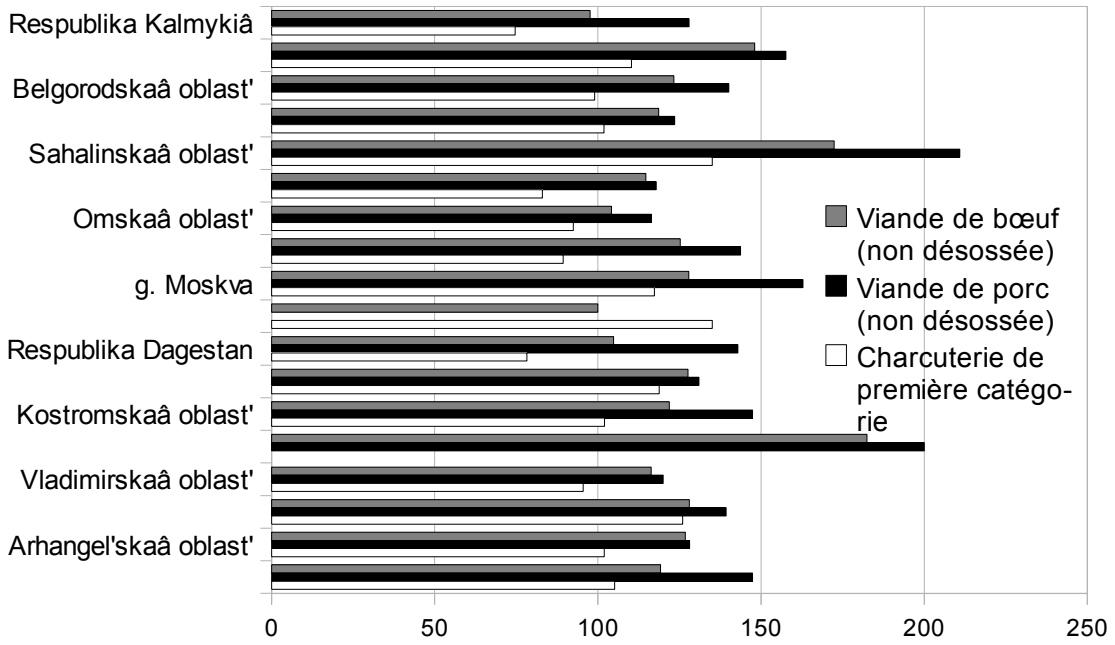
Nous remarquons que pour la seule année 2006, le revenu mensuel moyen était dans la région d'Orel de 5 875,4 roubles. Ce revenu est, après celui de la République de Kalmoukie, le revenu le plus bas du groupe des neuf régions dont la consommation de viande est la plus élevée de Russie (avec un revenu inférieur au revenu moyen de 8 000 roubles par mois en 2006 selon le Goskomstat). Le revenu mensuel moyen de la région d'Orel se rapproche au contraire de celui des régions avec le plus bas niveau de consommation de viande. Le revenu mensuel moyen est alors inférieur à 8 000 roubles par mois pour six des neuf régions en question. Deux facteurs peuvent être avancés pour expliquer cette spécificité régionale en termes de consommation de pain et de viande :

1) Une proximité des centres de production qui permettent un meilleur approvisionnement en viande et en pain. Cela suppose une capacité de contrôle des filières céréalière et fourragère par les producteurs. Cela nécessité également une capacité de contrôle de l'écoulement de la production carnée et du blé pour assurer l'approvisionnement de la région.
2) Un niveau des prix de la viande inférieur au niveau fédéral (comme cela est le cas pour le pain) qui peut s'expliquer par un niveau accru de la concurrence et/ou une volonté de contrôle des prix par l'administration régionale *via* la mise en place d'outils

appropriés.

L'information sur le niveau des prix à la consommation de viande n'est malheureusement pas disponible. Nous disposons en revanche d'informations sur les prix à la consommation de quelques produits carnés comme la viande de bœuf non désossée, la viande de porc non désossée ou la charcuterie de première catégorie. Nous reproduisons ces informations dans le tableau suivant.

Graphique 22 : Prix à la consommation de différentes viandes en rouble/kg pour l'année 2006



Source : www.gks.ru

Il ressort de ce graphique que les prix à la consommation de la viande de bœuf, de porc et de la charcuterie sont bas dans la région d'Orel comparativement aux autres régions où la consommation de viande par habitant est la plus élevée. Compte tenu du niveau de revenu moyen de la région d'Orel, le prix à la consommation de la viande apparaît comme un élément d'explication de la position privilégiée de la région en termes de consommation de ce produit alimentaire.

Nous faisons ici l'hypothèse que ce faible niveau des prix à la consommation de viande et du pain dans la région d'Orel s'explique par une politique régionale tournée vers la sécurité alimentaire du territoire. Elle passe par un contrôle des coûts à la production et de l'approvisionnement du territoire en produits alimentaires *via* la création d'agroholdings

publics.

1.1.2 Une logique territoriale qui assure la synthèse des besoins alimentaires

Les autorités régionales d'Orel, dès 1994, ont promu une politique d'intégration des acteurs pour différents produits. Cette logique présentée par les autorités régionales à l'époque était celle de la création d'un contrepoids face à la crise générée par la mise en place d'un système d'économie de marché dans l'agriculture russe. En effet, la politique agricole instaurée à la chute du système soviétique devait offrir, selon le modèle normatif en vigueur, les conditions structurelles d'une mise en concurrence des acteurs. La diminution drastique du soutien à l'agriculture et le démantèlement des kolkhozes et sovkhozes auraient dû en peu de temps produire les logiques de sélection de la production par un système de marché, considéré comme efficace. Or, cette politique a surtout entraîné la décomposition du système productif (voir les prolégomènes).

1.1.2.1. La fondation d'un holding régional : Orlovskaâ Niva

La crise profonde survenue dans les exploitations collectives, alors que se préparait leur démantèlement (voir introduction du chapitre 3 et chapitre 4), explique la préoccupation de la région d'Orel pour la réorganisation de ce type d'exploitation. Leur disparition risquait de placer la région dans une situation d'insécurité alimentaire dans une période de profonde crise systémique.

La société OAO « Orlovskaâ Niva » (en français : le champ de blé d'Orel) a été créée le 5 mai 1994. L'encadré 3 ci-dessous reproduit le rôle officiellement attribué par cette organisation lors de sa création et de son enregistrement au registre du commerce.

Encadré 3 : Rôle officiellement attribué à la structure Orlovskaâ Niva lors de sa création

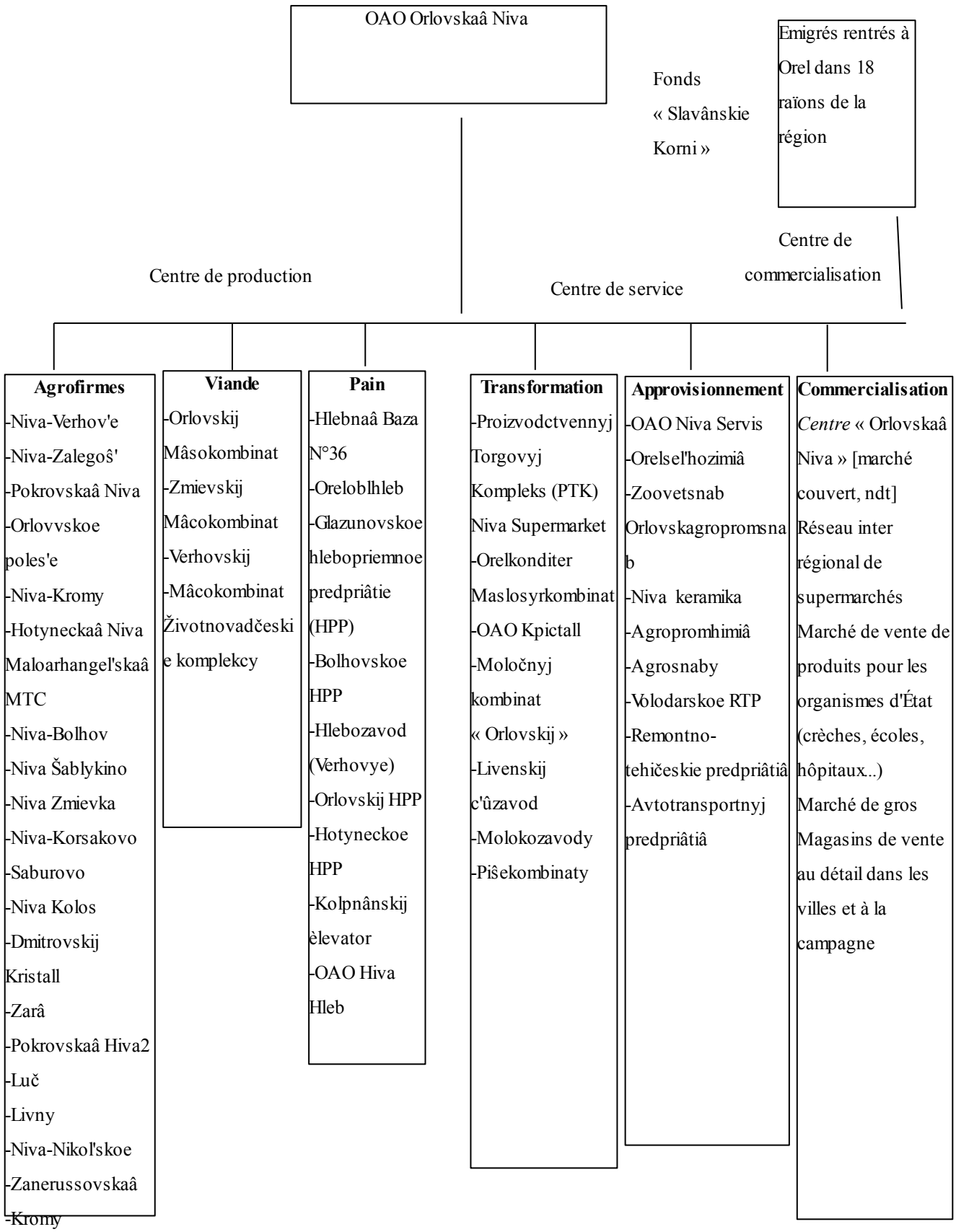
La société est créée dans le but de mener une activité économiquement rentable ; de tirer des bénéfices par un management viable et d'assurer la compétitivité agricole de la compagnie ; d'assurer des recettes suffisantes pour permettre la reproduction et le développement de l'entreprise. Les aspects principaux de l'activité de la société sont : L'organisation de la production agricole dans tous ses aspects par l'utilisation de terres louées dans la région et destinées à l'agriculture ; Le traitement, la conservation et la vente de la production agricole et des produits agroalimentaires ;

L'exécution des fonctions de client d'État en ce qui concerne l'achat de produits agricoles pour les besoins de l'État ; La création d'une structure d'intégration économique des entreprises du secteur agroalimentaire ; Assurer la logistique et la coordination de la production des filiales par la livraison aux producteurs agricoles des ressources matérielles (intrants pétroliers, engrais et produits de protection des plantes, pièces de rechange) ; L'activité de *leasing* ; L'activité d'entretien et de réparation des techniques agricoles ; La conservation et la vente des intrants ; Les créations des réserves matérielles et financières pour l'investissement dans la production agricole et l'achat des biens agricoles ; La production et la vente de produits de l'industrie alimentaire ; L'organisation de l'activité de commerce et d'achat par l'utilisation des diverses formes de commerce, y compris par l'organisation de ventes en gros, de magasins spécialisés et de magasins de vente directe au public. L'OAO « APK, Orlovskaâ Niva » est une forme d'exploitation intégrée du type d'un holding.

Source : Site internet de l'OAO APK Orlovskaâ Niva, compte rendu annuel d'exercice, année 2008.

Les statuts de cette organisation la placent dès son origine dans une logique d'intégration. Ce que décrit cet encadré n'est ni plus ni moins que les différentes étapes de production et de commercialisation des produits alimentaires : en d'autres termes, la structure peut se définir comme une filière. Nous reproduisons ci-dessous le graphique de l'organisation OAO Orlovskaâ Niva telle qu'elle était structurée à partir de 1995.

Graphique 23 : Le complexe agroalimentaire de l'OAO Orlovskaâ Niva, MCX (2001a : 22)


OAO Orlovskaâ Niva
Fonds « Slavânskie Korni »
Emigrés rentrés à Orel dans 18 raïons de la région
Centre de production
Centre de service
Centre de commercialisation
Agrofirmes
-Niva-Verhov'e
-Niva-Zalegoŝ'
-Pokrovskaâ Niva
-Orlovvskoe poles'e
-Niva-Kromy
-Hotyneckaâ Niva
Maloarhangel'skaâ MTC
-Niva-Bolhov
-Niva Šablykino
-Niva Zmievka
-Niva-Korsakovo
-Saburovo
-Niva Kolos
-Dmitrovskij Kristall
-Zarâ
-Pokrovskaâ Hiva2
-Luč
-Livny
-Niva-Nikol'skoe
-Zanerussovskaâ
-Kromy
Viande
-Orlovskij Mâsokombinat
-Zmievskij Mâcokombinat
-Verhovskij
-Mâcokombinat Životnovadčeskie komplekcy
Pain
-Hlebnaâ Baza N°36
-Oreloblhleb
-Glazunovskoe hlebopriemnoe predpriâtie (HPP)
-Bolhovskoe HPP
-Hlebozavod (Verhovye)
-Orlovskij HPP
-Hotyneckoe HPP
-Kolpnânskij èlevator
-OAO Hiva Hleb
Transformation
-Proizvodctvennyj Torgovyj Kompleks (PTK) Niva Supermarket
-Orelkonditer Maslosyrkombinat
-OAO Kpictall
-Moločnyj kombinat « Orlovskij »
-Livenskij c'ûzavod
-Molokozavody
-Piŝekombinaty
Approvisionnement
-OAO Niva Servis
-Orelsel'hozimiâ
-Zoovetsnab Orlovskagropromsnab
-Niva keramika
-Agropromhimiâ
-Agrosnaby
-Volodarskoe RTP
-Remontno-tehičeskie predpriâtiâ
-Avtotransportnyj predpriâtiâ
Commercialisation
Centre « Orlovskaâ Niva » [marché couvert, ndt]
Réseau inter régional de supermarchés
Marché de vente de produits pour les organismes d'État (crèches, écoles, hôpitaux...)
Marché de gros
Magasins de vente au détail dans les villes et à la campagne

Le holding est avant tout un regroupement d'agrofirmes, structures économiques permettant de désigner une fusion d'exploitations agricoles restructurées. La partie du diagramme représentant le « centre de production » se partage entre ces agrofirmes auxquelles s'ajoutent des exploitations dont l'activité de production est spécifiée : il s'agit de la viande et du pain.

Nous rappelons que ces deux postes ont été identifiés comme deux des quatre plus gros postes

de consommation alimentaire en Russie. Ces entreprises de la catégorie de la production de pain et de viande dessinent à elles seules l'ensemble de la filière de la production à la transformation du pain et de la viande (notamment de la viande de porc et de la charcuterie). Le diagramme distingue ensuite un second bloc dit « de service » qui se compose d'entreprises de transformations agroalimentaires (y compris des usines de production de viande et de pain). On produit dans ce bloc de la viande de poulet découpée, de la viande de porc découpée, de la charcuterie russe, du pain, de la bière, du lait et des produits laitiers. Ce bloc contient également l'ensemble des entreprises chargées de l'approvisionnement en intrants des exploitations agricoles. Un troisième bloc représente la partie commercialisation du holding à travers différents supermarchés, marchés de proximités, ventes aux entreprises publiques (écoles et hôpitaux). Enfin, un dernier bloc désigne l'ensemble des lopins liés par contrat au holding (nous reviendrons sur le contenu de ce contrat ultérieurement).

Rappelons que le premier objectif affiché par l'agroholding est que : « [La] société est créée dans le but de mener une activité économiquement rentable ; de tirer des bénéfices par un management viable et d'assurer la compétitivité agricole de la compagnie ». L'agroholding ressemble à n'importe quelle entreprise commerciale ; l'objectif de profit est clairement affiché. Pourtant, plusieurs contradictions à ce type de management sont présentes dès l'origine de la structure. Ainsi, un économiste d'Orel travaillant au département agricole de la région (département qui est propriétaire officiel du holding avec 99,9 % des parts) nous expliquait :

> Orlovskaâ Niva possède : une usine d'élevage en batterie de poulets (avec des incubateurs pour les poussins), un complexe laitier, un complexe commercial, une fabrique de pain, des exploitations qui cultivent du blé, des meuneries. Le problème et que ceci n'est pas toujours rationnellement construit. Comme ils étaient aussi dans une logique d'aménagement du territoire, les usines ont été et restent aujourd'hui très éloignées les unes des autres. Par exemple, les kolkhozes qui fournissent le fourrage au complexe laitier sont situés dans un département très éloigné de celui du complexe laitier. Il faut pas loin d'une heure trente pour faire le trajet. Dans le contexte actuel de concurrence, la situation est difficilement tenable. [Annexe 62 : cas n° I]

La construction de la structure relève tout autant d'une logique de profit que d'une logique d'aménagement du territoire (nous reviendrons sur cette dimension patrimoniale dans la section 3). Plusieurs entreprises ont au sein d'Orlovskaâ Niva, les mêmes activités de transformation. La logique rentable imposerait le regroupement de ces entreprises. Pourtant, le département agricole de la région d'Orel fait étrangement le choix d'un maintien de plusieurs entreprises sur de mêmes activités. La seule distinction relève de leur localisation sur le territoire régional.

Des formes d'exploitations qui ne sont ni d'anciens kolkhozes ou sovkhozes, ni d'anciennes entreprises de transformation agroalimentaire, viennent complexifier la structure. Ainsi, un fermier de la région d'Orel, interrogé en 2005, expliquait :

> Ma principale activité est la culture céréalière. J'ai passé un accord avec la région. Je remets une partie de ma production à Orlovskaâ Niva. Le prix de la tonne de blé est fixé à l'avance avec un tarif qui n'est pas toujours avantageux. Mais je dois dire que la région nous a soutenus pour la reconstruction de notre maison. [Annexe 12 : cas n° 8]

L'organisation englobe certaines fermes qui bénéficient d'un soutien matériel. Orlovskaâ Niva apparaît comme un goulot d'étranglement pour ces fermiers et permet aux entreprises de transformation de sécuriser leur approvisionnement. Dans le même temps, elle offre aux exploitations agricoles un soutien nécessaire à leur production et à leur maintien sur le territoire. L'accès au logement dont bénéficie le fermier interrogé représente une innovation importante. C'est Orlovskaâ Niva qui prend en charge une partie du financement de la maison. En intégrant la structure, ce fermier bénéficie du rôle anciennement attribué aux kolkhozes et

sovkhozes (nous reviendrons dans la section 3 sur cet aspect de l'intégration).

Or, ce système s'étend à la troisième catégorie d'exploitation : les lopins. Le fonds « Slavânskie Korni » (voir graphique 23) est géré par l'OAO Orlvskaâ Niva qui donne accès à un logement et à une parcelle de terre aux Russes originaires des anciennes républiques soviétiques. En contrepartie, les familles doivent remettre une partie de leur production à Orlovskaâ Niva. Ce dispositif permet à l'agroholding d'accéder à la plupart des produits alimentaires du fait de l'importante spécialisation des acteurs du secteur (voir à ce sujet les prolégomènes de la thèse). *In fine*, le complexe assure la production et la commercialisation de l'ensemble des biens du panier de consommation alimentaire. Ainsi, lors d'un entretien, la comptable du marché d'Orlovskaâ Niva nous a expliqué :

> Sur ce marché, la charcuterie vient essentiellement des usines de transformation dont dispose l'agroholding. En revanche la viande provient, pour l'essentiel de contrats passés avec des fermiers. On peut donc tout acheter sur notre marché, mais l'origine des produits est diverse. [Annexe 10, cas n° 6]

Comme indiqué dans le diagramme (graphique 23), Orlovskaâ Niva dispose effectivement d'un marché physique à Orel[162] qui assure un débouché pour les produits alimentaires de l'agroholding. D'autres lieux de commercialisation existent dans la région. La structure constitue donc bien à elle seule une filière complète pour la plupart des produits alimentaires (lait, viande, pain, légumes). Le témoignage de la comptable du marché Orlovskaâ Niva montre que l'objectif d'approvisionnement alimentaire de la région est bien présent. Pour assurer cet accès aux produits correspondant au panier de biens alimentaires, le pouvoir exécutif d'Orel a privilégié la construction des filières agroalimentaires de ces produits par la création d'agroholdings. Les filières-produits ainsi constituées permettent aux différentes marchandises d'atteindre le marché physique des différentes villes de la région. L'intégration de certains fermiers et lopins dans le dispositif assure la pérennité du système. Le choix de l'intégration ne semble donc pas relevé d'une logique de contrôle sur la rente résiduelle que le marché ne serait pas capable d'assurer, mais tout autant d'une logique de sécurité alimentaire sur le territoire.

162Le centre administratif de la région qui regroupe plus du tiers de la population régionale.

1.1.2.2. Agrokombinat : poursuivre la logique d'intégration

L'année 1999 marque le début de la troisième étape de la réforme agraire en Russie. Elle fait l'apogée de la logique d'intégration. À cette époque, on ne compte plus le nombre d'ouvrages qui vantent les mérites de ce modèle d'organisation[163]. C'est également à cette date qu'apparaît dans la région d'Orel la seconde structure d'intégration régionale : Agrokombinat. Alors que la troisième étape de la réforme marque le début d'une remise en cause au niveau de la politique nationale des réformes libérales entreprises jusqu'alors, une question sensible fait son apparition : celle de la solvabilité des exploitations restructurées. Ainsi, dans un rapport de Gordeev[164] (alors nouveau ministre de l'Agriculture), il est fait allusion à la nécessité de trouver, par le biais de l'intégration, des « propriétaires efficaces ». L'objectif devient de trouver les *managers* compétents, capables de remettre sur pieds des exploitations sur le point de faire faillite. Le débat passe à l'époque de celui de l'intégration à celui de l'assainissement du compte des exploitations. On comprend mieux dans ce contexte les déclarations faites par Stroev pour parler de la création de l'agroholding Agrokombinat : « En utilisant ses propres ressources financières, les crédits du budget régional et des banques commerciales, une organisation (Orlovskaâ Niva) a commencé à offrir aux entreprises agricoles qui le demandaient des ressources matérielles en échange de produits agricoles. Le mécanisme ainsi mis en place a permis de réduire considérablement le phénomène de crise dans le secteur agraire de la région d'Orel. Cependant, l'utilisation sur le long terme de ce mécanisme a eu des répercussions négatives. Les entreprises du holding étaient nombreuses et diversifiées (éparpillées). Le cycle technologique de la production agricole et le procédé de production et de vente étaient décomposés, ce qui a conduit à des pertes de production, des baisses de la compétitivité des entreprises de transformation agroalimentaire, ce qui a rendu difficile un contrôle efficace des flux financiers. D'un autre côté, de nombreuses entreprises agricoles de la région ont réussi à se développer grâce à ce procédé, elles ont pu d'elles-mêmes surmonter les phénomènes négatifs et commencer à développer une production intensive, à diversifier leurs activités dans différentes branches du procédé de production, créer des industries de production de biens et faire du commerce. Sur la base de ces différents développements, l'administration régionale d'Orel est arrivée à la conclusion d'une nécessité, à l'étape suivante

163 Voir par exemple Ščetinina (1999) ; Lemjakin et Litvinova (1999) ; Fomine (1999) ; Žilâev (2002) ; Milocerdov et Frolov (1998). Cette logique se poursuit encore aujourd'hui comme le montre la publication récente de Kamenev (2009).

164 *« Osnovnje naprvleniâ agroprodovol'stvennoj politiki pravitel'stva PF na 2001-2010 gody »* [Les principales orientations de la politique agroalimentaire pour les années 2000-2010], rapport du vice-premier ministre de la Fédération de Russie, ministre de l'Agriculture de la Fédération de Russie, 27 juillet 2000.

de la réforme, d'aller dans le sens de la création d'entreprises grandes, unies sous une entité juridique de compagnie agricole, de lier tout le cycle économique, depuis la mise en culture, jusqu'à la mise en rayon des produits transformés. Ainsi, depuis 1999, dans la région d'Orel, à l'initiative du département d'Agriculture et d'Alimentation, une compagnie "Orel Agrokombinat", dont 100 % des actions sont détenues par l'administration de la région, a été créée. Maintenant dans la région d'Orel, coexistent des holdings agricoles, des compagnies agraires, des entreprises de taille moyenne, des fermes et des lopins de terre. » (discours de Stroev dans Orlovskaâ Oblast', 2002 : 145, notre traduction).

Le discours du gouverneur semble sans logique. Les vertus d'intégration qu'il prête au second holding, Orel Agrkombinat sont, comme nous l'avons montré plus haut, déjà présentes dans les statuts d'Orlovskaâ Niva. Agrokombinat n'est donc pas original. Toutefois, la différence entre les deux holdings tient dans la volonté d'une rationalisation de la structure selon les critères d'efficacité et de compétitivité « économiques ». Rappelons toutefois que cet objectif était présent dans les statuts d'Orlovskaâ Niva même si, comme nous l'a signalé un économiste d'Orel et comme le reconnaît lui-même le gouverneur de la région, cet objectif n'a pas été atteint.

Agrokombinat semble plus nettement dans une logique d'investissement et de rentabilité que la structure précédente. Entre 1999 et 2001, Agrokombinat a injecté dans le secteur agricole de la région la somme de 1,8 milliard de roubles pour des crédits d'investissement et de trésorerie. Il s'agissait d'investissement dans des techniques agricoles et l'achat d'engrais. En 2001, Agrokombinat était l'un des plus importants producteurs de Russie. Sur trois ans, sa production agricole est passée de 100 000 à 450 000 tonnes. La structure employait 14 000 personnes.

Par ailleurs, nous nous sommes procuré la plaquette de présentation du holding Agrokombinat[165]. Y figure un diagramme dont la structuration est semblable à celle d'Orlovskaâ Niva présentée plus haut. Ce diagramme est divisé en trois blocs principaux : un bloc production agricole divisé en une branche « entreprises agricoles » et en une branche « entreprises de transformation agroalimentaire » ; un bloc « service aux entreprises » ; un bloc « commercialisation ». La plaquette décrit par ailleurs une situation similaire à celle d'Orlovskaâ Niva de collaboration de cette structure avec des fermiers et des lopins. Sept objectifs de création de la structure sont avancés dans la page 2 de cette plaquette.

165Cette plaquette a été obtenue en 2005 mais la date d'édition ne figure pas sur le fascicule. Nous estimons cette date entre 2001 et 2002.

Encadré 4 : Les sept objectifs d'Agrokombinat

1/Mise en place d'une importante production à partir d'exploitations agricoles.
2/Importants investissements.
3/Rééquipements techniques et introduction de nouvelles techniques.
4/Développement du procédé de transformation industrielle de la production agricole et de sa mise en vente.
5/Formation et développement des infrastructures de marché.
6/Amélioration des conditions de vie à la campagne *via* le programme « racine slave ».
7/Développement du commerce extérieur.

Les sept objectifs de l'agroholding présentés par la plaquette confirment, en premier lieu, les souhaits de la région d'intégrer l'ensemble de la filière (objectifs 3, 4, 5 et 7) et de développer les exploitations (objectifs 1, 2 et 3). Il apparaît que la finalité marchande de la structure d'intégration n'est pas oubliée et que les décideurs politiques attendent de cette intégration un assainissement des exploitations et un meilleur contrôle du processus de production (objectif 4) immédiatement associé à un développement marchand (objectif 5).

Toutefois, arrêtons-nous sur l'objectif 6. Il s'agit du programme social financé directement par la région, Orlovskaâ Niva et Agrokombinat (et non par les exploitations intégrées elles-mêmes) et qui a pour objectif de permettre le retour des Russes des anciens pays de l'URSS en leur offrant un logement en milieu rural (programme « racines slaves » ou « *Slavânskie Korni* » dont nous avons déjà parlé). Il s'agit également d'un important programme d'alimentation des maisons rurales en gaz. Il existe donc une fonction autre que de production agricole et extérieure à une logique marchande qui a trouvé sa place dans Agrokombinat (nous y reviendrons dans la section 3 de ce chapitre).

De la description du fonctionnement d'Arlovskaâ Niva et d'Agrokombinat, nous pouvons retenir que la multifonctionnalité telle qu'elle est pratiquée par les autorités régionales semble mettre l'accent sur la sécurité alimentaire et sur la gestion de la ruralité par le biais d'équipements des ménages (alimentation en gaz, construction de maisons, etc.). La mutation de l'agriculture, telle qu'elle est proposée par la région, repose sur une **séparation** des fonctions sociales et des fonctions de production. Cette séparation modifie indéniablement la nature de l'exploitation agricole par rapport à celle qu'elle avait pendant la période soviétique où son rôle social était aussi important que son rôle productif (Maurel, 1980 ; Lefèvre, 1995, voir chapitre 1, section 2). Néanmoins, si la logique dite « d'intégration » valorisée par le

gouvernement de la région d'Orel s'accompagne d'un discours d'efficacité économique qui justifierait de séparer les activités économiques des activités sociales, l'objectif annoncé de cette efficacité économique ne semble pas seulement être l'insertion sur les marchés, mais aussi de garantir l'autosuffisance alimentaire de la région (voir section 3). La stratégie de régulation de la filière opérée par ces agroholdings régionaux ne semble pas reposer seulement sur une fonction marchande attribuée à ces structures (bien que cet objectif soit clairement affiché), mais aussi sur des fonctions patrimoniales de sécurité alimentaire et de maintien de rôle social de ces exploitations. Les frontières des exploitations qui intègrent ces structures sont modifiées. Elles perdent une partie de leurs attributions sociales directement prises en charge par les agroholdings. La multifonctionnalité des exploitations intégrées est donc modifiée, mais seulement au niveau de chacune des exploitations. Au niveau des agroholdings, les fonctions marchandes et patrimoniales sont reconnues et gérées. Ces structures apparaissent multifonctionnelles et les filières qu'elles dessinent le sont dans ce but (nous y reviendrons dans la section 3). Le marché semble relayé à la phase de commercialisation d'un produit fini (nous le montrerons dans la section 2 en analysant la nature des contrats passés au sein des agroholdings régionaux), tandis que le reste de la production est intégré dans la firme pour un objectif qui ne relève pas seulement d'une volonté de contrôle de la rentre résiduelle et des problèmes de *hold-up*, mais aussi et surtout pour garantir des fonctions qualifiées de patrimoniales (voir section 3).

1.2. La logique de filière des agroholdings (et des agrofirmes) privés

Les recherches récentes sur le modèle d'agroholding privé[166] le présentent comme similaire à celui des fermes exploitant les terres vendues par la Northern Pacific Railroad à la fin du XIXe siècle aux États-Unis (Ioffe, 2005 ; Ryl'ko, 2006 ; Ryl'ko *et alii*, 2008). Il suppose le démantèlement progressif de grandes structures inefficaces et/ou constituées en *latifundia* au profit de petites fermes. Une autre représentation, plus technique, est proposée par Romanov et *alii* (2008). Ces auteurs distinguent six formes de structures d'intégration qui dépendent essentiellement du degré de relation technique entre différentes firmes aux activités distinctes.

L'objet de cette sous-section sera de présenter les agroholdings privés sur la base de

166Nous distinguerons en temps voulu l'agroholding de l'agrofirme, pour le moment nous désignerons les deux sous la même appellation « d'agroholding ».

notre méthode d'analyse filière. Nous serons amenés à nous démarquer des grilles d'analyse que nous venons de citer. Il s'agira de repérer que la logique d'intégration, chère aux holdings publics régionaux, réapparaît ici dans sa dimension stratégique de gestion de conflits d'intérêts et de construction de certains actifs tangibles et intangibles en patrimoines. L'agroholding privé se distingue alors de son homologue étatique par sa plus forte spécialisation productive et par la nature des patrimoines que les « agro-investisseurs-intégrateurs » (voir graphique 24) acceptent de gérer (nous y reviendrons dans la section 3).

Il sera difficile, dans ces conditions, de considérer les agroholdings comme des nœuds de contrats tels que souhaite le représenter le modèle de « *bonanza farm* » ou comme de simples structures visant à résoudre des problèmes techniques comme le proposent Romanov *et alii* (2008).

Une question clôturera cette sous-section : pourquoi les agro-investisseurs s'appuient-ils sur d'anciennes structures pour investir dans le secteur ?

Deux facteurs pourront être avancés et permettront de compléter les éléments qui tracent les contours d'une deuxième configuration productive.

D'une part, les anciennes exploitations offrent l'avantage d'être facilement aliénables. Les montages financiers que les investisseurs réalisent leur permettent de se détacher aisément de toutes relations avec l'exploitation qu'ils contrôlent,[167] mais affaiblissent leur pouvoir de direction sur ces mêmes exploitations. Dans un contexte où la rentabilité à court terme devient le moteur de l'économie marchande, l'abandon quasi sans contrainte d'exploitations non rentables offre la possibilité d'un redéploiement rapide des actifs vers des activités plus lucratives pour les agro-investisseurs-intégrateurs[168]. En ce sens, l'intégration est très spécifique car elle ne suppose pas pour les agro-investisseurs-intégrateurs d'assumer les mêmes responsabilités économiques et financières vis-à-vis des exploitations que dans le cadre d'une prise de contrôle d'une entreprise en occident.

D'autre part, d'un point de vue d'économie patrimoniale, ces exploitations en attente d'un avenir peuvent mobiliser leurs actifs tangibles et intangibles en les constituant en patrimoines. Dans un pays où la corruption règne, la possession de droit de bail sur des terres agricoles ou

167Notamment par le recours à un niveau d'emprunt dans les exploitations bien supérieur au capital propre de ces mêmes exploitations. Ainsi les actifs de ces exploitations ne représentent souvent pas grand-chose, ce qui permet à ces holdings de prendre sans problème le contrôle de ces exploitations. Une relation maison mère/filiale basée sur l'endettement facilite le départ de la maison mère d'autant plus si cette dernière ne doit revendre que 51 % d'actifs qui ne représentent plus grand-chose.

168Ceci ne peut toutefois pas se faire sans l'appui des autorités publiques régionales ou fédérales qui passent le plus clair de leur temps à trouver de nouveaux investisseurs pour reprendre l'activité abandonnée par ces agroholdings.

d'un numéro d'enregistrement au registre du commerce devient des éléments à constituer en patrimoines afin de préserver et garantir l'avenir de l'exploitation. La logique marchande des investisseurs privés ne peut se mettre en place sans ces éléments mobilisés par les exploitations dont ils prennent le contrôle[169] (nous le montrerons dans la section 3 de ce chapitre). On retrouve ici une des idées fondatrices de l'approche en termes de patrimoine selon laquelle la régulation marchande ne peut fonctionner que parce qu'elle s'appuie sur une régulation patrimoniale et réciproquement (voir chapitre 2). Nous entrons alors dans un jeu de négociation (parfois loin de toutes légalités comme le relate la presse russe[170]) dans laquelle investisseurs privés (désignés comme des agro-investisseurs-intégrateurs), gouverneurs de régions, directeurs locaux des exploitations et communautés des travailleurs de l'entreprise (parfois même du village tout entier) font reconnaître les valeurs marchandes et les fonctions patrimoniales des exploitations. C'est ce conflit d'intérêts marchands et patrimoniaux qui délimite, selon nous, les frontières économiques de la firme et impacte sur les choix de constructions des filières dans lesquelles s'insèrent les exploitations agricoles et les agro-investisseurs-intégrateurs. La régulation qui en découle sera représentée par une configuration productive que nous désignerons sous le terme de « configuration productive d'agroholding privé ».

1.2.1 Deux interprétations des agroholdings privés

1.2.1.1. Une lecture des agroholdings en termes de fermes « *bonanza* »

169Cette réflexion mériterait des recherches approfondies dans divers secteurs économiques russes. Pour l'anecdote, nous avons nous-mêmes vécu dans un appartement moscovite dont la propriétaire officielle était décédée depuis plus de 10 ans. Le « propriétaire » de l'appartement, un français, a pu obtenir le droit de l'acheter et de l'utiliser. Toutefois, il n'en est pas officiellement le propriétaire et l'existence « administrative » de la propriétaire décédée lui donne le droit d'ouvrir une ligne téléphonique, internet ou de bénéficier de l'électricité tant que les papiers sont au nom de « l'âme morte ». Ce cas n'est pas isolé et beaucoup de Russes, en particulier à Moscou, usent de ces stratagèmes pour régler les problèmes liés au droit de succession.

170Le journal Izvestiâ du 3 février 2009 titrait : « Kto raskulačivaet fermerov » [Qui dépossède les fermiers de leurs biens]. Le terme « déposséder » était utilisé par les *Koulaks* au moment de la collectivisation. Dans cet article le journaliste a rapporté l'histoire d'un chef d'exploitation qui a du signer une reconnaissance de dette sur une feuille blanche. Deux semaines plus tard, les créanciers de l'exploitation sont retournés voir le *manager* en lui présentant une feuille sur laquelle était indiqué qu'il reconnaissait avoir vendu l'exploitation à un oligarque. La feuille blanche avait été utilisée pour s'approprier de façon illégale l'entreprise. Le *manager* s'est battu au tribunal, ce qui lui a valu une condamnation pour des faits qu'il n'avait pas commis. Les employés également se sont battus pour invalider la vente. Rien n'y a fait. Le *manager* est sorti de prison un an plus tard. Le lendemain, l'Oligarque a pris possession de la ferme. C'est finalement le gouverneur local qui s'est emparé de l'affaire et qui a donné gain de cause aux employés et au *manager* de la ferme pour éviter qu'ils ne perdent leur emploi. Ce type de spoliation, plus ou moins bien régulée, prend de l'ampleur en Russie et il existe même un terme pour désigner ceux qui la pratique : les *raiders*.

Hiram M. Drach (1964) définit les « *bonanza farms* » comme une forme d'organisation de fermes issue de la vente de terre par la Northern Pacific Railroad à ses investisseurs dans le but de couvrir ses dettes. Les fermes *bonanza* (que l'on pourrait traduire en français par fermes « bon filon », « bonne aubaine », « pactole ») sont devenues très rentables grâce à l'utilisation de nouvelles machines et d'une main-d'œuvre bon marché. Cependant, au fur et à mesure, les terres se sont appauvries (du fait de l'absence de rotation du sol) et ces immenses fermes sont devenues non profitables. Les investisseurs ont alors vendu ou loué la terre à des petits fermiers jusqu'au transfert complet de l'exploitation du sol dans les années vingt. Les fermes *bonanza* auraient donc permis, par leur démantèlement l'accès à la terre pour de nombreux petits fermiers.

Dimtri Ryl'ko, directeur de l'Institut de la conjoncture du marché agricole (IKAR) est le premier à mettre en avant l'idée d'une comparaison entre le modèle des agroholdings et celui des fermes *bonanza*[171]. Cette comparaison n'est pas anodine. L'idée de cet auteur est de voir les agroholdings comme une organisation de transition vers un modèle agricole de petits exploitants qui seraient intrinsèquement plus efficaces. Cette hypothèse est parfaitement explicite dans un article collectif paru en 2008 (Ryl'ko *et alii*, 2008 : 125-126) et reprend les idées avancées par les économistes de marché qui se sont penchés sur la question de la transition dans le secteur agricole (voir chapitre 1).

En effet, la comparaison entre le modèle d'agroholding et celui des fermes *bonanza* est dynamique. Pour D. Ryl'ko, il s'agit d'abord de mettre en évidence l'instabilité des structures d'intégration verticale et leur évolution vers une logique de sous-traitance auprès de petits exploitants considérés comme plus efficaces. Ainsi, nous ne doutons pas de l'existence d'une collaboration entre des agro-investisseurs et des fermiers,[172] mais il nous semble que le modèle d'interprétation des agroholdings en termes de ferme *bonanza* ne permet de traiter que d'une évolution très particulière des agroholdings privés.

171 Dmitrii Ryl'ko, « *Eto bylo v stepâh Minnesoty ... vek nazad* » [Ça existait déjà dans les steppes du Minnesota...il y a un siècle]. Le texte est disponible sur le site de l'IKAR consulté le 17 septembre 2009, à l'adresse www.ikar.ru/articles/22.html. Ce texte est daté du 24 avril 2006, toutefois Ioffe (2005) fait référence à un article dont le titre est identique et qui aurait été publié en décembre 2002 dans le journal *Agrobyzines* à l'adresse http://www.agro-business.ru/issue_21413.html. Cette information n'est plus vérifiable car l'adresse Internet n'existe plus. Toutefois, il existe une forte probabilité pour que la référence de Ioffe (2005) soit une version plus ancienne de l'article publié dans l'IKAR en 2006. L'idée d'une comparaison entre les agroholdings et les fermes *bonanza* daterait en conséquence de 2002 et non de 2006.

172 Encore que nous n'avons rencontré qu'un seul fermier sur le point d'entrée dans une telle logique organisationnelle lors de nos enquêtes.

1.2.1.2. Une lecture des agroholdings en termes d'intégration technique :

Il existe aujourd'hui en Russie diverses formes d'intégration. Nous en avons déjà identifié une : l'agroholding public. Romanov *et alii* (2008) en recensent six dans le domaine agricole : les systèmes intégrés de production et de recherche (*naučno-proizvodstvennaâ sistema*) ; les unions de production et de recherche (*naučno-proizvodstvennye ob''edinenie*) ; les combinats agro-industriels (*agropromyšlennyj kombinat*) ; les agrofimes ; les agroconsortiums (*agrokonsorcium*) ; les agroholdings.

1) Les systèmes intégrés de production et de recherche : ils sont une forme de relation contractuelle entre de grandes entreprises ou organisations, des producteurs, des transformateurs, des conservateurs et d'autres activités sur la base de l'utilisation de résultats des recherches ou des expériences précédentes menées par la direction technique ou organisationnelle de ces entreprises. Cette relation contractuelle repose sur le principe d'une totale autonomie comptable des entreprises aux recherches et aux intérêts mutuels (les auteurs ne donnent pas d'exemple pour ce qui concerne cette forme d'intégration).
2) Les unions de production et de recherche : il s'agit d'une forme d'intégration d'instituts de recherche et de leurs entreprises de production dans le but de mutualiser les recherches scientifiques, de partager les progrès techniques et les résultats des expériences passées. C'est une forme d'intégration qui joue un rôle dans l'organisation des structures de recherche de l'État (les auteurs ne donnent pas d'exemple pour ce qui concerne cette forme d'intégration).
3) Les combinats agro-industriels : ils reposent sur une logique territoriale et de centralisation de certaines fonctions de gestion. L'agrokombinat réalise la production de matières premières agricoles, leur transformation, et organise sa propre commercialisation des produits. Son activité repose sur un seul complexe de production en accord avec ses statuts et d'autres documents normatifs. Entrent dans les effectifs de l'agrokombinat des entreprises de production, des entreprises de transformation agroalimentaire, leurs lieux de stockage et de vente, ainsi que les entreprises de services aux entreprises agro-industrielles. L'organe supérieur de gestion du combinat est le Conseil. Pour la direction au quotidien de l'activité est créé un organe de gestion isolé qui est placé sous le contrôle du PDG.
4) L'agrofirme : elle se définit comme une entreprise (une union d'entreprises) de

production de biens alimentaires, de leur transformation et de leur vente. L'agrofirme se structure, selon ses règles, comme une seule et unique entreprise possédant les capacités de production indispensables pour mettre en œuvre tous les processus permettant d'obtenir un produit final. Les entreprises intégrées réalisent alors leur activité comme des subdivisions structurées sans droit juridique indépendant. La gestion de l'activité économique et de production se fait par un seul règlement, celui de l'entreprise à la tête de l'agrofirme.

5) Les agroconsortiums : ce sont des unions volontaires d'organisations qui ont pour but de résoudre un problème précis : l'aboutissement d'importants programmes de recherche, de projets, ce qui comprend des recherches technologiques et autres. Les consortiums reposent sur la force d'un groupement d'entreprises de différentes natures juridiques. Après la résolution du problème, le consortium est dissout ou est maintenu sur la base d'une nouvelle mission.
6) Les agroholdings se définissent comme des entreprises par actions qui utilisent leur capital pour l'achat d'actions d'autres entreprises dans le but de les contrôler. Citant un travail d'enquête mené par I.G. Hromova en 2002[173] dans la région de Stavropol par lequel l'auteur indique que 58 % des propriétaires de holdings expliquent avoir acheté des exploitations agricoles pour leurs besoins en produits agricoles dans leurs entreprises de transformation, Romanov *et alii* considèrent que le contrôle des exploitations par des agroholdings a pour objectif d'intégrer la production et de prendre le contrôle de la production agricole pour les besoins de l'IAA. Or, si l'objectif énoncé n'est pas surprenant, il n'est pas certain que ces maisons mères soient des entreprises de l'IAA.

Ce recensement diversifié des formes d'intégration proposé par Romanov *et alii* (*ibid.*) tient à la nature de la définition que les auteurs donnent au terme « intégration ». En effet, ils font remarquer que le droit russe ne permet pas de nommer juridiquement les exploitations intégrées. Ainsi, seule une description de la nature des relations économiques et juridiques entre chacune des entreprises collaborant permet de qualifier cette relation d'intégration ou de non-intégration. En l'absence d'une définition juridique claire, l'observateur se doit de définir

173Hromova I.G. *Deâtel'nost' agroholdingov v rossijskom prodovol'stvennom sektore: resul'taty odnogo issledovaniâ* [l'activité des agroholdings dans le secteur de la production russe: résultat d'une enquête scientifique], *working paper*, Delo, 2003 : 687-689.

ce qu'il entend par intégration, délimitant dans le même temps les formes possibles de structures intégrées.

Pour les auteurs de ce travail, l'intégration se définit comme : « une mesure de rapprochement des résultats des tâches de production sur différentes chaînes d'activités structurellement spécialisées, permettant de créer des relations directes entre les producteurs et les vendeurs dans le domaine des matières premières agricoles. L'intégration peut aller de la simple relation économique de production d'entreprises juridiquement distinctes jusqu'à la complète relation au sein d'une seule et unique organisation économique. » (*ibid.* : 87, traduit par nous du russe).

Cette définition montre que **la notion d'intégration privilégiée par ces auteurs et une intégration technique** plutôt que stratégique. Rien n'est avancé sur les raisons pour lesquelles des firmes distinctes choisiraient de travailler ensemble. Il s'agit pour les auteurs de considérer qu'il y a intégration lorsqu'à minima, des entreprises indépendantes s'entendent pour coordonner leur activité distincte.

À partir d'une démarche filière, nous allons analyser en quoi ces firmes prennent aujourd'hui la forme d'une structure stratégiquement intégrée et non celle d'un simple nœud de contrat avec des petits fermiers ou celle d'une intégration technique. A priori, les intentions des investisseurs à la tête de ces structures sont la création d'une valeur marchande. Nous observons les éléments qui mettent en évidence qu'ils doivent composer avec les attributions sociales des anciennes structures qu'ils convoitent (ces anciennes exploitations collectives), ce qui les conduit à avoir des stratégies patrimoniales spécifiques. La filière qu'ils dessinent a alors pour but de les prémunir, tout au long du processus de production, des contraintes d'économie marchande (en termes de volatilité des prix et de concurrence) pour leur permettre de répondre aux besoins d'économie patrimoniale qu'ils peuvent avoir intérêt à prendre en charge. Les dispositifs de régulation mis en place par les politiques accompagnent cette construction de la filière, ce qui dessine les contours d'une seconde configuration productive, comme nous le conclurons à la fin de ce chapitre.

1.2.2 Nature des acteurs privés qui contrôlent les exploitations agricoles : les agro-investisseurs-intégrateurs d'Orel

Selon la logique que nous défendons, l'intégration suppose une prise de contrôle sur la

stratégie économique d'une exploitation agricole[174]. Il convient de déterminer qui est le principal acteur de cette intégration stratégique. Si Romanov *et alii (ibid.)* ne parlent seulement que d'un contrôle technique, ils caractérisent toutefois l'agroholding à partir de l'acteur qui l'administre, à savoir les entreprises de l'agro-industrie (IAA). Ryl'ko *et alii* (2008) considèrent pour leur part que les acteurs qui contrôlent les exploitations – dans le cadre des agroholdings – sont extérieurs au secteur agricole : « we broadly define agroholdings as commercial farms established, owned, or controlled by entites whose core business it outside primary agriculture. […]. Another key feature is a clear commercial orientation of the farming activities as opposed to farming activity oriented toward internal consumption » (*ibid.* : 99). Pour Ryl'ko *et alii* (*ibid.*) l'agroholding est avant tout un holding dont la maison mère est extérieure au secteur agricole. Ils font référence à des entreprises extérieures au secteur agricole pour souligner le caractère oligarchique de ces entreprises. Ainsi, les maisons mères sont sous le contrôle d'oligarques proches de l'État liés le plus souvent à la manne pétrolière ou des matières premières fossiles. Il y a donc, derrière l'idée qu'ils avancent celle d'une prise de participations (volontaires ou encouragées par l'État russe) des oligarques dans le renouveau du secteur agricole : un transfert du secteur pétrolier vers le secteur agricole pour limiter les effets d'un « syndrome hollandais »[175].

Dans la région d'Orel, les investisseurs sont effectivement majoritairement extérieurs à l'agro-industrie bien qu'ils construisent une intégration complète de la chaîne de production, de la matière première au produit fini, et que le secteur agroalimentaire devient une part non négligeable de leur activité. Les IAA sont peu présentent à Orel et la seule entreprise que nous avons identifiée comme telle est ukrainienne. L'agroholding, dans la région d'Orel, n'est donc pas le reflet d'une prise de contrôle stratégique des IAA[176] sur le secteur agricole, mais le reflet d'une volonté d'injecter de l'argent dans le secteur agricole de la part d'oligarques (bien que cet objectif nécessite *in fine* une prise de contrôle simultanée du secteur agricole et des IAA).

Par ailleurs, la littérature distingue souvent les agroholdings des agrofirmes. Les agrofirmes ont à leur tête **des dirigeants issus du monde agricole,** qui choisissent d'orienter leur production vers le secteur des IAA en prenant le contrôle d'entreprises de transformation.

174 Sans que cette stratégie soit définie *a priori*.

175Le syndrome hollandais désigne une situation dans laquelle se trouve un pays riche en matières premières fossiles et qui rencontre des difficultés à réinvestir les richesses issues de la vente de ces matières premières dans d'autres secteurs de son économie (industrie particulièrement).

176Nous verrons que les IAA participent à la construction d'une autre filière qui peut s'interpréter à travers une troisième configuration productive.

Si sur la base de la seule observation du secteur agroalimentaire il devient difficile de distinguer les agrofirmes des agroholdings, il n'en reste pas moins que ces deux formes d'intégrations sont différentes de par la nature des acteurs qui les dirigent. **Les agrofirmes ne bénéficient pas de l'appui stratégique d'oligarques pour leurs besoins d'investissement. Leurs dirigeants se tournent donc plus directement vers les banques et les structures régionales d'aide à l'investissement** pour mener à bien leur développement[177].

Sur la base d'un tableau (transmis par un économiste d'Orel, voir annexe 62, cas I) recensant l'ensemble des exploitations agricoles de la région d'Orel[178], nous pouvons dire que cette dernière comptait 273 exploitations agricoles en activité en 2008. À partir d'informations obtenues dans la presse russe, d'un annuaire privé et de plusieurs de nos entretiens, nous avons réalisé un tableau permettant de rendre compte de la nature des agro-investisseurs dans la région d'Orel (voir tableau 10 ci-dessous). Ce tableau contient les informations suivantes : nom de la maison mère ; nom de son propriétaire ; surface agricole contrôlée (il ne s'agit pas d'une propriété privée) ; investissements en 2007/2008 ; spécialisation de la maison mère et activité agricole dans la région d'Orel ; nombre d'**exploitations contrôlées** par la maison mère. Il apparaît qu'au moins 77 de ces exploitations[179] étaient sous le contrôle d'investisseurs (soit 28 % des exploitations agricoles de la région). Parmi les 77 exploitations bénéficiant d'investissements significatifs permettant *a priori* leur recapitalisation, trois étaient intégrées dans le holding régional Orlovskaâ Niva et 54 bénéficiaient de l'investissement d'agroholdings privés (soit 20 % des exploitations agricoles de la région). Quatorze agroholdings se

177En termes de filière, la différence entre l'agrofirme et l'agroholding est beaucoup moins évidente. Dans les deux cas, nous l'observerons au travers des entreprises de la région d'Orel, il s'agit de repousser le marché sur l'aval de la filière, au niveau de produits transformés et de constituer certains biens et services en patrimoines pour stabiliser la filière.

178Le tableau ne contient la liste que des exploitations agricoles et non pas des entreprises de transformations agroalimentaires. Certains holdings ne sont venus investir dans la région d'Orel que dans le domaine de la transformation, mais comme nous ne disposons pas d'une liste nominative sur ce type d'entreprises nous ne pourrons traiter de ce type d'entreprises qu'à travers leur relation avec les exploitations agricoles.

179Ce nombre rend compte des exploitations dont nous avons la preuve d'une prise de contrôle d'investisseurs privés. En réalité, on peut supposer que ce nombre est supérieur à 77 puisque nous ne disposons d'aucune information pour 74 des 273 exploitations agricoles du tableau fourni par l'économiste d'Orel (soit 27 % des exploitations agricoles). Nous avons considéré, à défaut, que ces 74 exploitations étaient indépendantes. En revanche nous avons la certitude (du fait de la nature juridique des exploitations et de l'aide d'un annuaire privé mis à notre disposition) que 122 des 273 exploitations n'étaient intégrées dans aucun agroholding. Par ailleurs, en ce qui concerne les 74 exploitations dont nous ignorons le statut en termes d'agro-investisseurs : seize n'exploitaient aucune terre en 2006 et 2007 (ce qui laisse supposer que ces exploitations étaient des exploitations intégrées dans d'autres structures) ; onze n'avaient exploité des terres qu'en 2006 et vingt n'avaient exploité des terres qu'en 2007. Ces 31 exploitations n'ayant eu d'activité qu'en 2006 ou en 2007 étaient à proximité géographique d'exploitations bénéficiant de l'aide d'agroholdings. Cela laisse donc supposer que seize exploitations avaient été absorbées par des agroholdings entre 2006 et 2007 et que vingt exploitations avaient retrouvé leur indépendance après le démantèlement d'une partie d'agroholding.

partageaient le contrôle de ces 54 exploitations qui occupaient une surface agricole de 450 000 hectares (soit 38 % de la surface agricole de la région gérée par les exploitations agricoles). D'autre part, quinze exploitations (5,5 % des exploitations agricoles de la région) étaient intégrées à d'autres formes d'investisseurs (agrofirmes, banques, entreprises des IAA comme Molis, investisseurs étrangers comme Holmer). Enfin, cinq exploitations étaient sous le contrôle d'investisseurs sans que leurs identités n'aient pu être déterminées.

Tableau 10 : Les agro-investisseurs dans une logique d'intégration (i.e. agro-investisseurs-intégrateurs) de la région d'Orel en 2007/ 2008

Maison mère	Propriétaire	S. A.	I. 2007/ 2008	Spécialisation/activité à Orel	N. entreprises
AGROHOLDINGS		Ha.	Md. r.		
OAO Agrofest-Don (OOO Agrofest-Orel)	Aleksej Fedoryčev (Dinamo de Moscou)	31000	0,134	Football/céréales	10
Mossel'prom (en 2009)	Sergej Lisovsko	Projet	Projet	Télévision, presse/élevage de porcs	projet3
Agroholding (AMS-Agro)	Četverikov	30000	2	Député d'État	9
Belyj Fregat	Anatolij Butorin	100000	1,3	Importateur de céréales/élevage de volailles	5
ZAO AVK Eksima (Eksima Agro) actionnaire majoritaire Soûzagrozagranpostavka	Nikolaj Demin	40000	4	Import-export viande/élevage de porcs (reproduction-viande)	4
Set-Holding (lié à OAO Severnaâ Neft rachetée par Rosneft)	Aleksandr Samusev	50000	0,004	Pétrole/céréales	4
Agroteh-M	Žanna Mahova	8500	1	Pétrole Ukraine/élevage laitier	3
Nobel-Ojl (Nobel-Agro)	Grigorij Gurevič	90000	0	pétrole/céréales	3
OOO Planeta	Perelygin Gennadij Leonidovič	8800	0,016	Nd./élevage laitier	2
Agriko (Šablykinskij agrokompleks)	Vladimir Bovin	6000	4	Commerce international de céréales/élevage de porc	2
holding ЗAO Orelinvestprom	Il'âžov M.A. Sous le contrôle de la fille de Stroev sénatrice	40000	6,5	Cimenterie/élevage (porcin et bovin)	2
Avtobaza Il'inskoe	V. P. Veŝikov	9500	0,03	BTP à Moscou/pommes de terre	2
Al'kor Holding grupp AG banque russo-suisse(Avangard Agro-Orel)	Vladimir Džangirov	11200	1	Banque/huile de tournesol	1
Prodimeks Holding (a racheté 51 % de l'activité de Kompaniâ Evroservis)	Hudokormov Igor' Vâčeslavovič président du groupe Razgulâj	14400	Nd.	Importateur de sucre blanc d'Ukraine/production et transformation de sucre	2
Holding Zolotoj Kolos	Nd.	2600	0,059	Holding régional du Tatarstan	1
OAO Agropromyšlennyj al'âns Ûg	Isaenko Petr Dmitrievič	8000	1,4	Nd./élevage de porcs (reproduction et viande)	4
Sous-totaux	Soit 38 % SA de la région	450000	21,44		54
IAA (avec choix d'intégration)					
PIK Molis	Viktor Artemov	22000	1	produits laitiers/élevage laitier	6
Sous-totaux	Soit 2 % SA de la région	22000	1		6
AGROFIRMES					

Moslovo (agrofirme)	Aleksandr Dragal'cev (neveu de Stroev)	35000	-	Producteur laitier et jus de pomme	2
OOO Černozem'e	Petr Bolotskih	5000	0,82	Céréales/betteraves à sucre	2
Ûnost' (OOO Kolpna-Ûnost')	Beau-frère de Stroev (Sergej Boudagov)	2200	-	Céréales	1
OOO Zernovoe hozâjstvo orlovskoe	Gorbenko Andrej Aleksandrovič	4200	0,007	Céréales	1
Sous-totaux	Soit 4 % SA de la région	46400	0,83		6
AUTRES					
Holmer (Agrotehnologiâ-Černozem'e)	Groupe allemand	6000	0,82	Constructeur allemand de machines agricoles pour betterave à sucre/ betterave à sucre	2
OOO Omega Kompaniâ	Karmanov Konstantin Nikolaevič	4300	0,45	Nd./élevage laitier	1
Sous-totaux	Soit 1 % SA de la région	10300	1,27		3
INVESTISSEURS INCONNUS	Soit 2 % SA de la région	21200			5
Totaux	Soit 47 % SA de la région	549900	24,54		74

Le classement proposé entre agroholdings et agrofirmes reprend les définitions que nous avons proposées plus haut. Les agroholdings sont les investisseurs les plus nombreux à Orel. Ils contrôlent 38 % des terres agricoles de la région exploitées par des exploitations agricoles (pour seulement quinze firmes) et 20 % des terres agricoles pour les cinq premières agroholdings. En 2007-2008, ils ont injecté dans le secteur agricole 21,44 milliards de roubles (858 millions USD) soit 87 % des investissements des agro-investisseurs. Le cœur de métier de ces firmes n'est pas l'agriculture, mais l'économie du sport, le média, le pétrole, le BTP, le négoce international de produits alimentaires. Par ailleurs, nous n'avons recensé qu'un seul investisseur des IAA (que nous qualifions d'IAA-intégrateur), PIK Molis, une firme ukrainienne spécialisée dans la production de produits laitiers (1 milliard de roubles d'investissement en 2007-2008, soit 40 millions d'USD) qui a choisi de prendre le contrôle d'exploitations agricoles dans la région. Les agrofirmes occupent 4 % de la surface agricole de la région et n'ont investi que 3 millions de dollars entre 2007 et 2008 dans les six exploitations qu'elles contrôlent. Leurs propriétaires sont des proches de l'ex-gouverneur E.G. Stroev. Toutefois, les agrofirmes sont sans doute les firmes les plus difficiles à recenser du fait de leur faible médiatisation. Tout porte à croire qu'elles sont plus nombreuses, notamment parmi les 129 exploitations dont nous n'avons pas pu établir le statut de subordination. La catégorie « AUTRES » est surtout représentée par la firme allemande Holmer, un constructeur de machines agricoles pour les betteraves à sucre. Son investissement de 3,3 millions d'USD dans deux exploitations de la région fait de cet investisseur le plus important en termes d'investissement par hectare (de l'ordre de 550 USD). En résumé, deux types d'acteurs privés

contrôlent le plus grand nombre d'exploitations en restructuration : les oligarques à la tête d'agroholdings et certains directeurs d'exploitations à la tête d'agrofirmes. C'est sur ces deux types de firme que nous allons maintenant concentrer notre analyse en termes de filière.

1.2.3 L'analyse de filière des structures intégrées

1.2.3.1. Les agrofirmes : stade primitif de l'investissement « privé » dans le secteur agricole

Les agrofirmes peuvent se définir comme un regroupement d'exploitations collectives restructurées dont l'une des exploitations contrôle au moins 51 % des actions des autres exploitations. À la tête d'une agrofirme se trouve le directeur d'une exploitation agricole. Ces exploitations sont situées dans une seule et même région. Dans la région d'Orel, les agrofirmes s'illustrent par le cas emblématique de Moslovo. L'agrofirme regroupe huit anciens kolkhozes et sovkhozes qui aujourd'hui sont sous la forme juridique de trois entités distinctes. À leur tête se trouve le dirigeant de l'une de ces trois entités : le directeur de Moslovo (d'où le nom donné à l'agrofirme). L'agrofirme réalise trois activités différentes : l'élevage de porcs ; l'élevage de vaches laitières ; une production fruitière (pommiers). L'agrofirme dispose de deux exploitations tournées vers l'activité céréalière (25 000 tonnes de céréales par an). Ces céréales sont utilisées pour nourrir les porcs et les vaches respectivement de 7 000 et 4 500 têtes réparties sur trois sites d'élevage. La viande de porc est vendue à des intermédiaires tandis que le lait et conditionné par un simple procédé de pasteurisation qui permet une conservation d'environ cinq jours. Le lait est ensuite distribué dans les hypermarchés des villes d'Orel et de Briansk par contrats avec ces établissements. Les pommes sont transformées en jus qui est également vendu dans les villes et villages de la région.

La production de lait, qui est le cœur de métier de l'agrofirme, est destinée a un marché local. Il en est de même pour les jus de pommes. L'agrofirme vend des produits finis à l'exception du porc qui est uniquement vendu vivant à des intermédiaires et qui n'est donc pas transformé par l'agrofirme. Lorsque nous avons interrogé Aleksandr Dragal'cev sur les raisons de sa stratégie d'intégration, voici ce qu'il nous a répondu :

> Notre tâche principale est celle de l'intégration de la production. L'intérêt de cette intégration est de ne pas vendre la matière première, mais de vendre un produit fini. Ainsi, à partir des pommes du verger, il faut les transformer en jus, car c'est dans la transformation que l'on réalise une plus-value et non dans la vente de la seule pomme. [Annexe 7, cas n° 3]

La logique d'intégration a donc pour finalité la réalisation d'une plus-value sur un produit fini à forte valeur ajoutée[180]. Elle est alliée au choix d'assurer un rôle patrimonial, ce qui suppose une régulation sectorielle qui permet de repousser la logique marchande sur l'aval de la filière. Nous en ferons la démonstration dans la section 3 de ce chapitre. Nous retiendrons pour le moment trois points : (1) les agrofirmes sont des regroupements d'exploitations agricoles qui se sont étendues vers le secteur des IAA ; (2) leur relation au marché est située sur l'aval de la filière par la mise en vente d'un produit fini à forte valeur ajoutée et à un niveau local ; (3) les directeurs de ces exploitations sont liés au pouvoir local ce qui leur facilite l'accès aux crédits des banques d'État (particulièrement la Rossel'hozbank) et permet leur participation aux programmes d'aide au développement du secteur agro-industriel. Ainsi, le directeur de Moslovo est le neveu de l'ex-gouverneur de la région. Il a pendant longtemps, pour cette raison, bénéficié de l'appui du gouverneur pour l'obtention de crédits lui permettant l'acquisition d'exploitations agricoles et l'achat de matériels pour les entreprises passées sous le contrôle de Moslovo.

1.2.3.2. Les agroholdings

Lors de nos entretiens à Moscou et Orel, nous avons fait la rencontre de cinq agroholdings privés : Nobel-Ojl (Orel), Eksima (Orel), Glavprodukt (Orel), Miratorg (Moscou) et Agrofrut (Moscou). Il ressort de ces entretiens que ces structures sont dans une logique d'intégration complète de la filière des matières premières agricoles aux produits finis. Cette production est par ailleurs beaucoup plus spécialisée que dans le cas des agroholdings publics. Nobel-Ojl (annexe 15, cas n° 11 et annexe 58, cas E) fait principalement des céréales qu'elle vend ou qu'elle fait transformer en pain et qu'elle utilise pour sa propre chaîne de restauration dans plusieurs villes de Russie. Eksima est spécialisée dans la production de viande de porc et de porcs destinés à la reproduction. Elle vend une partie de ses porcs vivants à d'autres entreprises. Une autre partie de son élevage est destinée à la production de viande de porc. Elle transforme cette viande à travers l'une des usines de production de charcuterie la

180Dans un entretien au journal AgroInvestor du 5 mai 2009 (disponible à la page http://www.agro-investor.ru/issue/69/3136, consulté le 28 septembre 2009), Aleksandr Dragal'cev explique que la production en interne du fourrage lui permet d'économiser jusqu'à 40% du prix de marché pour le fourrage et d'avoir un prix de revient du lait de 20 % inférieur à celui du marché. Le lait de Moslovo a un prix de revient au litre entre 7 et 8 roubles, mais est vendu dans les supermarchés à 15 roubles, ce qui reste encore largement inférieur au prix du lait des grands groupes des IAA qui est autour de 25 roubles à Orel et jusqu'à 40 roubles à Moscou.

plus célèbre de Moscou dont elle est l'actionnaire majoritaire : Mikoân. 90 % de la production réalisée à Orel est transférée dans ses usines de charcuterie selon la directrice régionale d'Eksima-Agro (annexe 25, cas n° 21). Enfin Miratorg produit de la viande de porc et de bœuf qu'elle découpe, conditionne et distribue dans la Russie (annexe 40, cas n° 36).

Il n'existe pas de statistiques sur ce type d'exploitation puisque les statistiques officielles ne fournissent que des données sur les exploitations agricoles (les « organisations agricoles ») et non sur les entreprises qui contrôlent ces exploitations. Le « club agro-300 » (données statistiques fournies par le VIAPI) n'étudie pour sa part les exploitations agricoles qu'en fonction des branches d'activités du secteur agricole. Or, les holdings se situent sur plusieurs branches d'activité du secteur agricole puisqu'ils mettent en vente un produit fini extérieur aux branches du secteur agricole. Comme le font remarquer Romanov *et alii* (2008) ainsi que Ry'lko *et alii* (2008), seule une analyse descriptive permet de rendre compte de l'existence de ces formes d'exploitation. Mais, ajoutent-ils, obtenir des informations sur ces structures reste difficile compte tenu de la méfiance de leurs dirigeants. Ainsi, Romanov nous a signalé lors d'un entretien informel que bien que vivant sur Moscou, il avait fait le choix de travailler sur les holdings de la région de Belgorod du fait d'une trop grande opacité des holdings dans la région de Moscou. En ce qui concerne les travaux de Ryl'ko, ils reposent sur des données personnelles collectées par l'auteur lui-même et que ce dernier, directeur général de l'IKAR, monnaie très cher au titre de son travail de consultant. Par ailleurs, les données de Ryl'ko ne constituent pas un recensement exhaustif des agroholdings comme il le reconnaît lui-même.

En ce qui concerne Orel, nous avons pu établir, avec l'aide d'un économiste, la liste des investisseurs privés (voir annexe 62, cas I). Parmi ces investisseurs un certain nombre sont issus d'agroholding, essentiellement de la région de Moscou. Nous nous baserons sur nos propres enquêtes auprès des dirigeants locaux d'exploitations agricoles intégrées dans ces structures pour rendre compte des relations de pouvoirs et des choix stratégiques décidés à Moscou. Nous les compléterons par un entretien mené auprès d'une maison mère d'agroholding à Moscou (Miratorg).

Le fonctionnement économique et juridique d'Eksima-Agro

Eksima-Agro est un holding dont l'actionnaire majoritaire est Soûzagrozagranpostavka, une entreprise spécialisée dans l'import-export de viande en Russie et qui durant la période soviétique assurait une partie de l'approvisionnement en viande de l'URSS. En 1992,

Soûzagrozagranpostavka a créé Eksima d'abord dans le but de poursuivre son activité de négoce, de commerce international et d'approvisionnement. Ceci lui a permis – et lui permet toujours aujourd'hui – de participer aux programmes fédéraux et de la ville de Moscou en matière d'achats et de livraisons de produits alimentaires pour les besoins de l'État[181]. Eksima travaille de ce fait avec d'importantes banques étatiques telles que la Rossel'hozBank, GazpromBank et la Sberbank (banque d'Épargne russe)[182]. D'abord devenue propriétaire d'une importante usine de charcuterie à Moscou Mikoân (20 % du marché de la charcuterie à Moscou et fournisseur officiel du Kremlin), dont elle assure l'approvisionnement par son activité de négoce international de viande, elle a modifié sa stratégie en 2006 en devenant actionnaire majoritaire de quatre exploitations agricoles à Orel. Elle s'oriente aujourd'hui dans l'élevage de porcs pour la reproduction et pour permettre l'approvisionnement de ses usines de charcuterie « Mikoân ». L'agrholding intègre aujourd'hui vingt entreprises (dont quatre exploitations) et emploie 10 000 personnes.

Dans la région d'Orel – et selon le *manager* local d'Eksima, – le cheptel porcin était de 70 000 têtes en 2009. Sur les 43 000 hectares contrôlés par l'agroholding, 36 000 étaient utilisés pour le fourrage. Lorsque nous avons demandé quelle part du fourrage était achetée, voici la réponse que nous donna Natalia Viktorovna (le *manager* régional d'Eksima-Agro) :

> 100 % du fourrage est acheté
>
> *Je suis surpris par cette réponse, la plupart des exploitations d'élevage utilisent leur propre fourrage. Pourquoi ne pratiquez-vous pas cette politique ?*
>
> En réalité, nous avons la même politique ; simplement ce que nous achetons nous l'achetons à des exploitations qui font partie d'Eksima-Agro. Les prix sont donc bien inférieurs aux prix du marché et c'est nous qui les fixons, l'objectif étant d'avoir un contrôle sur l'approvisionnement et sur les prix. [Annexe 25, cas n° 21]

La production céréalière estimée à 760 millions de roubles en 2009 par le *manager* local d'Eksima-Agro est donc destinée à satisfaire les besoins en fourrage de la firme. La production agricole d'Eksima mise sur le marché est, en réalité, le porc sélectionné et la viande de porc transformée. Lorsque nous avons demandé à ce *manager* de classer la nature des contrats commerciaux passés par Eksima, 100 % des céréales ont été classés dans la partie

181 АВК Eksima assure l'approvisionnement alimentaire de l'Église orthodoxe russe (le temple de Christ Spasitelja et le couvent Valaamsky), des assistances publiques, des internats et des écoles.

182 Il s'agit de trois des cinq banques où l'État est actionnaire exclusif ou majoritaire (Sberbank, Vneshtorgbank, Gasprombank, Banque de Moscou et la Rossel'hozbank).

« marché libre », mais le commentaire sur la fixation des prix qui indique que « le contrat est un contrat commercial avec les exploitations du groupe » prouve qu'il s'agit d'une intégration des exploitions céréalières dans l'agroholding. Par ailleurs, la viande produite est vendue pour 90 % aux usines du groupe (usines Mikoân) et seulement pour 10 % dans la région d'Orel au prix du marché. C'est donc principalement à travers Mikoân qu'Eksima vend sur Moscou des produits alimentaires finis, en l'occurrence de la charcuterie de qualité supérieure.

Au sens juridique, et au dire du *manager* d'Eksima-Agro, les relations entre les exploitations agricoles d'Orel et entre les exploitations d'élevage d'Orel et les usines « Mikoân » sont des relations commerciales d'entités juridiques distinctes. Mais ces relations ne sont pas, comme le reconnaît le *manager*, des relations de marché au sens où les prix sont des prix fixés par l'agroholding Eksima. L'intégration est donc complète, du fourrage jusqu'à la production de charcuterie. Le marché quant à lui est repoussé sur l'aval de la filière au niveau d'un produit fini à haute valeur ajoutée telle que peut l'être de la charcuterie dont l'entreprise est fournisseuse officielle du Kremlin.

L'agroholding Miratorg : une logique d'intégration revendiquée qui pèse sur le marché de la viande

La présentation que nous venons de donner d'Eksima montre que l'intégration des exploitations agricoles dans l'agroholding n'est pas totalement revendiquée par la maison mère. D'autres agroholdings affichent clairement leur politique d'intégration. C'est en tout cas le cas de Miratorg. Miratorg est un agroholding dont le l'activité première était, comme Eksima, l'import-export de produits alimentaires en Russie. Miratorg était jusqu'à cette année une filiale d'une compagnie chypriote « Agromir Limited » spécialisée en Ukraine dans la vente de matériel agricole (partenaire privilégié du brésilien Semeato). Agromir est en réalité une compagnie fantôme et Miratorg est bien sous le contrôle des frères Linnik[183].

183Cette entreprise fantôme permettait à Miratorg de diminuer le niveau de ses impôts en Russie. Elle a donné lieu à une opération médiatique de la part de Vladimir Poutine visant à dénoncer les abus des entrepreneurs russes en matière de montage financier. Les frères Linnik ont pour cette raison clarifié la situation en mettant fin à Agromir Limited ce qui leur a permis d'obtenir les bonnes grâces de Vladimir Poutine. Ce dernier a pour un temps réduit le montant de l'amende qui faisait suite à une condamnation de Miratorg pour abus de position dominante dans le cadre d'une loi *antitrust*, condamnation qui a sans doute servi de moyen de négociation dans le conflit sur le montage financier réalisé par la firme. Cette amende ridiculement ramenée à 1 million de roubles (pour un holding dont le chiffre d'affaires en 2008 était de 23 milliards de roubles et dont les bénéfices dépassaient les 3,3 milliards) marque la fin du conflit entre le holding et l'État russe. Cette affaire n'est sans doute pas sans lien avec un débat portant sur la possibilité de modifier la loi sur les quotas délivrés aux importateurs russes (dont nous parlerons en section 2) pour contrôler davantage le commerce international de biens alimentaires, touchant ainsi directement au cœur de métier de Miratorg. Comme le reconnaît le président de Miratorg dans un interview donné au journal Agroinvestor (n°5, mai 2009

La firme est donc avant tout une entreprise d'importation agroalimentaire. Dans le domaine agricole, la firme est spécialisée dans l'élevage de porc (une production de 1 million de têtes de porc par an). Elle a pris le contrôle de plusieurs exploitations agricoles dans la région de Belgorod (une région voisine d'Orel). Certaines d'entre elles sont spécialisées dans la production de céréales dont l'objectif est de garantir l'autosuffisance des exploitations d'élevage en matière de fourrage. Le porc ainsi élevé est abattu, découpé et emballé. Une partie est destinée à être semi-transformée pour servir de produit de base dans la production de produits industriels (boulettes de viande, saucisse...) que revend Miratorg. Miratorg dispose enfin d'une entreprise chargée de la commercialisation des produits et de la logistique pour l'approvisionnement des clients tels des restaurants (MouMou, McDonald's), des supermarchés (Auchan, Métro, Kopejka, Kontinent...), des entreprises de transformation (Mikoân l'usine d'Eksima, Velkom). La firme produit 350 000 tonnes de céréales par an qui sont totalement destinées à l'élevage de porcs. Cela permet à l'entreprise de produire 165 000 tonnes de viande de porc, dont 53 000 tonnes de produits transformés. Depuis peu, Miratorg développe l'élevage de bœuf, ce qui lui permet de produire 47 000 tonnes de viande par an et de passer un contrat avec Mc Donald's pour fournir les restaurants du groupe américain en Russie.

Contrairement au holding régional Orlovskaâ Niva, les exploitations sont regroupées sur un département de la région de Belgorod. Cette stratégie est revendiquée par le propriétaire de Miratorg lors d'un entretien au journal AgroInvestor dont nous traduisons ici un extrait (AgroInvestor, n° 5 mai 2009) :

> Question du journaliste : Tous vos actifs sont déployés dans des régions voisines. L'élevage de porcs à Belgorod, l'élevage bovin planifié près de Briansk. L'intégration verticale à l'intérieur d'une région est une stratégie de votre firme ?
> Réponse de monsieur Linnik : Oui. C'est parce que la production (de la culture du fourrage au découpage de la viande) se trouve dans une seule et même région que nous réduisons beaucoup les dépenses de logistique et, en conséquence, le prix de revient. L'activité de production assurée dans une seule et même région permet de remplir les exigences vétérinaires et sanitaires et d'obtenir les attestations nécessaires pour l'exportation vers d'autres pays.[184]

consultable sur le site du journal à la page http://www.agro-investor.ru/issue/69/3128/, consultée le 22 septembre 2009), le quota est une garantie auprès de banques commerciales pour les emprunts.

184 Monsieur Linnik explique plus haut dans l'entretien que l'objectif de la firme est de vendre la totalité d'une carcasse de porc, y compris les morceaux dont les Russes ne sont pas des consommateurs, ce qui l'oblige à chercher à l'étranger, et notamment en Chine les débouchés de sa production.

La stratégie du directeur est clairement la maximisation des bénéfices de l'entreprise et non l'aménagement du territoire comme cela avait pu être observé avec Orlovskaâ Niva. L'intégration des exploitations agricoles dans la firme permet également le contrôle des prix à la production. Le fourrage est acheté à un prix inférieur à celui du marché (voir annexe 40, cas n° 36). La production, le découpage, la transformation et le conditionnement de la viande de porc permettent le contrôle du coût de production et donc du prix de revient de la viande porcine. Cet objectif est d'ailleurs revendiqué par le directeur de Miratorg qui indique lors de l'entretien auquel nous faisions référence que l'intégration lui permet d'obtenir un prix de la viande de 15 à 20 % inférieur à celui du marché, c'est-à-dire celui-là même par lequel Migratorg achète sa viande de porc sur le marché international *via* les quotas dont il dispose. Ainsi, son besoin de viande pour l'activité de transformation était en 2007 de 2 millions de têtes de porc. Sur ces 2 millions, 1 million de porcs étaient élevés au sein des exploitations agricoles et 1 million était acheté sur le marché international.

Avec son activité de production et d'importation de viande, la part de Miratorg dans le marché russe de la viande de porc était en 2007 de 14,1 %, celle de bœuf de 10,5 % et celle de viande de volaille de 5,7 %. Le chiffre d'affaires de la firme était de 17 milliards de roubles et son bénéfice net de 1,6 milliard de roubles. Or, monsieur Linnik indique que si l'activité de production de viande ne représente aujourd'hui que 15 % du chiffre d'affaires du holding (contre 75 % pour l'activité de négoce, de transformation et de distribution de viande d'importation) elle lui permet d'en tirer 72 % de ses bénéfices. L'activité de production agricole est donc une activité très rentable.

Il apparaît que l'intégration verticale de la production (des semences issues de sélections effectuées par Miratorg elle-même à la vente d'un produit fini à des restaurants ou des supermarchés) permet de réduire considérablement le prix de revient de la viande de porc transformée. Ainsi, la firme utilise 50 % de viande importée et 50 % de viande de ses propres usines. C'est sur son activité de production qu'elle réalise ces principaux bénéfices (72 %) ce qui signifie que l'intégration lui permet de réaliser des marges considérables pour un produit vendu au même prix quelle que soit la provenance de la viande. Ces informations précises, qu'il est très difficile d'obtenir en dehors des témoignages des directeurs eux-mêmes, prouvent que la logique d'intégration est parfaitement compatible avec la logique marchande tant que le marché est repoussé sur l'aval de la filière. Le contrôle complet de la filière par une seule et

même exploitation permet de dégager des bénéfices qu'il ne serait pas possible de réaliser si les céréales, le fourrage, la viande de porc étaient vendus au prix du marché aux usines de transformation du groupe.

Nobel-Ojl : entre production agricole et scandale financier

Nobel-Ojl est une compagnie pétrolière de la République de Komi. Dans le domaine alimentaire, le holding est propriétaire de deux entreprises : Orel-Nobel-Agro à Orel et Grupp Kompaniâ Nobel-Ojl qui est une chaîne de restaurants sur Saint-Pétersbourg et Usinsk. Orel-Nobel-Agro est elle-même actionnaire majoritaire de deux exploitations dans la région d'Orel. Nobel-Agro dispose de 90 000 hectares de terre, dont 25 000 de SAU. La production céréalière est destinée à être vendue. Le holding l'utilise en partie pour des produits destinés aux restaurants du groupe. Toutefois, le holding sous-traite l'étape de transformation. Nos entretiens avec le directeur local de Nobel-Agro et monsieur B. (agronome français ayant travaillé pour Nobel-Agro) nous conduisent à classer ce holding dans la catégorie évoquée par JJ. Hervé (2004) de holdings aux logiques spéculatives. L'expérience de monsieur B. met en exergue l'existence de graves lacunes dans la gestion des exploitations agricoles :

J'ai commencé à faire un premier mail destiné à Alexander et à Moscou en disant : « Voilà, aujourd'hui on a tant de machines agricoles. Une machine ne récoltera en céréales que 40 hectares par jour, en pois que 15 à 18 hectares par jour. On va manquer de moyens. On ne peut pas prétendre faire une moisson sur un mois, un mois et demi. Ça ne s'est jamais fait dans aucun pays du monde. Une récolte, quand c'est mûr, il faut y aller. On va avoir des pertes considérables. » On m'a répondu : « Non, non. Vous n'y connaissez rien. Une machine, ça récolte 100 hectares par jour. » Je leur ai répondu : « Ça, écoutez, c'est de la théorie pure et dure. J'ai 61 ans, j'ai de l'expérience, je peux vous dire que vous ne ferez pas cela. Vous devez donc tout de suite commencer à négocier avec des entreprises la location de machines. » J'avais dit à l'époque qu'il fallait louer entre quinze et vingt machines supplémentaires pour faire une moisson dans une période adéquate, c'est-à-dire, pour moi, une moisson ce n'est pas plus que trois semaines. Plusieurs fois j'ai relancé, et jamais je n'ai eu de machines en location. Tout cela, ça s'est terminé par quoi ? Par simplement 30 % de récolté [...]. Quand j'ai quitté l'entreprise au mois d'octobre, je leur ai dit : « Écoutez, vous devez avoir des moyens financiers énormes, parce que je ne connais aucune entreprise au monde qui se permet de laisser 70 % des récoltes sur le champ. Et si vous aviez écouté les anciens ou les Français, aujourd'hui vous auriez tout récolté et vous auriez gagné de l'argent. Alors, ne me dites pas aujourd'hui que vos exploitations agricoles ne sont pas rentables. Si elles ne le sont pas, c'est de votre faute, ce n'est pas de la faute de votre personnel local, ni de vos agronomes. C'est vous, à Moscou, qui êtes dans des bureaux, qui ne connaissez rien du tout à l'agriculture [...]. » Alors, j'avais proposé un plan d'action pour dire : « Voila, aujourd'hui Moscou c'est le gros décideur financier. OK. Mais tu décentralises au niveau d'Orel, à leurs directeurs de site, tout ce qui est organisation personnelle de l'entreprise et aussi la gestion financière de l'entreprise. S'ils doivent acheter un bidon d'huile… » Parce qu'il faut voir les conneries. Je me souviens : un jour j'avais eu une voiture, mais on m'avait dit que le problème c'est qu'il n'y avait plus d'argent pour l'essence. C'est tout, j'ai payé l'essence parce que c'est comme cela, parce que Moscou dit : « On bloque parce que l'on a consommé le carburant qui était prévu dans le *business plan*, aujourd'hui on n'a plus de ressources financières. ». Donc, je dis, de l'extérieur c'est une très belle entreprise, de l'intérieur il y a une réorganisation à faire de façon importante. [Annexe 58, cas n° E]

Pour monsieur B. il y a clairement un souci organisationnel. Toutefois, nous pouvons émettre un doute sur les objectifs réels de ce holding. Si Nobel-Ojl contrôle deux exploitations agricoles, il ne semble pas avoir pour autant de politique active en matière d'investissement.

Nous serions en présence d'une logique spéculative tant dans le domaine agricole que foncier[185]. Les difficultés rapportées par monsieur B. vont d'ailleurs en ce sens :

> Un jour, j'ai voulu voir des chiffres à Moscou. Et je vois une femme, une comptable il paraît, qui me dit : « Monsieur, ici quand on fait 35 quintaux à l'hectare, on ne gagne pas d'argent. » Je lui ai dit : « Quoi ? Répétez un peu... Madame, vous ne savez pas calculer. Si vous vendez un quintal de blé à X dollars la tonne, 35 quintaux, ça fait une marge brute de tant. Vous mettez quoi en intrant ? Vous mettez un peu près 100 dollars de l'hectare ? Même en multipliant par trois ce chiffre, vous gagnez encore de l'argent. En France, on a connu des années où l'on faisait 35 quintaux à l'hectare et pourtant l'agriculture, elle, a continué à vivre, et elle a prospéré, c'est donc que chez vous, il y quelque chose qui vient modifier l'analyse économique finale. »
> Ils ne sont pas *clean,* je te dis. Là, dans ce que l'on a récolté, je n'ai jamais su réellement quels étaient les rendements. On m'a répondu : « Attendez, nous sommes en train de faire les calculs. » Je leur ai dit : « Il ne vous faut pas six mois pour faire les calculs. Quand on a fini la parcelle, on sait que l'on a rentré tant de marchandises. » Il y aussi, à mon avis, au niveau des réceptions dans les silos... La zone a son *tok* [NB : Sorte de grenier]. À mon avis, il y a déjà des tonnes qui sont parties à gauche ! Quand ça arrive au silo de Kolpna, on doit encore se servir parce que ce n'est pas avec leur salaire qu'ils peuvent se payer les voitures et les vêtements qu'ils portent. Ils viennent en voyage en France, donc... Et ces gens sont de Nobel.
> [Annexe 58, cas n° E]

Les investissements dans l'agriculture par des oligarques promue par Vladimir Poutine dès 2005 (*via* le programme national de développement du complexe agro-industriel) ont certes permis la réalisation de programmes concluant à l'image d'Eksima et de Miratorg ; cela ne doit pas pour autant faire oublier l'important niveau de corruption qui règne autour de chaque achat ou vente d'exploitations agricoles. Si le holding fournit une alternative à la faillite pour de nombreuses exploitations, il n'en reste pas moins que nombre d'entre elles changent de propriétaire avant d'avoir vu le moindre investissement. Ce mouvement d'intégration et de concentration des exploitations agricoles et de leurs actifs entre les mains de quelques oligarques doit donc être analysé en dynamique.

185Le holding est d'ailleurs à l'origine d'un important conflit avec les propriétaires en part des terres qu'il exploite. Nous décrirons ce conflit dans le chapitre 4 de la thèse.

Des exploitations agricoles en instabilités :

Le tableau 10 qui expose la situation en termes d'agro-investisseurs dans la région d'Orel ne doit pas faire oublier qu'il n'est valable (et sans exhaustivité avérée) que pour 2007-2008. Tout porte à penser que la situation, à l'heure où nous rédigeons cette thèse, a déjà évolué. Le journal régional sous le contrôle informel de l'administration d'Orel, *Orlovskaâ Pravda*, se fait l'écho régulier des arrivées, mais aussi des départs d'agro-investisseurs. Ainsi, la compagnie Set-Holding a revendu une partie de ses exploitations à Agro-Aliance et une autre partie à Efko en 2008. Dans le même temps, Agro-Aliance a racheté une partie des entreprises dont était propriétaire le député de la douma d'État Četverikov. Ce même Četverikov était sur le point de revendre la « ZAO Orlovskaâ zernovaâ kompaniâ à l'oligarque Lisovsko (Mossel'prom).

Ces départs ne se font que rarement sans scandales financiers. Ainsi, le journal en ligne *Zernovoj Portal Central'novo Černozem'â* (le portail céréalier dans les terres noires centrales) dans son numéro du 17 avril 2009 (http://www.zerno.avs.ru/news/23665.html consulté le 10 mai 2009) relate, non sans une certaine ironie les montages financiers réalisés par l'oligarque Četverikov à Orel. Le député de la douma d'État y est présenté comme un spécialiste de l'appropriation d'exploitations agricoles en vue d'obtenir des crédits d'investissements détournés ensuite vers d'autres activités. On y apprend également que les achats et reventes d'exploitations agricoles reposent davantage sur une logique de spéculation à court terme que sur une logique d'investissement. L'empire de Četverikov est présenté comme une succession d'emprunts d'investissements transformés et récupérés pour servir de gage à d'autres emprunts. Les exploitations sont ensuite abandonnées à leur sort avec les dettes contractées ou revendues à d'autres investisseurs qui négocient avec les banques l'effacement d'une partie des dettes existantes lors des procédures de faillite. Ainsi, le député avait acheté l'exploitation YK Krasnaâ Polâna avec la promesse d'une création de 3 000 emplois à Orel et d'investir 8 milliards de roubles. Or, la dette de l'agroholding était estimée en 2008 à plus de 4 milliards de roubles, d'où la proposition faite par Mossel'prom le 16 avril 2009 de racheter les dettes des compagnies de Četverikov. Ce dernier se serait alors rendu à Orel en vue de négocier auprès de la Sberbank l'obtention d'un crédit lui permettant de revendre avec une plus-value les exploitations à Mossel'prom. Par ailleurs, le holding de Četverikov a été jugé insolvable, mais l'ensemble des actifs des entreprises qui le composait a été vendu à des entreprises qui portaient le même nom à l'exception du préfixe « plus ». Ainsi, la banque créancière de

l'exploitation agricole ZAO Orlovskaâ zernovaâ kompaniâ a obtenu du tribunal de commerce d'Orel la reconnaissance de dette de 8,4 milliards de roubles pour cette entreprise qui malgré des investissements supposés avait réduit considérablement sa production d'œufs. Personne ne sait dans quel but ont été réellement utilisés les crédits contractés par le holding pour la ZAO Orlovskaâ Zernovaâ Koompaniâ. De ce fait, l'exploitation a été déclarée en faillite, mais les actifs avaient quant à eux déjà été transférés dans la ZAO Orlovskie zori absolument vierge de toute dette et qui a intégré un autre holding du député le 30 décembre 2008.

Nous ne décrirons pas ici l'ensemble des scandales, des achats et des ventes d'exploitations agricoles ayant eu lieu depuis l'arrivée d'agro-investisseurs dans la région d'Orel. Nous retiendrons toutefois que les agro-investisseurs viennent certes investir dans la région d'Orel et sont comme le montre le tableau 10 les principaux investisseurs de la région, mais leur passage est parfois éphémère et l'exploitation agricole reste pour cette raison l'entreprise sur laquelle salariés et habitants des villages portent leurs intérêts et leurs attentions.

C'est pourquoi les ex-kolkhoziens et ex-sovkhoziens exercent un contrôle sur le foncier agricole (voir chapitre 4). Ce contrôle incite au maintien de l'entité agricole en vue d'exploiter les terres dont elle dispose. Paradoxalement, cela limite la possibilité offerte à ces entreprises d'obtenir des crédits auprès de banques commerciales, ce qui les encourage à faire appel aux agroholdings. Chacun des acteurs en présence use de son pouvoir pour garantir ses intérêts. Le conflit qui en résulte aboutit à une situation où les investisseurs sont dans la capacité de spolier les exploitations agricoles plutôt que de les financer. Mais cette spoliation n'est que partielle et les exploitations agricoles parviennent paradoxalement à se maintenir dans le temps comme nous allons maintenant l'analyser.

1.2.3.3. Les facteurs d'instabilité des exploitations agricoles

Cette description des holdings investissant dans la région d'Orel nous enseigne que les situations économique, juridique et financière des exploitations intégrées dans ces structures sont variables. Les entreprises sont parfois en pleines recapitalisations, parfois instables, parfois mises en faillite par des agro-investisseurs-intégrateurs qui, quelque temps avant apparaissent comme des investisseurs fiables. Toutefois, le nombre d'exploitations agricoles n'en reste pas moins stable dans le temps.

En effet, si statistiquement le nombre d'exploitations agricoles a diminué entre 1998 et 2007 (voir tableau 11), cette diminution est avant tout la conséquence d'une méthode de comptage inappropriée mise en place par le Rosstat.

Tableau 11 : Évolution du nombre d'exploitations agricoles en fonction de leurs statuts juridiques dans la région d'Orel entre 1998 et 2007

Année	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Nombre d'exploitations agricoles	481	474	474	379	274	254	256	241	231	192
Entreprises d'État	-	-	13	11	11	11	14	10	8	7
OAO	-	-	52	54	56	65	55	48	37	30
ZAO	-	-	41	38	28	29	33	33	33	28
Représentations et filiales	-	-	11	13	11	7	5	4	1	0
Sociétés en commandite	-	-	49	40	28	20	18	18	14	13
OOO	-	-	45	33	23	29	52	66	85	78
Coopératives de production	-	-	204	159	111	88	75	57	49	33
Fondations	-	-	1	1	1	2	1	1	2	2
Autres	-	-	58	30	5	3	3	4	2	1

Sources : Rosstat (2008 : 8) ; Rosstat (2005b : 4) ; Rosstat (2006 : 5)

Le Rosstat compte le nombre d'exploitations en fonction de la remise, par ces dernières, d'un bilan comptable à l'organe statistique. Mais les agrofirmes (comme les agroholdings) peuvent choisir de ne déposer qu'un seul bilan comptable pour l'ensemble des exploitations ou au contraire de déposer un bilan comptable pour chacune des exploitations ayant intégré la structure. Si une agrofirme dépose un seul et même bilan comptable pour les exploitations qu'elle contrôle, le nombre d'exploitations présentes dans la région diminue d'autant sans que cela traduise la disparition effective des exploitations. Ainsi, si l'on compare le nombre d'exploitations présentes dans la région en 2005 avec celui d'un annuaire privé (de 2005) indiquant le nombre et le nom des agrofirmes, des agroholdings et de leurs filiales nous obtenons :

Valeur du Rosstat : 241
Valeur de l'annuaire (hors filiales) : 211
Valeur de l'annuaire avec filiales : 414

La valeur officiellement donnée par le Rosstat est comparable à celle de l'annuaire privé (hors filiales) : 241 contre 211. Par ailleurs, en 1998, c'est-à-dire au début du mouvement de concentration des exploitations agricoles, le Rosstat comptabilisait 481 exploitations agricoles dans la région d'Orel. Ce nombre est relativement proche de celui des exploitations – filiales comprises – enregistré dans la région en 2005. Ainsi, la disparition d'exploitations agricoles depuis 1998 est indéniable. Toutefois, cette diminution reflète davantage un mouvement de concentration des exploitations dans un premier temps autour d'agrofirmes, puis dans un second temps autour d'agroholdings[186].

Ce phénomène est repérable dans le tableau 11 puisque l'on peut voir que la forme juridique d'exploitation de type OAO augmente entre 2000 et 2003 et celle de type OOO entre 2003 et 2007. À l'inverse, les coopératives de production disparaissent presque entre 2000 et 2007. Cela traduit une transformation du statut juridique des exploitations agricoles. Or, le passage à la forme juridique de OAO, ZAO ou OOO est nécessaire aux exploitations pour permettre leur intégration dans des structures de types agrofirmes ou agroholdings, tandis que les coopératives de production ne peuvent, du fait de leur statut juridique, intégrer ces firmes. L'augmentation des OAO jusqu'en 2003 traduit la phase transitoire durant laquelle les exploitations changeaient de statut juridique sans intégrer des agrofirmes ou des agroholdings. L'étape suivante est une diminution du nombre d'OAO qui traduit le regroupement de plusieurs exploitations de cette forme juridique autour d'une maison mère.

Cette concentration des exploitations est confirmée par l'évolution de la surface agricole moyenne par exploitation. Si la surface agricole totale utilisée par les exploitations agricoles diminue entre 1998 et 2006 (ce qui traduit un ralentissement de l'activité de ce type d'entreprises), la surface agricole moyenne par exploitation passe de 3 490 ha. à 6 350 ha (voir tableau 12).

186Cela se traduit également, comme le montre Lerman *et alii* en 2004 par une augmentation des surfaces agricoles contrôlées par les exploitations.

Tableau 12 : Évolution de la surface agricole moyenne par exploitation agricole entre 1998 et 2006

Année	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Nombre d'exploitations agricoles	481	474	474	379	274	254	256	241	231
Surface agricole en Millier ha	1677,1	1662,6	1656,1	1652,9	1638,6	1626,8	1623,1	1546,4	1466,5
Moyenne par exploitation (mill. ha.)	3,49	3,51	3,49	4,36	5,98	6,4	6,34	6,42	6,35

Source : Calculé à partir de Rosstat (2006 : 205 et 207)

Nous avons cherché à caractériser la nature de la concentration d'entreprises que nous avons mise au jour. Il nous semble qu'elle est basée sur une logique d'investissement qui repose davantage sur l'attribution de crédit aux exploitations que sur l'augmentation de leur capital propre. Cette technique financière permet de redéployer plus facilement les actifs d'une exploitation à l'autre. Si cette situation est avérée, elle permettrait de confirmer les observations faites en introduction de la sous-section concernant les dynamiques d'achat et de vente d'entreprises agricoles par les agro-investisseurs dans la région.

Pour caractériser les investissements réalisés par les agroinvessiseurs dans la région d'Orel, nous avons mis en œuvre deux tests statistiques. Les données sont issues d'un tableau exhaustif des 273 « entreprises agricoles » de la région d'Orel obtenu auprès d'un économiste de cette région (voir annexe 62, cas n° I). Le tableau contient des informations sur le montant des crédits cumulés contractés par les entreprises en 2007 et sur le niveau de leurs capitaux propres.

Sur la base de recherches sur la relation de dépendance des exploitations agricoles avec des agroholdings,[187] nous avons classé les 273 exploitations en trois catégories.

La première catégorie (1) regroupe l'ensemble des exploitations liées à des agroholings (privés ou publics) et plus généralement à des agro-investisseurs-intégrateurs. La seconde catégorie (2) comprend l'ensemble des exploitations dont nous sommes quasi assurés (soit du fait de leur statut juridique, soit par le traitement des informations collectées) de leur

187Informations obtenues par les entretiens réalisés, par la presse locale (*Orlovskaâ Pravda*) [les articles sont à disposition du lecteur en version électronique dans mon ordinateur. Pour me contacter : priviet.pascal@gmail.com], par des recherches sur Internet, par des décisions de la cour d'arbitrage d'Orel.

indépendance par rapport à des agro-investisseurs. La dernière catégorie (3) est composée des exploitations agricoles dont nous ignorons le statut de dépendance.

Nous avons utilisé le logiciel SPSS afin de mettre en œuvre un test de comparaison des moyennes des crédits par hectare des trois groupes. La distribution de cette variable n'étant pas gaussienne nous avons mis en œuvre un test de Kruskal Wallis (test non paramétrique, voir annexes 63 et 64 pour les détails concernant la mise en œuvre du test). Le test porte sur 47 exploitations de la catégorie 1, 91 exploitations de la catégorie 2 et 22 exploitations de la catégorie 3. La mise en œuvre du test permet de conclure que l'hypothèse Ho « les moyennes par catégorie sont identiques » peut être rejeté (significativité à 0,000, voir annexe 63). H1 est donc statistiquement vrai. Ce qui signifie que la catégorie à laquelle l'exploitation appartient est un facteur explicatif dans le montant de crédit qui lui est accordé. La comparaison des boîtes à moustache des différentes catégories révèle que la catégorie 1 (celle des oligarques) et celle pour laquelle le montant des crédits aux entreprises est le plus élevé parmi les trois groupes (les deux autres groupes ayant des médianes relativement comparables). À l'inverse, le même test mis en œuvre pour comparer la moyenne des capitaux propres selon les trois catégories ne permet pas de conclure à une différence significative des moyennes (significativité à 0,102, voir annexe 64).

La mise en œuvre de ces deux tests nous permet de conclure que les agro-investisseurs ne modifient pas le montant du capital propre des exploitations qu'ils contrôlent, mais leur octroient des crédits qui sont en moyenne supérieurs à ceux des autres exploitations (100 millions de roubles pour la catégorie 1, soit 2,5 millions d'euros contre 15 millions de rouble pour les catégories 2 et 3, soit 375 000 euros).

Les holdings se rachètent et se revendent le capital des exploitations d'autant plus facilement que le capital propre des exploitations est inférieur aux sommes investies dans leur rééquipement. L'investissement se fait donc sous la forme d'un endettement, et non sous la forme d'un apport en capital. Les agroholdings prennent le contrôle stratégique des exploitations mais, d'un point de vue financier, se contentent de se substituer aux banques commerciales régionales incapables de remplir ce rôle[188]. La prise de contrôle se traduit donc par le développement d'un service bancaire qui offre aux holdings une plus grande liberté dans le redéploiement des actifs agricoles.

188Nous renvoyons à ce sujet à la thèse de Tatiana Sperenskaia qui a été soutenue à l'EHESS le 2 juillet 2010, sous la direction de Jacques Sapir.

1.2.3.4. Les stratégies patrimoniales des agroholdings

Toutefois, si dans la région d'Orel les oligarques semblent privilégier la logique d'intégration (la filière « agroholding ») et parviennent malgré la nature de leur financement à maintenir le nombre d'exploitations stables dans la région, ce n'est sans doute pas sans rapport avec la politique menée depuis longtemps par l'administration de la région et son ancien gouverneur E. Stroev. Nous conclurons ce chapitre en ce sens, en voyant dans le développement des agroholdings privés à Orel le signe d'une substitution d'un financement public à un financement privé de fonctions de protection sociale, que les acteurs privés peuvent avoir intérêt à constituer et reconnaitre comme des patrimoines (notamment en présence d'une concurrence avec les IAA comme nous l'analyserons au point suivant).

Ainsi, la stratégie des agro-investisseurs-intégrateurs dans la région d'Orel repose sur l'intégration et le contrôle des entreprises nécessaires aux différentes étapes de production d'un produit fini (produit laitier, viande conditionnée, produit industriel congelé). Cette intégration a pour principal avantage de permettre un contrôle des prix sur les produits agricoles et une partie importante des intrants (notamment le fourrage). Comme en témoigne un certain nombre de nos entretiens avec des directeurs d'exploitations, ce contrôle de la filière par ces agro-investisseurs permet de réduire le prix de revient des produits finis.

En contrepartie, les agro-investisseurs investissent dans des domaines qui ne relèvent habituellement pas de la firme capitaliste.

Le contrôle des exploitations assure l'accès au foncier et la maîtrise des coûts de production. Il s'accompagne d'un investissement en biens sociaux (voir section 3 de ce chapitre). Nous défendons ici l'idée que le contrôle total de la filière, d'une partie de la matière première jusqu'au produit fini, permet une diminution du prix de revient des produits finis qui peut s'accompagner d'un financement de biens sociaux. Toutefois, le financement qu'ils proposent aux exploitations, par la signature de crédits, nous conforte plutôt dans l'idée que la configuration productive qui découle de cette organisation de la filière est bien différente de celle articulée autour des agroholdings régionaux et de leur politique d'aménagement du territoire.

Ce schéma organisationnel de la filière est institutionnellement élaboré et peut être modélisé par une configuration productive spécifique. La régulation sectorielle obtenue permet de faire face à la concurrence d'autres investisseurs ayant une logique d'organisation

alternative (nous l'analyserons dans la section 3). La concurrence dont il est question repose sur une autre filière, développée par deux acteurs spécifiques : les IAA et les exploitations indépendantes. C'est cette filière que nous allons maintenant présenter.

1.3. L'existence d'exploitations indépendantes : une autre logique filière pour les entreprises restructurées

Dans la région d'Orel en 2006-2007 nous avons relevé à partir du tableau obtenu par un économiste (annexe 62, cas I) 196 exploitations agricoles « indépendantes ». Nous qualifions « d'indépendantes » les exploitations n'ayant pas de lien de subordination (du fait de la non-prise de participation dans le capital de l'exploitation) par rapport à des agroholdings ou des agro-investisseurs ayant fait le choix de l'intégration (IAA-intégrées, agrofirmes). Cette indépendance a pour principale conséquence de conduire ces exploitations à rechercher par leur propre moyen la façon d'assurer le financement de leurs investissements et leurs débouchés. La conséquence est que l'indépendance limite la possibilité pour ces entreprises d'obtenir des emprunts et donc de moderniser leurs équipements et de s'étendre sur la filière en transformant par elles-mêmes leurs productions. Les exploitations deviennent donc « dépendantes » des industries agroalimentaires (IAA) et/ou des intermédiaires. Par ailleurs, contrairement aux exploitations intégrées dans des agroholdings (ou plus généralement dans des structures dirigées par des agro-investisseurs-intégrateurs) les entreprises agricoles indépendantes n'ont pas de relation de subordination avec les IAA.

Nous plaçons dans cette catégorie d'exploitations structurées autour d'une filière productive « exploitations indépendantes-IAA » quelques firmes identifiées par certains chercheurs comme appartenant à des « agroholdings ». En effet, comme le souligne Wandel (2007) il existe actuellement une confusion dans le terme « agroholding ». Pour certain, le terme « agroholding » est employé de façon générique pour désigner les agro-investisseurs. Cela conduit certains chercheurs comme Ûzun (2009 : 65-98) à traiter dans son ouvrage du cas des agroholdings à la fois dans une partie consacrée à l'analyse des logiques d'intégrations et dans une partie consacrée aux relations contractuelles entre une exploitation agricole qui garde son indépendance juridique (et donc stratégique) et d'autre part des investisseurs de différentes natures (banques, groupes internationaux comme Danone, IAA) qui apportent un soutien uniquement financier permettant la modernisation de la chaîne de production[189]. Pour

189En effet, Ûzun (2009 : 126) consacre un chapitre complet de son ouvrage aux « agroholdings » où ces derniers sont présentés comme des investisseurs passant de simple contrats commerciaux avec des

notre part, nous n'emploierons pas la notion d'agroholding lorsque la relation entre l'exploitation agricole et son investisseur relève d'un simple contrat commercial d'obtention de crédit ou de fourniture de produits agricoles moyennant paiement et que l'investisseur ne s'immisce pas dans les choix stratégiques de l'exploitation[190]. Utilisant une grille de lecture filière à la française, nous qualifions au contraire ces investisseurs d'IAA puisqu'ils sont parfaitement distinguables de l'exploitation agricole qu'ils financent dans le seul but d'assurer leurs approvisionnements. La seule spécificité de ces IAA est d'aider parfois au financement des exploitations agricoles avec lesquelles ils ont des contrats commerciaux (par exemple Danone).

1.3.1 Les stratégies des IAA

Nous nous sommes rendus dans le salon Prodexpo à Moscou en 2009 et nous avons demandé à plusieurs entreprises présentes de nous décrire leurs stratégies d'approvisionnement en produits intermédiaires agricoles. Nous les avons comparées à celles de certains agroholdings présents sur ce salon et nous avons réalisé le tableau 13 ci-après :

exploitations agricoles. Quelques chapitres plus loin, ces mêmes agroholdings prennent les caractéristiques identifiés dans la section 1 du chapitre 3 (prise de contrôle du capital des exploitations, prise de contrôle de la terre sous la forme de location, gestion de la stratégie économique des exploitations intégrées, prise en charge du rôle social), ce qui fait qu'on ne sait plus très bien où Ûzun situe les agroholdings *in fine* si ce n'est de dire qu'il s'agit d'investisseurs extérieurs à l'agriculture.

190 Carole Pompon (2005) entretient également cette confusion du terme intégration. Considérant comme intégrés tout autant des structures fonctionnant sur le principe de contrats commerciaux à court ou long terme entre des entreprises de transformation et des exploitations agricoles qui conservent leur statut juridique que des holdings dont elle précise elle-même que leur création entraîne une perte de statut juridique des entreprises intégrées, C. Pompon ne fait pas de distinction entre contrôle de la stratégie des exploitations agricoles et simple partenariat commercial. Notre raisonnement en termes de fonctions patrimoniales ajoute un degré supplémentaire à l'intégration qui confirme l'impertinence de ne pas distinguer ces différentes logiques de construction de filière et d'employer abusivement le terme d'intégration. Le lecteur aura donc compris que nous attachons à la notion d'intégration un rôle de prise de contrôle sur la stratégie des exploitations agricoles que le simple contrat à court terme ne peut prétendre avoir.

Tableau 13 : IAA et agroholding dans leur rapport aux produits intermédiaires

Nom de l'entreprise	Type d'entreprise	Commentaires	Type de produit	Origine des intrants	Type de commercialisation
Cristal	Agroholding		Production d'huile de tournesol	Possèdent des champs. Toute la production est personnelle	Grossistes et supermarchés
Daucy et Globus	IAA		Boîtes de conserve	Achat à des producteurs non Russes	Grossistes et supermarchés
Zolotoj Petušok	Agroholding		Produits transformés à base de poulets	Disposent de leur propre élevage en batterie	Supermarchés et hypermarchés
Moločnyj Produkt	IAA		Produits laitiers	Achat du lait à des producteurs russes	Supermarchés et hypermarchés
Avuškin Pordukt	IAA		Lait et produits laitiers	Ils ne font que vendre en Russie	Grossistes
Milako OAO Uba Moloko	IAA petite production bio		Lait et produits laitiers bio	Ils ont leurs propres fermes	Supermarchés et hypermarchés
Miratorg	Agroholding		Viande de porc	Production personnelle	
Elinskij piŝevo kombinat	IAA		Viande sous emballage, boîtes de conserve	Ils achètent leur viande (importation essentiellement)	Supermarchés et hypermarchés et restaurant
Niva Mâsopererabatyvaûŝij Kompleks	IAA		Charcuterie russe	Achetée à l'étranger et en Russie	Supermarchés et hypermarchés
OAO Kirovskij Mâsokombinat	IAA		Charcuterie russe bio	Disposent de leur propre élevage bovin et porcin	Grossistes et supermarchés
Šel'f-2000	IAA		Produits transformés à base de viande	Achètent leur viande surtout à l'étranger	Grossistes supermarchés et hypermarchés
Elika	IAA		Produits transformés surgelés à base de viandes et de légumes	Achètent la viande et les légumes en Russie et à l'étranger (viande congelée)	Supermarchés et hypermarchés
Čelny Holod	IAA	15 % du marché russe	Produits transformés surgelés à base de viande	Ils possèdent leurs propres exploitations agricoles	Supermarchés et hypermarchés
OAO Voložinskij Maslosyrazavod	IAA		Produits laitiers	Ils produisent à partir de laits achetés en Biélorussie	Supermarchés et hypermarchés
ZAO Obninskij mâsopererabotyvaûŝij kombinat Varviks	IAA		Produits transformés surgelés à base de viande et charcuterie	Ils achètent leur viande, contrats avec des producteurs russes essentiellement	Supermarchés et hypermarchés
OOO Moločnyj zavod Ânino	IAA		Produits laitiers	Ils achètent leur lait (mais modifient actuellement leur stratégie en prenant des parts dans des fermes d'élevage recherchent une logique d'intégration)	Supermarchés et hypermarchés
OOO Ivanovo moloko produkt Rossiâ	IAA(production locale)		Lait	Ils achètent leur lait à des lopins et des fermiers et à des exploitations indépendantes dans la région de Léningrade	Supermarchés et hypermarchés
ZAO Agroprodukt	IAA		Production de Pel'meni, bliny, vareniki, kotlety	Viande d'importation	Supermarchés et hypermarchés et grossiste
ZAO KHP Zlak	Agrofirme		Production de pâtes, farine, pains	Ils font tout eux-mêmes	Grossistes dans toute la Russie

OOO Rus fud Menedžment (marque kraski leta)	IAA	20 % du marché russe des légumes congelés et des plats à partir de légumes	Transformation de légumes congelés	Légumes congelés d'importation essentiellement de Pologne, mais investissent depuis cette année dans une usine maraîchère dans la région de Belgorod et passent des contrats avec des fermiers	Grossistes et supermarchés
Dmitrogoroskij produkt	Holding Agropromko mplektaciâ		Transformation de viande de porc	Élevage de porcs, production intégrée	Supermarchés et hypermarchés
MPK Salût	IAA		Production de boite de conserve de viande de porc, bœuf et cheval	Viande d'importation	Supermarchés et hypermarchés
Ekstra M	Agroholding APK Agros, actionnaire majoritaire Interros (métallurgie, média, tourisme)	20 % du marché russe des pâtes	Production de pâtes	Ils achètent aux entreprises du groupe	Supermarchés et hypermarchés
OAO APK Ikma	Agroholding		Production de charcuterie, viande de bœuf, viande de porc	Production personnelle et achat de viande de porc en Biélorussie	Supermarchés et hypermarchés
OAO Optifud	Agroholding	15 % du marché russe de la volaille	Viande de volaille, de porc	Viande d'importation et production nationale	
Glavprodukt	Agroholding		Lait et produits laitiers et lait en conserve	Disposent de leurs fermes (notamment dans la région d'Orel)	Supermarchés et hypermarchés

Source : réalisation personnelle à partir d'entretiens sur le salon Prodexpo en 2009

Sur les vingt-sept entreprises de transformations agroalimentaires interrogées sur le salon Prodexpo 2009, il est apparu après recherches que neuf d'entre elles sont intégrées dans des agroholdings et dix-huit sont des entreprises que nous qualifions ici d'IAA-intégrées ou d'IAA. La totalité des entreprises intégrées dans des agroholdings dit utiliser les produits intermédiaires des exploitations agricoles de leur groupe. En revanche, quatorze IAA passaient par le marché pour s'approvisionner en intrants et seulement quatre possèdent leurs propres exploitations (et possèdent donc les caractéristiques des IAA-intégrées). L'importation est privilégiée pour treize des quatorze IAA se fournissant en intrants *via* le marché. Une certaine tendance se dessine par ailleurs qui reflète l'évolution du marché russe des produits agroalimentaires. Ainsi, les produits laitiers sont plutôt sous le contrôle des IAA qui se fournissent sur le marché national (contrat avec des exploitations agricoles indépendantes, des fermiers et des lopins, ce que confirment nos témoignages à ce sujet dans la région d'Orel et dont nous faisons part dans la sous-section qui suit). En revanche, les produits à base de

volaille sont plutôt l'avatar des agroholdings, de même que les produits finis à base de céréales et de farine (pâtes, huile de tournesol...). Les produits plus originaux tels que les légumes congelés sont préparés pour l'essentiel par les IAA qui se contentent, en général, de conditionner des produits issus de l'importation.

Nous allons particulièrement nous intéresser à la relation qu'entretiennent les IAA avec les exploitations agricoles nationales. Le lecteur ne devra toutefois pas perdre de vue que les IAA se fournissent également en produits agricoles sur le marché international. Cette stratégie représente pour elles une alternative qui pèse sur les négociations avec les exploitations agricoles et qui participe à construire la nature de la concurrence entre la filière « exploitation agricole-IAA » et les filières « des agroholdings privés ».

1.3.2 Exploitations indépendantes et IAA : une collaboration défavorable à l'entreprise agricole

Un cas représentatif d'exploitation indépendante peut être illustré par l'entreprise Novosil'skoe (annexe 33, cas n° 29). Cette entreprise a le statut d'exploitation d'État puisqu'elle appartient à l'institut académique agraire, mais la comparaison avec les fermes d'État de l'époque soviétique s'arrête à son statut juridique (il en est de même pour l'annexe 37, cas n° 33). En interrogeant l'économiste de cette exploitation, il est vite apparu que l'État ne participait plus à la gestion de cette exploitation. L'entreprise cherche par elle-même ses débouchés puisque l'État ne passe plus de commandes et ne subventionne plus cette entreprise. Toutefois, la terre reste la propriété de l'État (et non la propriété de la région d'Orel) et ne peut pas, à ce titre, être vendue ou louée sans son accord. Ceci explique sans doute les raisons pour lesquelles l'entreprise n'intéresse pas d'éventuels investisseurs (voir chapitre 4).

Encadré 5 : Présentation de l'ONO Novosil'skoe

L'ONO Novosil'skoe a été créée en 1921. Il s'agissait d'un sovkhoze. En 1990, l'entreprise comptait 300 salariés mais leur nombre a fortement diminué et n'est plus aujourd'hui que de 86, uniquement du fait de décès, de départs en retraite ou de départs volontaires. L'exploitation agricole est la seule entreprise du village et des bourgs environnants. Elle dispose d'un magasin qui fait office de supérette. Les villageois, pour la plupart également salariés de l'exploitation, sont le plus souvent propriétaires de lopins dont l'activité principale est l'élevage bovin et la production de lait. Quelques fermiers existent également sur ce territoire mais n'ont pas de relation avec l'exploitation, si ce n'est administrative, puisque l'ONO Lovosil'skoe fait également office de mairie. L'ONO possède 600 vaches et exploite 2 571 hectares de terre sur lesquels elle cultive des céréales et du fourrage. Son chiffre d'affaires est de 23 millions de roubles en 2009 (535 000 euros) soit une production de 2 962 tonnes de céréales, 306 tonnes de viandes et 918 tonnes de lait. Le lait et les céréales sont les activités les plus rentables (rentabilité estimée de 5 %). L'équipement est ancien, les tracteurs ont plus de 16 ans en moyenne. Toutefois, un *leasing* réalisé en 2003 a permis d'investir dans deux moissonneuses-batteuses avec l'appui de la région d'Orel.

Pour assurer ses débouchés, l'exploitation passe un contrat avec une usine de produits laitiers à Toula (capitale administrative de la région voisine d'Orel). Elle écoule ainsi 90 % de sa production de lait. Par ailleurs, les propriétaires de lopins du village bénéficient de ce contrat puisque l'usine de Toula vient collecter chaque matin, à l'entrée de l'ONO Lovosil'skoe, le lait des petits producteurs. En outre, 70 % des céréales de l'exploitation sont vendues à des intermédiaires (pour une définition, voir la sous-section suivante), tandis que les 30 % restantes sont vendues à un prix inférieur au marché aux propriétaires de lopin.

Il n'existe pas de statistiques sur les débouchés des exploitations indépendantes et nous ne pouvons donc nous baser que sur nos observations de terrain (six exploitations indépendantes, ce qui ne nous permettra pas de fournir de statistiques à ce sujet). Compte tenu de la faiblesse de notre échantillon, nous ne pourrons que nous contenter de dire que les exploitations observées assurent leurs débouchés par des contrats passés avec des IAA régionales (filière « lait ») et par des ventes auprès d'intermédiaires en ce qui concerne les entreprises céréalières.

Cette constatation confirme l'observation faite plus haut selon laquelle les IAA (en

particulier dans le domaine laitier) se fournissent sur le marché national auprès des exploitations agricoles non intégrées. Le cas emblématique est celui de Danone (deuxième producteur russe de produits laitiers après Wimm Bill Dann) qui en Russie se fournit en lait auprès d'exploitations agricoles indépendantes dont elle contrôle le strict respect des normes de qualité[191], mais qu'elle aide dans l'acquisition de matériel à travers un programme financé en partie par la BERD[192].

Dans le cas de l'ONO Lovosil'skoe, le contrat est un contrat annuel qui fixe le niveau des prix du kilogramme de lait (8 roubles par kilogramme en 2009, soit 0,19 centime d'euro par kilogramme). Le contrat n'engage les deux parties que d'un point de vue marchand mais permet à l'exploitation indépendante de s'engager dans une fonction patrimoniale puisque, et nous l'avons montré, l'usine de Toula collecte également le lait des lopins, ce qui offre à la communauté des habitants vivants autour de l'ONO une stabilité de revenu nécessaire à leur subsistance.

1.3.3 La dimension patrimoniale de la filière « exploitation agricole indépendante-IAA »

Les exploitations agricoles indépendantes, en plus d'une activité productive, assurent donc divers services. L'ONO Lovosil'skoe permet aux lopins du village d'écouler leur production. Sans les 918 tonnes de lait de l'exploitation, l'usine de Toula ne ferait pas le déplacement pour récupérer chaque matin le lait des petits producteurs. Par ailleurs, l'ONO Lovosil'skoe a obligé l'usine de Toula à fixer un prix unique pour l'ensemble du lait collecté à l'avantage des lopins. Ce rôle protecteur joué par l'exploitation pour les lopins porte en russe le nom de « *kryša* », littéralement le « toît ». Ce terme désigne dans le domaine des affaires l'ensemble des connaissances et des organisations capables d'assurer la protection, la sécurité et la stabilité nécessaires à une personne ou une autre entreprise pour lui permettre de réduire l'incertitude liée, en particulier, à la corruption. Ce rôle de *kryša* est souligné par Ûzun qui lorsque nous l'avons interrogé à ce sujet nous a répondu la chose suivante :

191 Voir par exemple le journal Delpro, issue 2, novembre 2008 page 4 qui précise que : « Dairy farms in Russia come in all shapes and sizes, but almost all of them – 85% – are stanchion barn. Russian farms are often "mega farms", with more than 1 000 animals in several barns. DeLaval DelPro was installed at just such a farm – Afanosovo, located at Nizhnekamsk in Tatarstan, 800 km south-west of Moscow. Afanasovo was established in 1975 and today has 800 milking cows. They represent the local breed, which is gradually being inseminated with Canadian semen to attain a 90% Holstein Friesian breed in the next ten years (currently 50% on average). The cows are housed in three large stanchion barns; two for milking cows and the third for dry and calving cows. The farm sells all its milk to the French dairy producer Danone, a company with strict quality requirements ».

192 Banque européenne pour la reconstruction et le développement.

Que pensez-vous du modèle de représentation de l'agriculture russe avec d'un côté des grandes exploitations contrôlées par des agroholdings et une autre partie obligée de passer des contrats désavantageux avec les IAA, et de l'autre celui des fermiers et lopins qui cherchent à travailler ensemble via des coopératives pour échapper au contrôle des IAA et des agroholdings ?

Je suis d'accord avec ce modèle, mais avec plusieurs nuances :

Les agroholdings font parler d'elles, mais en réalité leur activité n'est pas extrêmement importante quand on regarde la surface de terre qu'elles contrôlent et la quantité de production qu'elles réalisent[193] […]. Pour moi, ce modèle n'a pas beaucoup d'avenir. Des anciens kolkhozes et sovkhozes devenus des OAO travaillent encore de façon indépendante et c'est en réalité la forme la plus répandue d'exploitation.

Les fermiers et les lopins essaient effectivement de travailler ensemble, mais, même si on en parle beaucoup, on est seulement au tout début du processus. Il n'y pas beaucoup d'exemples concrets de réussites dans ce type d'initiatives du fait d'une méfiance tant de la part des fermiers que de celle des lopins.

Pour moi, le modèle d'avenir est plutôt dans la relation entre d'une part le lopin et le fermier, et d'autre part le fermier et les grandes exploitations indépendantes. Les grandes exploitations deviendraient des organisations chargées de récupérer la production des fermiers qui eux seraient au cœur de la production [nous soulignons].

Certes, il y a beaucoup d'exemples d'intégration par des agroholdings, mais lorsqu'on regarde ce que fait Danone ou Eraman, on peut voir qu'ils privilégient le contrat dans lequel ils déterminent les conditions de la collecte du lait, de l'équipement des exploitations. Les deux modèles cohabitent donc actuellement, celui des agroholdings intégrés et celui des contrats avec de grandes exploitations indépendantes qui pourraient elles-mêmes travailler, à l'avenir, avec des fermiers. [Annexe 60, cas G]

Ûzun reprend ici la position de Ryl'ko selon laquelle le holding est appelé à devenir un simple système d'organisation de la production des fermiers, dans une grille de lecture de l'économie standard[194]. Mais Ûzun souligne dans le même temps l'existence d'une relation

193Ûzun parle ici de la Russie en général. Nous avons montré dans la sous-section 1 que la situation était assez différente dans la région d'Orel (il en est de même dans la région de Belgorod) où quelques agroholdings se partagent près de 40 % de la SAU des exploitations agricoles. Les agroholdings font donc clairement partie du paysage économique du secteur agricole de la région d'Orel. C'est pourquoi nous leur avons accordé une place importante dans notre analyse sectorielle et territoriale. Quand nous avons discuté de ce point avec lui, Ûzun a reconnu avoir lui-même identifié cette spécificité régionale d'Orel et de Belgorod (voir annexe 60, cas G).

194En admettant même, dans une logique de prospective économique, que les agroholdings disparaissent

entre la grande exploitation indépendante et les fermiers ou les lopins. Il défend l'idée selon laquelle les petits producteurs ne seraient pas en mesure d'organiser leurs débouchés sans l'aide des exploitations agricoles. Nous montrerons dans la sous-section suivante que cette vision est à nuancer, car les petits producteurs sont parfaitement capables d'organiser seuls leurs débouchés. Toutefois, il est indéniable que dans le cas de certaines productions complémentaires à celle de l'exploitation indépendante (comme le lait), l'exploitation indépendante remplit un rôle de *kryša* au service des lopins.

Ce rôle de service ne se limite pas aux lopins et le cas de Bonduelle l'illustre parfaitement. L'entreprise Bonduelle a souhaité développer son activité en Russie. Dans le reste du monde, cette entreprise des IAA se contente de passer des contrats avec des fermiers, de spécifier un cahier des charges, un calibrage des produits. La production se fait donc dans les fermes et Bonduelle se contente de réunir et de mettre en boîte les légumes. En Russie, l'entreprise a rapidement abandonné cette politique au profit d'une production directe en raison d'un manque de respect du cahier des charges par les exploitations contractantes. Mais son statut de firme étrangère ne l'autorise pas à acheter des terres. Elle a donc passé un contrat de location avec une exploitation dans la région de Krasnodar qui a mis à sa disposition une partie des terres qu'elle louait elle-même aux propriétaires en part des terres collectives. L'exploitation indépendante a donc permis à Bonduelle d'exploiter des terres et de devenir producteur. Les revenus issus de la location reviennent à l'exploitation agricole qui les redistribue ensuite aux propriétaires en part des terres. Le directeur de Bonduelle nous a expliqué avoir dépêché sur place une équipe de juristes chargés de vérifier la totalité des contrats de location passés entre les propriétaires en part et l'exploitation agricole. Toutefois, le contrat effectif de Bonduelle est un contrat souscrit uniquement avec l'exploitation agricole elle-même. Dans cette affaire, l'exploitation indépendante a joué un rôle central puisque son existence a conditionné l'accès à la terre de Bonduelle :

effectivement, leur existence actuelle ne pourra pas être ignorée dans le futur. Ainsi, la prise en compte des fonctions patrimoniales que les agroholdings acceptent de remplir aujourd'hui devrait modifier les stratégies des IAA dans le cas où les agroholdings venaient à disparaître. Cela aura pour conséquence de reconfigurer la filière « exploitation agricole indépendante-IAA ». L'organisation sectorielle doit donc être appréhendée en dynamique et les quatre filières que nous proposons comme grille de lecture actuelle ne doivent pas faire oublier que la question essentielle qu'elles visent à résoudre, selon notre interprétation : celle de savoir comment combiner aux mieux rapports marchand et patrimonial, compte tenu des configurations institutionnelles présentent qui s'imposent aux acteurs mais avec lesquelles ils peuvent « jouer » pour organiser la mise en patrimoine d'éléments qu'ils souhaitent voir protéger ou valoriser (parfois même de façon marchande).

Vous avez donc choisi de passer un contrat avec le « kolkhoze ». Pourquoi ne l'avez-vous pas fait avec chacun des *pajčiki* ?

Cela aurait été beaucoup plus compliqué. Il était beaucoup plus simple de garder le directeur du kolkhoze comme **intermédiaire principal** [nous soulignons]. À lui de s'arranger ensuite avec chacun des *pajčiki*. Nous nous sommes contentés de vérifier que leurs contrats étaient en règle, c'est-à-dire que leur location avait une vraie valeur juridique sans se soucier du contenu des accords bilatéraux. [...]

D'autres solutions existent comme celle qui consiste à passer par des sociétés-écrans russes qui sont à capitaux russes (via des montages financiers) pour acheter de la terre. C'est le seul moyen légal d'acheter de la terre. Mais financièrement, nous ne sommes pas intéressés par acheter de la terre en Russie. C'est un moyen qui bloque inutilement du capital.

Le risque reste dans le renouvellement du contrat. Notre objectif est de garder la terre que nous avons en location. Le risque est que le kolkhoze soit vendu. On se protège contre ce risque en cherchant des contrats alternatifs. On pourrait racheter le kolkhoze. **Le problème, dans ce cas, est qu'il faut tout racheter** [nous soulignons]. Pour le moment, comme je vous l'ai dit, le kolkhoze ne participe pas à l'activité de production. [Annexe 24, cas n° 20].

L'exploitation indépendante remplit ici un rôle d'intermédiaire dans un contrat foncier. En plus de son activité de production elle assure un service permettant le développement de Bonduelle. L'exploitation indépendante devient alors une institution par laquelle il est nécessaire de passer pour pouvoir louer de la terre ou vendre des produits (comme cela était le cas pour le lait).

1.3.4 L'agroholding/l'agrofirme et les IAA : deux choix d'organisation de filières en concurrence sur des produits finis

Les observations que nous avons réalisées dans la région d'Orel ne nous ont pas conduits à rencontrer de firmes agricoles contrôlées par des oligarques qui auraient privilégiées une logique contractuelle (ou la logique associative observée par Romanov *et alii*, 2008) sur celle de l'intégration[195]. Cela nous permet de distinguer dans la régulation sectorielle et territoriale étudiée la filière « agroholding » de celle des « exploitations indépendantes-IAA ».

195Ceci ne veut pas dire que ce cas de figure n'existe pas en Russie et nous renvoyons sur ce point aux travaux de Ûzun *et alii* (2008), Ûzun (2009), Ryl'ko (2005, 2008), Hockman *et alii* (2005), Romanov *et alii* (2008). Toutefois, si ces auteurs classent les exploitations relevant de ce cas de figure dans la catégorie des holdings, elles correspondent dans notre grille d'analyse à des exploitations structurées autour de la filière « exploitation indépendante-IAA ».

L'investisseur clé de cette autre filière est, comme nous venons de l'étudier, l'IAA[196]. La stratégie des IAA repose sur l'achat, *via* le marché des produits intermédiaires, des intrants nécessaires à leur production. Ainsi, les IAA passent des contrats avec des exploitations agricoles indépendantes, les aident parfois à se financer ou bien ont recours aux produits d'importations. Or, l'absence de prise de contrôle de l'exploitation agricole permet également à l'investisseur de se soustraire partiellement de la question du rôle social, ce que ne cherchent pas à faire stratégiquement les agro-investisseurs-intégrateurs dans la filière « agroholding privé ».

Or, ces deux filières sont en concurrence. Le débat actuel portant sur l'interdiction d'utiliser de la viande congelée dans la production de plats industriels, et que nous aborderons dans la section 2 de ce chapitre, illustre l'existence de ce conflit économique entre les IAA et les agroholdings. En témoigne un entretien avec le directeur d'une entreprise de transformation Elika (entreprise spécialisée dans la production de boîtes de conserve à base de viande de porc, bœuf, cheval) accordé au journal Mâsnyj tehnologii le 4 juin 2008[197]. Ce dernier explique que la viande de porc qu'il utilise est majoritairement de la viande de porc importée congelée et que le marché national russe n'est actuellement pas en mesure de compenser une diminution de la viande d'importation. Selon lui, l'entérinement d'une loi interdisant l'utilisation de viande congelée pour la préparation de plats industriels aura pour conséquence l'augmentation des prix, car même s'il reconnaît que les agroholdings développent le marché national de la production de viande, ces agroholdings sont obligés de recourir également à la viande d'importation congelée.

En conclusion, la description du conflit économique entre les IAA et les agro-investisseurs-intégrateurs révèle bien l'existence d'une troisième filière de production agricole en Russie que nous qualifions de filière « exploitation agricole indépendante-IAA ». Rappelons que la première filière que nous avions mise en évidence (sous-section 1) relevait d'une politique régionale d'aménagement du territoire et de sécurité alimentaire. La seconde filière reposait sur l'intégration complète des différentes étapes de production de la matière première aux produits finis par des entreprises privées et prend le nom désormais célèbre d'agroholdings (ou plus généralement d'agro-investisseurs-intégrateurs). Cette seconde

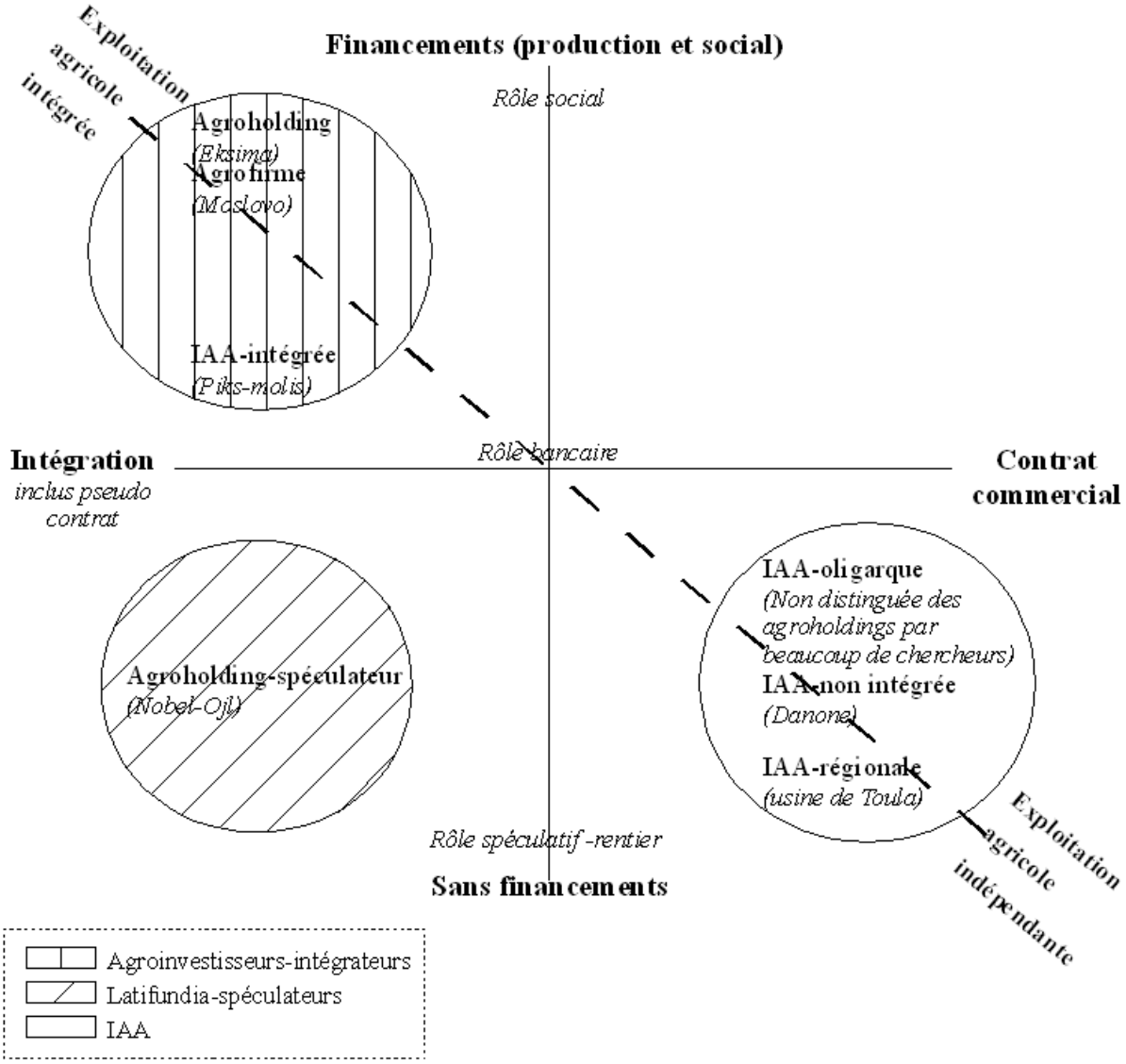
196Que nous distinguons des IAA-intégrées dont la stratégie d'organisation de la production ne diffère fondamentalement pas de celle des agroholdings et des agrofirmes.

197Disponible à l'adresse http://www.meatbranch.com/news/view/1987.html, consultée le 20 septembre 2009.

logique « filière » permet comme nous l'avons montré de réduire le prix de revient des produits intermédiaires et donc le coût de production des produits finis. En contrepartie, les agroholdings s'engagent dans des politiques sociales qui ne relèvent normalement pas d'entreprises capitalistes comme nous le développerons dans la section 3. Deux facteurs défavorables ont toutefois été relevés : (1) les agro-investisseurs-intégrateurs sont liés à des oligarques qui profitent de leur pouvoir d'influence pour spéculer sur les exploitations agricoles ce qui favorise l'instabilité économique et financière de ces structures ; (2) le développement des exploitations agricoles repose avant tout sur une politique active de l'État qui encourage les oligarques à investir dans un secteur qui leur est inconnu (aspect de la question détaillé dans la section 2). Le contrôle complet de la filière permet de réduire le prix de revient des produits finis ce qui donne un avantage aux agroholdings sur le marché des produits finis en comparaison de la troisième filière que nous venons de mettre au jour. La troisième filière repose sur l'existence d'IAA qui se fournissent en produits intermédiaires par deux canaux : le premier, bien connu des investisseurs étrangers venus en Russie conquérir un marché en plein expansion, est celui de l'importation : le second repose sur des contrats passés avec des producteurs locaux qu'illustrent dans notre cas d'étude les quelque 196 exploitations indépendantes de la régions d'Orel que nous avons recensées et les petits producteurs (fermiers et lopins tournés vers le marché et dont les statistiques russes ne permettent de connaître que très partiellement le poids sur le marché des produits intermédiaires ou celui de la consommation finale).

Le graphique 24 propose une représentation schématisée des différents acteurs privés (ce qui exclut donc la première filière) qui participent selon différentes méthodes au renouveau des « organisations agricoles ».

Graphique 24 : Récapitulatif des termes désignant les firmes et de leurs **dirigeants privés** (les agro-investisseurs) contractant avec des exploitations agricoles en fonction de **la nature du contrat et des investissements**



L'axe des abscisses sur le graphique représente la nature des contrats passés entre un agro-investisseur (intégrateur ou non) et une exploitation agricole. Lorsqu'il s'agit d'un simple contrat marchand entre une entreprise des IAA et une exploitation agricole indépendante nous l'avons désigné par le terme de « contrat commercial ». Inversement, lorsque l'échange est assuré par un système hiérarchique nous avons parlé d'intégration (nous y avons ajouté le terme de **pseudocontrat** pour désigner les contrats avec échanges monétaires entre une exploitation agricole intégrée et un agroholding mais qui supposent que la hiérarchie impose les prix et les quantités des produits à l'exploitant). L'axe des ordonnées spécifie les financements accordés par l'investisseur ou le participant à l'échange sur l'aval de la filière. Les IAA ne financent normalement pas les exploitations agricoles indépendantes (d'où le

terme « sans financement ») sauf certaines d'entre elles comme Danone). Lorsqu'il y a financement *via* des crédits bancaires sans intégration nous avons parlé « d'IAA-non intégrée » ou « d'IAA-oligarque » (lorsque le financement du crédit provient d'un oligarque). Ces deux acteurs ont un « rôle uniquement bancaire ». Les mots entre parenthèses et en italique servent à illustrer le cas en donnant l'exemple d'une firme dont nous avons parlé précédemment. Enfin, le cadran sud-ouest permet de prendre en compte le cas particulier de certains agroholdings qui intègrent des exploitations agricoles sans les financer ni par le crédit ni en jouant un rôle social. C'est le cas de l'agroholding Nobel-Ojl.

Le graphique permet de schématiser un résultat important de nos entretiens. Il s'agit de la relation existante entre le degré d'intégration et la nature des financements accordés aux exploitations. La prise de contrôle de l'exploitation conduit au financement de services sociaux. Nous modéliserons ce résultat d'un point de vue patrimonial dans la section 3 de ce chapitre.

1.4. Petits producteurs indépendants et filière courte

Nous regroupons dans la catégorie des « petits producteurs indépendants » les exploitations paysannes (de fermiers), les entreprises individuelles et les lopins qui ont une activité commerciale. Pour entrer dans la catégorie des « petits producteurs indépendants », les propriétaires de ces types d'exploitations ne doivent pas avoir passé de contrats avec des holdings régionaux ou privés. Dans ces conditions, il est impossible de donner le nombre exact de « petits producteurs » dans la région d'Orel. En effet, les statistiques officielles comptabilisent le nombre de fermiers et de lopins mais ne distinguent pas parmi eux ceux qui sont intégrés et ceux qui sont indépendants. Ce problème de l'absence de renseignement sur le statut de dépendance des petits exploitants dans les statistiques a déjà été souligné par de nombreux chercheurs et notamment Pallot et Nefedova (2007). Par ailleurs, ces auteurs indiquent qu'il est également impossible de distinguer statistiquement le lopin tourné vers la commercialisation de sa production du lopin en autoconsommation[198].

Le phénomène de concentration des exploitations agricoles entre les mains d'agroholdings n'est pas sans conséquence sur les choix stratégiques effectués par les petits

198Ceci est d'autant plus vrai que les statistiques définissent le lopin comme une activité agricole non commerciale destinée à l'autoconsommation. Pourtant, l'État met parallèlement en place une politique de développement de ces micro-exploitations visant à leur professionnalisation et autorise les sujets de la fédération à déterminer le seuil maximal de SAU autorisé pour les lopins, ce qui a conduit à une extension de ce seuil pour les lopins dans la plupart des sujets (50 ha dans la région d'Orel alors qu'elle n'était jusqu'en 2006 que de 1 ha).

producteurs d'Orel qui souhaitent garder leur indépendance[199].

La question qui va occuper cette sous-section sera donc de comprendre quelles stratégies sont développées par les petits producteurs pour permettre leur reproduction et leur développement dans un contexte qui leur est plutôt défavorable. Nous poursuivons ici notre méthode d'analyse filière afin de mettre en évidence le fait que les petits producteurs limitent leur relation de dépendance aux IAA et/ou aux agroholdings par deux moyens : (1) une production vendue sur des marchés locaux correspondant aux demandes d'une population aux revenus limités ; (2) la vente auprès d'intermédiaires qui se substituent au marché. Dans ces conditions, les agriculteurs excluent toute relation directe avec les IAA, ce qui leur permet de concentrer la concurrence sur le secteur agricole et sur des exploitations relativement homogènes. Par ailleurs, puisque la concurrence des agroholdings porte sur des produits finis à forte valeur ajoutée, les petits producteurs s'excluent volontairement d'un marché occupé par des firmes avec lesquelles ils ne peuvent entrer en concurrence afin d'assurer leur avenir. Cette sous-section permettra d'aborder les logiques d'autonomie qui structurent la filière. Une fois cette filière caractérisée, nous aborderons dans la section suivante l'analyse spécifique de la normalisation des relations entre les petits producteurs et l'aval de la filière, notamment l'organisation des marchés locaux et la nature des contrats passés avec les intermédiaires.

Avant de rendre compte de la filière développée par le « petit producteur », nous allons revenir sur les textes de lois qui permettent de définir cet acteur. Nous caractériserons de cette manière l'agent principal de cette filière en observant la façon dont les statuts juridiques des petits producteurs participent à garantir leur indépendance.

1.4.1 Caractérisation des petits producteurs

Les trois catégories juridiques qui recouvrent en partie la catégorie de « petits producteurs » que nous cherchons à appréhender sont : les exploitations paysannes (fermes), les entreprises individuelles et les exploitations personnelles auxiliaires (LPH en russe que nous traduisons par lopins).

1.4.1.1. Les exploitations paysannes (les fermes)

Leur activité est régulée par la loi du 22 novembre 1990 n° 348-1 « o krest'ânskom

199Dans un *working paper* de 2008 reposant sur une comparaison de l'évolution des formes d'exploitations agricoles en Russie et en Ukraine, A. Gautier (2008) montre qu'il existe une corrélation entre le niveau de disparition de la « grande exploitation » et le développement des « petits producteurs » bien plus élevé en Ukraine qu'en Russie.

(fermerskom) hozâjstve » [loi sur les exploitations paysannes (les fermes)], modifiée le 23 mai 2003. Cette loi définit l'exploitation paysanne comme un regroupement de personnes (citoyens de la Fédération, étrangers, apatrides) liées par la parenté et (ou) la propriété, partageant en commun les biens permettant l'activité agricole et industrielle (la production, la transformation, la conservation, le transport et la vente de la production agricole). La loi autorise à une seule personne d'être à la tête d'une ferme. En matière d'enregistrement, l'activité d'exploitation d'une ferme ne nécessite pas pour cette dernière d'être enregistrée comme une personne morale (à l'exception des fermes créées avant le 23 mai 2003 qui ont le statut de personnes morales et qui ont pu le garder jusqu'en 2010, pour le reste ce sont les personnes physiques membres de l'exploitation qui sont directement responsables devant la loi). En ce qui concerne les membres de cette exploitation, ils peuvent être liés par la parenté mais ne peuvent pas être plus de cinq de la même famille à tenir l'exploitation[200]. Les associés doivent signer un accord de collaboration qui contient les droits et les devoirs de chacun dans l'organisation. Une fois l'accord signé et enregistré par les organes de l'État, toute modification suppose l'approbation de l'ensemble des membres de la ferme (y compris l'entrée de nouveaux membres).

La possession en commun peut comprendre : le terrain, les semences, les bâtiments, le bétail, la volaille, les véhicules, les équipements agricoles et plus généralement le matériel nécessaire à la réalisation de l'activité de la ferme. Le partage de cette possession commune en fonction des tâches de chacun des membres doit se faire dans l'intérêt de l'exploitation. **L'usufruit de l'activité est la propriété commune de tous les membres.** Enfin, les membres de l'exploitation sont tenus de désigner un chef, chargé de choisir l'orientation de l'activité économique de l'exploitation, dans l'intérêt du maintien de cette dernière.

Nous observons que les principes fondamentaux exposés dans la loi sur les exploitations paysannes offrent une place privilégiée au maintien et à la stabilité de l'organisation elle-même. Ceci est confirmé par les règles de partage en cas de retrait d'un des membres de l'exploitation de l'activité. La loi interdit dans son article 9 portant sur la division des biens en commun, le retrait aux ressources de l'exploitation d'un bien d'investissement ou de terres. Le membre désireux de quitter l'exploitation ne peut recevoir qu'une compensation monétaire. Par ailleurs, ce membre une fois parti reste responsable deux années durant (et en fonction de

200Pour les mineurs, ils doivent avoir plus de 16 ans pour être enregistrés dans l'exploitation.

son apport initial) des obligations et des dettes de l'exploitation.

En ce qui concerne l'acquisition des terrains, cette dernière peut être obtenue par le biais de la location ou de l'achat de parcelles de terre en propriété des citoyens, de parcelles de terre en propriété de personnes morales[201].

En conséquence, la loi privilégie la stabilité de l'exploitation paysanne sur la liberté de ses membres. Il n'est donc pas possible pour l'un des membres de ce type d'exploitation de quitter l'entreprise avec les actifs dont il est propriétaire. La remise en cause de l'indépendance de l'exploitation doit passer par un accord à l'unanimité de l'ensemble de ses membres. En ce qui concerne la possession des terres, la loi offre la possibilité pour l'exploitant d'augmenter la surface agricole de son entreprise sans avoir à passer de contrats avec d'autres exploitations. En effet, des accords de baux et/ou d'achat peuvent être passés directement entre un collectif propriétaire d'une parcelle en indivision et une exploitation paysanne (voir chapitre 4).

1.4.1.2. Les entreprises individuelles : renforcer l'acquisition des parcelles par les « fermiers »

L'entreprise individuelle est gérée par un entrepreneur individuel. Il s'agit d'une personne physique ayant une activité de production lucrative dont 50 % au moins est agricole[202]. Il faut noter que l'agriculture enregistré sous le statut de personne physique[203] est automatiquement considéré comme un entrepreneur individuel. Ainsi, le texte de loi qui régule le fonctionnement de l'entreprise individuelle est différent de celui de l'exploitation paysanne[204], mais cette distinction s'est estompée avec la modification de la loi sur l'exploitation paysanne. Depuis 2010, il n'y a plus théoriquement de distinction entre l'entreprise individuelle et l'exploitation paysanne en ce qui concerne la responsabilité pénale de leurs dirigeants respectifs. Ils sont tous les deux considérés comme **des personnes physiques.**

Le recoupement entre l'exploitation paysanne et l'entreprise individuelle est pourtant bien difficile. Il semble problématique de considérer systématiquement un chef d'exploitation paysanne comme personne physique.

En effet, la notion de « membre d'une exploitation » n'est pas présente dans les statuts de l'entreprise individuelle ce qui est parfaitement l'inverse de l'exploitation paysanne. Il paraît

201Ce qui sous-entend les terrains des exploitations restructurées et du fonds foncier du *rajon*, du sujet ou de l'État, voir chapitre 4.

202Conformément au Code civil russe entré en vigueur le 1er janvier 1995 et selon le système de classification russe des différentes activités économiques, le OKVED.

203Ce qui est devenu obligatoire avec la loi du 23 mai 2003.

204Le fonctionnement de l'exploitation paysanne repose sur loi de 1990 sur les exploitations paysannes modifiée le 23 mai 2003 tandis que l'entreprise individuelle est régulée par le Code civil.

assez difficile, en ce qui concerne la relation aux créanciers, aux organes d'impôt de l'État, etc. de ne pas prendre en considération l'existence des autres membres de l'exploitation paysanne et de ne faire reposer la relation de l'exploitation paysanne avec son environnement juridique et économique que sur la figure du chef de l'exploitation. Cette règle juridique fait disparaître artificiellement ce qui constitue un élément important du statut d'exploitation paysanne, comme nous l'avons identifié plus haut. La loi s'est trouvée face à un problème qu'elle a partiellement réglé. La question était en effet de savoir quelle part de responsabilité devant les créanciers et les tribunaux avaient les membres de l'exploitation paysanne étant donné que la loi transformait l'exploitation paysanne en entreprise individuelle. La loi considère aujourd'hui que le chef de l'exploitation paysanne, entrepreneur individuel n'était responsable qu'à hauteur de son propre capital. La question n'a pas encore réellement été posée aujourd'hui compte tenu du moratoire sur la transformation des exploitations paysannes enregistrées comme personnes morales en exploitation paysanne reposant sur des personnes physiques qui court jusqu'à fin 2010. Depuis cette date les ambiguïtés créées par la loi elle-même se sont accentuées. Si l'activité repose sur l'apport en capital d'une seule et unique personne, comme cela est le cas pour le statut d'entrepreneur individuel on ne voit pas très bien comment à long terme une activité agricole pourra fonctionner autour de plusieurs personnes, sauf s'il s'agit d'une relation employeur-employé. Il reste aujourd'hui difficile de savoir si le statut d'entrepreneur individuel va faire disparaître celui de l'exploitation paysanne ou bien s'il permettra au contraire de renforcer le statut de cette dernière. Deux tendances sont toutefois en faveur de l'exploitation paysanne : la loi du 23 mai 2003 n'a pas fait disparaître l'exploitation paysanne, ce qui aurait pu être fait en basculant du statut de personne morale à celui de personne physique[205] ; les statistiques ne se réfèrent qu'aux exploitations paysannes et font des entreprises individuelles des reliquats de l'exploitation paysanne.

Le passage du statut d'exploitation paysanne à celui d'entreprise individuelle nous semble refléter la volonté politique de renforcer le poids du chef de l'exploitation dans les prises de décision économique de l'entreprise. Par ailleurs, l'analyse des statuts juridiques des

205L'entrepreneur individuel, en raison de son statut de personne physique est en mesure de faire faillite personnellement. Il est alors seul responsable devant les créanciers ce qui n'est pas le cas des entreprises enregistrées sous le statut de personne morale. Ainsi, à la différence des personnes morales le bien des entrepreneurs individuels faisant l'objet d'une activité commerciale, peut être transmis en héritage et servir de gage aux créanciers. Il n'en reste pas moins que si le bien peut être transmis en héritage, le droit d'avoir une activité commerciale (ici « d'exploitant agricole ») ne peut être transmis. Il s'agit ici d'une professionnalisation du statut d'entrepreneur agricole qui bien qu'elle permet la continuité et la reproduction d'une communauté spécifique (celle des « petits producteurs »), contraint pour des raison tant patrimonial que marchand le renouvellement de cette dite communauté (nous y reviendrons dans le chapitre 4 de cette thèse).

exploitations individuelles nous enseigne que ce type de statut participe à accroître l'indépendance de l'entreprise vis-à-vis d'investisseurs extérieurs. En effet, le passage d'un statut de personne morale à celui de personne physique permet à l'agriculteur de souscrire des emprunts *via* l'hypothèque de ses terres. L'hypothèque apparaît aujourd'hui comme une solution privilégiée par les banques pour accorder des prêts aux agriculteurs indépendants[206]. Mais ce droit de souscrire un prêt en utilisant une hypothèque comme garantie nécessite que l'agriculteur devienne propriétaire à titre privé de parcelles physiques (voir le tableau 26 du chapitre 4). Or, l'analyse des droits fonciers russes que nous faisons dans le chapitre 4 indique que l'accès à la propriété privée de parcelle est facilité pour les personnes physiques par rapport aux personnes morales.

1.4.1.3. Les exploitations personnelles auxiliaires (LPH) ou lopins

Le lopin est une activité agricole régulée par la loi du 21 juin 2003 « o ličnom podsobnom hozâjstve » [loi sur les exploitations personnelles auxiliaires]. Le lopin se définit dans cette loi comme une activité non commerciale d'autoconsommation. À ce titre, l'article 2, alinéa 2 de la loi stipule que : « le lopin est conduit par une personne, une personne et un associé, une personne et les membres de sa famille dans le but de satisfaire aux besoins d'autoconsommation sur un terrain accordé et/ou acquis dans ce but ». Il y a donc par principe rejet de toute activité commerciale et lucrative, ce qui n'est bien évidement pas le cas des fermes et des entreprises individuelles. L'existence du lopin repose sur un enregistrement de parcelles de terre exploitées (que ces dernières soient en propriété de la personne, de la commune de résidence de cette personne ou d'une autre personne) et non sur l'enregistrement du lopin lui-même. En d'autres termes, ce qui définit juridiquement un lopin et la terre qu'il exploite. Le terrain en question peut donc être accolé à la maison (c'est-à-dire sur les terres non agricoles du village, voir à ce sujet le graphique 32 dans la chapitre 4) ou bien situé sur les terres agricoles à l'extérieur du village (qui peuvent alors être en propriété privée de personnes physiques, en propriété collective de personnes physiques, en propriété de personnes morales...).

L'article 4, alinéa 5 précise que « la surface maximale des terrains pouvant se trouver simultanément en droit de propriété et/ou dans un autre droit des citoyens, chefs d'exploitations auxiliaires personnelles (lopins), est établie par la loi du sujet de la Fédération

206Voir la plaquette de la Rossel'hozBank (2008) et Vorob'eva (2008).

de Russie. Si les terrains de l'exploitation auxiliaire excèdent cette surface maximale, le surplus de terrain doit être confisqué aux citoyens au cours de l'année qui suit l'apparition des droits sur ces terrains à moins que le citoyen fasse un enregistrement auprès de l'État en tant qu'"entrepreneur individuel" ou en tant qu'"exploitant paysan" (fermier) »

Cet article confirme le caractère d'autoconsommation des lopins. Il s'agit pour le législateur de limiter l'activité des lopins à une activité non commerciale et non lucrative tournée vers la satisfaction des besoins des membres de la famille. Pourtant, la région d'Orel a fixé en 2006 la surface agricole maximale des lopins à 50 hectares, ce qui dépasse largement les besoins d'une famille russe. Par ailleurs, les programmes d'aides à l'activité agricole qui se succèdent depuis 2005 accordent une place aux lopins. Ces politiques publiques visent explicitement au développement de l'activité lucrative des lopins, ce qui est en parfaite contradiction avec la loi du 23 juin 2003. Dans le même temps, l'article 7 de la loi de 2003 précise que l'État peut mettre en place des programmes d'aides pour les lopins visant « à la création d'infrastructures de service (routes secondaires, alimentation électrique ou en eau) ; à accompagner la création de coopératives utiles aux lopins pour permettre la distribution (commerciale), la transformation des produits agricoles ainsi que la création de coopératives de consommation ». La loi du 23 juin 2003 contient donc une importante contradiction. Elle cherche à distinguer le lopin des fermes et des entreprises individuelles sur le critère de l'objectif économique de l'organisation. Pourtant, les ambiguïtés qui apparaissent entre les différents articles de cette loi ne permettent pas de dire si le lopin est ou non une organisation à but commercial et lucratif. En pratique, il apparaît clairement qu'un certain nombre de lopins (dont il est difficile d'estimer l'ordre de grandeur) sont tournés vers une activité commerciale et lucrative. Seule la taille de l'exploitation (limitée à 50 hectares dans la région d'Orel, ce qui suppose un contrôle effectif de l'administration à ce sujet) serait un critère pertinent pour distinguer le lopin des « fermes » et des « entreprises individuelles ».

Comme nous l'observerons dans le chapitre 4, ce type d'exploitation est celle qui rencontre le plus de facilité à accéder au foncier agricole.

Une dernière catégorie de petits producteurs repose sur l'existence d'exploitations qui n'ont fait l'objet d'aucune déclaration. En conséquence, il n'est pas possible d'aller plus loin dans l'analyse de cette catégorie car lors de nos entretiens nous n'avons enregistré qu'un seul exploitant sans aucun statut juridique (il était non déclaré mais travaillait sur plus de 250

hectares).

L'acteur « petit producteur » que nous venons de caractériser se définit autour de trois statuts juridiques dont les frontières sont imprécises. Des ponts entre chacun des trois statuts juridiques existent. L'objectif marchand de l'exploitant est *a priori* fonction du statut de l'exploitant (entrepreneur individuel et exploitant paysan ou lopin). Cependant, dans les faits, il n'en est rien et le lopin est aujourd'hui entré dans une logique marchande. La politique agricole russe depuis 2005 l'y encourage fortement.

Par la suite, l'utilisation du terme « petits producteurs » nous permettra de désigner l'ensemble des exploitations ayant l'un des trois statuts juridiques précédemment présentés. Nous y inclurons également les exploitants sans aucun statut juridique. Toutefois, il faudra parfois distinguer ces différentes exploitations. Nous parlerons alors de « lopin » pour toutes les exploitations ayant le statut d'« exploitation personnelle auxiliaire » et de « ferme » pour toutes les exploitations ayant le statut juridique d'« exploitation paysanne », d'« entreprise individuelle » ou sans aucun statut juridique.

1.4.2 Une insertion sur le marché via *des intermédiaires qui évite la compétition avec les IAA et les agroholdings*

Nous avons vu précédemment que certains petits producteurs indépendants faisaient le choix d'une mise sur le marché de leurs produits *via* le canal régional (agroholdings Orlovskaâ Niva et Orlovskij Agrokominat, voir la première partie de cette section). Ce choix n'est pourtant pas majoritaire parmi les personnes que nous avons enquêtées. Nous avons interrogé vingt-cinq fermiers et lopins tournés vers la commercialisation de leur production. Le tableau ci-dessous recense les réponses obtenues aux questions relatives à leur insertion sur le marché.

Tableau 14 : Nature des débouchés des fermiers et lopins interrogés dans les enquêtes 2005, 2006, 2009

N° du cas	Exploitation (auto-désignation)	Taille (ha.)	Origine des intrants	Production	Nombre d'ovins/porcins	Nombre de bovins	Quantité de viande (tonnes)	Quantité de céréales/légumes(tonnes)	Valeur de la production (million de rouble)	Hangar	Débouchés des produits	Autoconsommation (% de la production)
5	Lopin	0,5	Exploitation agricole	Légumes, fruits, viande de porc, viande de bœuf, lait	5	3	nr	0	nr	Non	Vente directe	65
8	Fermier	550	Interne	Céréales	1	2	nr	500	nr	Oui	Agroholding régional	5
10	Fermier	300	Interne	Céréales	0	2	nr	nr	10	Oui	Intermédiaires	10
12	Fermier	135	Marché	Viande de porc	70	0	8	0	0,4	Non	Intermédiaires (60 %) et vente directe (40 %)	10
13	Fermier	50	Interne	Pommes de terre, blé, orge	0	0	0	310	nr	Oui	Intermédiaires (90 %) et vente directe (10 %)	1
16	Fermier	15	Interne	Légumes	0	0	0	30	nr	Non	Vente directe	9
17	Lopin	2	Interne	Légumes et fruits	0	0	0	nr	nr	Non	Vente directe	5
22	Fermier	170	Interne et Marché	Céréales, légumes, fruits, porcs	20	0	nr	300	nr	Oui	Intermédiaires (50 %), vente directe (50 %), Moslovo (pommes et viandes)	20
23	Fermier	500	Interne	Céréales, viande de porc, lait	200	50	nr	1800	nr	Oui	Intermédiaires (35 %) magasins (65 %)	1
24	Fermier	1000	Interne	Céréales	0	0	0	4400	nr	Oui	Intermédiaires	0
25	Lopin	0,5	Exploitation agricole	Porcs, pommes de terre, lait	6	5	nr	nr	nr	Non	Intermédiaires (porcs) directe (lait)	10
26	Fermier	1100	Interne	Céréales	0	0	0	2500	nr	Oui	Intermédiaires	0
27	Lopin	30	Interne	Céréales, viande de porc, lait	11	5	nr	25	nr	Non	Vente directe	70
28	Fermier	1000	Interne	Céréales, légumineuses, granulés	0	0	0	2000	nr	Oui	Intermédiaires (90 %), agroholding (10 %)	0
30	Fermier	nr	Marché	Moutons, vaches, lapins (1500 têtes), céréales (débute)	300	500	nr	nr	nr	En construction	Intermédiaires (50 %), Vente directe (50 %)	2
32	Lopin	0,56	Marché	Élevage de volaille pour la sélection	0	0	nr	0	nr	Non	Vente directe	20
34	Fermier	160	Interne	Élevage bovin, moutons et lait	70	70	nr	Lait = 145	nr	Oui	Intermédiaires	1
37	Fermier	nr	Interne	Élevage bovin et porcin	450	50	nr	nr	nr	nr	Vente directe	nr
38	lopin	0,5	nr	Légumes, fruits, pommes de terre	0	0	0	0	nr	Non	Vente directe	nr
39	lopin	0,5	nr	Légumes, fruits, pommes de terre	0	0	0	0	nr	Non	Vente directe	nr

40	Lopin	0,5	Fermier	Légumes, fruits, pommes de terre	0	0	0	0	nr	Non	Vente directe	nr
45	Lopin	0,5	Exploitation agricole	Légumes, fruits, œufs	0	0	0	0	nr	Non	Vente directe	nr
46	Fermier	130	Interne	Viande de porc, viande de bœuf	400	150	nr	nr	nr	Oui	Intermédiaires (60 %) Vente directe (40 %)	nr
47	Lopin	0,5	Exploitation agricole	Carottes râpées, fruits légumes	0	0	0	0	nr	Non	Vente directe	nr
48	Fermier	130	Interne	Légumes	0	0	0	0	nr	Non	Vente directe	nr

Source : Résultat des entretiens menés dans les régions d'Orel et Moscou en 2005, 2006 et 2009

Parmi les quinze fermiers interrogés, seulement trois vendaient eux-mêmes sur les marchés locaux leur production. Le reste des fermiers avaient recours à des intermédiaires. En revanche parmi les dix lopins, un seul passait par des intermédiaires[207].

Ainsi, dans la région d'Orel[208], les fermiers vendent leur production *via* des intermédiaires. Ce choix est toutefois fonction de la spécialisation productive de l'exploitation. Ainsi, aucun des céréaliers rencontrés ne vendait directement sur le marché, tandis que c'est parmi les producteurs de viande et de légumes que nous avons trouvé la majorité des petits producteurs vendant sur les marchés locaux. Le choix de passer par des intermédiaires relève pour certains fermiers d'une volonté de gagner du temps. Un fermier expliquait en 2006 :

207Concernant les lopins, il est difficile d'aller plus loin dans nos conclusions compte tenu de la façon dont l'échantillon a été obtenu. En effet, nous avons privilégié le contact sur les marchés pour rencontrer des lopins. Seuls deux lopins ont été rencontrés à leur domicile. Le propriétaire du lopin ayant recours à des intermédiaires se trouve parmi les deux lopins interrogés à domicile. Les lopins ont donc certainement plus recours aux intermédiaires pour vendre leurs produits que ne le laisse paraître le résultat de nos enquêtes. En revanche, les fermiers ayant tous (sauf deux) été interrogés sur leur lieu de travail, ce biais n'existe pas. Il est donc possible de conclure au recours majoritaire à des intermédiaires pour les fermiers (de notre échantillon observé) dans leur mise sur le marché des produits sans que ce résultat soit dû à la méthode d'enquête.

208Ce résultat n'est pas seulement valable pour les fermiers de la région d'Orel. Ainsi, une enquête menée dans la région de Krasnodar par S. Klimova aboutit à des conclusions similaires. Klimova montre à travers les coopératives de crédit qu'elle a étudiées que deux choix sont privilégiés par les fermiers. Le premier est la vente par des intermédiaires qui représente 70 % de la vente de pommes de terre et de lait, 80 % de la vente de viande, et 60 % de la vente des fruits et légumes. Le reste de la production, quels que soient les produits, est vendu par les producteurs directement sur les marchés locaux, à l'exception des fruits et légumes, dont 10 % est vendu à des entreprises de transformations (IAA) (Klimova, 2007). Dans la région de Tambov étudiée par Sazonov et Sazonova (2008 : 86), les intermédiaires et grossistes représentent en moyenne 65% des débouchés de la production (62 % en valeur). Par ailleurs, Sazonov et Sazonova rapportent l'existence d'opérateurs publics (qu'ils appellent Food Corporation) qui achètent aux fermiers à des prix élevés les céréales quand le prix de marché est bas et inversement afin de réduire les effets de marché sur les prix à la production et à la consommation, garantissant un prix bas aux consommateurs. Cet opérateur n'existe pas à notre connaissance à Orel où ce rôle est joué par les holdings régionaux.

> Je produis de la pomme de terre, 250 tonnes par an. Je vis uniquement de cette activité […]. J'ai privilégié deux moyens pour les vendre. Au début, je les vendais sur les marchés. Puis j'ai passé des accords avec des grands-mères afin d'éviter de perdre du temps. Aujourd'hui je vends la majorité de ma production à des « spéculants »[209]. La négociation des prix n'est pas à mon avantage mais depuis que je travaille comme cela je ne m'occupe plus de chercher des débouchés. [Annexe 17, cas n° 13]

Une autre raison explique le recours à des intermédiaires au détriment d'une vente directe de la production. En effet, ce choix permet aux fermiers de s'insérer sur les marchés sans avoir à entretenir une quelconque relation avec les autorités régionales ou les entreprises des IAA, *via* la délégation de la vente à un acteur extérieur. Les produits peuvent alors emprunter une filière longue sans que le fermier ait à gérer les étapes de transformation de la production.

Ainsi, les fermiers interrogés ne disposaient pas d'informations sur le chemin d'écoulement de leurs produits une fois les ventes auprès des intermédiaires conclues. Seuls deux d'entre eux ont été en mesure de nous affirmer que les intermédiaires avec lesquels ils collaboraient travaillaient en fait pour un agroholding de la région, Eksima-Agro, et que leurs céréales venaient compléter les besoins de fourrage d'Eksima.

D'autre part, les petits producteurs n'aiment pas donner d'informations sur les intermédiaires eux-mêmes. Nous avons toujours fait face à un refus de répondre lorsque nous cherchions à connaître les noms ou localisations des « spéculants ». Ceci explique sans doute les raisons pour lesquelles il est impossible de trouver des informations à ce sujet dans la littérature économique russe ou anglophone.

Cette réticence des fermiers confirme que les « spéculants » sont au cœur de la stratégie d'écoulement de la production. L'économiste d'Orel que nous avons interrogé sur cette question nous a fait les réponses suivantes :

209 Terme péjoratif, le mot « spéculants » désigne des intermédiaires qui parcourent la Russie pour acheter les produits alimentaires des fermiers. Le plus souvent d'origine caucasienne, ces acteurs du secteur agricole souffrent d'une mauvaise image. Ils achètent à des prix considérés comme faibles par les agriculteurs et revendent aux prix forts sur les marchés moscovites. Ils présentent cependant l'avantage de prendre à leur charge les soucis de la commercialisation des produits jusqu'aux marchés des grandes villes. Leur connaissance du fonctionnement des marchés épargne aux agriculteurs les lourdeurs administratives et la corruption liées au transport et à la vente sur les marchés.

18- Je souhaiterais aborder avec vous la situation spécifique des fermiers. Lors de mes entretiens avec des fermiers, quand je posais la question de savoir comment était vendue la production, la plupart des fermiers me répondaient qu'ils faisaient appel à des intermédiaires : comment expliquez-vous ce succès des intermédiaires ?

Habituellement, les intermédiaires sont des *traders*.

19- Mais ils sont en relation avec les holdings ?

Non, pas habituellement.

20- Alors, ce sont seulement des...

des parasites [NB : Rires].

21- Pourquoi des parasites ?

Parce qu'ils achètent les produits à un prix inférieur à celui du marché. Non, mais en fait, je suis un peu dur. Si vous voulez, ils viennent, ils prennent la marchandise ; c'est déjà une très bonne chose pour les fermiers. Par ailleurs, les fermiers manquent d'informations concernant les lieux de débouchés et ces intermédiaires, eux, disposent de cette information. On ne peut donc pas dire que ce sont des parasites, car ils jouent un rôle. Ils permettent de faire fonctionner un marché qui est asymétrique. Si les fermiers avaient suffisamment de connaissances sur les acteurs, ils n'auraient pas besoin de passer par ces intermédiaires, mais, comme ce n'est pas le cas aujourd'hui, ils comblent ce problème d'asymétrie et cela arrange bien tout le monde. [Annexe 62, cas I]

La théorie de l'agence interprèterait l'existence de ces intermédiaires en termes de relation principal/agent dans le cas d'asymétries d'information. Le prix ainsi obtenu traduirait la nécessité de rémunérer l'agent afin d'obtenir l'information nécessaire à la mise sur le marché des produits et permettrait d'obtenir un équilibre de second rang sur un marché imparfait. Nous l'interprèterons en termes d'arrangement institutionnel et de choix stratégiques des fermiers de placer le marché à ce niveau de la filière, aussi imparfait que le marché soit (nous étudierons ce marché dans la section 2). Le fermier est à la recherche d'un débouché pour son produit, mais n'est pas en mesure de l'obtenir par ses propres moyens. Plusieurs facteurs l'expliquent : un éloignement de l'exploitation des entreprises de transformations agroalimentaires, le niveau de la production qui ne permet pas d'atteindre le seuil au-delà duquel il devient intéressant pour les IAA de recourir directement à leur service. Or, la concurrence qui existe entre les fermiers ne leur permet pas de s'entendre pour chercher ensemble les débouchés de leur production. Les fermiers ont en réalité intérêt à passer par les intermédiaires, car ces derniers leur offrent la possibilité de concentrer la concurrence sur des

exploitations de même nature, autrement dit les autres fermiers. Si nos enquêtes montrent clairement une collaboration des fermiers en matière de fourniture en intrants, il ne fait pas de doute qu'ils sont en concurrence sur les débouchés. Mais cette concurrence est sans comparaison avec celle qu'ils auraient à subir s'ils décidaient de se placer sur les niches occupées par les agroholdings et les IAA. Contrairement aux agroholdings, il n'y a donc pas de volonté de transformation de leur production, en particulier pour les céréaliers et les quelques exemples de coopératives de production « à la française »[210] souvent présentées comme des modèles de réussite ne doivent pas faire oublier que les fermiers russes sont avant tout dans des logiques extrêmement individualistes en ce qui concerne la mise sur le marché de leurs produits. À Orel, nous avons effectivement eu l'occasion de parler à plusieurs reprises avec des fermiers de leur intention de mettre en place des coopératives de production, mais nous n'avons rencontré qu'un seul cas de coopération effective lors de nos différentes enquêtes (la dernière remontant à mai 2009). Par ailleurs, les fermiers qui nous ont appris l'existence de ce projet parlaient d'une **coopération avec des lopins** leur permettant d'atteindre un seuil de production nécessaire pour peser dans les négociations avec les IAA, et **non de collaboration avec d'autres fermier**s. D'autre part, les fermiers nous faisaient immédiatement part des difficultés qu'ils rencontraient pour convaincre les lopins d'abandonner la vente sur le marché local au profit d'une logique coopérative au motif que ces derniers craignaient une main mise sur leur production par les fermiers eux-mêmes :

> J'ai mis en place une coopérative de crédit dans mon village, mais les propriétaires de lopins étaient assez réticents. J'ai dû beaucoup m'engager à les soutenir, mais leur aide m'est précieuse. Mon activité est spécialisée dans l'élevage porcin, et je trouve dans ma coopération avec eux un moyen de sécuriser mon approvisionnement en nourriture. En échange, je leur remets environ 10 % de ce que je produis. [Annexe 27, cas n° 23]

Par ailleurs, cet exploitant nous a dit fournir gratuitement des services vétérinaires aux propriétaires de lopins pour leur bétail. Ce type de coopération **entre les fermiers et les lopins** se développe aujourd'hui comme le rapporte JJ. Hervé (2007 : 132-133). Ainsi, les lopins s'appuient sur leur savoir-faire spécifique et sur le contrôle de la terre dont ils sont les propriétaires (voir chapitre 4 de cette thèse) pour s'insérer sur les marchés sans avoir à passer

210Ce terme est souvent employé par les petits producteurs pour parler des coopératives issues de la volonté des fermiers eux-mêmes, à ne pas confondre en Russie avec les coopératives de production qui ne sont qu'une forme juridique des exploitations agricoles issues du démantèlement des kolkhozes et sovkhozes.

par les canaux régionaux. Les fermiers eux-mêmes deviennent des débouchés pour les lopins. En contrepartie, certains fermiers utilisent les lopins pour concurrencer les autres fermiers. Ainsi, les deux types de petits producteurs construisent une filière courte qui exclue les holdings et les IAA.

1.4.3 Fermiers et lopins en vente directe

D'autres fermiers et lopins vendent directement leur production sur les marchés locaux. Il s'agit en particulier des légumes et de la viande. Les villes moyennes, contrairement à Moscou, ne disposent que de très peu de viande à la découpe dans les étales des supermarchés. Dans ces supermarchés ne figurent que de la viande de poulet (avatar des holdings) ou des produits industriels tels les plats préparés (issus des IAA et des holdings). Pour se fournir en viande de porc, bœuf et mouton découpée, les provinciaux n'ont souvent d'autres choix que de passer sur les étales des marchés. Deux types de vendeurs y sont présents : les fermiers eux-mêmes ou des « bouchers » qui se fournissent auprès des intermédiaires. Dans les deux cas, la viande provient majoritairement des petits producteurs. La proximité physique du fermier avec les marchés locaux et ses connaissances (son *kryša*) deviennent alors deux facteurs déterminants du choix de la vente directe ou du passage par des intermédiaires.

> Plusieurs facteurs entrent en compte pour choisir de vendre soi-même sa viande. Il faut avoir du temps et pour cela il ne faut pas être trop éloigné de la ville d'Orel, ce qui est mon cas. Ensuite, il faut avoir l'envie, souvent être fermier ne veut pas dire être vendeur. Beaucoup de fermiers n'aiment pas se rendre à Orel. Ensuite, il faut tout de même avoir quelques contacts pour être assuré de ne pas avoir de souci ni avec la police, ni avec l'administration du marché. Moi, je suis plutôt satisfait de mon choix de vendre une partie de la production moi-même, mais beaucoup ont plutôt intérêt, pour la différence de gains que cela représente, de passer par des intermédiaires pour vendre leur production.

L'autre solution reste évidemment la vente sauvage sur le bord des routes, assez courante pour les fruits et légumes et plus rare pour la viande.

Cette mise sur le marché alternative que nous venons de mettre en évidence est le reflet d'une filière mise en place par certains fermiers et lopins pour assurer leur reproduction. La configuration productive qui en découle favorise, par des dispositifs de régulation, l'insertion

sur le marché de produits à faible valeur ajoutée, c'est-à-dire n'ayant subi que peu, voire aucune transformation. Nous allons étudier dans la section suivante le fonctionnement de ces marchés locaux et de la vente par des intermédiaires. C'est sans doute, avec la politique de sécurité alimentaire mise en place par la région d'Orel (présentée au début de cette section) le second élément qui permet d'expliquer l'important niveau de consommation de viande constatée dans la région d'Orel.

La vente de fruits et légumes est également très répandue sur les marchés locaux, à Orel comme à Moscou. Les annexes 41 à 53 relatent des cas de babouchkas vendant sur les marchés leurs fruits et légumes. Elles font certes face à la concurrence de certains fermiers qui parviennent à vendre leurs légumes dans les supermarchés, soit directement, soit en passant par des intermédiaires, en revanche, elles ne sont que très peu concurrencées par les IAA et les agroholdings qui ne fournissent pas ce genre de produits. Ce constat est moins vrai à Moscou où de grands agroholdings (comme Belaâ Dača) fournissent désormais les supermarchés de la capitale en légumes, fruits et salades, ainsi qu'en légumes d'importation congelés. Toutefois, l'activité principale de ces agroholdings reste la transformation de ces fruits et légumes en produits à forte valeur ajoutée (tels des jus de fruits, compotes...). En plus des agroholdings, les babouchkas moscovites ont à souffrir de la concurrence des intermédiaires qui approvisionnent les marchés moscovites en produits achetés dans les campagnes russes auprès d'autres babouchkas et fermiers. Par ailleurs, il existe à Moscou des fruits et légumes d'importation comme des pommes de terre françaises, des tomates d'Espagne. Mais, les « babouchkas » ne manquent pas d'ingéniosité pour vendre leurs produits et se démarquer des légumes d'importations comme le prouve l'exemple de cette babouchka rencontrée au marché de Danilovskj à Moscou en juin 2009 :

> **1] Que vendez-vous sur ce marché ?**
> Je vends les produits de ma datcha, essentiellement des légumes et des fruits de saison : pommes de terre, tomates, salade, choux, carottes, cornichons, oignons.
> **2] Je vois que vous vendez des carottes râpées dans des sachets plastiques, c'est assez courant à Moscou n'est-ce pas ?**

> Oui, ça se vend bien et plus cher. Ici les gens n'ont pas de temps, mais ils ont de l'argent, en tout cas plus que dans la ville où j'habite. Je vends donc bien ce genre de produit, car c'est très pratique pour les femmes. Elles rentrent chez elles le soir et n'ont presque plus rien à préparer. C'est râpé et lavé, il n'y a plus qu'à servir. De plus, c'est frais, car de mon côté je râpe les carottes et les choux le matin juste avant de prendre mon train pour Moscou. De même, les cornichons et les tomates sont préparés dans le vinaigre, je peux les conserver toute une saison et les vendre sur le marché.

Les carottes d'importation ne sont pas râpées tandis que cette babouchka peut se donner le temps de le faire. Les carottes râpées ne se trouvent que sur les marchés de Moscou et sont totalement absentes à Orel où la demande n'existe pas. Le caractère « naturel », autrement dit le caractère biologique des produits, devient également un argument de vente pour ces petits producteurs moscovites face aux produits de la grande distribution.

> Ce que je constate en tout cas, c'est que mon exploitation, elle, a de l'avenir. Je n'ai pas les moyens d'acheter des engrais. En conséquence, tout ce que je produis est naturel. Et je peux vous dire que c'est un très bon argument de vente à Moscou, il y a très peu de produits comme cela dans cette ville. Les gens sont prêts à payer plus cher.

Les petits producteurs apparaissent comme des producteurs « bio » auprès des Moscovites. La qualité devient alors un argument de vente pour exclure toute concurrence extérieure aux petits producteurs eux-mêmes. Les petits producteurs se placent sur des niches afin d'exclure les agroholdings et les IAA de leur « marché ».

Conclusion de la section 1

Nous observons qu'une analyse en termes de filière rend difficile une définition simple des acteurs du secteur agricole dans la région d'Orel. Il semble erroné de parler dans les mêmes termes de fermiers insérés dans un agroholding régional et de ceux ayant privilégié la formation de filières courtes. Il en va de même pour les lopins. De plus, la frontière entre le lopin et la ferme devient floue lorsque le propriétaire d'un lopin cherche également à s'insérer sur les marchés pour vivre de son activité. Les statistiques du Goskomstat, en se bornant à trois catégories d'analyse, verrouillent les possibilités de description de la réalité. Sans une

approche par entretiens qualitatifs, il serait difficile de rendre compte des filières et de la régulation sectorielle (en termes de configurations productives). Si les statistiques abordent d'emblée l'hétérogénéité des acteurs (comme nous l'avons montré dans les prolégomènes), elles ne permettent pas de proposer de tendance quant à l'évolution de cette hétérogénéité.

L'analyser de filières identifie au contraire l'existence d'une dynamique d'évolution des différents acteurs hétérogènes. Il apparaît que les « exploitations agricoles » sont hétérogènes en ce qui concerne leur stratégie de structuration des filières productives. Certaines sont intégrées dans des holdings régionaux, ce qui conditionne la nature de leur production et de leur efficacité économique. D'autres « exploitations agricoles » sont intégrées à des holdings privés qui font peser sur elles des contraintes de prix pour garantir leur compétitivité sur l'aval de la filière. Dans le même temps, ces exploitations intégrées bénéficient de crédits significativement plus élevés que la catégorie des exploitations agricoles restées indépendantes (comme nous l'a montré une étude statistique) et d'aides sociales (ce qui sera développé dans la section 3 de ce chapitre). L'hétérogénéité des acteurs s'observe également dans la catégorie des petits producteurs. La stratégie des fermiers insérés dans un holding régional est bien différente de celle mise en place par ceux vendant directement leur production sur les marchés locaux.

Ainsi, la section 1 nous a permis de mettre en évidence l'hétérogénéité des acteurs et de leurs choix stratégiques. Ces choix stratégiques qui prennent des dimensions marchandes et patrimoniales ont des conséquences sur les frontières de la firme et par extension sur la nature des filières dans lesquelles elles s'insèrent.

Les sections 2 et 3 vont repérer les éléments de régulation issus des conflits d'acteurs que constituent les normes de marchés et les règles d'élaboration des actifs tangibles et intangibles en patrimoines. Ce sont ces éléments qui stabilisent les filières et qui peuvent être analysés comme des configurations productives révélatrices de la régulation sectorielle et territoriale. La section 2 analyse l'impact relatif de la normalisation des différents marchés de produits (légumes, viande, lait, céréales) et du marché du crédit (les marchés des autres *inputs* ne seront pas étudiés car les entretiens ont montré que les exploitants n'utilisaient pas d'engrais ou d'autres produits de culture). Cette analyse des normes de marché constatera que si le rapport marchand a un impact sur les stratégies des agriculteurs, il ne le fait que partiellement, car le marché, organe chargé de garantir l'expression de ce rapport, se structure lui-même autour de rapports patrimoniaux qui restreignent son pouvoir d'organisation de l'activité

économique. La section 3, reviendra sur les rapports patrimoniaux qui caractérisent les stratégies des différents acteurs sur les filières. Les fonctions constituées en patrimoines que certains acteurs acceptent stratégiquement de remplir sont régulées au même titre que le marché (processus de professionnalisation du secteur, textes de loi sur la sécurité alimentaire de la ville de Moscou, etc.). Or, les stratégies patrimoniales dépendent à leur tour des stratégies marchandes des exploitants agricoles et des règles qui participent à assurer la stabilité de la production, de l'échange et de la consommation dans ce contexte conflictuel. Ainsi, si certains acteurs agricoles remplissent des fonctions patrimoniales, ils ne le font que dans la mesure où ils peuvent parallèlement mettre en place les outils d'organisation de la filière assurant leur compétitivité sur des marchés donnés.

Section 2 Rapports économiques, normalisation des marchés et régulation des filières

Dans cette section nous chercherons à déterminer dans quelle mesure la régulation des marchés – sur laquelle les acteurs publics et privés jouent un rôle en fonction de leurs différentes stratégies patrimoniales et marchandes – influence l'organisation des filières. Il s'agira également de comprendre la façon dont l'interrelation des filières, qui communiquent entre elles par les marchés, permet de comprendre la structure de chacune d'elles.

Nous venons de montrer, à travers l'étude de la région d'Orel, que le secteur agricole pouvait être caractérisé par quatre filières d'importance inégale. Une première filière se structure autour d'exploitations agricoles et de petits producteurs intégrés dans des holdings régionaux chargés d'assurer la sécurité alimentaire du territoire. Une seconde filière se caractérise par l'existence d'exploitations agricoles intégrées dans des agroholdings (et plus généralement portées par des agro-investisseurs-intégrateurs) et dont la production est destinée à être mobilisée par le holding pour la réalisation de produits agro-industriels. Une troisième filière se dessine autour d'exploitations agricoles indépendantes qui passent par des intermédiaires ou par les IAA pour assurer leurs débouchés. Enfin, une quatrième filière repose sur l'existence de petits producteurs indépendants. Ils vendent des produits spécifiques sur des marchés locaux ou vendent des produits comparables à ceux des autres acteurs du secteur par l'intermédiaire de « spéculateurs ». Cette vente par un intermédiaire leur donne la possibilité de cloisonner la concurrence sur le marché des matières premières agricoles à une concurrence de producteurs comparables (en termes de taille, d'accès au crédit, de relation politique...).

Il apparaît que les acteurs de la production agricole en Russie sont très hétérogènes. Ils sont hétérogènes par leur taille, par la nature de leur spécialisation productive et par la nature de leur relation avec les IAA. Par ailleurs, l'existence des agro-investisseurs-intégrateurs complexifie l'analyse des marchés des produits agricoles, puisque les frontières de ce type de firmes les conduisent à s'insérer sur les marchés des produits agro-industriels tout en influençant ceux des matières premières agricoles. Il n'y a donc *a priori* pas un, mais deux niveaux d'analyse : d'une part celui des marchés des matières premières agricoles (sur lesquels se situent les exploitations agricoles indépendantes et les petits producteurs) et d'autre part celui des produits agro-industriels (sur lesquels se placent les IAA et les agroholdings). Pour

ne pas complexifier davantage notre analyse, nous nous contenterons d'étudier la relation des filières vis-à-vis des marchés de quatre produits agricoles emblématiques que sont les céréales, la viande, le lait et les légumes. Pour rendre compte du double niveau de l'analyse des marchés nous décrirons, autant que faire se peut, les relations entre les marchés des quatre matières premières choisies et les marchés des produits agroalimentaires qu'elles permettent de produire.

2.1. Les acteurs agricoles : un bilan en termes de mise sur les marchés

La viande, le lait, les céréales et les légumes apparaissent comme quatre produits agricoles reliés aux quatre postes constitutifs du panier biens alimentaires d'un Russe que sont : le pain, la viande, les légumes (pomme de terre) et les produits laitiers. Compte tenu de ce que nous venons de décrire dans la section précédente, nous pouvons résumer par le tableau suivant l'organisation de la mise sur les marchés des produits (tableau 15).

Tableau 15 : Organisation des débouchés par filière et par produit

Produit/filière	Filière « agroholding régional »	Filière « exploitation indépendante et IAA »	Filière « petit producteur »	Filière « agroholding privé»
Marché des matières premières				
Céréales	Interne	Intermédiaires → (IAA – exportation)	Intermédiaires → (IAA – exportation)	Interne
Lait (de vache)	Interne	Marché → (IAA)	Intermédiaires → (IAA) et vente à domicile	Interne
Viande	Interne	Intermédiaires → (IAA)	Intermédiaires→ (IAA)	Interne
Légumes	Interne	-	Marché localisé et intermédiaires	-
Marché des produits agro-industriels				
Pain, pâtes	Marché localisé contrôlé	Marché	-	Marché
Produits laitiers	Marché localisé contrôlé	Marché	-	Marché
Viande transformée	Marché localisé contrôlé	Marché	Marché localisé	Marché
Légumes transformés	Filière « agroholding régional »	Marché	Marché localisé	Marché

Sources : Bilan en termes de mise sur les marchés de production (désignés par le terme de « Marché localisé »), de gros (désigné par le terme de « Marché ») à partir des enquêtes 2005, 2006, 2008 et de la compilation de ressources Internet

Ce tableau présente des limites. Il tire légèrement le trait sur les choix de débouchés

selon les filières, car les entretiens montrent que ces choix sont en réalité plus nombreux. Par exemple, un fermier (annexe 30, cas n° 26) rapporte que certains intermédiaires sont liés à des agroholdings. Ces intermédiaires comblent les besoins des agroholdings en céréales. D'autre part, les agroholdings complètent leurs besoins de viande par l'importation. Il en va de même pour les IAA. L'importation constitue donc un élément spécifique de cette analyse des débouchés et pourrait être considérée comme une « cinquième filière » en concurrence avec les quatre autres. Le tableau n'a donc pas pour vocation d'être exhaustif, mais de proposer une représentation des relations des différentes filières avec les marchés des matières premières et des produits finis en termes de débouchés majoritairement observés.

Il ressort de ce tableau que la spécialisation de la production qui apparaissait dans la grille d'analyse par catégories statistiques (voir les prolégomènes) n'est pas aussi prégnante dans l'analyse des filières. La production de fruits et légumes reste réservée aux « petits producteurs », comme elle était la spécialité des « fermiers » et des « lopins » dans l'analyse par catégories statistiques. En revanche les céréales, le lait, l'élevage sont produits dans toutes les filières identifiées qui sont « potentiellement » en concurrence sur le marché des matières premières agricoles.

L'analyse des filières montre en revanche que la différenciation porte davantage sur l'organisation des débouchés. Cette organisation se caractérise par deux critères : le lieu de commercialisation et la nature du produit commercialisé.

Les agroholdings régionaux vendent des produits agro-industriels (pains, produits laitiers, viande de volaille découpée, fruits et légumes nettoyés) sur un marché localisé (encore appelé marché de la production par Aube, 1992), celui du territoire régional. Les agroholdings privés ne vendent pas leurs matières premières, mais les transfèrent dans les usines du groupe. Ils placent en conséquence leurs produits agro-industriels[211] sur le marché national[212] (voire international comme cela est le cas pour le porc). Les exploitations indépendantes contractent quant à elles avec des IAA ou passent par des intermédiaires pour écouler leurs matières premières agricoles. Les petits producteurs passent par deux canaux de distribution : les marchés localisés pour les produits agro-industriels (fruits et légumes nettoyés – voire préparés[213] –, ainsi que la viande découpée) et les intermédiaires pour leurs matières premières agricoles. Nous allons reprendre point par point ces stratégies en

211Produits laitiers, viande de volaille, de porc et de bœuf découpée, plats industriels, fruits et légumes nettoyés.
212Et plus modestement sur le marché régional d'Orel.
213Comme dans le cas des carottes râpées par une babouchka au marché de Danilovskij.

identifiant les motivations des acteurs et les normes de marché qui conditionnent les mesures prises concernant l'écoulement des produits.

2.1.1 Les agroholdings régionaux et la régulation des marchés localisés contrôlés

La relation entre les maisons mères des deux agroholdings régionaux et les exploitations agricoles passe par des contrats qui ne sont pas marchands (nous avions employé dans le graphique 24 le terme de pseudo contrat pour les désigner). En effet, d'après une responsable du holding Orlovskaâ Niva rencontrée en mai 2009, les contrats passés avec les entreprises du groupe sont des contrats qui fixent avant la production la quantité à fournir et les prix auxquels les produits agricoles seront vendus. Les règles sont imposées par la maison mère en contrepartie d'une aide matérielle (comme nous l'avons observé en section 1), d'une aide sociale (comme nous le repérerons en section 3) et d'une aide financière (comme nous le noterons un peu plus bas lorsqu'il s'agira de spécifier la normalisation du marché du crédit bancaire).

Les contrats passés avec les familles propriétaires de lopins ne peuvent pas non plus être considérés comme marchands puisque le holding est le client exclusif de ces petits producteurs et détermine les conditions d'accès aux terres utilisées par les lopins intégrés dans le holding. La remise de la totalité de la production familiale (hors autoconsommation) se fait selon les conditions fixées par le holding. Il n'y a donc pas de mécanismes marchands à l'intérieur du holding. Les exploitations, quelles que soient leurs caractéristiques, apparaissent comme les exécutantes des commandes passées par le holding. Nous n'avons pas observé dans ces holdings de contrats qui pourraient s'apparenter à des contrats marchands comme semblent l'avoir observé certains chercheurs (Ryl'ko *et alii*, 2005, 2008 ; Wandel, 2007) dans le cadre de recherches portant sur des agroholdings privés[214].

Or, les agroholdings régionaux se heurtent à une concurrence sur les produits finis. Cette concurrence provient de tous les autres acteurs (et filières) puisque la spécificité de la production régionale est qu'elle n'est pas spécialisée. Nous l'avons expliqué par une politique de sécurité alimentaire portée par la région. La concurrence remet en cause les logiques de production basées sur la garantie de la sécurité alimentaire régionale et sur l'aménagement du territoire qui sont tous deux des politiques très coûteuses (voir section 1). En effet, comme nous l'avons indiqué, les agroholdings régionaux ont une production extrêmement diversifiée

214Toutefois, si tel était le cas, nous serions amenés à requalifier ces agroholdings et à les désigner par le terme de IAA-oligarques, en conformité avec les termes que nous proposons dans le graphique 24.

qui cherche à couvrir les besoins alimentaires des habitants du territoire. Or, si la fixation des prix à l'achat des matières premières agricoles telles que le porc permet de réduire le coût de production des charcuteries dans les usines d'Orlovskaâ Niva, une responsable de la firme rencontrée en mai 2009 expliquait que le holding ne parvenait plus à faire face à la concurrence des holdings privés et d'IAA basés dans la région voisine de Belgorod. Les holdings privés sont plus largement dans une logique de spécialisation productive, ce qui leur permet de réduire leur coût de production grâce aux économies d'échelles qu'ils réalisent. Des économies d'échelles comparables ne pourraient être obtenues par Orlovskaâ Niva qu'au prix d'un renoncement à la diversification de la production. Ainsi, si le holding continuait à produire de la charcuterie à l'heure de nos entretiens, il semblait pourtant bien sur le point de renoncer à cette production pour un motif purement marchand : son incapacité à lutter contre la concurrence des holdings privés qui le conduit à vendre à perte.

Ceci n'est évidemment pas valable pour tous les produits. Ainsi, la configuration du marché du pain semble telle que le prix de vente du pain produit par Orlovskaâ Niva est inférieur à celui de ses concurrents (10 roubles en 2009, contre 14 en moyenne pour un pain). Deux facteurs peuvent l'expliquer : en premier lieu une baisse des coûts de production liée à un contrôle sur les exploitations agricoles et en second lieu un contrôle des kiosques et de certains supermarchés régionaux. D'après plusieurs entretiens avec des agriculteurs (qui se plaignent de cette concurrence « déloyale »), le holding dispose d'un accord avec un supermarché (Ûnost) qui lui permet d'écouler ses stocks sans souffrir de la concurrence extérieure tandis que les concurrents doivent payer des « bonus » auprès des distributeurs pour bénéficier du réseau de distribution. Or, les points de vente spécifiques se multiplient puisque cette vente contrôlée existe également sur le marché d'« Orlovskaâ Niva » que nous avons présenté en section 1 (voir également annexe 10, cas n° 6) et dans un hypermarché Orlovskaâ Niva, tous deux situés dans la ville d'Orel. C'est pourquoi nous avons choisi de parler, à l'égard de la mise sur le marché des produits finis des holdings régionaux, de « marchés localisés contrôlés »[215].

La logique marchande structure cependant en partie la filière « holding régional » puisque Orlovskaâ Niva devrait à moyen terme renoncer à sa logique de diversification de la production agroalimentaire qui relève – selon notre analyse – d'une stratégie patrimoniale de

215Ils diffèrent des marchés locaux sur lesquels interviennent certains des petits producteurs puisque ces derniers n'ont aucun moyen de pression leur permettant d'obtenir une quasi-exclusivité sur un point de vente (voir ci-dessous).

sécurité alimentaire sur le territoire.

Le holding met pour le moment en place des outils de normalisation du marché lui permettant de contourner cette concurrence afin de produire et de vendre de la charcuterie et d'autres produits pour lesquels il n'est pas compétitif. Cela semble provoquer une augmentation relative de certains prix de biens agricoles par rapport aux régions voisines[216]. La logique patrimoniale structure en partie les découpages des marchés localisés : simultanément, la logique marchande déstructure les logiques patrimoniales portées par la filière « holding régional » ce qui provoque *in fine* une augmentation de certains prix.

2.1.2 Les agro-investisseurs-intégrateurs et les IAA : normalisation des marchés sur la base d'une concurrence réciproque

Les agro-investisseurs-intégrateurs et les IAA ne se distinguent presque pas dans la nature de leur production. Il s'agit dans les deux cas de produits agro-industriels vendus dans les supermarchés des grandes villes, les chaînes de restauration... Parfois, certains agro-investisseurs-intégrateurs possèdent leur propre chaîne de distribution. Toutefois, ce cas de figure concerne plus généralement les agrohodings régionaux pour les raisons que nous venons d'exposer. Par ailleurs, nous avons déjà souligné – et nous le démontrerons plus bas – qu'une distinction existe principalement sur le marché du lait où les IAA représentées par les entreprises Wimm Bill Dann et Danone prennent la plus grosse part du marché national. Pour le reste – essentiellement les marchés de la viande (porc, volaille et plus récemment bœuf, plats préparés à base de viande), des produits à base de céréales et des légumes congelés – il n'y a pas de spécialisation de l'un ou l'autre des types de producteur. Les deux types d'acteur entrent en concurrence sur les mêmes types de produits et doivent donc chercher à réduire les coûts de production pour garantir leurs marges et rester concurrentiel. La logique marchande est donc portée par la concurrence que les IAA et les agro-investisseurs-intégrateurs se livrent sur les marchés des produits agro-industriels.

La régulation qui en découle touche principalement les marchés de la viande et des céréales (nous renvoyons à la seconde sous-section de cette section pour l'analyse des normes

216Si la logique de la filière « agroholding régional » a donc permis un niveau des prix relativement bas pendant plusieurs années (comme nous l'avons indiqué dans la section 1, l'évolution marchande du secteur s'impose comme une contrainte pour cette filière qui met en place les outils pour la détourner, provoquant dans le même temps une augmentation des prix dans la région. Cette augmentation des prix est également à lier, selon Wandel (2007 : 16) au contrôle des *inputs* par les autorités régionales. Quoi qu'il en soit, les travaux de l'IET (2001 : 29) et de Rodionova (2002 : 176) confirment la naissance d'une différence de prix dans la région d'Orel comparativement aux *oblast*' voisins ces dernières années.

de marché qui concernent ces deux acteurs : nous allons seulement aborder ici les règles qui structurent les relations marchandes entre les IAA et les exploitations indépendantes.

2.1.3 Les exploitations agricoles indépendantes entre IAA et intermédiaires

Les exploitations agricoles sont plus contraintes dans leur production en raison des acteurs qui garantissent leurs débouchés. Comme nous le montrerons dans la sous-section 2 de cette section, le fait que les agro-investisseurs-intégrateurs privilégient les productions dont le retour sur investissement est le plus rapide conduit les exploitations agricoles indépendantes à se placer sur des marchés de niche comme celui du lait. Nous renvoyons donc à l'analyse de la normalisation de ce marché spécifique où nous observerons qu'il existe une différence significative dans la moyenne de production des exploitations agricoles indépendantes comparativement aux exploitations agricoles intégrées. À l'inverse, la production de volaille se fait presque exclusivement dans des exploitations agricoles intégrées (voir à ce sujet l'analyse de la normalisation du marché de la viande). Compte tenu des caractéristiques du lait, les exploitations agricoles indépendantes passent des contrats de longs termes avec des IAA essentiellement régionales. Le contrat se résume à un échange d'une marchandise contre de l'argent. Toutefois, nous avons déjà souligné que ce contrat allait plus loin puisque les lopins pouvaient en bénéficier.

En dehors de contrats commerciaux avec des IAA, les exploitations agricoles indépendantes assurent leurs débouchés en passant par des intermédiaires. Il ressort de nos entretiens que leur taille leur permet, contrairement aux petits producteurs, de peser dans la négociation des prix (voir section 1 de ce chapitre).

2.1.4 Petits producteurs : une alternative entre marchés localisés ou informels et intermédiaires

Face à l'existence des marchés localisés contrôlés, les petits producteurs bénéficient de la reconnaissance d'une institution de longue date : « le marché kolkhozien ». Si ce terme n'a évidemment plus de sens aujourd'hui – les kolkhoziens ayant disparu – le principe qui fondait leur existence, celui d'un « droit à la mise en vente des produits de tout un chacun sur un marché localisé dans la limite du raisonnable » est resté. Le « raisonnable » n'est bien sûr pas défini, de même que le droit que chacun s'octroie de vendre sur des marchés localisés (il n'existe *a priori* pas de règles autorisant des babouchkas à vendre sur le bord des trottoirs de Moscou). Tout ceci est donc soumis au bon vouloir des acteurs qui disposent à un endroit

donné, à un moment donné, d'un pouvoir leur permettant de dicter la manière dont s'établissent les règles sur ces marchés (voir la sous-section qui suit). L'alternative qui s'offre aux petits producteurs est l'existence d'intermédiaires malheureusement encore mal connus des recherches académiques dans le domaine. Nous tenterons dans la sous-section suivante, sans pour autant pouvoir aller loin dans l'analyse, de caractériser ces intermédiaires sur lesquels les petits producteurs restent très discrets (ce qui confirme, outre mesure, le rôle crucial qu'ils remplissent pour la régulation de cette filière).

Le bilan que nous venons de réaliser des stratégies d'insertion sur les marchés des différents exploitants permet de repérer qu'ils sont concernés à différents niveaux par la normalisation des quatre marchés de matières premières que nous nous proposons d'étudier. Nous commencerons par l'analyse des règles informelles de marchandisation qui s'appliquent principalement aux marchés des fruits et légumes et, en partie, au marché céréalier (celles liées aux ventes réalisées par les petits producteurs). Ensuite nous aborderons l'ensemble des règles formelles qui régulent les marchés de la viande, des céréales et du lait. Nous terminerons notre analyse de la régulation des marchés en nous penchant sur celui des crédits à la production.

2.2. Le marché localisé, les intermédiaires et la régulation informelle des marchés des fruits et légumes et du marché céréalier

Les règles informelles de normalisation des marchés s'appliquent sur les marchés localisés et sur certaines relations entretenues entre des petits producteurs et des intermédiaires.

2.2.1 Le marché localisé

Le marché localisé constitue un important moyen d'écoulement des marchandises pour les petits producteurs, en particulier dans le **domaine des légumes**[217] (frais ou préparés pour une conservation), des fruits, des œufs et plus modestement de la viande (porc, bœuf, volaille). Sur ces marchés, il existe des barrières à l'entrée qui passent surtout par l'obtention d'un accord implicite entre le directeur du marché, la police et le producteur-vendeur (le plus souvent une babouchka). La nécessité de « survivre » souvent liée à la vieillesse devient alors un facteur favorable pour obtenir le droit de vendre sans souci. En d'autres termes, les

217L'analyse que nous proposons de la régulation des marchés dont bénéficient les petits producteurs va nous permettre de caractériser le marché des légumes puisqu'il en est le principal et presque unique producteur.

babouchkas parviennent à constituer en patrimoine un droit à la vente du fait de leurs conditions de vie. Ce patrimoine est reconnu par la communauté[218]. Il rend possible la vente d'une marchandise sans contrepartie – même s'il y a fort à parier que les policiers demandent une contribution – sur un lieu prévu à cet effet. Les grands-mères obtiennent le droit informel de vendre dans l'enceinte des marchés, mais dans la partie non couverte. La partie couverte est réservée aux vendeurs professionnels et aux fermiers enregistrés qui payent un droit de vendre sur un stand.

Toutefois, cette description n'est valable que sur les marchés de provinces. Un habitué des marchés moscovites pourra vite se rendre compte que les babouchkas sont placées dans cette ville à l'extérieur des marchés eux-mêmes (voir annexe 51, cas n° 47). Nous avons par ailleurs constaté qu'il était beaucoup plus difficile d'aborder la question du lieu de la vente avec les grands-mères moscovites qu'avec celles d'Orel. Les babouchkas moscovites rencontrent plus de difficultés que leurs homologues de province à constituer le droit de vente sur les marchés à titre gratuit en patrimoine. Elles font face à la concurrence des « intermédiaires » qui vendent sur Moscou des produits équivalents collectés dans la campagne russe auprès d'autres petits producteurs[219] et qui disposent de moyen de pression pour les exclure des marchés. Cette configuration des marchés moscovites explique que les grands-mères ne peuvent entrer dans l'enceinte des lieux de vente. Si elles y parviennent, ce n'est qu'avec l'aide d'un *kryša* comme nous l'ont expliqué Irina (annexe 21, cas n° 17) ou Igor (annexe 52, cas n° 48) :

Irina, propriétaire d'un lopin et vendeuse de légumes au pavillon 70, VDNH

218Ici la société russe dans son ensemble puisque ce privilège ne choque personne.

219Avec les importateurs, les intermédiaires qui collectent leurs marchandises directement auprès des lopins et des fermiers russes ont réussi à mettre en échec un projet de la ville de Moscou de développement de marchés de gros semblables à celui du marché d'intérêt national (MIN) de Rungis comme le rapporte JJ. Hervé (2007 : 144). Cet épisode prouve le pouvoir de marché dont disposent les intermédiaires comme les importateurs (que nous étudierons plus loin dans cette section).

> Moi, j'étais infirmière dans le kolkhoze, mais quand il a fermé, je me suis retrouvée sans travail. Il fallait bien que je vive, alors je me suis débrouillée. J'ai d'abord trouvé un travail comme représentante de produits médicaux dans une entreprise de Moscou. Cela m'a permis de rentrer en contact avec le directeur de la salle d'exposition du VDNH [NB : Centre d'exposition de Moscou, aujourd'hui le nom officiel est VVC, mais tout le monde l'appelle encore VDNH]. Quand l'usine de fabrication de masques médicaux a fermé, j'ai décidé de devenir entrepreneure en continuant ce travail. Je servais d'intermédiaire, mais c'est difficile de faire cela sans *kryša*. Ça n'a pas marché longtemps, alors je suis venue demander l'aide du directeur du pavillon 70 du VDNH que je connaissais. Il n'avait pas de travail à me proposer, mais il m'a aidée à sa manière en me donnant accès à un stand pour vendre des produits dans son pavillon. C'était il y à trois ans. C'est comme cela que j'en suis venue à vendre mes produits agricoles sur ce stand du pavillon 70. [Annexe 21, cas n° 17]

Igor, fermier et vendeur de légumes au marché de Danilovskij

> Voyez où je suis placé : dans l'enceinte du marché, mais à l'extérieur du marché couvert. Dites-vous que ça n'est pas un hasard. Vous devez sans doute savoir que les places sur les marchés de Moscou sont très convoitées. Évidemment, ça signifie magouilles et compagnie. Ici, il faut avoir des contacts avec le directeur du marché pour pouvoir s'installer. On ne peut pas vendre n'importe quoi non plus. Dans le marché couvert, il n'y a que des revendeurs, ce ne sont pas des agriculteurs. Ils sont en contact avec des intermédiaires et revendent leurs produits, c'est pourquoi ils ne vendent que de la viande. Moi, je fais des légumes, je ne suis pas en concurrence avec eux. Et puis la deuxième chose, c'est que l'une de mes connaissances est venue me voir en me proposant une place sur ce marché dont le directeur du marché lui avait parlé. [Annexe 52, cas n° 48].

Si les barrières à l'entrée existent effectivement, la concurrence ainsi construite ne fait pas elle-même l'objet de contrôle, à l'exception des contrôles sanitaires qui étaient déjà bien développés à l'époque des marchés kolkhoziens (Hervé, 2007 ; Kerblay, 1968). Le prix de vente est fixé librement par les babouchkas ou indirectement par les intermédiaires qui s'offrent les services de revendeurs (voir annexe 53, cas n° 49).

Enfin, un marché ne bénéficie d'aucune barrière à l'entrée et avantage fortement les petits producteurs : il s'agit des marchés informels ambulants (sur le bord des routes notamment) et

de la vente à domicile (les consommateurs se déplacent chez le petit producteur pour acheter du lait en particulier). Il n'existe évidemment aucune information statistique sur l'ampleur de ce phénomène, mais nous avons constaté que cette méthode d'écoulement était employée par les lopins dans la région d'Orel.

2.2.2 Les intermédiaires

Le marché localisé relativement favorable aux petits producteurs (tant dans une logique marchande que patrimoniale) constitue également un moyen de pression implicite sur les intermédiaires par les petits producteurs. Les petits producteurs céréaliers (en particulier), mais aussi les petits producteurs de pommes de terre, les éleveurs de porcs et de bœufs passent le plus souvent par des intermédiaires pour écouler leurs matières premières agricoles. Ces intermédiaires sont bien connus du monde agricole russe et existaient déjà pendant la période soviétique, mais ont gagné en pouvoir de marché à la faveur de l'effondrement des circuits centralisés de distribution[220]. Toutefois, il n'existe pas en Russie de contrainte administrative sur la production, l'agriculteur est *a priori* libre de choisir ce qu'il va produire d'une année sur l'autre et en quelle quantité. Son pouvoir de négociation avec l'intermédiaire ne relève pas de sa capacité à imposer ses prix, toujours fixés par les intermédiaires (comme nous le confirment les douze fermiers de notre échantillon qui passent par des intermédiaires), mais de sa capacité à faire peser la menace d'une substitution d'une production difficilement vendable localement (comme pour la viande et les céréales trop coûteuses pour les villageois) au profit de produits vendus sur les marchés locaux. Le petit producteur comme l'intermédiaire ont parfaitement conscience du coût de cette substitution (changement du matériel agricole, compétences à développer...), mais l'alternative ne peut être ignorée des deux parties et participe à l'affaiblissement du pouvoir de marché des intermédiaires. Ces derniers vivent de l'activité des agriculteurs et ont donc un intérêt marchand au maintien et à la reproduction de l'identité des petits producteurs spécialisés dans les matières premières qu'ils achètent.

220Ainsi, JJ. Hervé (2007 : 138) fait remarqué que : « pour l'approvisionnement en fruits et légumes, les pouvoirs publics n'avaient pas d'autre ressource que de laisser agir des petits groupes ayant acquis un solide contrôle des zones de production dans les républiques du Sud et capables d'obtenir les passe-droits indispensables pour acheminer les marchandises vers les grands centres urbains. Les clans organisés « d'Azéris », « d'Ouzbèks », « de Géorgiens » ont ainsi investi les marchés kolkhoziens et ont su s'attacher les faveurs des responsables municipaux et des cadres intermédiaires pour écouler des produits frais et réduire les pertes occasionnées par la centralisation des échanges intersectoriels ». Ces Intermédiaires ont élargi leur pouvoir en achetant aujourd'hui les céréales le lait aux petits producteurs qu'ils revendent ensuite en grande quantité aux IAA ou aux exportateurs.

Par ailleurs, les petits producteurs céréaliers peuvent, grâce aux intermédiaires, éviter une concurrence directe avec les agroholdings et les IAA. Ils maintiennent ainsi leur identité de petits producteurs et évitent de se faire absorber par des agroholdings comme cela a été parfois constaté par Ryl'ko *et alii* (2005, 2008). Nous parlons à ce sujet d'une stratégie patrimoniale permettant de préserver l'identité des petits producteurs. Dans le même temps, la logique marchande qui guide les intermédiaires oblige les agriculteurs à obtenir une taille critique qui rend profitable l'échange. Les petits producteurs perdent alors une partie de leur identité telle que nous l'avons décrite dans la section 1 de ce chapitre et se voient contraints d'employer des salariés (à partir de 1 000 hectares les fermiers ne travaillent plus seulement en famille, mais emploient des salariés) et surtout d'augmenter la taille de l'exploitation. Ainsi, depuis plusieurs années, on constate une augmentation de la surface des terres exploitées par les petits producteurs, comme le confirme le tableau suivant pour la région d'Orel.

Tableau 16 : Évolution de la surface agricole des petits producteurs dans la région d'Orel entre 2001 et 2002

	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Lopins (nb de familles)	188900	187500	185600	185700	183700	183300
Surface agricole	90900	88000	89700	92900	101600	100900
Surface agricole moyenne	0,48	0,47	0,48	0,5	0,55	0,55
Fermes	1506	1467	1436	1396	1395	1274
Surface agricole	138340	141806	142373	149685	166763	175077
Surface agricole moyenne	91,86	96,66	99,15	107,22	119,54	137,42

Sources : Rosstat (2007a : 11) et Rosstat (2007b : 10)

Les choix de spécialisation productive et de mise sur les marchés qui en découlent (marché localisé ou intermédiaires) se font en fonction des possibilités offertes aux petits producteurs d'augmenter la taille de leur exploitation et ainsi d'intéresser les intermédiaires. L'activité céréalière ainsi que la production de viande permettent à l'exploitation d'accroître son activité (et de réaliser des bénéfices comparativement plus conséquents) et c'est parmi les petits producteurs céréaliers ou les éleveurs de porcs (qui passent par des intermédiaires) que nous avons observé le plus d'exploitations en cours de modernisation[221]. Ainsi, sur les vingt-cinq petits producteurs interrogés, huit avaient pris un crédit auprès d'une banque commerciale dans le cadre des projets nationaux. Ces huit petits producteurs étaient tous spécialisés dans la production de céréales ou de viande de porc et passaient par des

221Nous avons pour cela pris comme critère la décision ou non d'investir depuis 2000.

intermédiaires (totalement ou en majorité) pour vendre leur production.

2.3. Les règles formelles normalisant certains marchés agricoles : quotas d'importation, contrôle des prix et politique de crédits

À l'échelle du territoire russe, le marché agricole est soumis à des règles et des normes qui influencent les stratégies marchandes et patrimoniales des acteurs hétérogènes. Réciproquement les stratégies patrimoniales et marchandes permettent aux acteurs les plus puissants de faire voter des règles formelles qui leur sont favorables. Ces règles formelles, mises en place par l'État et les collectivités territoriales[222] participent à la configuration des quatre filières agricoles identifiées.

2.3.1 Le système de quotas et de contingents tarifaires d'importation de viande

En 2003, la Russie s'est dotée d'une loi instituant un système de quotas et de contingents d'importation sur la viande. Cette décision fait suite à l'évolution de la croissance de l'économie russe après la crise de 1998. La crise financière de 1998 et la dévaluation du rouble qu'elle a entraînée ont conduit à rendre la production nationale très compétitive. Depuis, la reprise économique (avec une croissance de près de 7 % par an)[223] provoque une forte croissance de la demande de la population en biens alimentaires qui se traduit par une hausse spectaculaire du rythme des importations de viande. En 1999, l'importation de viande a représenté 1,2 milliard de dollars soit 70 % des dépenses totales d'importations alimentaires. L'importation est réalisée par les usines de viandes russes (IAA) qui cherchent à réduire leur coût de production. Au contraire, les producteurs russes souhaitent obtenir des pouvoirs publics des mesures de protection pour se développer et résister aux prix bas des importations, notamment américaines dans le domaine de la volaille. Le gouvernement est depuis incité par les producteurs nationaux à mettre en place un système de quotas contre les « ailes de Bush »[224].

Ainsi, le système de régulation du marché de la viande mis en place contient une double protection. Un système de quotas sur la volaille qui n'autorise plus aucune importation une fois le quota atteint et un système de contingents tarifaires pour la production de bœufs et de

222Nous nous intéresserons à quelques règles adoptées par la région d'Orel

223Nous rappelons que cette thèse n'aborde pas la question de la situation provoquée à la suite de la crise internationale de 2008 et qui a commencé à faire ses effets dans le secteur agricole russe à la fin de nos derniers entretiens.

224Terme employé par la presse et les professionnels russes pour désigner la viande de volaille importée des États-Unis. Il se dit en russe « *Nožki Buš* » (littéralement les « Pieds de Bush »).

porcs. La règle adoptée en 2003 (et résumée dans le tableau 18) est donc une victoire des producteurs russes (et particulièrement des agroholdings naissants) qui du fait de leur proximité politique avec le pouvoir ont réalisé du *lobbying* auprès du gouvernement de Mihail Kas'ânov pour obtenir la mise en place de mesures protectionnistes. La viande de volaille a été très nettement protégée avec un système de quotas qui devait encourager la production intérieure. Cette loi constitue une rupture par rapport aux politiques protectionnistes adoptées avant 2003. La volaille sera ainsi nettement protégée jusqu'en 2006, date à laquelle le gouvernement adopte un système contingent similaire aux autres viandes importées. Toutefois, durant ce laps temps, la production nationale de volaille a nettement augmenté comme le confirme les données suivantes du Goskomstat.

Tableau 17 : Production de viande de volaille et de porc des « exploitations agricoles » russes en millier de tonnes

	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Viande de volaille	1033	1135,8	1345,1	1611,8	1879	2209,4
évolution base 100 l'année précédente		109,95	118,43	119,83	116,58	117,58
Viande de porc	736,8	739,7	678,5	729,9	854,8	982,9
Évolution base 100 l'année précédente		100,39	91,73	107,58	117,11	114,99

Source : www.mcx.ru, ministère de l'Agriculture russe.

Jusqu'en 2003, le marché des viandes n'est que sous le contrôle de règles sanitaires. Les services vétérinaires russes constituaient alors le principal levier du pouvoir pour protéger son marché intérieur[225]. Le 1er janvier 2003, le ministère du Développement économique et du Commerce a publié une liste de plusieurs milliers d'importateurs de viande recensés en Russie[226]. Cette liste signait la volonté de l'État de réduire le nombre d'acteurs sur ce marché. Le « Poultry Club »[227] encouragea cette action visant à mettre un frein à la concurrence entre importateurs. Il avait participé, l'année précédente, au déclenchement d'une polémique au sujet de la présence de traces d'antibiotiques dans les viandes de volaille congelées américaines. Les services vétérinaires avaient alors pris la décision de bloquer la viande de

225Ce levier reste utilisé aujourd'hui par le pouvoir russe comme le confirme l'entretien avec le vétérinaire de l'ambassade de France février 2009 (voir annexe 61, cas H).

226La multiplication du nombre d'importateurs traduisait une volonté des exportateurs (notamment américains) d'augmenter la concurrence entre importateurs pour développer leurs marges. Le système de quotas d'importation qui suivra ne sera donc pas seulement favorable aux producteurs russes mais aussi aux plus gros importateurs qui désiraient limiter cette course à l'importation afin de retrouver leurs marges et leur pouvoir de négociation sur les exportateurs.

227Terme informel désignant le « cartel » des grandes sociétés d'importations en Russie.

volaille d'abord des USA, puis d'autres pays ce qui avait eu pour conséquence de diminuer fortement le rythme des importations de viande de volaille, d'augmenter les marges des importateurs et les prix à la consommation. Cet épisode a mis en évidence la nécessité, revendiquée par les producteurs de viande russe, d'une taxation sur les viandes importées pour réguler de façon moins chaotique le marché de la viande d'importation et pour encourager simultanément les initiatives des oligarques en matière d'élevage. Le tableau ci-dessous décrit l'évolution du système de quotas de viande entre 2003 et 2009 ainsi que les évolutions annoncées en septembre 2009 pour la période 2010-2012.

Tableau 18 : Règles des quotas et des contingents tarifaires entre 2003 et 2012 sur l'importation de viande

				millier	de	tonnes				
Année	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010*	2011*	2012*
Volaille	744	1 050	1 050	1 130,8	1 171,2	1 211,6	1 252	780	600	550
Règle après quota	Interdit	Interdit	Interdit	Taxe de 60 % valeur douanière (au lieu de 25 %) avec un minimun de 0,48 €/kg (au lieu de 0,2)	50 % (au lieu de 25 %) avec un minimum de 0,4 €/kg (au lieu de 0,2)	50 % (au lieu de 25 %) avec un minimum de 0,4 €euro/kg (au lieu de 0,2)	40 % (au lieu de 25 %) avec un minimum de 0,32 €/kg (au lieu de 0,2)	95 % avec un minimum de 0,8 €/kg	95 % avec un minimum de 0,8 €/kg	95 % avec un minimum de 0,8 €/kg
Bœuf	315	nd	430	462,8	468,3	473,9	479,5	453	453	450
Dont bœuf frais	15	nd	nd	27,8	28,3	28,9	29,5	ns	ns	ns
Règle après quota	60 % (au lieu de 15 %) avec minimum de 0,6 €/kg (au lieu de 0,15)	nd	nd	55 % (au lieu de 15 %) avec un minimum de 0,7 €/kg (au lieu de 0,2)	50 % (au lieu de 15 %) avec un minimum de 0,65 €/kg (au lieu de 0,2)	45 % (au lieu de 15 %) avec un minimum de 0,6 €/kg (au lieu de 0,2)	40 % (au lieu de 15 %) avec un minimum de 0,53 €/kg (au lieu de 0,2)	40 % (au lieu de 15 %) avec un minimum de 0,53 €/kg (au lieu de 0,2)	40 % (au lieu de 15 %) avec un minimum de 0,53 €/kg (au lieu de 0,2)	40 % (au lieu de 15 %) avec un minimum de 0,53 €/kg (au lieu de 0,2)
Dont bœuf congelé	300	ns	430	435	440	445	450	ns	ns	ns
Règle après quota	60 % (au lieu de 15 %) avec minimum de 0,6 €/kg (au lieu de	nd	nd	55 % (au lieu de 15 %) avec minimum de 0,55 €/kg (au lieu de 0,15)	52,5 % (au lieu de 15 %) avec minimum de 0,53 €/kg	50 % (au lieu de 15 %) avec minimum de 0,5 €/kg (au lieu de	40 % (au lieu de 15 %) avec minimum de 0,4 €/kg	40 % (au lieu de 15 %) avec minimum de 0,4 €/kg	40 % (au lieu de 15 %) avec minimum de 0,4 €/kg (au lieu de 0,15)	40 % (au lieu de 15 %) avec minimum de 0,4 €/kg (au lieu de 0,15)

	0,15)				(au lieu de 0,15)	0,15)	(au lieu de 0,15)	(au lieu de 0,15)		
Porc	337,5	nd	467	476,1	484,8	493,5	502,2	500	500	450
Règle après quota	80 % (au lieu de 15 %) avec minimum de 1,6 €/kg (au lieu de 0,25)	nd	80 % (au lieu de 15 %)	60 % (au lieu de 15 %) avec minimum de 1 €/kg (au lieu de 0,25)	55 % (au lieu de 15 %) avec minimum de 0,9 €/kg (au lieu de 0,25)	50 % (au lieu de 15 %) avec minimum de 0,83 €/kg (au lieu de 0,25)	40 % (au lieu de 15 %) avec minimum de 0,55 €/kg (au lieu de 0,25)	75 % avec minimum de 1,5 €/kg	75 % avec minimum de 1,5 €/kg	75 % avec minimum de 1,5 €/kg

*prévision, information du PBK daily du 3 septembre 2009.

À ces règles de quotas et ces règles tarifaires correspondent une quantité de viande importable selon les zones géographiques. Les États-Unis obtiennent nettement l'avantage sur ces quotas géographiques, ce qui traduit la préoccupation des pouvoirs publics de ne pas provoquer une pénurie alimentaire de la viande de volaille tout en permettant à la production nationale de se développer.

Ces mesures protectionnistes permettent par ailleurs d'augmenter le coût de production des IAA russes utilisant majoritairement des viandes d'importation, ce qui est favorable aux agro-investisseurs-intégrateurs. Or, la production des agro-investisseurs-intégrateurs est d'abord orientée (d'après une logique purement marchande) sur les produits dont la vitesse de retour sur investissement est la plus rapide. C'est l'une des raisons pour laquelle le marché de la volaille est le premier à bénéficier du système de quotas en 2003 : la première étant la nature de la consommation russe de viande, axée sur la consommation de volaille, qui justifie que ce soit avant tout cette branche que l'on a souhaité protéger. Toutefois, les contingents tarifaires ont permis (avec d'autres mesures que nous présenterons plus bas) d'encourager également la production nationale de viande de porc et moins nettement de viande de bœuf.

Ainsi, l'agroholding Miratorg présente cette mesure protectionniste comme un élément majeur l'ayant motivé à s'intéresser à la production porcine :

Miratorg s'est-il occupé de l'élevage des porcs grâce à l'introduction des quotas d'importation ?

C'est un facteur essentiel qui nous a incités à investir dans l'agriculture. Nous avons compris que le gouvernement passait des promesses aux actions concrètes de soutien à la production russe. Pour permettre la substitution de la viande d'importation à la viande nationale et nourrir ainsi la population, il a commencé par le marché le plus « rapide » en termes de retour sur investissement : l'élevage de volaille. De la naissance à l'abattage, cela demande quarante-deux jours. Ensuite, il a permis le développement de l'élevage de porcs, dont le cycle de production est de six mois. Puis, comme je vois les choses, ça sera le tour des bovins.

Et quelle part occupe aujourd'hui Miratorg sur le marché de la viande de porc ?

[….] Notre production personnelle est de 120 à 130 tonnes de VSM, 160 à 170 tonnes de viande de porc par an. Nous sommes donc les *leaders* sur ce marché.[228]

Le système de quotas et de contingents tarifaires se révèle un instrument de protection de la production nationale au détriment des importations majoritairement privilégiées par les IAA. Toutefois, ces dernières bénéficient d'un argument de poids pour poursuivre dans leur logique d'importation : l'incapacité du marché russe de la viande de couvrir les besoins de consommation de la Fédération même si au niveau local des lois sont instaurées pour réduire cette dépendance au marché mondial[229]. Or, dans le même temps, les agro-investisseurs-intégrateurs apparaissent dépendants du bon vouloir de leurs créanciers en ce qui concerne leur capacité future à modifier durablement le marché de la viande en le faisant passer d'une logique d'importation à une logique de production nationale, comme le reconnaît le directeur de Miratorg :

228Agroinvestor n°5 mai 2009, http://www.agro-investor.ru/issue/69/3128/ consultée le 22 septembre 2009.

229Dans la région de Kaliningrad, les autorités ont mis en place une caisse spéciale alimentée par les IAA importatrices de viandes étrangères. Ces dernières ont l'obligation de verser dans la caisse une somme proportionnelle au nombre de kilogrammes importés. La somme récoltée est remise aux producteurs locaux pour soutenir leur production. Ce mécanisme s'est développé avec l'aide des intermédiaires (les *traders*, les spéculateurs) qui sont logiquement favorables à la limitation de l'importation de viande et à l'utilisation de la viande nationale auprès de laquelle ils se fournissent. Le quota d'importation avait pour objectif (à son origine en 1998) de compenser les besoins des IAA en viande. Ces besoins restent aujourd'hui supérieurs à la production nationale mais les producteurs russes (et surtout les intermédiaires) rencontrent des difficultés à vendre leurs marchandises. Voir à ce sujet l'article paru dans le journal Delovaâ Pressa http://www.businesspress.ru/newspaper/article_mId_43_aId_141558.html, consulté le 12 octobre 2009.

Le vice-président du gouvernement, Victor Zoubkov, considère que cette année le volume de la production dans le domaine de l'élevage devrait augmenter de 600 000 tonnes (10 %) et que vers 2012 la Fédération sera capable d'assurer l'ensemble des besoins de consommation de viande de volaille et de porc. Qu'en pensez-vous ?

Il faut être prudent. Plusieurs facteurs interviennent dans le développement de l'élevage. Dans beaucoup de cas, la croissance de la production ne se poursuivra que si les banques continuent à financer des projets. Dans ces conditions, l'évolution positive de la production de cette branche se poursuivra. Toutefois, le problème est que plusieurs agroholdings ont financé des projets de long terme sur la base de crédits à court terme, ce qui dans le contexte de la crise actuelle est très handicapant.[230]

Les quotas et contingents d'importation sont également des instruments de régulation du marché national de la viande (au niveau de l'agro-industrie) dans une guerre économique entre les IAA (principaux importateurs de viande) et les agro-investisseurs-intégrateurs. Ce sont donc deux des quatre filières qui se trouvent directement régulées par une mesure politique. Cette mesure n'est évidemment pas sans effet sur les deux autres filières identifiées puisque le système de contingents et de quotas a permis de renforcer la place des « intermédiaires » sur le marché de la viande. Leurs relations privilégiées avec les « petits producteurs » et les exploitations agricoles indépendantes font de ces acteurs des interlocuteurs nécessaires pour les IAA qui souhaiteraient substituer leurs importations à des produits nationaux sans avoir à entrer dans des stratégies patrimoniales.

2.3.2 La politique de quotas sur le marché de la viande dans la région d'Orel

Dans la région d'Orel, le système de quotas a également apporté un nouveau souffle à la politique de sécurité alimentaire initiée durant la seconde période de la transition, entre 1995 et 1998 et que nous avons exposée dans la section 1 de ce chapitre. Portée par la dévaluation du rouble qui suivit la crise de 1998, l'administration avait su profiter du regain d'intérêt des oligarques vis-à-vis du secteur agricole pour encourager l'arrivée de nouveaux agro-investisseurs-intégrateurs dans la région. Or, à partir de 2003, le système de quotas est devenu un instrument supplémentaire dans cette promotion territoriale et l'arrivée de nouveaux investisseurs a été de plus en plus remarquée. Par ailleurs, sous l'impulsion d'une seconde mesure, le « programme national de développement du système agroindustriel », la région a

230Agroinvestor n°5 mai 2009, http://www.agro-investor.ru/issue/69/3128/ consultée le 22 septembre 2009.

doté Orlovskaâ Niva en 2006 d'une nouvelle usine d'élevage et de transformation de viande de volaille. La filière « agroholding régional » guidée par une logique de sécurité alimentaire s'est développée du fait des mesures protectionnistes.

Le tableau 19 permet de faire le constat d'une évolution de la production de volaille plutôt favorable aux exploitations agricoles à Orel.

Tableau 19 : Production de volaille en tonne selon les catégories d'exploitation dans la région d'Orel

	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Fermiers	17	34	42	39	48	38
% de la prod. totale	0,33	0,48	0,44	0,36	0,34	0,28
Lopins	2700	3300	4200	4600	4900	4600
% de la prod. totale	52,77	46,91	43,56	42,05	34,88	33,73
Exploitations agricoles	2400	3700	5400	6300	9100	9000
En % de la pd. totale	46,9	52,6	56	57,59	64,78	65,99

Sources : Rosstat (2007a : 22) ; Rosstat (2007b : 20) ; Rosstat (2008 : 30)

La part dans la production de volaille des exploitations agricoles de la région est passée de 47 % en 2001 à 66 % en 2006. Si la production des lopins a également augmenté, la part de cette catégorie dans la production régionale a diminué entre 2001 et 2006, passant de 53 % à 34 %. Le nombre d'exploitations agricoles productrices de volaille étant très faible, il était impossible de réaliser des tests statistiques sur le tableau des 273 exploitations agricoles. Partant de ce tableau, nous avons toutefois relevé que cinq exploitations se partageaient la production totale de volaille des exploitations agricoles pour une production totale en 2007 de 8 074 tonnes de viande de volaille[231]. Ces cinq exploitations sont : l'OAO Orlovskij Brojler, OAO Orlovskij Lider que nous avons toutes deux identifiées comme intégrées. Elles produisent à elles deux 7 643 tonnes de viande de volaille soit 95 % de la production régionale de volaille des exploitations agricoles. La troisème place revient à la ZAO Berezki avec 290 tonnes, exploitation qui fait partie des entreprises dont nous n'avons pas pu déterminer le statut de dépendance. La quatrième place revient à la ZAO Pticefabrika Orlovskaâ, entreprise qui était intégrée jusqu'à une période récente à l'agroholding régional Orlovskaâ Niva (134 tonnes). La dernière exploitation ne produisait que 6,8 tonnes de viande de volaille, son statut de dépendance reste indéterminé. Aucune des exploitations agricoles

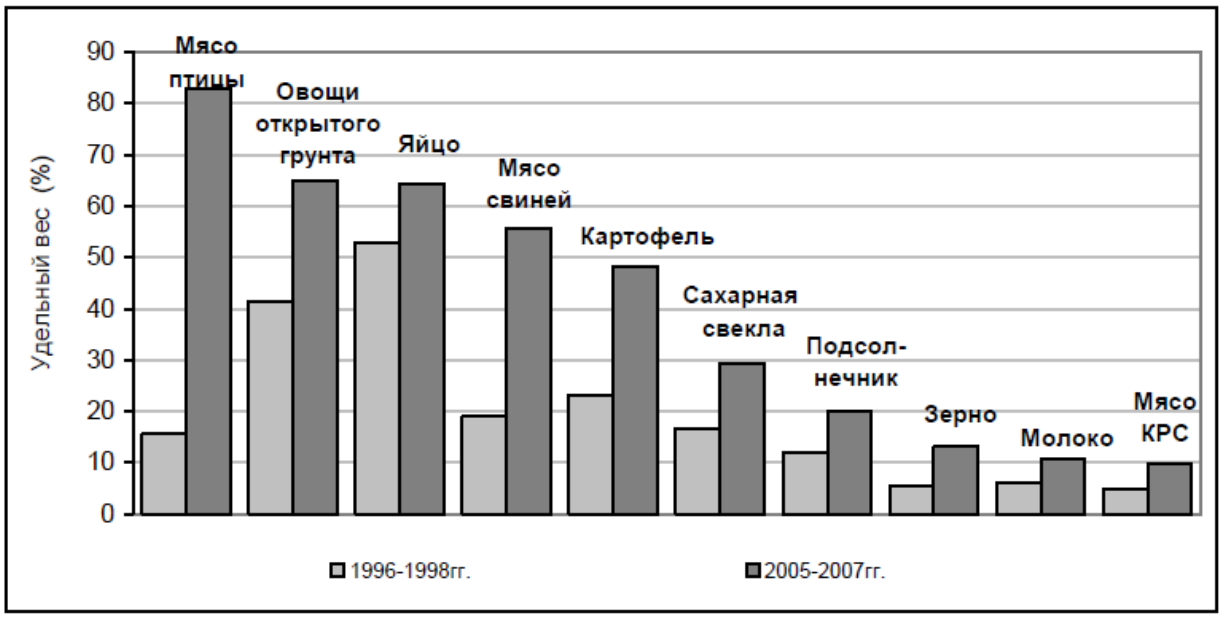
231Dans le Rosstat (2008 : 30), il est indiqué une production totale de 11 000 tonnes. Les statistiques officielles ont un écart d'un peu plus de 2 300 tonnes. Il y a donc une surévaluation de la part des statistiques officielles qui n'est guère surprenante.

indépendantes identifiées comme telles ne participait à la production de viande de volaille dans la région d'Orel. La production de volaille est donc bien une spécificité des exploitations agricoles intégrées, ce qui est lié à un retour sur investissement rapide de ce type de produit.

C'est un rapport marchand qui conduit à rechercher un niveau de rentabilité maximal et un retour sur investissement rapide et qui conduit les agro-investisseurs-intégrateurs à s'engager dans des activités rapidement rentables. La volaille et le porc (mais aussi la production céréalière que nous allons maintenant observer) sont des productions agricoles qui ont cette spécificité. La concurrence des IAA[232] sur les produits finis encourage les agro-investisseurs-intégrateurs à poursuivre dans cette recherche de productivité maximale et de réduction des coûts de production. Le dernier *rating* du club Agro-300 indique dans sa première page que l'objectif de la cotation est de démontrer que le secteur agricole russe peut être un secteur rentable. Il est ensuite précisé qu'une partie (mais la part n'est pas donnée) des entreprises du club sont intégrées dans des structures qualifiées « d'agroholdings ». Or, l'analyse des données du rating confirme que les exploitations observées produisent 81,3 % de la production nationale de viande de porc des moyennes et grandes exploitations, 55,5 % de la production nationale de porcs des moyennes et grandes exploitations, comme le confirme le graphique suivant.

Graphique 25 : Part des entreprises du club Agro-300 dans la production vendue de certains produits agricoles des moyennes et grandes exploitations agricoles

232Qui importent les produits qu'elles utilisent ou qui peuvent imposer indirectement le prix d'achat de la viande aux petits producteurs



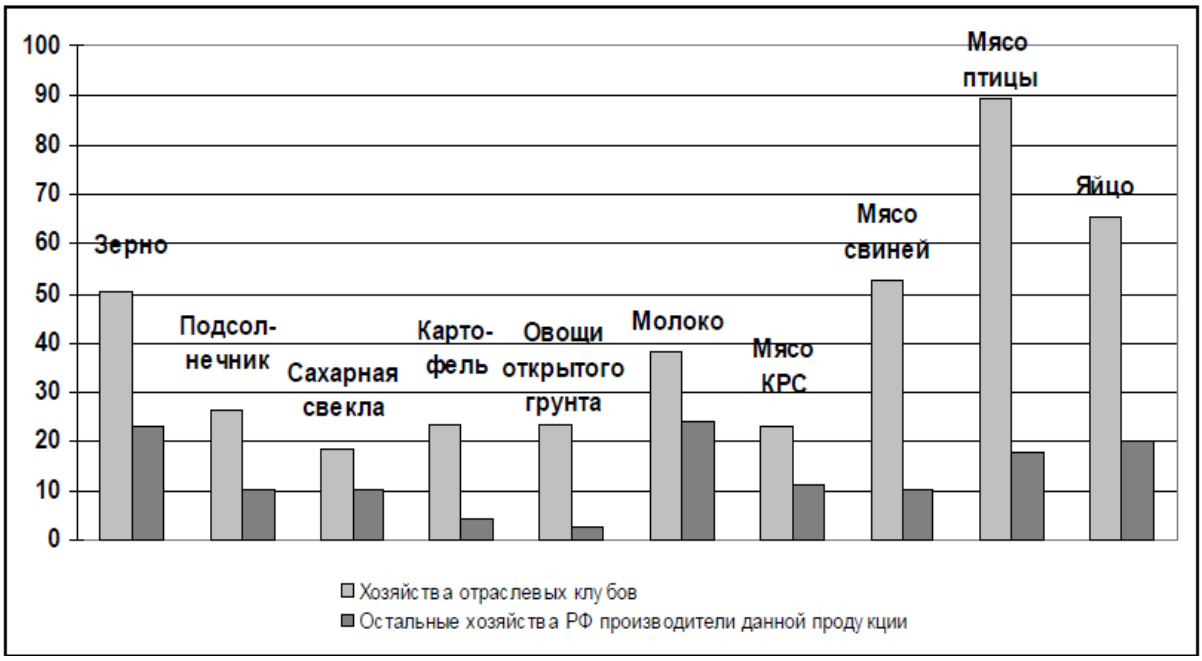
Source : *Rating* club Agro-300, 2007 disponible sur le site www.viapi.ru

Traduction (de gauche à droite) : viande de volaille, légumes (hors pleine terre), œufs, viande de porc, pommes de terre, betteraves à sucre, tournesols, céréales, lait, viande de bœuf

Ces pourcentages baissent lorsqu'est pris en compte l'ensemble des acteurs du secteur agricole particulièrement pour la viande de porc (qui passe de 60 % à moins de 20 %), les pommes de terre (de 50 % à moins de 5 %), les céréales (de 15 % à 5 %) et le tournesol (de 20 % à moins de 10 %) ce qui démontre la place importante des petits producteurs dans ces productions agricoles.

Par ailleurs, les exploitations du club ont un niveau de productivité supérieur à la moyenne nationale et leurs prix de revient sont plus bas que la moyenne nationale.

Graphique 26 : Niveau de productivité pour certains produits des exploitations du club Agro-300



Source : *Rating* du club Agro-300, 2007, disponible sur le site www.viapi.ru

Traduction : gris clair, niveau de productivité des exploitations du club ; gris foncé, productivité des exploitations agricoles russes. De gauche à droite : rentabilité de la production céréalière, de tournesols, de betteraves à sucre, de pommes de terre, de légumes, de lait, de viande de bœuf, de viande de porc, de viande de volaille, d'œufs.

2.3.3 La normalisation du marché des céréales

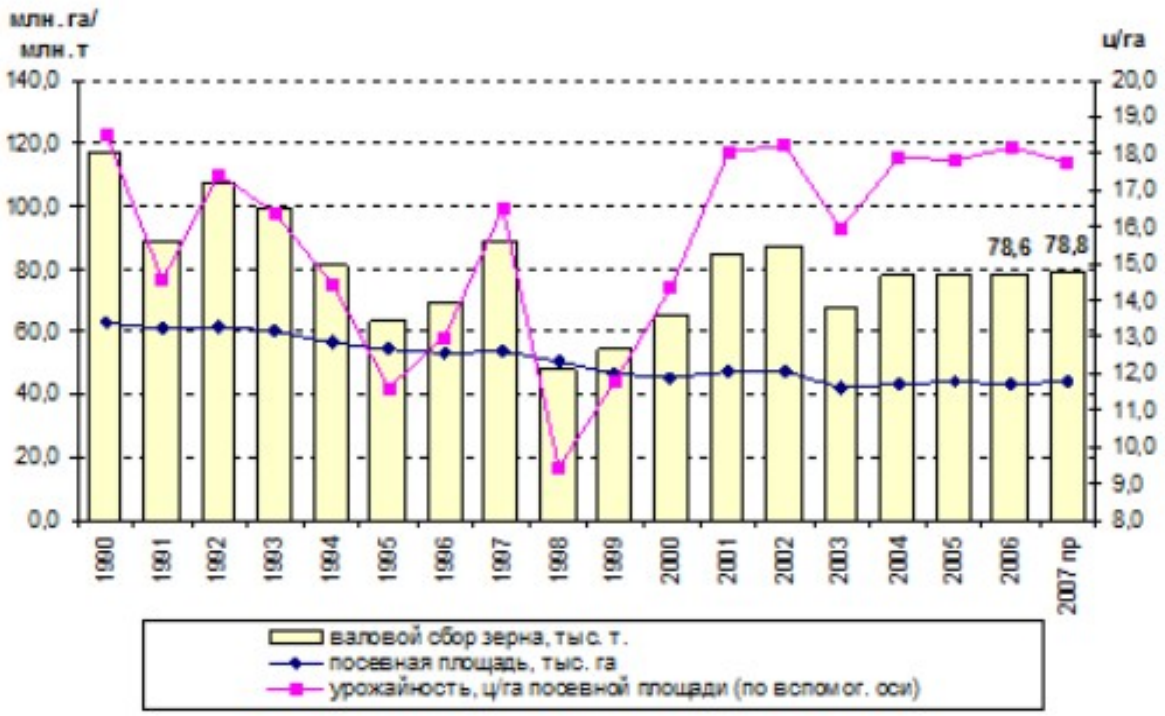
La branche céréalière est presque la seule du secteur agricole à réaliser un excédant lui permettant d'exporter une partie importante de la production (27 % de la production en valeur en 2006/2007). L'exportation influence donc le marché intérieur. Dans ces conditions, le stockage devient un instrument de contrôle du marché. Malheureusement, nous n'avons pas pu lors de nos séjours décrypter la totalité des méthodes de stockage, notamment en ce qui concerne les intermédiaires. Cette difficulté dans l'obtention d'informations à ce sujet prouve l'enjeu que représente le stockage dans le contrôle de la branche. Quatre acteurs se partagent ce rôle de stockage : les agro-investisseurs-intégrateurs, les intermédiaires, les *traders* des firmes internationales et l'État russe. Sans surprise, les fermiers s'écartent de ce jeu, notamment grâce aux intermédiaires et se contentent de lieux de stockage de moyen terme par le biais de granges, de hangars, qu'ils construisent à proximité de leurs fermes. Comme pour la plupart des autres branches, les petits producteurs privilégient donc la vente rapide de la matière première agricole au lieu d'une coopération permettant d'acheter des silos. Sans doute,

le marché du crédit et les problèmes d'identités communautaires que génère la création de coopératives de crédit participent, comme nous le verrons à la fin de cette section, à la stratégie des petits producteurs de laisser le soin aux « grands » de se concurrencer sur ce marché. Les intermédiaires, les agro-investisseurs-intégrateurs et les courtiers internationaux entrent donc dans un jeu concurrentiel que l'État russe essaie de maîtriser. Toutefois, les agro-investisseurs-intégrateurs bénéficient à ce sujet d'un avantage : le contrôle des silos (dans lesquels sont notamment stockées les céréales qu'ils produisent) leur garantit un approvisionnement de leurs lieux d'élevage sans avoir à subir l'évolution des cours. Ainsi, le jeu concurrentiel est bien plus fort pour les IAA russes qui doivent faire face à la concurrence des courtiers et des agro-investisseurs-intégrateurs lorsque ces derniers produisent plus que leurs besoins en fourrage.

2.3.3.1. Évolution du marché des céréales et rôle de l'État

En 2006/2007, la vente de céréales a représenté une valeur de 8,1 milliards USD (dont 2,2 milliards USD d'exportation). Du début des années quatre-vingt-dix et jusqu'à la crise de 1998, la Russie a connu une réduction des superficies ensemencées, de la fertilité et des collectes de céréales. Après 1998 et la dévaluation du rouble, la compétitivité-prix de la Russie a permis des investissements qui ont généré une augmentation des rendements qui sont passés de moins de 10 quintaux par hectare à 18 quintaux l'hectare sans enrayer pour autant la diminution des surfaces ensemencées. Toutefois, ces résultats restent fonction des régions agricoles russes. Les régions du sud ayant les rendements les plus élevés.

Graphique 27 : Évolution des surfaces ensemencées, des rendements et des volumes de la production céréalière en Russie entre 1990 et 2006



Source : www.ikar.ru

Traduction : la ligne « carrée » dont les valeurs se lisent sur le côté droit du graphique correspond au rendement moyen entre 1990 et 2007 en quintaux par hectare. La ligne « ronde » indique la surface ensemencée globale en million d'hectares et les valeurs se lisent sur la gauche du graphique. Enfin, les bâtons correspondent aux volumes de la production annuelle en million de tonnes

Cette augmentation de la production céréalière n'est pas sans rapport avec celle de l'élevage après 1998. Si la consommation de céréales pour le fourrage était en 2000 pour la Russie de 31 millions de tonnes, elle est passée en 2006 à près de 34 millions de tonnes. Grâce à la croissance dans le secteur de l'aviculture et au soutien à l'élevage de porcs dans le cadre du projet national de développement du complexe agro-industriel, l'augmentation de la consommation fourragère de céréales s'est poursuivie après 2006.

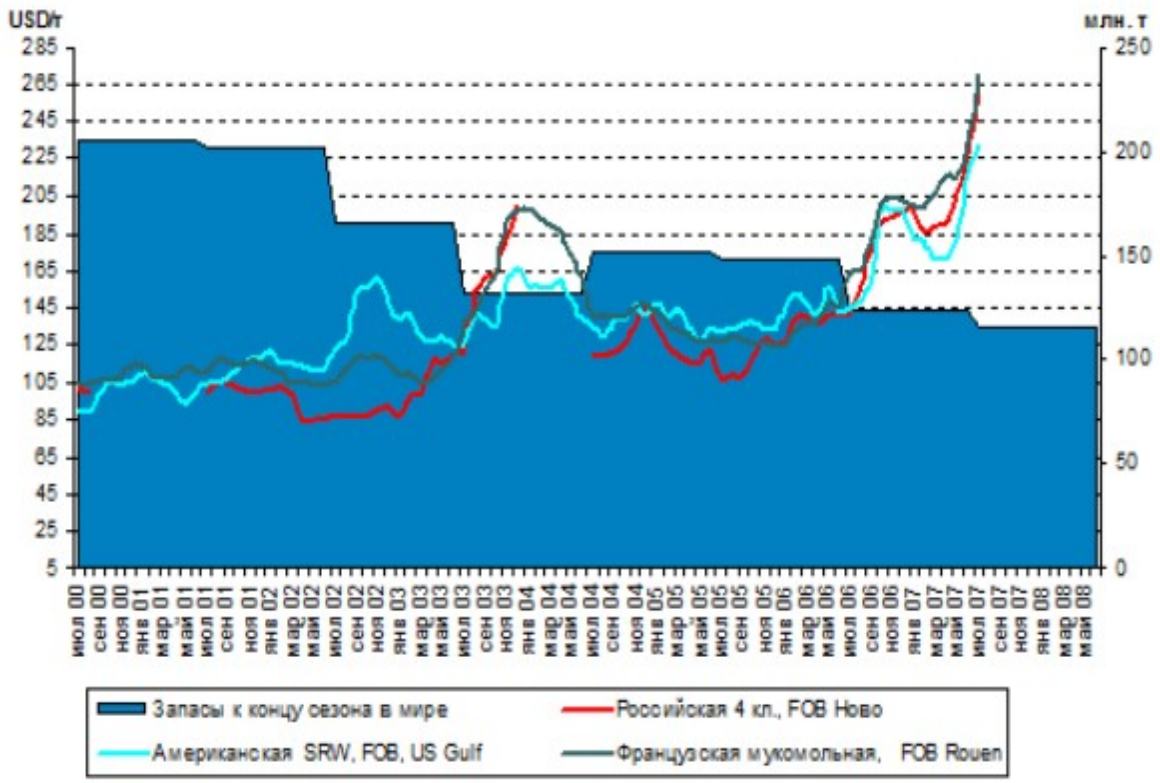
En ce qui concerne l'exportation, la Russie en 2001 était au cinquième rang des fournisseurs de céréales sur le marché mondial (en particulier pour le blé de 4e classe). Ce résultat tient particulièrement à la compétitivité de la Russie en matière de coût à la

production (pétroles, engrais, rémunération salariale, bail de la terre) comparativement aux autres pays producteurs. De plus, le blé de 4e classe se trouve sur une niche du marché mondial (avec la France et les États-Unis).

L'importation est quant à elle de 1,5 à 2 millions de tonnes par an. Elle concerne principalement le blé de 3e classe du Kazakhstan (plus de 50 %), le riz, le maïs de fourrage et l'orge de brassage des pays de l'Union européenne.

En ce qui concerne le cours des céréales, le prix du blé russe de 4e classe suit la tendance au niveau mondial comme le prouve le graphique ci-dessous.

Graphique 28 : Évolution bimensuelle du cours des prix des céréales françaises, russes et américaines entre 2000 et 2008 et évolution du stock mondial en fin d'année



Source : www.ikar.ru

traduction : en rouge prix, des céréales russes (de 4e classe) ; en bleu clair, prix des céréales américaines ; en bleu foncé, prix de céréales françaises. À gauche, niveau des prix en dollars par tonne ; à droite, échelle de production en million de tonnes. La zone bleue indique le niveau du stock de céréales à l'échelle mondiale.

L'évolution des prix des céréales russes comparable à celle des prix au niveau mondial laisse supposer que le marché des céréales est assez peu contrôlé par l'État. D'ailleurs, entre 2001 et 2005, l'État russe n'est intervenu que trois fois pour acheter des céréales et une fois pour en vendre. Ces interventions avaient pour objectif de maintenir les revenus des producteurs sauf lors de la deuxième intervention où il s'agissait de maintenir un niveau bas des prix à la consommation. En 2007, le fonds d'intervention comprenait 1 486 000 tonnes de céréales, dont 1 273 000 tonnes de blé de 3e classe (qui s'exporte moins que celui de 4e classe) et 172 000 tonnes de 4e classe. La nature du stockage de l'État montre que l'intervention se fait essentiellement dans le but de faire évoluer le prix du blé sur le marché intérieur. C'est le blé de 3e classe que les Russes utilisent principalement. Ces dernières années, l'instrument de protection du marché intérieur a été le taux de douane. Ainsi, l'État russe à partir de janvier 2004 a introduit des droits pour l'exportation de céréales de 25 euros la tonne pour enrayer la hausse des prix intérieurs provoquée par une hausse des exportations. En juillet 2007 a été introduite une mesure permettant la baisse du coût de transport des céréales des régions de l'Oural et de Sibérie vers la partie centrale et européenne de la Russie pour tout parcours de plus de 1 100 kilomètres. Cela devait faciliter la vente (à l'exportation et sur le marché intérieur) des céréales de l'Oural et de la Sibérie. Toutefois, si la Russie commence à redevenir un acteur important sur le marché mondial, les déboires de l'an passé avec l'Égypte (qui a bloqué l'entrée sur son territoire de blés russes pour des raisons de présence de métaux lourds et d'insectes) montrent que la Russie a encore un long chemin à parcourir pour s'imposer sur le marché mondial.

Sans doute est-ce une prise de conscience de la part du gouvernement russe qui permet d'expliquer qu'en mars 2009, le président a signé un ukase instaurant une compagnie céréalière unifiée (OZK) dont 25 % des actions sont détenues par l'État[233] et dont l'objectif est d'en faire la centrale d'achat et d'exportation des céréales russes. Cette mesure est assez peu appréciée des *traders* internationaux comme Bunge, Cargill ou Louis Dreyfus qui craignent d'être mis à l'écart du marché[234]. Pour comprendre l'enjeu de cette création de l'OZK, il convient de revenir sur les acteurs du marché des céréales russes.

233Toutefois, cette agence intervenait dès 2002 sur le marché des céréales, sans être officiellement considérée comme étant sous le contrôle de l'État russe.

234Cette crainte est fondée puisque la décision récente (suite aux baisses de productions consécutives aux sécheresses de l'été 2010) de stopper l'exportation des céréales russes vers l'étranger confirme que l'État est un acteur crucial dans la régulation du marché des céréales et de la concurrence que se livrent les agro-investisseurs-intégrateurs, les IAA et les *traders* internationaux.

2.3.3.2. Les acteurs et les relations d'acteurs sur le marché des céréales

D'après les travaux menés par l'IKAR, il semblerait que la branche céréalière se caractérise par une faible consolidation des actifs, mais également par une concentration du capital *via* des fusions et acquisitions. En ce qui concerne le stockage des céréales, la capacité de stockage évaluée par l'IKAR serait de 90 millions de tonnes en 2007 (dont 28 millions sont des silos appartenant à des IAA). En plus de cette capacité de conservation, les producteurs possèdent souvent des granges (des hangars) qui ne sont pas destinées à conserver pour une longue période les céréales après leur collecte (tous les fermiers-céréaliers et les exploitations agricoles indépendantes que nous avons rencontrés possédaient effectivement un lieu de stockage pour leurs céréales sur moyen terme, mais dès qu'ils devaient le garder plus longtemps le contrat avec un silo situé sur leur département devenait nécessaire). Le passage obligé par des propriétaires de silos qui sont soit des administrations locales, soit des agro-investisseurs-intégrateurs, soit des *traders*, soit des entreprises des IAA influence le fonctionnement de la branche céréalière.

Cette place des plus gros producteurs dans le stockage est confirmée par l'IKAR qui a évalué que les dix plus grandes compagnies de la branche en 2006 disposaient d'une capacité de stockage de 12 millions de tonnes (soit 24 % des capacités des acteurs de la branche qui selon les estimations de l'IKAR serait de 50 millions tonnes). En outre, on aurait assisté ces dernières années à l'achat de silos par des multinationales afin de renforcer leurs positions pour l'exportation de céréales russes. Ainsi, parmi les capacités de stockage des dix plus grandes firmes, 23 % étaient en réalité sous le contrôle de compagnies étrangères. D'ailleurs, l'État lui-même se voit contraint de faire appel aux propriétaires des silos pour stocker les céréales utilisées pour contrôler le marché. Ainsi, la récolte russe de 2009 est estimée à 94 millions de tonnes de céréales (dont 59 millions de tonnes de blé). La demande à la baisse du marché mondial nécessite dans ces conditions une intervention de l'État pour maintenir le prix à la production. Pour cela, l'État a dû emprunter 4 milliards de roubles aux banques (alors que l'OZK a déjà une dette de 6,3 milliards de roubles auprès de la Rossel'hozbank). Il apparaît que la possession d'un silo devient un enjeu majeur dans le contrôle du marché.

À cela s'ajoute que dans le domaine de l'exportation la concentration est bien plus élevée. La part des dix compagnies exportatrices est passée de 2002 à 2007 de 50 % à 70 %. La plupart sont des filiales russes de multinationales (Glencore, Bunge, Cargill, Louis Dreyfus, WJ Grain, Nidéra). Les compagnies russes sont Jugtranzit, Rosinteragroservis,

Agriko. Le niveau de la concurrence parmi ces sociétés fait que les compagnies propriétaires d'un réseau de silos dans les ports du Sud de la Russie sont très avantagées, car cela permet de réduire le coût de transport qui est souvent déterminant dans le choix de vendre sur le marché intérieur ou à l'exportation[235].

Contrairement à ce qui est souvent observé (Pouliquen, 2001 : 67 ; Hervé, 2007 : 245), nous n'avons pas constaté dans la région d'Orel que la production céréalière était seulement réservée aux exploitations agricoles. Ainsi, alors qu'Hervé (2007 : 245) explique que : « la faiblesse des rendements et la variabilité des cours intérieurs ne permettent pas aux petites entreprises, privées ou auxiliaires, de miser sur les céréales pour dégager un revenu familial » un grand nombre des petits producteurs que nous avons rencontrés déclaraient ne vivre que de cette activité. Parmi les quinze fermiers que nous avons rencontrés (nous laissons de côté les lopins qui effectivement ne font pas de céréales), neuf déclaraient avoir pour activité principale la production céréalière. Selon leur témoignage, leur rendement moyen se situait autour de 30 quintaux l'hectare, et ce, alors que la plupart n'utilisaient pas d'engrais (soit un rendement bien supérieur à la moyenne nationale). Nos observations de terrain sont comparables à celles d'Élisabeth Clément[236] dans la région de Stavropole en 2007. Dans notre étude, comme dans celle d'Élisabeth Clément, les petits producteurs ont tous déclaré vendre leurs céréales à des intermédiaires et subir le prix qu'ils leur imposaient (voir la sous-section précédente sur la régulation informelle des marchés).

Dans le contexte de régulations formelle et informelle du marché céréalier que nous venons de présenter, on comprend mieux les raisons qui poussent la plupart des éleveurs russes (à l'exception des lopins) à produire eux-mêmes les céréales destinées à l'alimentation de leurs animaux. Ceci est vrai pour toutes les formes d'exploitations agricoles, qu'elles soient indépendantes, intégrées *via* des contrats à des agro-investisseurs, des fermiers. Le marché des céréales n'est donc pas situé sur l'amont de la production agricole, mais sur l'aval, dans le secteur de la transformation (ou bien à l'exportation). Ainsi, le contrôle de la production céréalière devient un avantage supplémentaire des agro-investisseurs-intégrateurs sur les IAA dans le secteur de l'élevage. Seuls les lopins se fournissent auprès d'autres acteurs (fermiers ou exploitations agricoles), souvent par le biais de contrats baux sur les terres dont ils ont la

235L'écart entre les prix intérieurs et mondiaux doit être d'au moins 50 USD/tonne selon l'IKAR pour que l'exportation devienne rentable puisque c'est à 50 USD/tonne qu'est évalué le coût d'acheminement jusqu'aux ports russes. Estimation au 29 octobre 2009 réalisée par Igor Pavensky et publiée sur le site de l'IKAR à l'adresse http://www.ikar.ru/press/1095.html.

236Entretien réalisé avec cette agronome suisse à Lausanne en février 2009.

propriété (voir section 3 du ce chapitre et le chapitre 4). Ils peuvent ainsi réduire leur coût de production et vendre aux intermédiaires aux prix que ces derniers imposent sans pour autant devoir vendre à perte.

De nouveau, l'analyse de l'organisation du marché des céréales confirme cette distinction de quatre filières d'organisation du secteur agricole entre stratégies des agro-investisseurs-intégrateurs, stratégies des IAA liées par des contrats commerciaux à des exploitations agricoles indépendantes ou des fermiers et dont la médiation est le plus souvent assurée par des intermédiaires. Ainsi, la filière des petits producteurs est courte, ce qui limite la concurrence à une concurrence entre acteurs de même nature, laissant aux intermédiaires le soin d'assurer la marchandisation de leur production. Parmi les petits producteurs, les lopins sont absents de la production, mais consomment, en tant que produits intermédiaires, les céréales. Le prix auquel ils achètent ces marchandises, lié à un rapport patrimonial (qui est analysé dans le chapitre 4), les rend compétitifs sur un autre marché, celui de la viande. La stratégie de filière courte est également adoptée par les exploitations agricoles indépendantes qui n'ont pas dans ce domaine, contrairement à la branche laitière, de contrats directs avec des IAA. En conséquence, le désavantage dont sont victimes les IAA sur le marché des céréales[237] est compensé par le faible prix auquel ils achètent – *via* des intermédiaires – la viande à des lopins, et la viande et les céréales à des fermiers et des exploitations agricoles indépendantes. Enfin, la filière « agroholding-régional » joue la carte d'un contrôle de ses besoins en céréales pour la production de pain et l'élevage. La région d'Orel, *via* l'agroholding Orlovskaâ Niva, est ainsi propriétaire de plusieurs silos qu'alimentent les exploitations agricoles et les petits producteurs liés à cette firme.

2.3.4 La normalisation du marché du lait et des produits laitiers

La politique de l'État russe en matière de protection de son marché du lait repose sur l'introduction de taxe à l'importation. Ces taxes évoluent au rythme de l'évolution de la production nationale ou des politiques extérieures. Le taux douane est ainsi habituellement fixé à 15 % de la valeur du produit importé. Toutefois, et pour exemple, le gouvernement a pris la décision de réduire pour une durée de six mois en 2007 le taux de la taxe d'importation des produits laitiers[238] de 15 % à 5 %. Ce changement de taxe concernait le lait, le fromage et le fromage blanc. Cette décision était présentée comme une mesure conjoncturelle visant à

237Toutefois corrigé par le fait qu'ils possèdent une capacité de stockage de 28 millions de tonnes de céréales.
238*Prvitel'stvennym postanovleniem* (décision gouvernementale) du 15 octobre 2007 n°674.

compenser le faible niveau de production du lait au niveau national comparativement à la hausse de la demande nationale. Inversement, plus récemment, le gouvernement a décidé de réintroduire un taux de taxe sur certains produits laitiers, notamment le lait pour le nourrisson, en réponse à une décision prise par l'Union européenne d'augmenter la prime à l'exportation de ces producteurs laitiers[239]. La taxe douanière apparaît donc tantôt comme un instrument de politique économique, tantôt comme un instrument de relations internationales. Toutefois, la production nationale diminuant, l'importation reste un élément crucial dans l'approvisionnement de la Russie en lait et produits laitiers. Il n'existe pas de statistique disponible en ce qui concerne l'importation de lait (les seules informations disponibles sur le site du Goskomstat concernent la catégorie du lait en poudre ou épaissi, ce qui ne représente qu'une partie de l'importation). Des données obtenues par JJ. Hervé (2007) auprès du VNIMI[240] indiquent qu'en 2003, la Russie importait 5,7 millions de tonnes de lait, 338 000 tonnes de beurre et 216 000 tonnes de fromages gras. À la même époque, la production nationale était de 33 millions de tonnes de lait, 285 000 tonnes de beurre et 349 000 tonnes de fromages gras. Par ailleurs, la production nationale de lait se faisait essentiellement dans les lopins (51,4 %). Sur ce marché, le lopin (qui se distingue nettement de la ferme paysanne ou de l'entreprise individuelle) est donc un acteur clé dans la structuration du marché, le second étant les exploitations agricoles indépendantes et le dernier l'importation[241].

Dans la région d'Orel, le rôle des lopins dans la production laitière est également prépondérant comme le montre le tableau suivant.

Tableau 20 : Production laitière par catégorie d'exploitation de 2001 à 2006 en tonne

	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Fermiers	3683	4100	4687	5649	7120	7123
En % de la pd. totale	1,1	1,26	1,43	1,8	2,42	2,65
Lopins	143000	137400	147500	138500	123500	111600
En % de la pd. totale	42,52	42,1	45,15	44,21	41,96	41,55
exploitations agricoles	189600	184900	174500	169100	163700	149900
En % de la pd. totale	56,38	56,65	53,42	53,98	55,62	55,8

Sources : Rosstat (2007a : 22) ; Rosstat (2007b : 20) ; Rosstat (2008 : 30)

Toutefois, les exploitations agricoles sont les plus gros producteurs laitiers de la région.

239Rossijskaâ Gazeta, 4 mars 2009.

240Institut russe du lait.

241Si nous associons les données obtenues par Hervé (2007 : 258) avec celles du Goskomstat, il est possible de conclure que 44% des besoins en lait ont été assurés en 2003 par les lopins, 39 % par les exploitations agricoles, 14 % par l'importation et seulement 3 % par les fermiers et les entreprises individuelles.

Il se dessine une tendance à la baisse de la production laitière parmi toutes les catégories de production, à l'exception des fermiers qui ne participent encore que modestement à cette production.

Nous avons cherché à spécifier la production des exploitations agricoles de la région d'Orel. À partir du tableau statistique obtenu avec l'aide d'un économiste d'Orel nous avons réalisé un test Anova à un facteur (celui-ci était rendu possible du fait de la gaussianité du log de la variable « production de lait en quintaux »). Nous avons repris comme critère d'explication d'une différence de moyenne statistiquement significative les trois catégories construites à partir d'informations croisées. Nous rappelons que ces trois catégories sont : les « exploitations agricoles intégrées » (catégorie 1), les « exploitations agricoles indépendantes » (catégorie 2) et les exploitations dont nous n'avons pas pu déterminer le statut de dépendance (catégorie 3). Les données sont exhaustives et portent sur les 273 « exploitations agricoles » de la région d'Orel déclarées en 2007. Le test (voir annexe 65) nous permet d'observer qu'il existe une différence significative des moyennes de la production entre les trois catégories. La catégorie 2, celle des exploitations agricoles indépendantes, se démarque nettement de la catégorie 3. Le test de Student ne permet pas de conclure toutefois que les exploitations indépendantes produisent en moyenne plus de lait que les exploitations appartenant à des agro-investisseurs-intégrateurs. Mais l'élimination des exploitations non productrices de lait par le logiciel SPSS (lorsque la valeur est égale à 0) provoque un biais statistique important. Ainsi, moins de la moitié des exploitations agricoles intégrées ont une production laitière (45,5 %) alors que ce pourcentage est de 66,4 % pour la catégorie des exploitations agricoles indépendantes. Compte tenu de la caractérisation des autres marchés, cette situation n'est pas vraiment surprenante. Cela met en évidence une conclusion à laquelle nous étions déjà parvenus – même si le test de Student ne permet pas d'aller clairement dans ce sens – à savoir que les agro-investisseurs-intégrateurs ont jusqu'ici privilégié les productions dont les retours sur investissement sont relativement rapides (volaille, puis porc), tandis que la production laitière demande des investissements de plus long terme avec un retour sur investissement de sept ans en moyenne.

Les exploitations agricoles indépendantes sont donc avantagées sur ce marché, car elles ne subissent que la concurrence des lopins. Or, nous l'avons montré dans la section précédente, cette concurrence ressemble plutôt à une collaboration, ce que des travaux menés

spécifiquement dans la région d'Orel confirment d'ailleurs[242]. La dépendance se joue donc dans la relation entre les exploitations agricoles indépendantes et les IAA. Nous n'avons pas de données permettant de mesurer le poids des relations des contrats commerciaux de long terme entre les laiteries et les exploitations agricoles indépendantes. Toutefois, les deux exploitations agricoles indépendantes productrices de lait que nous avons rencontrées avaient passé un contrat commercial de long terme avec une laiterie de la région ou d'une région voisine (Toula). Il s'agissait d'un contrat unique qui associait des lopins, comme nous l'avons déjà montré. La recherche d'une rentabilité influence nettement l'organisation du marché. Les acteurs les plus indépendants se trouvent sur une niche productive sur le marché national du fait du retour sur investissement attendu par les agro-investisseurs-intégrateurs. En conséquence, les plus grosses entreprises des IAA de Russie que sont Wimm Bill Dann et Danone passent des contrats avec des exploitations agricoles indépendantes et financent par différents programmes leur recapitalisation. Selon JJ. Hervé (2007 : 194), le groupe Winn Bill Dann a également recours à des sociétés spécialisées pour la collecte de son lait qui seraient soumises entre elles à une forte concurrence permettant au groupe de contenir les prix du lait[243]. Par ailleurs, le rachat par Winn Bill Dann de laiteries régionales dans plusieurs régions de Russie confirme que le marché se structure autour d'une relation marchande institutionnalisée sur le long terme entre les laiteries régionales et les exploitations agricoles indépendantes. La stratégie de Danone qui consiste à privilégier les relations commerciales directes avec les producteurs repose sur une logique « qualité » qui lui est certainement plus coûteuse.

Ainsi, les débats récents instaurés par le ministère de l'Agriculture et qui portent sur les nouvelles normes d'étiquetage dans la collecte de lait ne doivent pas être considérés comme anodins. En nous rendant au salon prodexpo 2009, nous avons assisté à une passe d'armes intéressante entre un producteur laitier et une intervenante pour le compte du ministère russe de l'Agriculture. La conférence en question portait sur la question de la sécurité sanitaire en Russie[244]. Une « technicienne » chercheur payée par le ministère pour donner cette conférence

242N.V. Čugunova et Minakova (2004 : 352-357). Dans cet article, les auteurs mettent en évidence le rôle des exploitations agricoles indépendantes dans le débouché des lopins, particulièrement dans la branche laitière. En plus d'offrir des débouchés, soulignent les auteurs, les exploitations agricoles indépendantes garantissent aux lopins, moyennant l'approvisionnement en lait des exploitations le fourrage nécessaire aux animaux. L'exploitation agricole qu'ils prennent en exemple est également liée à une laiterie qu'elle approvisionne quotidiennement en lait.

243Nous retrouvons ici une organisation du marché autour d'intermédiaires comme nous l'avions rencontrée pour les céréales et la viande notamment avec les petits producteurs.

244Le terme n'est pas stabilisé en russe ce qui crée une certaine ambiguïté dans les débats. Le terme

intervenait pour expliquer aux agriculteurs les nouvelles conditions d'étiquetage des cuves de lait. Ainsi, les numéros devaient correspondent au jour, à l'heure et au lieu de la traite pour que l'étiquetage soit considéré comme conforme aux nouvelles normes sanitaires instaurées par le ministère de l'Agriculture. La réponse ne se fit pas attendre et à la fin de sa présentation, un chef d'exploitation s'est levé pour poser la question suivante : « que doit-on faire du lait que nous récupérons auprès des lopins et qui remplissent habituellement nos cuves ? ». La « technicienne » se contenta de répondre que son intervention portait sur les normes d'étiquetages et que la question à laquelle elle répondait était donc de savoir comment remplir correctement les étiquettes. Les représentants du ministère qui avaient pourtant assisté à l'ensemble des débats avaient pris soin de partir au début de son intervention. S'agit-il d'un *lobbying* de la part des IAA ? Il est impossible de l'affirmer. D'ailleurs, il n'est pas certain que cette mesure aura un réel impact sur le terrain, « Moscou » étant souvent considéré comme « loin » par les agriculteurs qui savent que la corruption de fonctionnaires[245] reste un élément majeur du fonctionnement de leur pays.

2.3.5 L'organisation du marché des crédits : un élément de structuration des filières

Le financement de l'agriculture en Russie passe habituellement par deux canaux : un financement auprès de banques (commerciales, publiques ou d'organismes assimilés) ou par l'autofinancement. Toutefois, la situation économique des exploitations agricoles ne leur permet pas de s'autofinancer. Ainsi, l'endettement auprès d'un organisme de crédit devient le seul canal pour une politique de recapitalisation de ce secteur d'activité. Or, Tatiana Speranskaia montre dans sa thèse[246] une distinction nette entre l'évolution du secteur bancaire au niveau fédéral et au niveau des banques régionales. Les relations entre ces différents niveaux n'étant pas effectives, les banques régionales se voient dans l'obligation de financer les projets des entreprises au niveau local avec leurs propres moyens et non celui du marché

« *besapsnost productov pitanie* » renvoyant tantôt à la notion de sécurité alimentaire, tantôt à la question de la sécurité sanitaire, les conférenciers discutaient entre eux sans s'être préalablement entendus sur la définition qu'ils donnaient à l'expression.

245Durant la même conférence, un responsable d'une compagnie de fret s'est élevé contre une concurrence déloyale du transport routier pour le transport de la viande congelée. Ainsi, expliquait-il que les normes de degrés de température de conservation de la viande congelée étaient supérieures pour le fret, ce qui représentait un coût supplémentaire non négligeable. Or, selon lui, il était facile pour un transporteur routier de transporter de la viande congelée de Belgorod à Toula, qui compte tenu de la qualité du camion frigorifique arrivait décongelée à Toula, puis de payer les personnes en charge du contrôle afin d'obtenir un tampon certifiant que la viande était arrivée congelée à Toula. Enfin, de remettre cette viande décongelée dans un wagon ce qui permettait à la viande d'arriver congelée à Moscou en ayant pourtant subi une rupture de la chaîne du froid.

246Thèse soutenue le 2 juillet 2010, sous la direction de Jacques Sapir.

interbancaire et international. Les caractéristiques intrinsèques de l'activité agricole (risques climatiques, forte volatilité des marchés des matières premières) apparaissent comme des éléments dissuasifs pour une prise de risques de la part de ces organismes régionaux de crédits. En conséquence, il est très difficile, comme le rapportent les agriculteurs que nous avons interrogés, d'obtenir des banques un financement. Ceci est d'autant plus vrai pour les exploitations agricoles qu'elles sont généralement dans une situation de quasi-faillite.

2.3.5.1. Le programme national de développement du secteur agro-industriel

Cette situation du marché des crédits a conduit le gouvernement russes à partir de 2006 à prendre des mesures pour développer le financement du secteur agricole. Le « projet prioritaire national pour le développement du complexe agro-industriel » a mis en place ce financement à travers trois volets :

(1) Le gouvernement accroîtra son soutien à l'industrie de l'élevage, en cherchant notamment à augmenter la production de viande et de lait, respectivement de 7 % et de 4,5 % au cours de la période de 2006 à 2007 grâce à des prêts préférentiels ;

(2) Les petits producteurs recevront des subventions sous forme de prêts, d'assistance technique et d'infrastructures pour les inciter à augmenter le volume de leur production de l'ordre de 6 % ;

(3) Les jeunes producteurs dans les communautés rurales bénéficieront de logements accessibles.

Toutefois, la mise en place du projet national ne doit pas faire oublier les décisions prises quelque temps auparavant de transférer la prise en charge des prérogatives agricoles du budget fédéral vers le budget régional (Serova et Šik, 2007 : 252). Or, E. V. Serova et O.V. Šik (*ibid.* : 252) font remarquer que ces dispositifs[247] qui étaient accompagnés d'un transfert d'une partie des ressources fédérales vers les budgets régionaux ont en réalité, entraîné une diminution de la part du budget fédéral dans le financement de l'agriculture. Elle est passée entre 2001 et 2006 de 30 % à 23 %. En conséquence, E. V. Serova et O.V. Šik (*ibid.*) montrent à partir d'une étude statistique que ce sont les régions les plus riches, qui sont également celles dont l'agriculture occupe le moins de place dans le PIB régional, qui ont été en mesure de financer considérablement ce secteur. Le projet national, cadré par la loi « O razvitii sel'skogo hozâjstva » n° 264-FZ adoptée le 29 décembre 2006 (loi sur le

247Définis par les lois fédérales du 4 juillet 2003 n°93 et du 29 décembre 2004 n° 199.

développement de l'agriculture), peut donc également être interprété comme une mesure visant à réduire les écarts entre régions provoqués par des décisions prises quelque temps avant.

La loi n° 264-FZ visait à définir les règles d'accompagnement des « producteurs de marchandises agricoles »[248] dans leur stratégie de développement et à normaliser le marché des produits agricoles et agroalimentaires (article 5, alinéa 4). Elle contenait également un important « volet social » sur lequel nous reviendrons dans la section 3 de ce chapitre.

Encadré 6 : Définition des producteurs de marchandises agricoles dans la loi sur le développement agricole

La loi définit explicitement le producteur de marchandise agricole comme étant :

1/Des organisations, des entreprises individuelles dans la sphère de la production agricole et de la transformation tant que ces activités occupent au moins 70 % du revenu de ces entreprises ;

2/Des lopins ;

3/Des coopératives de consommation (principalement utilisées dans la coopération entre des petits producteurs) ;

4/Des exploitations paysannes (des fermes).

Toutes les catégories de producteurs présentes dans les quatre filières étudiées étaient donc éligibles aux aides définies par cette loi. La loi confirme par ailleurs le rôle des lopins dans la réalisation d'une production « marchandisable », ce qui les inclut de fait dans les dispositifs de crédit.

En ce qui concerne l'éligibilité des projets, l'article 7 précise que les projets ne peuvent être aidés qu'à la condition que leurs objectifs soient : de développer l'élevage de race ; de développer l'élevage et les produits qui en dérivent ; de développer la production céréalière à partir de semences sélectionnées. Enfin, en ce qui concerne le financement, il repose sur la prise en charge des intérêts d'emprunts contractés pour une période ne pouvant pas excéder huit ans. La loi précise dans son article 11 que la part des intérêts pris en charge par les sujets de la Fédération ne peut pas excéder deux tiers du taux directeur de la banque centrale russe pour les organisations et les entreprises individuelles et 95 % pour les fermes, les lopins et les coopératives de consommation dans le cas où les sujets financent cette aide sur la base de

248*Sel'skohozâjstvennyj tovarproizvaditel'* en russe.

fonds provenant du budget fédéral.

Si l'on observe le budget régional d'Orel, on peut effectivement constater une évolution dans la prise en charge du financement du secteur agricole consécutive à l'application du projet national.

Le constat est celui d'un retour du financement fédéral dans le développement agricole de la région. Toutefois, le point le plus intéressant est celui qui concerne la façon dont ces budgets ont été distribués. Or, un bilan de la première année du financement, disponible sur le site officiel de la région d'Orel, montre que ce sont les exploitations agricoles intégrées dans des agroholdings intégrateurs qui ont le plus bénéficié des aides du projet national.

Tableau 21 : Bilan des crédits contractés en 2006 avec le soutien du programme national

Pour l'année 2006 en millions de roubles		Dont financement fédéral	Dont financement régional	Autres financements
Crédit total pour 2006 avec intérêts	4800	83,1	32,7	4684,2
Dont élevage	4300	nc	nc	nc
Inclus élevage porcin	3500	nc	nc	nc
Inclus élevage bovin (viande et lait)	484	nc	nc	nc
Élevage de volaille	393	nc	nc	nc
Crédits par catégorie d'exploitations	4728	64,6	8	4655,4
Crédits pour les grandes exploitations	4258	47,9	7,2	4203
Crédits pour les petits producteurs	470	16,7	0,8	452,5
Dont pour les fermes	173,4	13,4	0,7	159,3
Dont lopins (inclus financement *via* coopératives)	240,4	3,3	0,1	237,1
Dont *via* quatorze coopératives de crédit	12,8			nc
Dont *via* autres structures	43,4			nc
Crédits pour des maisons	72	18,5	24,7	28,9

Source : Réalisation personnelle à partir d'informations obtenues sur le site de www.adm.orel.ru

Le tableau ne donne pas la valeur totale du cumul des crédits contractés jusqu'en 2006. Il n'indique que les sommes des crédits obtenus au titre de cette même année. Les crédits courent en général pour une période allant de deux à huit ans, il est donc impossible de connaître la valeur totale des crédits contractés. Par ailleurs, le site de l'administration régionale ne fournit que la valeur des crédits pour 2006 et n'indique pas ce qu'il en est particulièrement pour 2007 et 2008, années durant lesquelles le dispositif était connu de tous les exploitants. Toutefois, la répartition obtenue est un bon indicateur de la façon dont le programme national a pris forme dans la région d'Orel. Il faut d'abord faire remarquer que les subventions aux crédits de la part des budgets fédéral et régional sont relativement modestes

par rapport aux sommes engagées. L'État a subventionné à hauteur de 115,8 millions de roubles pour une valeur des crédits sur l'année 2006 de 4,8 milliards de roubles. Il y a donc une part importante des crédits qui est prise en charge par les banques, les organismes de crédit ou les agro-investisseurs-intégrateurs. Si l'État apporte un soutien aux agriculteurs, la faiblesse des subventions engagées laisse présager que les banques commerciales ou d'État ont exigé des garanties supplémentaires, notamment en ce qui concerne la nature des contractants. En d'autres termes, les exploitations soutenues par des oligarques ont majoritairement bénéficié de ces crédits, ce que confirment nos observations de terrain et le site de l'administration régionale. Ainsi, le rapport disponible sur ce site donne le nom de quelques exploitations ayant gracieusement bénéficié des crédits au titre de l'année 2006. Il s'agit des entreprises OOO Znamenskij SGC (achat de 290 têtes de porc pour la reproduction), OOO MTS-Zmievka (construction d'un complexe porcin pouvant accueillir 24 000 porcs), OAO Agrofirme Livenskoe Mâso (reconstruction de bâtiments pour l'élevage de bovins), OAO Plemzavod Sergievskij, OAO APK Orlovskaâ Niva (construction de bâtiments pour l'élevage de volaille). Or, toutes ces exploitations sont liées à des agro-investisseurs-intégrateurs, à l'exception de l'APK Orlovskaâ Niva qui appartient à l'administration régionale. Ainsi, les exploitations agricoles qui ont bénéficié de subventions dans le cadre du projet national au titre de l'année 2006 sont intégrées dans des « agroholdings ». Cette conclusion fait écho à notre analyse statistique en section 1 de ce chapitre concernant les crédits contractés en 2007. Nous avions montré une différence significative entre l'appartenance ou la non-appartenance à un agro-investisseur-intégrateur et le montant des crédits obtenus au titre de l'année 2007.

Si l'on observe la part des subventions, accordées *via* les budgets fédéral ou régional en fonction des bénéficiaires de ces subventions on remarque que la part la plus importante revient aux grandes structures (qui reçoivent 48 % des subventions) suivit des subventions pour la construction de maisons (37 %) et enfin des subventions accordées aux petites structures (15 %). Toutefois, les budgets fédéral et régionales n'accordent pas les mêmes priorités aux différents volets du programme national. Ainsi, le budget fédéral finance prioritairement le développement des grandes structures tandis que la région finance prioritairement la construction de logements *via* le programme national. Par ailleurs, le poids des subventions est différent selon les acteurs aidés. Les subventions accordées dans le cadre du programme national ont permis aux fermiers de financer en 2006 un peu plus de 8 % de la

valeur de leurs crédits (grâce en particulier aux aides fédérales), aux lopins de financer 1,41 % de la valeur de leurs crédits au titre de l'année 2006 et aux grandes structures d'en financer 1,21 %. Les crédits aux logements sont quant à eux financés par les subventions de l'État à hauteur de 60 % (en particulier grâce aux subventions régionales). Le tableau suivant résume le partage des subventions en fonction des différents volets du programme national.

Tableau 22 : Subventions dans le cadre du projet national dans la région d'Orel

Année 2006	Volets	Budget fédéral	Régional	Total
Partage des subventions selon les volets du programme, en %	Grandes exploitations	57,64	22,02	47,58
	Petits producteurs	20,1	2,45	15,11
	Maisons	22,26	75,54	37,31
	Total	100	100	100
Part des subventions dans le financement des crédits selon les volets				Total
	Grandes exploitations	1,12	0,17	1,29
	Fermes	7,73	0,4	8,13
	Lopins	1,37	0,04	1,41
	Maisons	25,69	34,31	60

Source : Réalisation personnelle à partir d'informations obtenues sur le site de www.adm.orel.ru

Le programme national permet certes aux lopins et aux fermiers de bénéficier de crédits, mais les sommes qu'ils obtiennent sont essentiellement destinées au développement de l'élevage. Or, nous avons vu que les fermiers qui passaient par des intermédiaires et qui avaient réussi à contracter des crédits avaient également une activité céréalière. Cela pose la question des alternatives offertes aux petits producteurs pour se financer.

2.3.5.2. Le développement des coopératives de crédits en Russie

Les coopératives de crédit ont été instaurées par deux lois fédérales : « *O sel'skohozâstvennoj kooperacii* » (loi sur les coopératives agricoles) du 8 décembre 1995 n° 193-FZ et « *O rasvitii sel'skovo hozâjstva* » (loi sur le développement de l'agriculture) du 29 décembre 2006, n° 264-FZ (dont nous venons de parler). La loi du 29 décembre 2006 et ses décrets d'application autorisent des personnes morales et/ou physiques à devenir membres d'une coopérative afin de bénéficier, en tant que membres, des ressources financières de la

Rossel'hozbank (la banque agricole d'État). La loi autorise la Rossel'hozabank à prêter à une coopérative de crédit jusqu'à cinq fois le montant des fonds propres de cette coopérative. Charge à la coopérative de redistribuer les crédits entre ses membres, soit dans le cadre de prêts collectifs, soit dans le cadre de prêts individuels. Cette mesure s'accompagne de la création d'un organisme en charge du contrôle de l'activité des coopératives de crédit. Toutefois, les membres de la coopérative ne portent pas de responsabilité légale sur les obligations d'emprunts de la coopérative notamment vis-à-vis de la Rossel'hozbank. Les prises de décisions au sein des coopératives de crédit reposent sur le principe « un homme – une voix » ce qui ne permet pas, *a priori*, aux plus gros contributeurs de peser sur les décisions. La création de ces coopératives repose sur une double volonté : celle des petits producteurs (lopins, fermiers, entreprises individuelles)[249] qui doivent être à l'origine de la création et celle des divisions régionales de la Rossel'hozbank, ce qui suppose un appui des pouvoirs publics au niveau local[250]. Les travaux menés par Klimova (2007) sur deux coopératives de crédits montrent l'importance du lien communautaire dans le fonctionnement de ce type de coopération, si bien que derrière les règles marchandes que fixent les organismes de contrôle de la Rossel'hozbank, se structurent des règles communautaires qui reposent sur le choix d'attribuer à chacun des membres, en fonction de leur appartenance communautaire (depuis la question du temps depuis lequel l'emprunteur vit au village jusqu'à celle des racines familiales du membre), les crédits nécessaires à leur développement. Ainsi, Klimova (2007 : 44-48) arrive à la conclusion que si les coopératives de crédits sont *a priori* en mesure de développer l'activité marchande des petits producteurs (si on laisse de côté la question d'un appui nécessaire des pouvoirs publics), les logiques communautaires empêchent les producteurs les plus « efficaces » de mener à bien des projets qui seraient en mesure de développer l'aval de la filière (regroupement de produits agricoles issus d'autres villages pour atteindre un seuil de rentabilité justifiant l'investissement dans du matériel de transformation) et donc de garantir la

249La loi n'interdit pas la coopération avec des exploitations agricoles quelque soit le statut juridique, mais dans les faits les recherches font plutôt état de collaboration entre petits producteurs, lopins, fermes, entreprises individuelles que de collaboration entre des petits producteurs et des grandes exploitations.

250Ce rôle des pouvoirs locaux est également souligné par Pompon (2005 : 85) dans le cas des coopératives de consommation. Dans les faits, les coopératives de crédits et de consommation ne se distinguent pas beaucoup, si ce n'est que la coopérative de consommation ne bénéficie pas de l'aide de la Rossel'hozbank dans son financement. Ceci l'oblige à chercher dans des partenariats avec des « exploitations agricoles indépendantes » les possibilités de son financement. La coopérative de consommation fait donc écho au rôle de *kryša* que nous avons attribué, dans la filière exploitation agricole indépendante-IAA à l'exploitation agricole indépendante. Le développement de ces coopératives de consommation, comme celles de crédit, reste toutefois faible.

stabilité à long terme de la coopérative[251]. La communauté[252] contraint les producteurs les plus innovants dans le but notamment de maintenir son identité[253] ce qui compromet à plus ou moins long terme la pérennité même de la coopérative de crédits.

Les observations que nous avons faites dans la région d'Orel confirment que les petits producteurs les plus « riches » (en général des fermiers) hésitent à développer des coopératives de crédit du fait des négociations qu'ils doivent mener avec les lopins sur leur village. Pour les lopins, c'est avant tout la méfiance vis-à-vis des plus gros producteurs et leur peur d'être absorbés dans une nouvelle forme de kolkhoze qui les restreignent dans le choix coopératif. La collectivisation forcée des années 1929-1932 reste gravée dans les mémoires collectives et tout signe de coopération laisse peser la crainte d'une disparition de l'identité des petits producteurs. Enfin, l'absence d'une politique locale pour permettre l'essor de ces coopératives (qui reste un élément déterminant) explique que dans la région d'Orel la création de coopératives de crédits est très modeste, comme le confirment les subventions accordées aux quatorze coopératives de crédits présentes dans la région d'Orel en 2006 (voir tableau 21). Par ailleurs, aucun des petits producteurs que nous avons rencontrés n'a répondu avoir obtenu de crédits dans le cadre d'un contrat passé avec une coopérative de crédit. Il s'agissait toujours de contrats directs avec des banques commerciales ou des banques d'État (en particulier pour les fermiers qui avaient bénéficié du programme national).

La terre joue dans cette problématique de crédit un rôle non négligeable. Car si les fermiers bénéficient moins des crédits accordés dans le cadre du programme national que les exploitations agricoles intégrées dans des agroholdings, ils ont l'avantage de pouvoir apporter en garantie une partie de leur terre, ce que ne peuvent pas faire les agro-investisseurs. En effet, ces derniers ne sont pas les propriétaires des terres qu'ils exploitent. Ces terres sont louées aux propriétaires en part des terres collectives (comme nous le montrerons dans le chapitre 4), alors que les fermiers possèdent en propre une partie de leur terre (en général un capital foncier de 50 à 60 hectares obtenu au début de la période de « transition »). Cette terre peut donc être hypothéquée dans le cadre d'un crédit auprès d'une banque commerciale. Il

251 Toutefois, dans l'une des coopératives observées, l'alliance avec des coopératives de consommation et des entreprises de fourniture d'intrants a permis de garantir l'approvisionnement en intrants et les débouchés des membres dans la coopérative, ce qui a apporté une certaine stabilité économique dans le village.

252 Les membres de la coopérative sont liés à un territoire, un village, qui est souvent le critère déterminant de l'appartenance à la coopérative.

253 Klimova n'emploie évidemment pas ces termes mais ses observations peuvent parfaitement s'interpréter à partir de notre grille de lecture. Elle renvoie quant à elle aux travaux en sociologie de Oberemko (2007), « Lokal'naâ identičnost' blagotvoritelâ kak « territoriâ svobody », in *Social'naâ real'nost'* n°3 (la richesse identitaire locale comme « territoire de liberté »).

n'existe malheureusement pas beaucoup de recherches à ce sujet, les coopératives de crédits occupant un pan entier de la recherche académique sur cette question depuis 2006. Toutefois, il est possible de conclure que l'organisation du marché du crédit telle que nous venons de la présenter participe de la structuration des quatre filières décrites dans la section 1 de ce chapitre.

Les agro-investisseurs-intégrateurs bénéficient clairement de l'aide de l'État dans le financement de leur développement. En plus de cette aide, leur proximité avec le pouvoir, avec des grandes banques d'État ou de grands groupes du secteur des ressources primaires leur permet d'obtenir des financements qu'aucune autre exploitation agricole n'est en mesure de se voir attribuer. Il suffit de reprendre pour exemple l'agroholding Eksima qui a pu bénéficier de crédits accordés par les banques Rossel'hozBank, GazpromBank et la Sberbank pour comprendre l'ampleur de ce mécanisme politico-économique dans la structuration de la filière « agro-investisseurs-intégrateurs ». Cette situation est analysée par certains chercheurs comme un rôle de service bancaire accordé par des oligarques aux exploitations agricoles du fait d'une imperfection du marché du crédit (voir section 1 du chapitre 1). Elle aurait l'inconvénient de provoquer une distorsion de la concurrence et n'est analysée pour cette raison par ces chercheurs que comme une phase transitoire vers un système de marché concurrentiel. Si nous devons reconnaître cette distorsion de la concurrence provoquée par les politiques actuelles de financement du secteur agricole, nous considérons qu'un élément supplémentaire doit être pris en compte. En effet, cette distorsion de la concurrence sur le marché des crédits permet aux agro-investisseurs-intégrateurs d'entrer dans une stratégie patrimoniale de financement d'un « volet social » dans les « exploitations agricoles » et qui garantit la stabilité de la filière (nous y reviendrons dans la section 3). Ainsi, la normalisation actuelle du marché du crédit favorise les « agro-investisseurs-intégrateurs » (ce qui est particulièrement vrai dans la région d'Orel). Elle est associée à une stratégie des agro-investisseurs-intégrateurs de prendre en charge des fonctions patrimoniales. La politique de crédit accompagne la volonté des pouvoirs publics d'une prise en charge des exploitations agricoles tant d'un point de vue « bancaire » que « social » (voir graphique 24). En conséquence, les agro-investisseurs-intégrateurs se voient privilégiés comparativement à une autre filière avec laquelle ils sont en concurrence sur des produits finis, celle des IAA sur cette question du crédit.

Outre cela, la difficulté d'obtention de crédit pour certains petits producteurs (particulièrement pour ceux qui ne sont pas en mesure d'apporter des garanties hypothécaires

aux banques commerciales) que n'estompent que modestement les programmes nationaux ou les coopératives de crédits, les oblige à passer par des intermédiaires pour vendre leurs marchandises. La normalisation du marché des crédits participe donc au renforcement de la filière « petits producteurs » passant par des intermédiaires puisque le système bancaire ne leur accorde pas les ressources qui leur permettraient de passer d'une stratégie de « filière courte » à une stratégie de « transformation de matières premières agricoles en produits à plus forte valeur ajoutée ».

Le remboursement plus que partiel des crédits par un grand nombre des agro-investisseurs-intégrateurs[254] montre par ailleurs que les critères permettant à ces acteurs de bénéficier de ressources auprès d'organismes de crédits ne relèvent pas d'une logique marchande. Cette situation est contraire à celle des petits producteurs qui doivent apporter aux banques commerciales des garanties conformes à celles qu'exigeraient n'importe qu'elle banque occidentale. Les petits producteurs ne pouvant pour cette raison financer leur développement, ils se voient contraints de recourir à des intermédiaires pour vendre des produits agricoles. Or, une partie (malheureusement non mesurable) de ces produits agricoles passent des mains des intermédiaires à celles d'IAA, ce qui participe paradoxalement au renforcement des IAA souhaitant rester distantes du secteur agricole. Ainsi, lorsque nous avons interrogé Tatiana, une fermière propriétaire d'un élevage de vaches laitières, sur les raisons pour lesquelles elle n'essayait pas elle-même de conditionner son lait voici la réponse qu'elle donna.

> **Que doit faire l'État, selon vous, pour améliorer la situation de l'agriculture et des exploitations agricoles ?**
> Aider à obtenir des crédits et subventionner l'agriculture, puisqu'aujourd'hui je ne peux pas prendre de crédit parce que je n'ai pas de garanties. La terre, elle, a été totalement légalisée, j'ai désormais un contrat de location de quarante-neuf ans. Cependant, la banque ne peut pas prendre cette terre en garantie puisque je n'en suis pas la propriétaire. La technique dont je dispose a plus de 20 ans. Encore une fois, ça ne peut pas non plus servir de garantie.
> **Et donc, si vous aviez accès à tous ces crédits vous transformeriez vous-mêmes votre lait ?**

254Voir la section 1 de ce chapitre.

> Bien sûr, mais c'est impossible. Le débat actuel sur les problèmes sanitaires est un faux débat. La réalité c'est que l'on souhaite mettre tout en œuvre pour empêcher le petit producteur que je suis de se lancer dans une activité plus complexe que celle que nous avons actuellement pour permettre aux usines de transformation de rester les maîtres de la situation.[255] [Annexe 38, cas n° 34]

L'organisation du marché du crédit et les restrictions dont doivent faire face les petits producteurs participent donc bien à leur stratégie d'écoulement via des intermédiaires. La normalisation du marché du crédit influence l'organisation des quatre filières de production et à la définition des frontières des firmes.

Conclusion de la section 2

Les stratégies marchandes et patrimoniales dans lesquelles s'engagent les différents acteurs conduisent à la normalisation des marchés et, par voie de conséquence, à la structuration des filières.

La liberté relationnelle, que le rapport marchand garantit, offre les conditions d'un échange fondé sur la rentabilité de l'activité. Toutefois, la normalisation des marchés, que les conflits d'acteurs participent à construire, intègre également partiellement la gestion des stratégies patrimoniales qui devraient pourtant être ignorées par ces institutions marchandes.

Ainsi, les agro-investisseurs-intégrateurs achètent, dans un intérêt marchand évident, à un prix plus bas les produits des exploitations agricoles qu'ils contrôlent. De même, les IAA utilisent les intermédiaires pour tirer vers le bas les prix des matières premières achetées auprès de certains exploitants (petits producteurs ; exploitations agricoles indépendantes). Mais les normes de marchés qu'ils structurent collectivement et qui sont issues de leur rapport de force, dépassent la seule logique de rentabilité et conditionnent l'organisation des filières. Cela se reflète dans les politiques mises en place par les gouvernements successifs depuis la crise financière de 1998 et l'arrivée au pouvoir de Vladimir Poutine. Elles permettent de soutenir la production nationale. Il a s'agit essentiellement de privilégier les agro-investisseurs-intégrateurs comme le montre les mesures prises en termes de quotas et de contingents tarifaires sur la viande ou d'accès au crédit. Ces acteurs s'engagent en contrepartie à prendre en charge un rôle social (voir section 3). Les autres filières doivent mobiliser

255Parallèlement Tatiana expliquait que l'intermédiaire auprès duquel elle vendait son lait avait pu investir dans un matériel sophistiqué de transport et de conditionnement du lait frais qui lui permettait de faire le tour des éleveurs laitiers de la région avant de vendre le lait ainsi récolté à des IAA dont Tatiana ignorait les noms.

d'autres acteurs pour rester compétitives sur les différents marchés. On a vu qu'en la matière les intermédiaires remplissaient un rôle clé dans l'écoulement de la production des petits producteurs et des IAA. Ils assurent les fonctions des marchés tant en termes de relation d'échange qu'en termes informationnels. Ils sont particulièrement présents sur les marchés des céréales et de la viande.

Ainsi, alors que le rapport marchand devrait inciter à ne faire aucune différence entre les agro-investisseurs-intégrateurs ou les IAA, les normes de marché distinguent clairement ces deux types d'acteurs et pénalisent les IAA. De même, les coopératives de crédits apparaissent comme des instruments au service des petits producteurs alors que le marché ne devrait pas faire de distinction entre « petit » et « grand » producteur.

La normalisation des marchés des produits agricoles et du crédit, en introduisant des distinctions entre les acteurs (petits ou grands producteurs, nationaux ou importateurs, etc.) inscrit les quatre filières dans un rapport qui vise à reproduire les identités des acteurs.

Cet autre rapport social, que nous qualifions de patrimonial, n'influence pas seulement l'action de normalisation des marchés. Il incite également à mettre en place des éléments de régulation de la production de biens patrimoines. L'objet de la section 3 de ce chapitre va être de caractériser la gestion des filières qui est liée à la production de biens patrimoniaux par les différents acteurs. Cette production spécifique dépend également des stratégies marchandes des acteurs. Cette autre régulation pourra être analytiquement intégrée au schéma de représentation de la régulation sectorielle et territoriale des filières en quatre configurations productives distinctes.

Section 3 Production de patrimoines et régulation des filières agroalimentaires

Dans cette dernière section du chapitre, nous allons compléter notre démarche analytique d'interprétation des quatre filières en observant les stratégies de patrimonialisation – portées par les différents acteurs publics et privés – et leur régulation. Il s'agira de mettre en évidence que les conflits d'intérêts des différents acteurs (région, État, agro-investisseurs, ruraux) aboutissent à des stratégies de définition d'actifs tangibles et intangibles en patrimoines qui peuvent être utilisés pour maintenir l'identité des différentes communautés participant aux processus de production. L'engagement de ressources dédiées à la reproduction de communautés peut générer des incompatibilités vis-à-vis des intérêts marchands des différents acteurs. En conséquence, au même titre que la normalisation des marchés permettait de gérer les conflits d'intérêts marchands et de prendre en compte partiellement les questions de la gestion des patrimoines, il est possible d'identifier l'existence d'éléments de régulation des stratégies de production de patrimoines au niveau sectoriel et territorial.

Ainsi, il s'agit d'étudier le processus de régulation de « l'économie qui assure l'ancrage dans l'espace et le temps, garantissant la formation, la stabilité et la durée du groupe humain correspondant. [L]es ressources [de cette économie] procèdent du patrimoine, lequel est destiné à garantir la perpétuation du groupe, ce qui implique la perpétuation des ressources en même temps que celle de ses membres » (Nieddu, 2006 : 45).

Cette question de la régulation des actions patrimoniales des acteurs sera liée à celle de la nature de la multifonctionnalité. Il s'agira d'identifier les éléments qui interviennent dans la gestion de la production des ressources qui participent à la multifonctionnalité des exploitations agricoles russes. En conséquence, la production de ces ressources ne peut pas être considérée comme un phénomène résiduel d'une production marchande.

Comme nous l'avons observé, plusieurs objectifs patrimoniaux structurent les quatre filières analysées. La filière « agroholding régional » permet d'allouer des ressources afin de garantir la sécurité alimentaire sur le territoire de la région d'Orel. Elle a pour ce faire fait admettre la possibilité de laisser filer le déficit d'une firme comme Orlovskaâ Niva au point qu'il a atteint en 2009 la somme de 1,3 milliard de roubles (30 millions d'euros). La région d'Orel n'est pas la seule à organiser sa sécurité alimentaire et nous montrerons que la ville de Moscou a su, à travers des programmes et un texte de loi, s'immiscer dans les filières de

production agricole afin d'assurer l'approvisionnement alimentaire sur son territoire. Dans la filière « agroholdings privés » (agro-investisseurs-intégrateurs), nous observerons que des acteurs privés, guidés par une logique marchande, allouent des ressources pour développer des fonctions patrimoniales telles que la construction de routes, le financement d'écoles publiques, l'attribution de bourses ou la construction de maisons à la campagne. Toutes ces fonctions patrimoniales garantissent le renouvellement de la population rurale. Mais cette activité sociale « privatisée » est régulée par les autorités régionales qui servent d'intermédiaires dans un grand nombre de projets d'investissements en patrimoines. La filière « exploitation agricole indépendante-IAA » s'est construite sur la volonté de réduire au maximum le rapport des IAA à l'objectif de reproduction communautaire. Pourtant, l'exploitation agricole indépendante mobilise une ressource immatérielle : sa capacité de négociation auprès des IAA pour assurer des débouchés aux lopins. En conséquence, l'exploitation agricole indépendante aide la population rurale à obtenir un revenu de subsistance en générant la signature de contrats (actifs immatériels) qui sont constitués en patrimoines. Ce que nous observons dans ce cas précis est une régulation d'un patrimoine (le contrat entre les IAA et les lopins) par la mobilisation d'une ressource immatérielle le *kryša*. Il s'agit du pouvoir de négociation dont dispose le chef d'une exploitation pour encourager des industriels à travailler avec les lopins pour se fournir en produits agricoles. Nous laisserons de côté la quatrième filière, celle des petits producteurs, dont le rapport à l'économie patrimoniale s'inscrit dans sa relation avec un facteur de production spécifique : la terre. Les rapports patrimoniaux qui participent à structurer la filière petits producteurs, conduisent à constituer la terre en un patrimoine foncier qui est régulé par des textes de loi. Cette régulation spécifique sera étudiée dans le chapitre 4.

Pour mettre en évidence les stratégies de formation de patrimoines collectifs par des acteurs multiples (ce que nous avons déjà partiellement réalisé dans les section 1 et 2) et leur régulation, nous ferons appel aux entretiens réalisés entre 2005 et 2009. Nous les complèterons par des informations obtenues sur Internet. Deux acteurs sont particulièrement actifs dans le domaine de la régulation de la production des patrimoines. Il s'agit de l'État (aux niveaux fédéral et régional) et des directeurs d'exploitations agricoles. Les premiers le font par des textes de loi et des programmes économiques, les seconds par la mobilisation de leurs réseaux de connaissances.

3.1. Une politique publique d'intégration du secteur dans une perspective de sécurité alimentaire

La crise sociale consécutive à la fin du système soviétique et les difficultés démographiques du monde rural russe (voir prolégomènes) constituent deux évènements majeurs permettant de caractériser l'état du monde rural russe en ce début de XXIe siècle. Les pouvoirs publics ont dû pour ces raisons intervenir afin de tenter d'enrayer la désertification de parties entières du territoire russe. La région d'Orel étant majoritairement agricole, le gouvernement régional a créé en 1994 Orlovskaâ Niva. La création de cette structure a permis le maintien d'exploitations agricoles considérées comme en faillite dans une économie capitaliste[256]. C'est sur le rôle des agroholdings régionaux que nous souhaitons revenir maintenant.

3.1.1 L'insertion dans l'économie patrimoniale des agroholdings régionaux

Les exploitations intégrées dans Orlovskaâ Niva ou Agrokombinat ont bénéficié de crédits-marchandises qui peuvent se définir comme un système d'obtention de matériels agricoles, d'intrants et de crédits contre la remise de produits agricoles à une structure d'intégration. Ainsi, Orlovskaâ Niva et Agrkombinat ont permis d'organiser un système de « *barter* » à l'échelle régionale. Ce système ne se limitait pas aux exploitations agricoles, mais concernait également des fermiers et des lopins qui avaient besoin de ce mécanisme de troc pour assurer leur maintien. Dans un document datant de 2005[257], non officiel, destiné à présenter le bilan des agroholdings régionaux aux autorités administratives il est indiqué que :

> Les holdings peuvent être vus comme un phénomène transitoire qui a permis d'enrayer partiellement une crise dans le secteur agricole régional. Il en a résulté la poursuite d'investissements dans les exploitations agricoles, l'arrivée de nouvelles techniques et d'autres ressources sous forme de crédits. Cela a développé la croissance de la production et de la vente et le développement de la productivité dans ce secteur. [document confidentiel non cité dans la bibliographie, notre traduction].

256La structure a également permis le détournement de fonds publics à des fins privées. Toutefois, le nouveau gouverneur de la région a annoncé un déficit de 1,3 milliard de roubles pour Orlovskaâ Niva. Un tel déficit ne peut être expliqué sans une volonté de maintenir en place des structures en faillite pour d'autres raisons que le simple détournement de fonds.

257Le document en question n'est pas référencé dans la bibliographie de la thèse sur la demande de la personne qui nous l'a remis.

Le document met simultanément en évidence un choix politique de développement économique marchand et de survie d'exploitations grâce à la politique régionale. Au-delà de la production, les agroholdings régionaux remplissent d'autres fonctions permettant de réduire les effets de la crise systémique. Une fonction a particulièrement été mise en avant par l'administration régionale : la construction de logements pour les habitants du village. Dans un entretien accordé à la revue agricole Ekonimika sel'skogo hozâjstva Rossii n° 10'02 en 2002 et qui visait à présenter la structure Orlovskij agrokombinat E. S. Stroev présente l'agroholding comme une structure unifiée servant d'instrument de politiques régionales. Il précise que pour cette raison que « entre 1999 et 2001 Agrokombinat a investi dans la production agricole, la transformation et la vente de produits, mais aussi dans la construction de maisons à la campagne[258] avec l'aide du programme "Slavânskie korni" pour plus de 1,8 milliard de roubles (60 millions d'euros aux taux de change de 2002). » (Ekonimka SHR, 2002 : 23, notre traduction).

Nous qualifions cette stratégie économique développée par les agroholdings régionaux de patrimoniale parce que son objectif est d'assurer le maintien d'une communauté, en l'occurrence la communauté rurale de la région. Il s'agit bien d'une activité économique dans le sens où elle mobilise des ressources que représentent ces crédits accordés pour permettre la construction de maison. L'activité de production « sociale » est directement gérée par la maison mère de l'agroholding et non par chacune des exploitations agricoles intégrées dans la structure[259]. Ces prérogatives « sociales », constituées en patrimoines, ont offert à certains fermiers et lopins les raisons d'intégrer à leur tour le holding. Pour assurer leur reproduction, certains fermiers ont préféré abandonner leur insertion dans le marché au profit du canal régional. En s'engageant au service de la filière régionale, ils ont obtenu l'accès à un logement comme nous l'a rappelé un interviewé (voir section 1). En contrepartie, ces exploitations deviennent des composantes de l'agroholding, perdant les bénéfices du système marchand (en termes de prix), mais aussi ses inconvénients (en termes de volatilité). Cette politique

258Un peu plus loin dans l'article il est précisé qu'ont été construites 500 maisons entre 1999 et 2001 dans le cadre de ce programme.

259Mais rien ne permet d'affirmer que les acteurs intégrés n'ont pas participé à la construction de ces filières. Ainsi, « l'organisation agricole », en valorisant son « rôle social », a pu justifier de la nécessité de son maintien alors même qu'à partir des critères marchands, sa situation de faillite aurait dû la condamner à disparaître. Dans la théorie des patrimoines collectifs, l'accès aux logements, aux écoles, aux hôpitaux apparaît comme des fonctions patrimoniales que ces exploitations ont mobilisées pour assurer leur reproduction. Pour ce faire, elles ont accepté de modifier leur frontière. Intégrées dans Orlovskaâ Niva, elles ont transmis leur patrimoine au holding lui-même. Leur intégration a permis, sinon l'effacement, du moins le gel de leur dette tout en maintenant (en partie) leur identité.

régionale apporte une solution aux difficultés démographiques. En conséquence, le programme « *Slavânskie korni* » remplit un double objectif. En rendant possible l'installation de Russes des anciens pays de l'Union Soviétique sur son territoire, il offre à des familles la possibilité de disposer d'un logement, du gaz et d'un lopin en échange de la remise d'une partie de la production aux agroholdings régionaux. Il assure simultanément le renouvellement de la population rurale et l'approvisionnement de certains intrants comme les légumes, les fruits, le lait et la viande (de porc) dans la région (voir section 1).

Or, nous avons analysé dans les sections précédentes que la région d'Orel avait accordé une place particulièrement importante au programme « Slavânskie korni » et qu'elle avait poursuivi dans cette logique dans le cadre du programme national. Nous rappelons avoir montré que plus de 75 % du budget régional pour le programme national avait été consacré en 2006 à la construction de maisons pour des jeunes spécialistes. Il convient de revenir plus en détail sur ce programme national.

3.1.2 Le programme national de construction de logements

Le programme comportait un volet de développement de l'économie de marché dans le secteur agricole (voir section 2). L'analyse du discours exprimé au sein du ministère de l'Agriculture démontre également qu'il se construisait dans une préoccupation de cohésion sociale et de préservation du monde rural. Les deux objectifs, conflictuels et complémentaires, étaient exprimés simultanément.

> Le projet national[260] de développement du secteur agro-industriel s'appuie sur les principes de l'économie de marché et sur les signaux qu'il émet. Son objectif essentiel est de permettre au monde rural d'atteindre le niveau de vie de la ville. L'accent devra donc être mis sur le développement de la production laitière et de viande (alimentation ayant le plus de valeur), dont la consommation a diminué de moitié depuis le début de la transition. [Http://www.mcx.ru, archive 2005].

Le programme visait à assurer le développement marchand du secteur et l'amélioration des conditions de vie à la campagne par une politique d'aide à la construction d'habitations pour les jeunes agriculteurs diplômés en milieu rural. Or « le renouvellement des générations n'est pas un objectif d'entreprise et de marché » (Barthélemy, 2005 : 197). Il en est de même

260Le terme national désigne ici le plus haut niveau du fonctionnement de la Fédération. La législation fédérale ne concerne pas nécessairement l'ensemble des sujets de la fédération même s'il relève d'un caractère fédéral alors que la législation nationale les concerne tous.

pour les objectifs de sécurité alimentaire nationale. L'objectif actuel du gouvernement n'est donc pas seulement de veiller à une insertion réussie sur les marchés, pour le secteur agricole, mais aussi de maintenir l'existence d'un monde rural, ce qui suppose une perspective patrimoniale.

Les politiques de développement des fonctions patrimoniales de sécurité alimentaire et de préservation du monde rural ont une conséquence sur la situation financière des exploitations agricoles intégrées dans les structures régionales contrôlées par l'administration régionale. Ainsi, l'agroholding Orlovskaâ Niva se trouve actuellement dans une situation d'endettement assez exceptionnelle. Le gouverneur Alexandre Kozlov, qui a remplacé Stroev dans ses fonctions en mars 2009, expliquait dans un entretien au journal Vlast' (Kommersant)[261], que la structure comptait en 2009 une dette cumulée de plus de 1,3 milliard de roubles (soit 30 millions d'euros taux de change de 2009). Ce niveau de l'endettement n'a pas empêché le gouverneur précédent (Stroev) de soutenir l'existence d'Orlovskaâ Niva alors même que sa situation financière aurait dû la mener à la faillite. L'absence de préoccupation régionale pour le niveau de l'endettement d'Orlovskaâ Niva tient, selon notre interprétation, au rôle d'économie patrimoniale que remplit cette structure et qui n'est pas mesuré d'un point de vue comptable, ce qui constitue une régulation spécifique de cette filière. Or, cette absence de préoccupation pour le niveau de l'endettement des exploitations agricoles n'est pas un phénomène nouveau. Des reports de dettes des exploitations collectives ont été accordés tout au long de la période soviétique comme en 1965, 1978 et 1982. En 1992, l'État qui était toujours le principal bailleur de fonds a consenti des avances pour les exploitations agricoles de 25 %. De leur côté, les banques ont encouragé les exploitations à s'endetter en leur faisant des prêts bonifiés qui étaient pour elles plus rémunérateurs, en ayant certainement en tête que l'État resterait prêteur en dernier ressort. Ceci fut d'ailleurs à nouveau le cas en 1994 quand le gouvernement a pris la décision d'inscrire une partie des dettes à long terme des exploitations agricoles dans la dette publique. Il répéta cette mesure en 1995, ce qui coûta à l'époque 20 milliards de roubles (soit deux fois le budget fédéral agricole). En 1997 et 1998, l'État prit enfin des mesures de restructuration partielle des dettes des exploitations agricoles comme le report de cinq ans des obligations de remboursement ou l'annulation d'une partie des pénalités de retard.

261Kommersant (Vlast') n° 21 (825) du 1er juin 2009.

L'année 1999, devait marquer l'entrée d'investisseurs « raisonnables » dans la région d'Orel (voir section 1) et devait conduire à l'assainissement du compte des exploitations. Dix ans plus tard, la situation d'Orlovskaâ Niva semble en contradiction avec cet objectif[262]. Nous interprétons cette faible prise en compte de l'endettement de structures – particulièrement des structures publiques – comme une forme spécifique de régulation de l'insertion des acteurs dans un rapport patrimonial. Cela rend possible le financement des programmes « sociaux », mais aussi la production des biens alimentaires que les signaux des marchés[263] devraient conduire à abandonner. Ainsi, Lerman *et alii* (2004 : 149) soulignent que : « Yet old habits die hard, and there is a strong informal chain of dependency and ongoing consultation between managers and the district bureaucraty. Managers cannot ignore the goals and interests of district authorities, and in this sense they are not free to adjust their product mix completely in response to market signals. One of the most glaring examples is the relatively slow decrease of livestock production in farm entreprises : although livestock has been unprofitable in recent years, and the new private farmers indeed have changed their orientation to emphasize crop production, managers of large farms cannot afford to ignore the traditional insistence of district authorities on maintaining the herd as « a source of milk and meat for our soldiers and school children » ».

La région d'Orel a formalisé le rapport spécifique des *managers* des exploitations avec les besoins des territoires sur lesquels ils produisent en créant Orlovskaâ Niva. L'agroholding assure le contrôle de la stratégie de production des exploitations agricoles intégrées, ce qui lui permet de vérifier qu'au-delà des signaux de marché, les firmes se préoccuperont de la sécurité alimentaire du territoire. Par ailleurs, il est évident que certaines exploitations agricoles indépendantes dont l'obtention de crédits dépend de l'aide des autorités régionales sont contraintes dans leurs choix de production. Finalement, seules les exploitations agricoles intégrées et contrôlées par des firmes privées (ces fameux agro-investisseurs-intégrateurs) s'orientent majoritairement vers les activités de production de biens agricoles les plus rentables, ce que nous avons observé dans la section précédente.

Les exploitations intégrées dans des firmes privées n'excluent pas quant à elles toutes stratégies patrimoniales. Elles peuvent même être incitées, par une politique monétaire, à la

262Par ailleurs, le niveau spécifique de l'endettement des exploitations agricoles intégrées dans des structures privées (voir section 2) ajoute une preuve supplémentaire à la faible prise en compte du niveau d'endettement des firmes agricoles dans la région d'Orel.

263Eux-mêmes déjà déformés par la normalisation des marchés, voir section 2.

prise en compte de la sécurité alimentaire d'un territoire (ce qui donne une valeur à la fonction patrimoniale de sécurité alimentaire). C'est la politique qu'a adoptée la ville de Moscou. Elles peuvent également l'être par d'autres incitations d'acteurs publics et privés, incitations dirigées vers d'autres objectifs patrimoniaux.

3.1.3 La sécurité alimentaire de Moscou

La ville de Moscou a également, à sa manière, souhaité réguler l'insertion de certains acteurs privés dans un rapport patrimonial de sécurités alimentaires. Elle a, pour ce faire, orienté leurs stratégies de production de biens marchands. Ainsi, dans le cadre du projet national de développement du secteur agro-industriel, la ville de Moscou a accordé des subventions à des agro-investisseurs afin que ces derniers aillent investir dans des régions autour de Moscou. vingt agroholdings dont le siège social est à Moscou ont ainsi investi pour un montant total de 19 milliards de roubles (543 millions d'euros) dans les régions de Toula, Krasnodar krai, Leningrad, Ul'ânovsk, Kursk, Orel, Ivanovo, Vladimir, Lipetsk, Tambov. Parmi les agro-investisseurs figurent la ZAO AMS-Agro (qui a été le deuxième agro-investisseur dans la région d'Orel en termes de montants investis, les exploitations ont été rachetées par Mossel'prom et Avangard), la ZAO AVK-Eksima (qui est de loin le premier investisseur dans la région d'Orel). Or, cette participation de la ville de Moscou au projet de développement relève explicitement d'une politique de sécurité alimentaire. Pour preuve, les financements sont présentés dans une plaquette distribuée par la ville de Moscou et intitulée « *Prodovol'stvennaâ bezopasnost' stolicy v cifrah i faktah* » (la sécurité alimentaire en termes de chiffres et de mesures adoptées, DPRGM, 2008). Le financement par la ville de Moscou d'investissements réalisés par ces agro-investisseurs est présenté comme une logique de partenariat public-privé dont l'objectif est de garantir la sécurité alimentaire de la ville de Moscou. Le principe d'un tel partenariat a été défini et institutionnalisé par un texte de loi, en 2006, « *O prodovol'stvennoj bezoposnosti goroda Moscvy* » (loi sur la sécurité alimentaire de la ville de Moscou du 12 juillet 2006). La loi comporte un volet destiné aux consommateurs (qualifiés dans le texte de citoyens). Il vise à leur garantir la qualité sanitaire des produits, l'approvisionnement régulier par quartiers et le contrôle des prix à la consommation ainsi que l'augmentation de leur pouvoir d'achat. Le second volet, qui nous intéresse ici, repose sur la reconnaissance d'un partenariat public-privé dont l'objectif est de garantir le principe d'un approvisionnement continuel de la ville en biens alimentaires correspondant au panier de consommation moyen d'un Moscovite. Le troisième principe est d'assurer le remplacement

des produits d'importations par des produits fabriqués sur le territoire russe (article 8, alinéa 1), ce qui passe par le développement de l'agriculture dans les territoires situés autour de la ville et de la région de Moscou (le texte de loi parle à ce sujet de coopérations interrégionales). Le texte prévoit explicitement la coopération avec des agroholdings privés. L'objectif est de garantir la sécurité alimentaire de la ville en finançant leurs projets d'investissement (article 8). L'intégration est clairement mise en avant dans le texte qui prévoit de renforcer les liens commerciaux entre les producteurs nationaux et les grossistes chargés de l'approvisionnement de la ville. En conséquence, l'application du texte repose sur un principe simple que nous a exposé la personne d'Agrofrut (l'une des vingt firmes) que nous avons interrogée :

> **Avez-vous reçu l'aide de la région ou de toute autre organisation ? Si oui, de quelles aides s'agit-il ?**
> Oui, nous avons obtenu un crédit de la région de Moscou. [NB : Il s'agit en fait de la ville de Moscou]
> **Avez-vous des engagements en contrepartie de cette aide ?**
> Oui, nous devons vendre notre production dans la région de Moscou.

En échange d'un financement, l'agroholding s'est engagé à vendre sa production sur la ville de Moscou. Nous n'avons pas pu obtenir les détails de ce contrat. Sans doute est-il limité dans le temps, sans doute ne concerne-t-il qu'une partie de ce que produit l'agroholding. Toutefois, nous retrouvons ici, par un mécanisme différent, la régulation d'un objectif similaire à celui de la région d'Orel : la sécurité alimentaire d'un territoire. La loi à laquelle les acteurs privés acceptent de se soumettre (et qui leur offre en contrepartie un financement public de leurs projets) écarte partiellement les acteurs du rapport marchand. En effet, ce n'est plus seulement un principe de rentabilité marchande qui guide les producteurs dans leur choix de mise sur le marché.

3.2. La régulation des stratégies de patrimonialisation du « rôle social » des exploitations

La fonction patrimoniale de sécurité alimentaire est une spécificité des agroholdings publics dans la région d'Orel. Toutefois, les agro-investisseurs-intégrateurs ont également des stratégies patrimoniales (voir section 1). Nous souhaitons revenir sur ce point. Nous avons intégré dans le questionnaire que nous avons soumis à des chefs d'exploitations agricoles des

questions relatives à leur engagement en matière de « services sociaux » qu'ils fournissent à leurs salariés, mais également aux habitants des villages sur lesquels ils sont implantés. Nous pensions que nous aurions à nous expliquer sur ces questions lors des entretiens. Au contraire, les personnes interrogées n'ont pas été surprises et la plupart d'entre elles ont déclaré fournir encore de tels services.

Tableau 23 : Rôle social des exploitations agricoles interrogées

Numéro du cas	Nom de la firme	Intégrée/indépendante	Rôle social pour les salariés	Rôle social significatif pour la population
1	OAO Agrofirme Niva-Nokol'skoe	intégrée	oui	oui
2	Glavproduct	intégrée	oui	oui
3	Moslovo	intégrée	oui	oui
4	OOO Hlebkombinat	indépendante	oui	oui
7	Mouranovskaâ	indépendante	oui	faible
11	Nobel-Agro	intégrée	oui	faible
14	Ûpiter	intégrée	oui	oui
15	Agrofrut	intégrée	oui	oui
18	Univers	intégrée	oui	oui
19	OAO Sovkhoze Lenine	indépendante	oui	oui
21	Eksima agro	intégrée	oui	oui
29	Exploitation de l'institut d'État agraire	indépendante	oui	faible
31	Orlovskaâ Niva	intégrée	oui	oui
33	Usine d'État Plemenoj	indépendante	oui	non
35	Orlovskij prastore	indépendante	oui	faible
36	Miratorg	intégrée	oui	oui

Source : D'après nos entretiens réalisés en 2005, 2006 et 2009

Il ressort de nos enquêtes que toutes les exploitations agricoles, à l'exception de l'usine d'État de Plemenoj, consacrent une partie de leur argent au financement de services sociaux (financement de centres de soin, financement d'écoles, d'églises, réparation de routes, construction de réseaux pour le gaz...). Le choix de fournir ces services n'est pas fonction du statut de l'exploitation intégrée ou indépendante. En revanche, le niveau de l'investissement dans ce type de services est plus conséquent dans les exploitations agricoles intégrées qui

disposent de plus de ressources (dans la section 2, l'étude de la régulation du marché des crédits nous avait permis d'observer que des règles avaient été mises en place pour accorder l'accès à des ressources financières à certains investisseurs privés, ressources qui étaient destinées aux financements de logements).

3.2.1 Stratégies patrimoniales et régulation des patrimoines gérés par les agroholdings privés

L'agroholding Eksima-Agro a investi 75 millions de roubles (1,8 million d'euros) en 2007 pour la construction de routes, la construction de logements, la réparation d'écoles, la construction de réseaux de gaz dans les *rajon* de la région d'Orel où il s'est implanté[264]. Les exploitations indépendantes n'ont pas une telle somme à consacrer à des services, et leur aide se résume souvent à l'achat de matériels informatiques ou la fourniture de lait pour l'école du village[265]. Le principe d'une aide est donc reconnu par toutes les exploitations agricoles, mais les moyens qui y sont consacrés sont différents (voir l'annexe 8, cas n° 4 où l'interviewé nous a remis un bilan comptable des dépenses sociales réalisées par la firme).

En complétant nos enquêtes de recherches sur Internet, nous avons pu mettre en évidence que ces services sociaux étaient parties prenantes de l'action des entreprises intégrées dans des agroholdings.

Ainsi, dans un article datant de 17 juin 2006[266], le journal Orlovskaâ Pravda revient sur les investissements de la compagnie Jupiter (firme intégrée et sous le contrôle de l'OOO Omega Kompaniâ, cas n° 14 du tableau ci-dessus, voir aussi le tableau 10). L'article souligne que les cent personnes qui travaillent pour l'exploitation agricole reçoivent un salaire régulier et que la firme a également fait construire des maisons, a financé un terrain de sport pour le collège du village de Zlynski. La firme a dépensé 400 000 roubles (10 000 euros) pour l'acquisition d'ordinateurs au profit du collège. La journaliste Natal'â Zarubina a terminé son article en soulignant que le nouveau gouverneur A.P. Kozlov a rappelé son attachement au développement de la composante sociale dans les investissements des hommes d'affaires du secteur agricole. Cet intérêt pour les investissements sociaux des firmes privées était déjà

264 Nous avons constaté en nous rendant sur le site du silo d'Eksima-Agro que la route nationale qui y conduit a totalement été refaite, ce qui permet à tous les riverains de bénéficier d'un temps de parcours réduit et d'une route plus sûre. Nous avons eu confirmation par l'économiste d'Orel que la réparation de la route avait été financée par Eksima.

265En plus du rôle qu'elles jouent en matière de signatures des contrats entre les lopins et les IAA.

266Disponible sur la page http://www.orp.orel.ru/news.php?extend.8667, consultée le 10 novembre 2009.

souligné par le gouverneur précédent, monsieur Stroev. Dans un autre article d'Orlovskaâ Pravda du 18 octobre 2008, Stroev a présenté la création d'un fonds fédéral pour le financement de nouveaux logements. Il est indiqué que la compagnie Eksima a participé au financement de lotissements, ce qui incluait la construction de canalisation d'eau, d'un réseau d'électricité et de gaz[267].

Ces exemples soulignent que les agro-investisseurs-intégrateurs, qui financent des services sociaux sont encouragés à le faire par l'administration de la région. Nos conclusions rejoignent ici celles de C. Lefèvre publiées dans une thèse (en 2003) spécifiquement consacrée à la question du rôle social des entreprises russes et dans plusieurs articles entre 1998 et 2006. Ses recherches mettent en évidence que le rôle social des entreprises russes n'a pas disparu avec la fin du régime soviétique. En remontant aux origines du fonctionnement du modèle social soviétique, elle a montré que la firme était en Russie l'institution phare dans le mécanisme de gestion et de financement des services sociaux (Lefèvre, 1995). Bien que les réformes postsoviétiques aient essayé de transférer ces prérogatives, elles n'ont pas abouti (Lefèvre 1998, 2001, 2006 ; Lapina, 2006). Cela s'explique en partie par le fait que le transfert des prérogatives sociales vers les collectivités territoriales ne s'est pas accompagné d'un transfert des budgets nécessaires à leur financement.

Or, ce rôle social est indispensable à la garantie des conditions de soin et de vie, particulièrement à la campagne où les firmes sont le plus souvent les seules institutions collectives. Ce type d'investissement représente en conséquence pour les firmes un moyen de peser sur les comportements de leur salariés et la productivité du travail. Par exemple, le directeur de l'agrofirme Moslovo répondait à la question « utilisez-vous d'autres moyens pour stimuler le niveau de la productivité de vos travailleurs ? » de la façon suivante :

> Oui, sous la forme d'aides sociales, des aides en tout genre, ce que j'appelle la « relation avec les salariés ». Je les aide à obtenir des crédits. Je les aide pour la construction de leur maison. Tout cela dépend du salarié : « Aux meilleurs salariés les meilleurs services ». C'est du précapitalisme. [Annexe 13, cas n° 9].

La multifonctionnalité de l'agriculture russe est très spécifique. L'exploitation agricole restructurée, comme dans le reste du monde, remplit des fonctions autres que de production de biens directement marchandisables. Dans le débat sur la multifonctionnalité, il s'agit

267Voir l'article à la page http://www.orp.orel.ru/print.php?news.7603, consultée le 10 novembre 2009.

surtout pour l'Union européenne de mettre en avant le rôle d'aménagement du paysage des firmes agricoles. En Russie, cette multifonctionnalité s'étend à un « rôle social », considéré comme suffisamment important pour ne pas seulement être assuré par des exploitations intégrées dans des structures régionales publiques, mais aussi par celles dont la propriété revient à des investisseurs privés. Mais ces derniers utilisent leur stratégie patrimoniale à des fins marchandes. Si la plupart des chercheurs qui travaillent sur la question de la « transition » des exploitations agricoles soulignent le « problème » que posent pour la restructuration des exploitations les pratiques financières des exploitations agricoles qualifiées de « *soft budget* »[268], ils laissent de côté le fait que ces comportements des firmes privées peuvent également être mobilisés dans un objectif de rentabilité.

L'administration régionale, les salariés et les habitants des villages sur lesquels sont implantées les exploitations agricoles défendent la constitution du « rôle social » des exploitations en un patrimoine. La reconnaissance de ce patrimoine par les agro-investisseurs-intégrateurs peut se faire dans un intérêt uniquement marchand (pour augmenter la productivité du travail). C'est pourquoi ce rôle social est à son tour régulé. La représentation de la régulation de la filière « agro-holding privé » en termes de configurations productives[269] que nous réaliserons à l'issue de ce chapitre devra prendre en compte cette régulation spécifique.

Ainsi, il existe une première régulation, celle des marchés (voir section 2) qui conduit une entreprise comme Eksima à injecter 75 millions de roubles dans le social tout en la rendant compétitive sur les marchés des produits agro-industriels face aux IAA. En effet, les politiques publiques qui encouragent ce type de firmes à investir dans des fonctions patrimoniales prennent des mesures pour faciliter leur compétitivité marchande. La normalisation des marchés et les mesures protectionnistes, ainsi que les accès facilités à des

268Ainsi, Lerman *et alii* écrivent que : « The large farms have not changed their financial support from central government and regional uthorities. The persistence of soft bugdet constraints is generally a reflection of the prevalling attitude in central and regional government, which after a decade of transition continues to view the large corporate farms as a backbone of agriculture » (2004 : 141).

269 Non rappelons que nous abordons cette notion à partir de la conception qu'en donne M. Nieddu (1998), qui définit la configuration productive comme « un outil d'investigation de l'hétérogénéité interne en termes de solutions d'organisation économique, qui caractérise la sphère agroalimentaire : cette hétérogénéité relève de choix de valorisation des capitaux différents qu'il convient d'expliciter » (p.165). Or, L'hypothèse la plus vraisemblable, celle de l'hétérogénéité des configurations productives, conduit à considérer la régulation comme régulation multiple du fait de la diversité des agents économiques réalisant leur articulation à l'économie globale et des solutions qu'ils élaborent. La notion de configuration productive repose sur la même combinaison de trois logiques économiques (production, échange, consommation) que celle du régime économique de fonctionnement, mais elle se différencie de celui-ci en ce qu'elle n'assure pas nécessairement la régulation des trois logiques, mais peut constituer l'espace de la régulation de l'une d'elles.

crédits donnent l'avantage aux producteurs nationaux contre les IAA (section 2). Cela permet à Eksima d'obtenir un prix de revient de la production dans ses exploitations comparativement plus faible à celui des exploitations auprès desquelles se fournissent les IAA (sur le marché national ou *via* l'importation). Toutefois, les constructions de logements auxquelles ces exploitations participent sont également conditionnées par une autre forme de régulation, celle de la production des patrimoines eux-mêmes qui est constituée des règles qu'impose le ministère de l'Agriculture (à travers le programme national, voir la sous-section précédente) ou des négociations qui s'engagent avec l'administration régionale lors de l'arrivée de nouveaux investisseurs. Des conditions d'âge et de niveau d'étude sont imposées par le programme national pour que les investisseurs privés obtiennent des aides à la construction de logements[270]. Autrement dit, il n'est pas possible pour les agro-investisseurs-intégrateurs de décider totalement de la façon dont ils accordent l'accès aux biens sociaux qu'ils produisent. La multifonctionnalité qu'il dessine est limitée par la nature à la fois des normes des marchés (et des stratégies marchandes des divers acteurs), mais aussi par les règles de patrimonialisation fixées par les communautés d'intérêts.

3.2.2 Stratégies patrimoniales et régulation des patrimoines gérés par les exploitations indépendantes

Si le rapport patrimonial passe moins significativement pour la plupart des exploitations agricoles indépendantes par un financement de services sociaux, ces firmes adoptent également des stratégies patrimoniales qui sont à leur tour régulées.

Nous avons repéré que les exploitations agricoles indépendantes participaient, bien que modestement, au financement de quelques services sociaux. Par ailleurs, certaines recherches établissent une corrélation entre la disparition des exploitations agricoles sur un territoire donné et le développement difficile des lopins. Dans un article de 2007 « *O roli ličnyh podsobnyh hozâjstv v napolnenii regional'nogo rynka produkciej svinobodstva* » (Le rôle des lopins dans l'approvisionnement du marché régional de produits à base de porcs), Filippova et Ûrgenson (2007 : 45, nous traduisons) expliquent que la disparition des exploitations agricoles dans la région de Kostromsk a engendré une diminution de l'élevage de porcs des lopins. Ainsi écrivent-ils : « De pair avec la baisse générale du cheptel porcin dans la région

270Or, ils sont les principaux bénéficiaires des aides en question, comme nous l'avons observé dans la section 2 du chapitre.

on a observé une diminution du cheptel porcin des lopins. Les raisons en sont toutes simples. En premier lieu, l'alimentation de base du porc a été pendant longtemps le pain dont le prix était relativement accessible, ce qui rendait aisé l'élevage de porcs. En deuxième lieu, le travail dans le lopin, par principe, allait de pair avec une activité dans une exploitation agricole qui apportait une aide essentielle aux lopins de leurs travailleurs (vente de céréales, de fourrage à des prix faibles et immédiatement disponibles). C'est pourquoi la disparition brutale d'un grand nombre d'exploitations agricoles s'est accompagnée d'une baisse du cheptel porcin et de la production de viande sur les lopins. En troisième lieu, c'est la diminution de la population active rurale. » Pallot et Nefedova, 2007, aboutissent à des conclusions similaires en considérant que le lopin assure la subsistance des populations rurales et donc le maintien du monde rural grâce à l'appui matériel des exploitations agricoles. Nous avons identifié un autre élément qui, semble-t-il, participe à la reproduction du lopin. Il s'agit du fait que certaines exploitations agricoles font profiter les lopins de leurs contrats commerciaux passés avec des IAA, notamment dans la branche laitière. La symbiose entre le lopin et l'exploitation agricole indépendante est au cœur du maintien de l'activité agricole des lopins. L'exploitation agricole indépendante joue le rôle d'un intermédiaire privilégié par les lopins, car elle assure leurs débouchés et leurs approvisionnements en intrants.

Il paraît logique de considérer que les exploitations agricoles indépendantes négocient, comme le faisait l'entreprise Moslovo, la fourniture d'*inputs* aux lopins contre un meilleur rendement du facteur travail au sein de la firme. Mais, pour limiter l'insertion dans le rapport marchand de la stratégie de construction de patrimoines-biens *inputs* par les exploitations agricoles indépendantes, les propriétaires de lopins disposent d'un élément de régulation : leur propriété foncière. Eux aussi disposent en quelque sorte d'un moyen de pression sur la firme agricole grâce aux textes de lois qui régulent le marché de la terre. Cette question fera l'objet du chapitre 4.

En ce qui concerne la régulation du rôle de *kryša* qui, rappelons-le, rend possible la constitution des contrats passés entre des IAA et des lopins en patrimoines, il y a fort à parier que les exploitations agricoles indépendantes utilisent ce pouvoir à des fins marchandes lors de leurs négociations avec les lopins. Toutefois, nos recherches actuelles ne nous permettent pas d'aller plus loin sur ce point et de décrire la façon dont est régulée cette fonction patrimoniale.

Conclusion de la section 3

Cette section nous a permis de mettre en évidence que les agriculteurs russes développaient des patrimoines pour des raisons stratégiques qui relevaient à la fois de leurs intérêts marchands et patrimoniaux. Ainsi, les agro-investisseurs-intégrateurs produisent des biens et services sociaux qu'ils peuvent « troquer » contre une meilleure productivité de leurs employés. Il en va de même du rôle de *kryša* joué par certaines exploitations agricoles indépendantes. Par ailleurs, la production d'actifs (tangibles et intangibles) qui permet d'assurer la satisfaction des besoins humains représente un coût non négligeable pour ceux qui choisissent de les produire. Leur fabrication est, en conséquence au cœur de conflits d'intérêts. Ces conflits existent non seulement entre les différentes filières que nous avons mises au jour dans la section 1, mais aussi entre les divers acteurs au sein d'une même filière.

À l'issue de la section 2, nous étions parvenus à la conclusion que la production de biens marchands nécessitait, du fait de l'insertion des acteurs privés et publics dans des rapports marchands et patrimoniaux, un processus de normalisation des marchés. L'observation du processus de production d'actifs définis comme patrimoines par les acteurs procède également d'une régulation sectorielle et territoriale. Les règles qui sont définies collectivement à travers le temps rendent possible la production durable des actifs patrimoines.

Ainsi, la sécurité alimentaire de la région d'Orel dépend certes d'une régulation spécifique des marchés (voir section 2), mais aussi parce qu'existe une règle informelle qui autorise certaines exploitations à s'endetter au-delà du seuil toléré dans un cadre purement marchand (règle de l'*elasticity of budget contraint* analysée par Amélina, 2002, voir section 1) pour produire explicitement de la sécurité alimentaire. De même, la production de logements sociaux garantissant la reproduction des communautés rurales par des investisseurs privés est certes rendue possible par la nature des règles d'accès aux crédits et par les conditions de la concurrence sur les biens marchands avec les IAA (voir section 2), mais aussi parce que sont fixées des règles qui définissent collectivement les conditions d'accès à ces logements. Ces règles limitent la possibilité des investisseurs privés de conditionner l'obtention d'un logement des seules considérations marchandes.

En conséquence, les différentes formes prises par les filières dépendent des stratégies marchandes et patrimoniales développées par les acteurs hétérogènes qui forment des communautés d'intérêts. Par ailleurs, l'analyse de l'organisation de ces filières *via* le concept de configuration productive dévoile que, par l'observation des normes de marchés et des

normes de production d'actifs-patrimoines, il est possible de rendre compte des dynamiques d'évolution des filières et de caractériser la nature des frontières des différentes firmes.

Conclusion du chapitre 3

Ce chapitre nous a permis de rendre compte de la structuration de quatre filières portées par des acteurs hétérogènes dans la région d'Orel. Cette schématisation du secteur repose sur une méthode d'analyse de filière[271]. Cette dernière caractérise les stratégies des acteurs comme étant issues d'une rationalité dotée d'objectifs différents (marchands et patrimoniaux).

Le débat sur la taille de la firme, la fameuse question agraire, qui connaît depuis quelques années un renouveau à travers la question de la multifonctionnalité des exploitations, occupe aujourd'hui une place importante dans la littérature sur la transition de l'agriculture russe (voir chapitre 1). Les économistes cherchent notamment à comprendre les conditions d'un développement marchand du secteur dans un contexte où l'exploitation semble historiquement disposer d'attributs non marchands. Ils arrivent généralement à la conclusion que presque vingt ans après la fin du régime soviétique on ne constate pas que le secteur agricole russe évolue vers plus de petits producteurs et moins d'exploitations agricoles. Pourtant, selon la logique de marché les petits producteurs sont plus productifs (du fait de l'absence d'économie d'échelle) tandis que les exploitations agricoles sont condamnées à un rôle social incompatible avec les règles de marché. Ces conclusions sont contredites par les observations des différents *ratings* du club Agro-300[272]. Ces derniers observent qu'un certain nombre d'exploitations agricoles (celles liées à des agroholdings) ont un taux de productivité relativement plus élevé comparativement à toutes les autres formes d'exploitations alors qu'elles n'abandonnent pas nécessairement leurs prérogatives sociales (voir prolégomènes). Pourquoi des entreprises de grande taille parviennent-elles à être en adéquation avec les standards d'une firme capitaliste ? Et surtout, quel sens peut-on donner à la taille de ces firmes et donc, à leur multifonctionnalité ?

Ces questions peuvent trouver des réponses en s'intéressant à la nature des frontières des firmes. Nous avons rappelé en introduction de ce chapitre que le débat sur les frontières de la

271Nous renvoyons le lecteur au chapitre 2 pour les détails de cette analyse. Cette méthode qui combine les démarches techniques et stratégiques permet de positionner les acteurs sur une chaîne de valeur en repérant la façon dont ils organisent la division du travail, la modularité des activités et les frontières des firmes. Associée à l'analyse régulationniste sectorielle (Bartoli et Boulet, 1989), la méthode d'analyse de filière rend possible la description de l'articulation entre les logiques de production, d'échange, de consommation et les dispositifs institutionnels qui font soit globalement, soit partiellement tenir ensemble ces logiques.

272Les *ratings* sont disponibles sur la première page du site internet www.viapi.ru

firme relevait dans l'interprétation qu'en faisaient les économistes depuis les travaux de Williamson (1975) d'une volonté de réduire les problèmes de *hold-up* et que cela nécessitait une prise de contrôle sur la stratégie des acteurs qui participent à un échange. La firme permettrait de régler à moindre coût les problèmes liés à la coordination d'agents aux intérêts contradictoires. Nous avons rappelé que des travaux plus récents renouvelaient l'interprétation de la firme en la définissant comme organisation humaine capable de mettre en cohérence la division des tâches à l'intérieur et au-delà de ses frontières juridiques, afin de garantir la production. Avant la mise sur le marché, la firme remplirait donc un rôle d'organisation de la production. Nous avons ajouté que la définition des frontières de la firme peut lui permettre de coordonner des tâches nécessaires à deux types de production : la production de biens marchands et de patrimoines (qui définissent la nature de la multifonctionnalité des exploitations).

En d'autres termes, les rapports marchands et patrimoniaux dans lesquels sont inscrits les producteurs dans le secteur agricole russe participent à définir les frontières des firmes, la division du travail et la modularité des activités et, par voie de conséquence, la nature de la production des biens marchands et des patrimoines. Le concept de configuration productive, associé à la méthode d'analyse de filière, décrit la façon dont est assurée l'unité de l'articulation de la production, de la consommation et de l'échange du fait de l'existence de dispositifs institutionnels de régulation. Ainsi, les quatre filières obtenues peuvent être décrites de la façon suivante :

1) La filière des agroholdings régionaux s'est développée sur la base de deux objectifs : l'aménagement du territoire et la sécurité alimentaire. Ces deux objectifs sont obtenus par une régulation spécifique de la mise sur le marché des produits, qui passe par le contrôle des lieux de commercialisation de la production. La régulation des marchés des biens alimentaires permet, *via* les politiques protectionnistes que nous avons décrites dans la section 2, de développer la production de certaines activités rentables (production de volaille) qui participent, par un processus de transfert, au financement des branches moins rentables des holdings régionaux. Par ailleurs, l'acceptation juridique de déficits records (2 milliards de roubles aujourd'hui) des agroholdings contrôlés par l'administration régionale rend possible le financement coûteux des fonctions patrimoniales d'aménagement du territoire et de sécurité alimentaire.

2) Les frontières des agroholdings privés, qui vont de la prise en charge de besoins sociaux à la mise sur le marché de produits finis permettent de combiner deux stratégies. Une stratégie marchande qui conduit à produire pour vendre des biens capables de concurrencer les produits des IAA et une stratégie de production de patrimoines. Ces patrimoines assurent la reproduction d'une communauté d'intérêts, mais peuvent également être mobilisés à des fins purement marchandes (d'augmentation de la productivité du facteur travail par exemple). En prenant le contrôle stratégique des exploitations agricoles les agro-investisseurs réduisent les prix d'achat des matières premières agricoles pour rester compétitifs sur le marché des produits agro-industriels. Toutefois, la diminution du prix d'achat des matières premières agricoles va de pair avec le coût social lié à la prise en charge de patrimoines. Pour faire tenir une telle filière d'un point de vue des contraintes marchandes et pour garantir que les patrimoines seront mobilisés à des fins de reproduction communautaire, il a été nécessaire de mettre en place des mécanismes de régulation. Ainsi, sans le soutien des politiques publiques, et sans une modification institutionnelle de l'environnement marchand (règles des marchés présentées dans la section 2), les agro-investisseurs-intégrateurs ne prendraient certainement pas en charge des fonctions sociales. De même, sans une régulation de la production des patrimoines, les agro-investisseurs seraient tentés de mobiliser les patrimoines dans un objectif de rentabilité de marché. C'est pourquoi existent, comme nous l'avons constaté, des règles de redistribution des patrimoines qui limitent le pouvoir discriminant des agro-investisseurs.
3) La filière des exploitations indépendantes-IAA se structure selon des stratégies patrimoniales et marchandes différentes, liées à des acteurs eux-mêmes différents. La stratégie patrimoniale portée par les IAA consiste à s'écarter au maximum de la production de patrimoines. Elles s'engagent pourtant partiellement dans autre une stratégie patrimoniale, du fait du rôle de *kryša* que jouent les exploitations agricoles indépendantes pour les lopins. Les lopins utilisent ce *kryša* pour peser sur le prix d'achat des produits qu'ils vendent aux IAA. Les IAA, en achetant plus cher les produits agricoles à des petits producteurs payent, d'une certaine manière, la valeur marchande de fonctions patrimoniales. Cette régulation patrimoniale, défavorable aux IAA, s'accompagne d'une régulation des marchés de la viande, des céréales et des

crédits tout aussi défavorable (voir section 2). Ce contexte issu de la présence des autres filières conduit les IAA à encourager l'existence d'intermédiaires au sein de leur filière. Ces intermédiaires obligent les exploitations agricoles indépendantes à réduire leur prix pour les ramener au maximum à ceux pratiqués par les exploitations intégrées dans des agroholdings privés. Par exemple, Winn Bill Dann utilise des intermédiaires qu'il met en concurrence pour réduire le prix aux producteurs.

4) Enfin, si certains petits producteurs adoptent des stratégies patrimoniales et marchandes différentes, représentées par la filière « petits producteurs indépendants » c'est précisément du fait de la présence des agroholings, mais aussi d'une régulation spécifique du foncier (voir le chapitre 4). C'est parce que les agroholdings prennent stratégiquement en charge des fonctions patrimoniales que les petits producteurs ont moins d'intérêt à le faire. En conséquence, le rapport marchand qui les pousse vers plus de productivité les amène à augmenter la surface de leur terre. Mais l'existence d'agroholding et la régulation des marchés que cette présence génère incitent les fermiers à préférer à la transformation et à la prise de marge sur des produits à plus grande valeur ajoutée la vente de matières premières agricoles à des intermédiaires. Ces intermédiaires limitent la concurrence à une concurrence entre entreprises de mêmes caractéristiques. Parmi les petits producteurs, le lopin ne se distingue plus du fermier par sa taille ou par sa spécificité productive, mais uniquement par le fait d'être inscrit dans un rapport patrimonial différent de celui des fermiers. Le lopin est certes « petit », mais il ne doit son existence qu'à la présence d'exploitations agricoles capables de lui fournir les intrants et les débouchés dont il a besoin[273] pour réaliser une production marchande et garantir son renouvellement (le *kryša*). Au contraire, le financement du renouvellement du fermier passe certes par la possibilité de bénéficier en partie des investissements réalisés par les agroholdings (les routes, le gaz, l'électricité, les ordinateurs dans les villages constituent des « biens publics »), mais surtout par l'augmentation des prix auxquels il vend sa marchandise.

La frontière de la firme repose donc à la fois sur des facteurs internes et externes et notamment sur l'environnement institutionnel que façonnent et dans lequel évoluent des

273 Dans ces conditions, les statistiques du Goskomstat ont dans nos propos une portée limitée. La différence entre lopin et fermier ne relève plus d'une définition juridique, mais d'une stratégie économique. Le lopin qui ne bénéficie plus d'aucune aide dans ses débouchés ou dans la fourniture de ses intrants n'a plus de raison d'être distingué du fermier ou de l'entrepreneur individuel.

acteurs hétérogènes, acteurs constitués en communauté d'intérêts que ce même environnement participe à reproduire. Les filières peuvent alors s'interpréter comme le résultat des combinaisons multiples de stratégies marchandes et patrimoniales qui, bout à bout, permettent de rendre compte de la dynamique sectorielle et territoriale. La préservation de l'unité de ces différentes filières doit passer par des régulations marchandes et patrimoniales spécifiques dans chacune d'entre elles. L'analyse de l'unité des filières passe par le concept de configuration productive qui identifie les éléments institutionnels – façonnés par les acteurs publics et privés. Ainsi, le concept de configuration productive rend compte des règles qui assurent la cohérence dans la division des tâches et qui organisent les filières.

Or, cette combinaison de deux rapports, conflictuels sur l'allocation de ressources et en même temps complémentaires dans leur existence ainsi que les éléments de régulation qu'ils génèrent, doivent être analysés en dynamique. Il ne s'agit pas d'affirmer que les quatre filières observées sont figées. Elles se modifient à la fois dans l'espace (en fonction des territoires de la Fédération) et dans le temps. Ces modifications conduisent à des changements des règles de leur régulation.

Ainsi, l'évolution de l'agriculture dans la région d'Orel d'exploitations agricoles intégrées dans des structures régionales vers des exploitations agricoles intégrées dans des agroholdings privés confirme l'existence de recombinaisons des rapports marchands et patrimoniaux. Les agroholdings publics comme Orlovskaâ Niva ne parviennent plus à justifier de leur existence dans un secteur où la rentabilité de l'exploitation devient un facteur déterminant de sa continuité. On voit bien que même si cette question de la rentabilité de l'activité pose problème à la responsable d'Orlovskaâ Niva (parce que la firme est guidée par une logique de sécurité alimentaire), elle la contraint à renoncer à la production de charcuterie du fait de la concurrence des agroholdings privés. De plus, l'endettement vertigineux d'Orlovskaâ Niva l'oblige également à revendre les firmes qu'elle avait intégrées à des investisseurs privés. La personne responsable d'Orlovskaâ Niva a bien rapporté avoir dû vendre certaines des exploitations de l'agroholding à des agroholdings privés comme Eksima, Nobel-Agro. Par ailleurs, l'économiste d'Orel nous avait indiqué en 2009 qu'Orlovskaâ Niva était sur le point de passer sous le contrôle de l'investisseur privé Ûnost'. Cette information a été depuis confirmée par le journal Kommersant en mars 2010[274].

274Kommersant (Voronež) n°40 (4338), du 10 mars 2010.

Les entreprises transférées dans de nouvelles structures modifient leur rapport patrimonial vers plus de rentabilité et vers le développement de services sociaux spécifiques. La politique de sécurité alimentaire est alors encouragée, non plus par un processus d'intégration, mais par la normalisation des marchés (du crédit, des biens alimentaires...), comme nous l'avons étudié dans le cas de la politique de la ville de Moscou. Cette normalisation offre aux firmes capitalistes des arguments pour produire des biens qu'elles n'auraient pas eu intérêt à produire sans la protection du marché intérieur russe.

En conséquence, si la région d'Orel présentait des spécificités de prix qui tenaient à l'existence de structures régionales (voir section 1), on peut également remarquer qu'au fur et à mesure des années ces spécificités s'estompent ce qui est caractéristique de l'évolution de l'organisation des filières. Cette réorganisation va de la perte de vitesse de la filière construite dans une logique de sécurité alimentaire au développement de celle mise en place par les holdings privés guidés par une logique de profit et de spécialisation de la production. Dans tous les cas, les stratégies patrimoniales structurent également les filières. Les dirigeants des holdings privés trouvent des intérêts à reprendre les attributions patrimoniales que les holdings publics ont réussies à préserver. Et ces intérêts sont régulés. Il y a donc marchandisation de la filière « agroholdings publics » et patrimonialisation de la filière « agro-investisseurs-intégrateurs ».

Le chapitre suivant poursuit l'interprétation des dispositifs de régulation des filières et de la dynamique sectorielle et territoriale. Il le fait à travers l'observation des conflits d'intérêts marchands et patrimoniaux liés à l'accès au foncier. Ces conflits conduisent des communautés d'intérêts à développer des stratégies pour faire reconnaître la dimension patrimoniale de la terre. Les règles de droits de propriété sur la terre, mises en place depuis vingt ans, apparaissent comme des instruments de régulation des différentes filières qui influencent les stratégies patrimoniales et marchandes des acteurs du secteur.

Chapitre 4 : Le marché de la *terre destinée à l'agriculture* et sa gestion patrimoniale communautaire

"The issue of farm restructuring is integrally related to the completion of land reform, since the farm types and sizes resulting from restructuring play an important role in determining who will control the land and how it will be used. The reverse is also true to a significant degree : those who control land will influence the types and sizes of farms that are formed." (Rolfes, 2008 : 194)

Depuis maintenant vingt ans, le pouvoir soviétique a autorisé la privatisation des terres agricoles[275]. L'objectif était de rendre le secteur plus compétitif : l'idée étant qu'un paysan propriétaire d'une terre est plus efficace dans son exploitation. Plusieurs règles de droit ont été instaurées (soit par décrets présidentiels, soit par décisions du pouvoir législatif, voir encadré sur les dates clés de la réforme foncière) pour proposer une nouvelle régulation de ce facteur de production. Alors que plusieurs chercheurs considèrent aujourd'hui que les règles de droit nécessaires à l'institution d'un véritable marché foncier sont réunies, le constat est presque toujours le même : la répartition de la terre ne permet pas l'utilisation de la ressource par les acteurs les plus compétitifs[276] (Lerman *et alii,* 2004 ; Šagajda et Lerman*,* 2008 ; Rolfes, 2008).

Aux yeux des économistes de marché, les réformes initiées à la chute du système soviétique devaient instaurer les conditions initiales requises pour rendre le secteur agricole productif. Les règles normatives qu'ils proposaient consistaient (1) à démanteler les exploitations collectives, (2) à transférer la propriété des terres de l'État vers les individus et (3) à garantir les mécanismes de redistribution de la terre (OCDE, 1998 ; Brooks et Lerman*,* 1994a,1995). Ces préconisations reposaient sur quelques présupposés. En premier lieu, l'idée selon laquelle les grandes exploitations sont dans l'incapacité de se conformer aux règles de

275Toutefois, nous avons montré qu'une quasi-propriété privée de la terre avait existé durant la période soviétique pour le lopin dans le chapitre 1 de cette thèse.

276Sous-entendu, ces terres sont restées entre les mains des grandes exploitations.

marché, notamment en matière de productivité (argument que nous avons remis en cause dans le chapitre 3). En second lieu, la propriété privée de la terre est préférable pour garantir le développement marchand, la productivité et la croissance du secteur. Enfin, seul un système de marché est capable de transférer les terres vers les acteurs les plus efficaces, l'utilisation adéquate de la terre ne dépendant pas des conditions initiales du partage, mais des mécanismes assurant les transferts des droits de propriété. Il s'agit ici, d'une interprétation particulière du rôle rempli par les droits de propriété dans une société donnée et dont nous proposons un résumé dans l'encadré ci-dessous.

Encadré 7 : L'analyse économique des droits de propriété

Pour comprendre les enjeux des mécanismes de redistribution des terres après 1990, il convient de revenir sur la notion de droits de propriété sur les biens (les ressources externes)[277] qui impactent d'une manière ou d'une autre sur les conditions de production. La question de l'attribution d'un droit de propriété sur les choses a été l'objet d'un article désormais célèbre de G. Hardin (1968) au sujet de la tragédie des communs. Le développement malthusien d'Hardin se décompose en deux temps. Partant de l'idée d'une rareté des ressources mobilisées par l'homme pour satisfaire des besoins qu'il considère comme illimités, Hardin montre (1) que la mobilisation de la technologie n'est pas la meilleure réponse possible face à l'incapacité de la « conscience humaine » à limiter ses besoins. En conséquence (2), seules les règles coercitives (que les individus en société s'imposent à eux-mêmes) sont en mesure d'apporter une réponse convaincante à la nécessité de protéger l'Homme de son propre égoïsme[278]. Hardin considère que **les droits de propriété privée** ont été la réponse la plus satisfaisante à la tragédie des communaux[279]. Deux points nous semblent essentiels dans le raisonnement d'Hardin : d'une part, les règles que les hommes s'imposent à eux-mêmes sont le meilleur outil pour réguler l'utilisation des ressources (la technologie n'est donc pas une réponse). D'autre part, la rationalité

277Nous laissons de côté la question de la propriété de soi que nous abordons par notre approche analytique en termes de pluralité des rationalités des acteurs. Nous spécifions cette pluralité à travers la relation que les individus, acteurs et stratèges entretiennent avec la structure communautaire qui participe à définir la conception qu'ils se font d'eux-mêmes et de leurs comportements.

278Égoïsme qu'Hardin explique par un pur comportement de maximisation des gains de l'agent : « As a rational being, each herdsman seeks to maximize his gain ». (1968 : 1244)

279Hardin ne considère pas la propriété privée comme une solution idéale, mais la considère comme la réponse optimale actuelle pour éviter le chaos : « We must admit that our legal system of private property plus inheritance is unjust— but we put up with it because we are not convinced, at the moment, that anyone has invented a better system. The alternative of the commons is too horrifying to contemplate. Injustice is preferable to total ruin. » (1968 : 1248).

instrumentale (de satisfaction de l'intérêt personnel) n'est pas remise en cause, mais contiendrait le terreau d'une crise systémique dont la communauté humaine doit mettre un frein par des règles contraignantes. En conséquence, le droit de propriété privée n'est pas considéré comme naturel bien que la communauté humaine n'ait pas à se prononcer sur l'objectif de maximisation des gains des agents. La prise de pouvoir sur le comportement égoïste des individus passe uniquement par la bonne définition de droits de propriété exclusifs et transférables afin d'établir des contrats entre agents économiques concernés par un conflit. Hardin ne cherche donc rien de plus qu'une bonne gestion des ressources[280]. En conséquence, la durabilité de l'espèce humaine se confond chez cet auteur avec l'obtention d'un « *welfare state* ».

La représentation que se fait Hardin des droits de propriété n'est donc guère éloignée de celle des théoriciens des droits de propriété (*Property Rights*). Cette approche a permis, dans les années soixante et soixante-dix, de clarifier les positions de l'économie standard sur la relation entre raretés des ressources, équilibre de concurrence efficient et droits de propriété. En effet, l'économie standard postulait jusqu'alors que des organisations mises en concurrence étaient conduites à rechercher l'efficience. Les économistes du « bien-être » ont cherché à clarifier cette relation en spécifiant la nature de l'équilibre concurrentiel obtenu. La concurrence sur les marchés conduit à un équilibre stable lorsqu'il atteint l'optimum parétien (Arrow, 1951, 1962 ; Arrow et Debreu, 1954 ; Debreu 1959 ; Quirk et Saposnik, 1968 ; Demsetz, 1964, 1966, 1967, 1969). Se posait alors la question de savoir pourquoi était-il possible d'atteindre un équilibre sans que ce dernier soit conforme à l'équilibre paréto-optimal ? C'est sur cette question que sont nées les réflexions sur le rôle des droits de propriété dans les sociétés capitalistes. Cheung (1970 : 64) considère que la propriété privée des ressources permet d'assurer que leur utilisation apporte la plus grande valeur mesurée sur le marché : « La concurrence sur la propriété et sur sa transférabilité *via* le marché remplit deux fonctions principales justifiant l'existence d'un contrat. D'abord, la concurrence permet de connaître l'ensemble des propriétaires potentiels et les dispositifs contractuels alternatifs concernant l'utilisation d'une ressource alors que la transférabilité des droits de propriété assure (*via* des prix relatifs flexibles) que le droit qui apporte le plus de valeur [d'un point de vu marchand] sera utilisé. Deuxièmement, la concurrence parmi les participants aux

280Cet objectif semble bien faible aux yeux d'un juriste comme le souligne E. Le Roy. Le Roy (1997) souligne que la représentation que se fait Hardin de la société est très proche de l'éthique protestante, où le salut de l'individu est obtenu par l'exercice de ses responsabilités vis-à-vis de la communauté, ce qui suppose ni État, ni de prise de contrôle du politique sur les objectifs d'une société.

potentiels contrats et la capacité du propriétaire d'une ressource à transférer le droit d'utiliser sa ressource réduit le coût de mettre en application les termes stipulés dans un contrat... parce que les concurrents potentiels seront toujours présents pour offrir ou accepter des termes semblables. ». Qu'il s'agisse de la problématique des externalités ou bien de celle du fonctionnement de la firme, la théorie des droits de propriété propose une extension de la théorie standard en voyant dans le droit une capacité des sociétés à contraindre le comportement de maximisation des gains individuels pour atteindre un équilibre de Paréto. Cet équilibre est satisfait lorsque la valeur qu'il permet de créer est optimale, c'est-à-dire qu'elle correspond à la plus grande valeur que peut fournir l'échange marchand à l'ensemble des participants à cet échange. L'objectif du droit de propriété est donc de s'assurer que l'utilisation d'une ressource rare se fera de telle sorte qu'elle permettra, à partir d'une mesure marchande des bénéficies et des coûts de l'utilisation de cette ressource, d'atteindre la situation socialement optimale (ou paréto-optimale). La **valeur marchande est donc bien le référentiel sur lequel ses auteurs se basent pour mesurer la valeur de la reproduction du système**. C'est précisément ce que critique Godard (1990)[281] en considérant que la valeur de la reproduction d'un système repose davantage sur celle fixée par les communautés chargées de sa reproduction. Ces acteurs spécifiques prennent un pouvoir sur l'avenir en donnant une valeur particulière aux choses, valeur qui ne concorde pas *a priori* avec celle que la relation impersonnelle attribue à ces choses.

Comme nous l'avons déjà souligné à plusieurs reprises dans ce travail, le grand absent de ce schéma de pensée est la communauté. Hardin et les théoriciens des droits de propriété confondent – comme le souligne Vivien (2002 : 16) – « les régimes de "libre accès" et de "propriété commune" des ressources naturelles. Or, propriété commune et absence de propriété recouvrent des situations très différentes. Une communauté d'individus peut très bien s'organiser pour gérer une ressource naturelle ; des droits sont conférés à chacun des membres du groupe détenteur de la ressource et des mécanismes institutionnels locaux permettent d'exclure les individus n'appartenant pas au groupe d'usagers. » Ostrom (1990) montre au contraire qu'une communauté peut s'organiser pour gérer une ressource sans faire

281Ne se pose donc pas, dans ce courant, la question de l'engagement des ressources dans un rapport patrimonial, c'est-à-dire dans un rapport qui permette d'identifier cette ressource comme devant être préservée et de la nécessité de traiter cette ressource, par le droit, en vue de sa préservation. Il s'agit seulement de présenter le droit comme un moyen d'engager une ressource dans un rapport marchand, en s'assurant que ce rapport marchand donne à cette ressource la valeur paréto-optimale que le marché n'est pas capable de donner par lui-même compte tenu des externalités, des asymétries d'informations et des comportements opportunistes des agents.

appel à l'État ou à la propriété privée. Mais la logique d'action qui guide la communauté garante de la ressource dans cette tâche de gestion d'une ressource mobilisée dans un processus de production n'est pas toujours explicitement définie par cet auteur. Il est nécessaire de mobiliser à ce niveau les travaux de l'école de Bloomington (*Public Choice*) qui prête attention à la construction des structures institutionnelles de base permettant aux agents de trouver les manières d'établir des rapports avec d'autres agents et de résoudre les problèmes de leurs vies quotidiennes. Ces arrangements institutionnels ont la particularité d'être pensés comme une alternative tant à l'État qu'au marché. En conséquence, l'école de Bloomington étudie les alternatives dont les agents disposent dans leurs prises de décision, et notamment les alternatives à l'indicateur de prix fourni par le marché. Des communautés peuvent créer des institutions et des organisations qui sont le reflet de leurs propres choix et des opportunités qui les façonnent. L'ordre social ainsi obtenu suppose de partager des croyances et d'instaurer des normes qui façonnent les prises de décisions des agents en communauté. Le calcul rationnel est donc complexifié et ne se résume plus à une simple logique de maximisation en fonction du seul prix de marché. Mais qu'en est-il de la logique d'action portée par les institutions que façonnent les communautés ? À l'aune de quoi est mesurée son efficacité ? Il s'agit en fait d'atteindre un "*second-best*". Ce "*second-best*" passe par la mise en place des mécanismes permettant d'aligner les intérêts individuels avec l'intérêt collectif. L'équilibre ainsi obtenu se mesure en termes d'efficacité ou d'un principe de justice. En conséquence, dans les travaux empiriques développés par E. Ostrom *et alii* (1994), notamment l'analyse de l'armature institutionnelle chargée de réguler l'utilisation des systèmes d'irrigation au Népal, les auteurs défendent l'idée que des règles de propriétés collectivement définies permettent d'atteindre une plus grande productivité de l'agriculture, un plus grand débit de l'eau qu'un système régulé par l'État et fondé sur un principe de propriété privée[282].

Les réflexions académiques autour de la gestion des « *common-pool ressources* » appliquée aux terres agricoles en Russie postsoviétique ne sont guère éloignées de celles proposées par Hardin en 1968 (voir encadré 7 ci-dessus). Ainsi, dès 1992 et jusqu'au dernier ouvrage paru en 2008, Zvi Lerman pose les questions suivantes : comment privatiser la terre en Russie ? Comment faire en sorte que la terre soit utilisée efficacement ? (Brooks et

282Comme le reconnaissait récemment Ostrom dans un entretien en postface de Dragos Aligcia et Boettke (2009).

Lerman, 1994a ; Csaki et Lerman, 1994).

L'origine des réflexions de Lerman au sujet de l'actif foncier vient du fait que cette ressource a historiquement été constituée en un patrimoine collectif (voir chapitre 1). La fin du régime soviétique était l'occasion de remettre en cause le caractère collectif, socialement construit, du foncier agricole russe. Une position plus libérale permettait de remettre en cause la légitimité du pouvoir communautaire sur la terre. Ainsi, l'approche développée par Lerman se structure autour de l'idée que les règles de répartition initiale n'ont guère d'importance – la propriété pouvant même rester étatique (Epstein, 2002 ; Lerman *et alii*, 2004) – tant qu'il existe un marché permettant la redistribution des terres vers les acteurs privés les plus efficaces.

Or, la question du statut à donner à cette représentation des droits de propriété (et donc aux réformes à conduire pour y parvenir) est plusieurs fois soulevée par l'équipe de politistes formée autour de Wegren (1998c, 2002f). L'opposition entre Zvi Lerman et Wegren s'est exprimée explicitement dans un numéro de la revue *Economic Systems* en 2002. La séparation opérée par les éditeurs de ce numéro entre « propositions » et « discussions » relatives aux politiques à mener en matière de réformes foncières en Russie institutionnalise un débat de longue date entre ces deux groupes de chercheurs. Un résumé de cette opposition pourrait être énoncé de la façon suivante : d'un côté nous avons les partisans d'un statut normatif à donner à la science économique et qui préconisent le développement d'un marché de la terre en Russie via la définition de règles de droit de propriété qui facilitent l'échange des titres de propriété ; et derrière ces préconisations, on trouve l'idée qu'une bonne redistribution de ce facteur augmentera la productivité du secteur agricole. L'échec relatif de la mise en place d'un marché foncier repose dans cette représentation sur une mauvaise définition des droits sur la redistribution des droits de propriété privée et des conditions techniques de cette redistribution (Rolfes, 2008 ; Šagajda et Lerman, 2008).

De l'autre côté, il y a les partisans d'une logique positive en science sociale et dont la question est plus fondamentalement de comprendre les raisons pour lesquelles la définition des droits de propriété privée et le démantèlement des exploitations agricoles n'ont pas abouti : l'argument principal étant de dire que les institutions réformatrices ont fourni **les mauvaises structures d'encouragement à la productivité du secteur** parce qu'a été négligé le lien entre utilisation efficace de la terre et **conditions socioéconomiques** (et macroéconomiques) autour desquelles se construit le marché foncier. Ainsi, pour Wegren

(2002f), il ne suffit pas d'une bonne définition des droits de propriété, encore faut-il que ces droits soient mobilisables dans un contexte institutionnel marchand, ce qui suppose que les agents n'aient pas à se poser la question des conditions de leur existence et plus généralement de l'accès aux autres ressources de production (marché des *inputs*, condition d'accès aux crédits...). Dans le cas contraire, l'échange marchand sur le foncier se trouve contraint, voire limité, non pas en raison d'une « résistance des ruraux » à toute réforme, **mais par la nécessité de gérer l'absence d'infrastructures étatiques indispensables au processus de production**. Pour Wegren, les infrastructures sociales mises à la disposition des agents économiques font partie des conditions initiales sans lesquelles un marché foncier effectif ne peut se construire. En l'absence de ces conditions initiales, le droit de propriété est détourné par des collectifs qui s'organisent pour répondre à cette absence (rendant le marché foncier inefficace). Comme l'écrit O'Brien (2002) dans sa contribution, la déformation du marché foncier et la résistance rurale à la privatisation des terres (et au démantèlement des exploitations collectives) relèvent d'un comportement de *rational economic actors*. Le référentiel reste dans cette approche la recherche de l'intérêt individuel comme facteur expliquant une forme de résistance à la marchandisation du foncier russe même si celle-ci passe par une gestion collective de la terre.

Les travaux de Wegren permettent de traiter des conditions par lesquelles l'efficacité de la gestion d'une ressource est possible. Pour lui la bonne définition des droits de propriété foncière, par des acteurs multiples et des collectifs, permet en conséquence d'atteindre l'optimum de second rang.

Il nous semble pourtant – et c'est l'idée que nous allons tester dans ce chapitre – que la gestion d'une ressource comme la terre ne peut ignorer les intérêts des collectifs qui fondent leur identité sur elle. En effet, la terre peut représenter pour des collectifs une ressource spécifique, qu'il est stratégiquement intéressant de contrôler parce qu'elle assure une prise de pouvoir sur l'orientation socioéconomique de tout un secteur d'activité. Toutefois, une ressource comme la terre génère des conflits qui vont au-delà d'une simple relation entre les individus et les collectifs auxquels ils appartiennent. L'étude empirique que nous réaliserons dans ce chapitre (sur la base des entretiens présentés dans les prolégomènes et d'observations de conflits à travers la presse régionale et les décisions de la cour d'arbitrage régionale) devrait nous révéler que le foncier est désormais reconnu dans la région d'Orel comme un patrimoine collectif. Cette stratégie de communautés diverses sera analysée, à travers notre

grille théorique, comme un moyen de défendre les intérêts de collectifs et notamment comme un moyen d'assurer les besoins humains de ces derniers. Cette stratégie est évidemment en contradiction avec les intérêts d'autres acteurs, ce qui est la source de tensions entre plusieurs collectifs et plusieurs acteurs qui cherchent à prendre le pouvoir sur cette ressource pour préserver leur identité, assurer les besoins matériels des personnes dont ils ont la charge ou garantir le développement marchand des exploitations qui exploitent la terre. En conséquence, à côté de la logique marchande, le foncier est pris dans une logique patrimoniale qui consiste à mobiliser cette ressource pour assurer la reproduction des collectifs. Nous sommes en conséquence dans une configuration différente à celle de l'optimum parétien, car les intérêts des individus et ceux des collectifs sont *a priori* distincts et il n'est pas certain que l'intérêt du collectif réside dans la résolution d'un compromis avec chacun des individus. Ainsi, les conflits entre les collectifs, et les conflits entre chacun des collectifs et les individus qui les composent génèrent des dynamiques tant en faveur de la marchandisation du secteur, qu'en faveur de la préservation des collectifs titulaires du patrimoine foncier russe.

La législation foncière peut-elle être interprétée à l'aune de cette grille de lecture ? C'est le postulat méthodologique que nous faisons à cet endroit. En effet, deux méthodes peuvent être adoptées pour proposer une grille interprétative des règles de droit dans une société donnée. La première méthode consiste à interroger les auteurs d'un texte, les députés, afin d'identifier les débats et les enjeux d'une nouvelle législation. Cette approche a été adoptée par Yefimov (2003 : 245-355) et Kirtchik (2007) pour comprendre et analyser la formation de la législation sur les transactions des *terres destinées à l'agriculture* (votée en 2002). Ce type de travail nécessite de disposer d'un réseau suffisamment proche du pouvoir pour s'entretenir avec les législateurs (et surtout ceux présents au moment des débats à la Douma). La seconde méthode consiste en une interprétation *a posteriori* des textes législatifs et de la façon dont ils sont mis en pratique. Nous avons adopté dans ce chapitre la seconde démarche. Il s'agit de comprendre ce que contiennent les différentes législations sur le foncier agricole, la façon dont ces législations sont mises en pratique dans la région d'Orel et les conflits auxquels elles donnent lieu.

Cette méthode devrait nous permettre de mettre en évidence que bien que la disponibilité de la terre ne soit pas en Russie une contrainte[283], des communautés ont fait en sorte de prendre le pouvoir sur cette ressource pour assurer leur reproduction. C'est de cette prise de

283Comme nous l'avons montré dans les prolégomènes, le rapport de la terre est de 5,5 ha/rural et de nombreuses terres exploitables sont actuellement en friche.

pouvoir par des collectifs divers que découle la forme d'organisation du secteur agricole russe et l'organisation marchande de la ressource.

Pour l'analyser, nous reviendrons dans une première section sur le processus de privatisation des exploitations collectives afin de comprendre les conditions initiales de la construction du marché foncier agricole en Russie et d'identifier les communautés issues de ce processus. Dans une seconde section, nous aborderons la lecture interprétative de quelques textes législatifs relatifs à la construction du marché foncier afin d'identifier les signes d'une marchandisation de cette ressource et les caractéristiques de cette marchandisation. Nous examinerons le caractère collectif du marché foncier. Ainsi, nous rendrons compte de la manière dont la marchandisation des parcelles par des propriétaires divers (personnes morales, physiques, l'État et les collectivités territoriales) a été conditionnée par la nature de celui qui exploitait la terre, l'entité propriétaire d'une parcelle ayant été souvent confondue juridiquement avec celle qui l'utilisait. Les pressions que ce marché cloisonné a fait peser sur la propriété collective ont conduit les collectifs à prendre le contrôle sur cette ressource. C'est ce que nous observerons dans une dernière section. La section conclura au fait que des collectifs distincts se sont redéfinis autour des nouvelles règles législatives et ont mis en pratique cette législation pour assurer leur prise de contrôle sur la terre. Cette intervention d'institutions collectives ne vise pas seulement à assurer une concordance entre intérêts privés et intérêts collectifs, mais aussi à garantir l'identification et la reproduction du collectif. L'organisation marchande et le développement marchand du foncier sont contraints par les fonctions patrimoniales que les collectifs attribuent à la ressource. La situation est stable sans que l'optimum soit atteint. Certains auteurs parlent à ce sujet d'une *institutional trap* (Buzar, 2005 ; Polterovich, 2008 ; Quy-Toan Do, 2004) pour souligner la non-optimalité de cet équilibre (le terme *trap* désignant en anglais « le piège »). Nous interprétons plutôt ce décalage comme le signe d'un compromis entre ordre marchand et ordre patrimonial qui assure le développement marchand de la ressource en même temps que sa constitution et sa préservation en tant que patrimoine de communautés diverses.

Section 1 Le processus de démantèlement des exploitations collectives et des terres d'État

Le processus de démantèlement des terres et des exploitations agricoles n'a pas consisté, comme ce fut souvent le cas dans les pays des PECO, en une attribution des terrains aux anciens propriétaires. La nationalisation des terres étant largement antérieure à 1945, il aurait été impossible de mettre en place une telle politique. Il est passé, au contraire, par l'attribution aux membres des exploitations collectives (kolkhozes et sovkhozes) de coupons de propriété en part des terrains (*dolâ* ou actifs fonciers) et de coupons de propriété en part de l'entreprise (*paj* ou actifs mobiliers et immobiliers). Par ailleurs, une grande partie des terres des exploitations agricoles est restée la propriété de l'État ou des administrations locales (69 % en 2008 des terres destinées à l'agriculture sont des terres en propriété publique[284]), dont la totalité des terres en jouissance des exploitations étatiques. En effet, l'État n'a attribué aux membres des exploitations collectives qu'une partie des terres exploitées par ces entreprises. La limite des terres redistribuées a été déterminée au sein de chaque exploitation en multipliant le nombre de membres de cette exploitation par le nombre moyen d'hectares attachés à un coupon. Ce nombre moyen a été fixé administrativement par chaque *rajon* (entre 4 et 5 ha/coupon dans les *rajon* de la région d'Orel).

Après cette procédure d'attribution de *paj* et de *dolâ*, une seconde procédure, plus tardive (entre 1993 et 1996), a consisté à démanteler l'ancienne exploitation ainsi redéfinie. Ce processus a été relativement inégalitaire entre les régions, du fait d'une gestion décentralisée des réformes durant les premières années de la « transition ».

1.1. Du kolkhoze aux acteurs hétérogènes dans l'agriculture des années 2000 : les étapes de la privatisation

La première région russe à s'être lancée dans le démantèlement des exploitations collectives fut la région de Nijni Novgorod. Elle est devenue par la suite le modèle de la privatisation avec la sortie, en 1995, d'un ouvrage publié par l'IFC. Cet ouvrage intitulé *Privatisation des terres et restructuration des exploitations agricoles en Russie* proposait une

284Beaucoup de travaux scientifiques (par exemple : Brooks *et alii* (1996)) donnent le chiffre de 18 % des terrains agricoles (*agricultural land*) en propriété de l'État et 70 % en propriété collective. Ce chiffre n'est pas faux, mais n'a pas de valeur pour le marché foncier naissant en Russie. Le marché concerne les terres destinées à l'agriculture qui ne sont qu'en partie des terrains agricoles comme nous le montrerons dans la section 2.

« méthode », à partir des observations faites à Nijni Novogorod, Rostov, Orel et Ryazan, pour garantir dans les meilleures conditions et de façon légale[285] la restructuration des terres et des exploitations.

Dans la région de Nijni Novgorod, la privatisation a commencé en 1993 sur la base de cinq entreprises pilotes. À la suite du processus, les exploitations collectives changeaient de statut juridique et les terrains devenaient la propriété, sous la forme collective, des membres de l'exploitation.

Voici, pour exemple, la répartition des actifs fonciers et mobiliers de la Tovarîsectvo à responsabilité limitée (TOO) « Niva » (dans la région de Nijni Novgorod) après sa restructuration ainsi que les noms des entreprises issues de sa restructuration.

Tableau 24 : Un exemple de restructuration d'une exploitation collective

Nom de l'entreprise (statut juridique)	Spécialisation	Nombre de *dolâ*	Nombre de *paj*	Surface liée aux *dolâ* (en ha)	Valeur des ***paj*** mis en commun (en milliers de roubles de 1995)
1 Niva (ST)	Stockage de nourriture, céréales et nourriture animale, kolbasa	238	200	1798	136000
2 Zarâ (ST)	Lait, viande, céréales et nourriture animale	135	120	931	77900
3 Faceliâ (TOO)	Céréales, apiculture	9	9	56,8	4400
4 Lars (KH)	Céréales et autres semences	1	1	6,5	400

Source : Notre traduction d'après IFC (1995a : 10)

Il convient de revenir en détail sur le processus ayant permis d'aboutir au démantèlement juridique des entreprises[286].

285C'est-à-dire en s'appuyant sur l'ensemble des textes de loi en application au moment de la réforme, mais également de ceux à venir (comme le texte de loi du 1er décembre 1995 sur les coopérations agricoles).

286Notre objectif n'est pas de décrire la totalité des procédures juridiques nécessaires à la privatisation d'une exploitation, mais d'indiquer les étapes importantes qui permettront d'identifier les éléments clés nécessaires à la compréhension du processus de privatisation des terres et des exploitations agricoles. Pour une description approfondie du processus de privatisation, nous renvoyons à la lecture de OCDE (1998) et IFC (a, b).

A/Dans un premier temps, **définition** de la valeur et des propriétaires des *paj* et des *dolâ* et **distribution** de ces actifs aux membres identifiés (phase 1 du processus de privatisation) :

1 – Création d'une commission *ad hoc* dans l'entreprise chargée de sa privatisation (souvent appelée commission de l'exploitation[287]), mais dont toutes les décisions sont validées par l'assemblée générale des kolkhoziens ou des sovkhoziens.

2 – Définition, par la commission, des membres de l'exploitation disposant d'un droit sur les terres et sur les autres actifs de l'entreprise. Il s'agit des salariés des sovkhozes ou des membres du kolkhoze ou des autres formes d'exploitations agricoles soviétiques, mais aussi des retraités de ces exploitations et des travailleurs sociaux du (ou des) village(s) sur le(s)quel(s) sont implantées ces exploitations. Ensemble, ils constituent l'unique communauté des membres de l'exploitation non restructurée (en opposition aux deux communautés émergeant après la restructuration, nous en parlons plus bas).

3 – Définition du nombre de *dolâ* et du nombre de *paj* attribués ainsi que leur valeur. Pour le *dolâ,* cette valeur est triple. Il s'agit de la surface totale de terrain (en ha)[288], de la proportion de terre arable sur cette surface totale (en ha) et de la valeur des points hectares de ce terrain (qui est déterminée en fonction de la qualité moyenne des terrains de l'entreprise). Le point hectare est la valeur la plus importante du *dolâ* puisque c'est elle qui sert de monnaie d'échange lors des enchères et correspond à la pondération des surfaces de terre par la qualité des terres en question. De ce fait, un terrain de bonne qualité aura un point hectare plus élevé que la moyenne. La surface en hectare correspondant au *dolâ* lié à cette terre diminuera d'autant. Après les enchères, la surface de terre d'un *dolâ* pouvait donc diminuer en fonction des terres effectivement achetées et attachées à un ensemble de *dolâ* (alors devenus des titres de propriété sur des actifs fonciers).

4 – Attribution aux différents membres d'un certain nombre de *paj* et de *dolâ*. Attribution

287Cette commission était formée par : le directeur de l'exploitation collective (kolkhoze ou sovkhoze) ; d'au moins quatre autres membres de l'exploitation collective, incluant un représentant des retraités et un représentant des personnes travaillant dans la sphère sociale du village de l'exploitation ; un représentant du comité des terres du *rajon* ; un représentant du département agricole du *rajon* ; un représentant du comité du *rajon* pour la gestion des terres en propriété de l'État ; un représentant du gouvernement du *rajon*.

288Dont la taille est fixée par le sujet de la Fédération. Cette taille n'est pas fonction de la surface totale des terres en jouissance dans le kolkhoze ou le sovkhoze en question, mais d'une norme, d'une moyenne décidée pour toute la région. Le reste des terres non attachées à un coupon restait en propriété de l'État. Il pouvait également devenir la propriété du *rajon*, de l'administration locale, de la municipalité ou être placé dans le fonds de redistribution.

des terres attachées aux *dolâ* au collectif des propriétaires de *dolâ* sous la forme d'une propriété dite collective[289] (en russe : *obŝaâ sobstvennost'* ; en anglais : *joint ownership*). Cette propriété dite collective pouvait être soit en collectif (en russe : *obŝaâ sovmestnaâ sobstvennost' ;* en anglais : *collective undivided ownership*) soit en indivision (en russe : *obŝaâ dolevaâ sobstvennost'* ; en anglais : *collective shared ownership*)[290](90 % des cas en 1994).

En général, les quatre premiers points de la procédure de privatisation ont eu lieu dès 1991 sans que soit décidé le démantèlement de l'exploitation par l'assemblée générale des ex-kolkhoziens ou ex-sovkhoziens. S'étant passé un certain temps entre l'étape A et l'étape B, il a souvent fallu redéfinir partiellement la liste des propriétaires de *dolâ* et de *paj* de l'entreprise.

B/Dans un second temps **réaffectation (par une procédure d'enchère)** des terrains et des biens liés aux *paj* et aux *dolâ* distribués entre les membres de la communauté des propriétaires afin de permettre le démantèlement effectif de l'entreprise initiale (deuxième phase du processus) et la définition de nouvelles communautés de propriétaires en part

289Le droit français est très précis à ce sujet et n'est pas nécessairement compatible avec le droit russe ou avec le droit anglais. C'est pourquoi nous avons choisi d'indiquer les termes employés dans la littérature anglaise et russe pour désigner ces différentes propriétés dites collectives. Pour préciser la notion de propriété collective et obtenir un équivalent français des notions employées dans le droit russe, nous avons mobilisé les travaux de Testart (2003 : 215-216). Ce dernier indique qu'il existe trois sens à donner en français à la notion de propriété dite collective. (1) la propriété indivise : le sujet de droit est une collectivité, une municipalité ou un collectif. Chacun des coïndivisaires ou des copropriétaires détient une part ou un lot, et est propriétaire individuel et privé de cette part. Il peut la vendre, la transmettre, etc. La seule limite est qu'il doit obtenir l'accord des autres. C'est une propriété privée conditionnée par le consentement des autres. Elle se distingue de la propriété en copropriété qui, elle, est normalement appelée à durer, mais le droit français ne fait plus aujourd'hui de distinction. (2) La propriété collective, contrairement à la propriété indivise, est bien une véritable propriété collective puisqu'elle n'est pas décomposable en autant de quotes-parts que la collectivité comporte d'associés. La personnalité morale est une unité distincte des associés. Son patrimoine est distinct des patrimoines des individus de cette collectivité. (3) La propriété publique n'est pas différente de la propriété collective puisque l'État est une personne morale.

290Ainsi, dans le premier cas, c'est le collectif comme entité distincte qui est propriétaire de la parcelle, dans l'autre ce sont des personnes physiques qui sont collectivement propriétaires d'une parcelle, leur part étant définie et pouvant être détachée. Après le processus de démantèlement des exploitations, les nouveaux **titres de propriétés** de chacun des membres d'un groupe de propriétaires d'une parcelle seront considérés comme des titres de propriété privée tandis que la parcelle attachée à chacun de ces titres sera considérée comme une propriété indivise (en russe : *obŝaâ dolevaâ sobstvennost'* ; en anglais : *collective [joint] shared ownership*). Cette propriété indivise (*jointly owned property*) est une forme spécifique de propriété dans laquelle l'accord de tous les copropriétaires est nécessaire pour permettre la mobilisation du bien. C'est ce terme qui sera employé dans le texte de loi du 27 janvier 2003. Il n'est toutefois pas certain (bien qu'en théorie cela était obligé) que **des titres de propriété** sur des parcelles gérées collectivement aient réellement été distribués, car le démantèlement des exploitations n'a pas toujours conduit à l'enregistrement d'un véritable **titre de propriété privée pour chacun des propriétaires du collectif**. Le *dolâ* (coupon distribué avant le démantèlement, point 4 de notre description) est alors resté le seul titre de propriété et est toujours légalement reconnu en Russie (Lerman et Šagajda, 2007 ; Šagajda et Lerman, 2008). Toutefois, ce *dolâ* ne représente dans ces conditions qu'un titre de reconnaissance de l'appartenance d'un individu à un collectif considéré comme une personne morale à part entière.

5 – Choix des possesseurs des *paj* et des *dolâ* et de leur affectation en fonction des transactions de *paj* et de *dolâ* autorisées par la loi (voir encadré 8).

6 – Établissement de contrats entre les différents propriétaires de *dolâ* et de *paj* suivant le choix de leur affectation.

7 – Réaffectation des terrains et des biens entre les entreprises créées *via* une **procédure d'enchère** dont la monnaie était précisément les *paj* et les *dolâ*, excluant de fait toutes les personnes extérieures à la communauté d'origine[291]. Deux enchères ont eu lieu : une première pour l'attribution des terres en propriété commune, une seconde pour les biens de l'ancienne exploitation collective.

8 – Obtention par chacun des propriétaires (détenteur d'un *dolâ*) d'un *titre de propriété privée* sur un actif foncier représentant une partie d'une parcelle physique en propriété indivise, parcelle définie lors des enchères. À cette étape va donc se former non plus une communauté de propriétaires de *dolâ,* mais plusieurs communautés de propriétaires de *titres de propriété privée sur des actifs fonciers : c*hacune des communautés se composant d'un ensemble de propriétaires (personnes physiques) de titre de propriété privée sur un actif foncier (et non plus un simple *dolâ*). L'ensemble des actifs fonciers est attaché à une ou plusieurs parcelles en propriété indivise (en russe : *obŝaâ dolevaâ sobstvennost'* ; en anglais : *collective shared ownership*).

9 – Redistribution des dettes et des crédits de l'ancienne exploitation entre les nouvelles exploitations créées.

10 – Réaffectation des terrains loués par l'exploitation démantelée, mais non attachés à des *dolâ* (par exemple les terres louées à l'État, à l'administration du *rajon*...), aux différentes entreprises créées. Les terrains en question continuent d'être loués (en général par l'État ou par l'administration locale), mais la procédure d'attribution de ces terrains aux différentes entreprises passe par une troisième enchère. Des points hectares sont attribués aux terres en

291En réalité, le résultat des enchères en question était largement prédéterminé. Avant les enchères, le comité devait établir une liste des lots correspondants aux terrains et aux biens de l'entreprise en cours de démantèlement. Cette liste était validée par les différents participants aux enchères qui exprimaient leur accord. Seul l'accord de tous les participants concernant la liste établie et la valeur des biens et terrains qui la constituent permettait d'enclencher la procédure d'enchère. De plus, le comité *ad hoc* de l'exploitation était chargé d'établir, avant le jour de l'enchère, la liste des nouvelles entreprises qui devaient être créées sur la base du démantèlement de l'ancienne exploitation. Il devait également établir la liste des familles et des groupes de familles désireux de créer une ferme ainsi que la liste des fermes déjà existantes désirant élargir la surface de leur exploitation (la loi de 1990 « sur les fermes » avait, en effet, permis la création de fermiers à qui l'État, en tant qu'unique propriétaire, avait attribué une partie des terrains agricoles).

question. Est déterminée également la valeur de la location de ces terrains en roubles par hectare. De nouveaux points hectares sont distribués aux groupes de participants aux enchères précédentes (point 7). Ces points hectares sont attribués en proportion du pouvoir d'achat (en points hectares) dont disposaient les groupes de participants lors des enchères décrites au point 7. En d'autres termes, la location de terre appartenant à l'État (ou à une entité locale) est accordée aux nouvelles exploitations (comme personne morale) en proportion des terres (et de leurs qualités) acquises (le plus souvent en location) par ces exploitations lors des enchères décrites au point 7.

11 – Inscription des terres achetées à l'État (ou à une administration locale) dans la balance de chacune des nouvelles exploitations. Dans ce cas, le titre de propriété sur la terre est attribué à l'exploitation en tant que personne morale (quelle que soit la nature juridique de cette exploitation : OAO, ferme familiale) en possession, en jouissance ou en propriété privée selon la situation de l'armature juridique au moment du démantèlement. Ces terres peuvent également rester la propriété de l'État ou de l'administration locale et être louées (ce qui est le cas le plus souvent rencontré). Dans ce cas, un contrat de location est signé entre l'entité publique et la personne morale (voir point 10) ;

12 – Les terres attachées aux *titres de propriété* sont quant à elles inscrites dans la balance de chacune des nouvelles exploitations et apparaissent comme une propriété indivise des coïndivisaires des nouveaux titres de propriété remplaçant les *dolâ* (en russe : *obŝaâ dolevaâ sobstvennost'* ; en anglais : *collective [joint] shared ownership*). **Il y a donc eu séparation entre le titre de propriété privée sur un actif foncier** (l'ancien *dolâ* ou coupon) **et la propriété collective sur une parcelle physique** (désignée sous le terme d'*obŝaâ dolebaâ sobstvennost'*)**.** Nous y reviendrons.

13 – Répartition des travailleurs entre les nouvelles entreprises créées. Cette répartition s'effectue en pratique en fonction du choix d'affectation des individus de leur *paj* et de leur *dolâ*.

Si nous reprenons à partir de l'étape 4 (les étapes concernant l'attribution d'un *dolâ* ou d'un *paj* ayant eu lieu dès 1991), l'encadré suivant précise les différentes possibilités offertes, avant les enchères au propriétaire d'un *dolâ* ou d'un *paj*.

Encadré 8 : Types de transactions autorisées sur les *paj* et les *dolâ*

Les propriétaires de *dolâ* disposent du droit de :

1 Le louer à un autre propriétaire de *paj* ou de *dolâ* de la même entreprise aussi bien aux personnes morales (depuis décembre 1995) que physiques pour permettre de mener une activité agricole.

2 Le mettre en vente au profit d'un autre propriétaire de *paj* ou de *dolâ* aussi bien aux personnes morales que physiques pour permettre la production agricole.

3 Donner ou transmettre le *dolâ* en héritage.

4 Échanger un *dolâ* contre un *paj*.

5 Contribuer au droit d'utiliser la terre, offerte aux entreprises agricoles par l'inscription provisoire du *dolâ* au capital social de l'entreprise en contrepartie de dividendes (le propriétaire du *dolâ* dispose du droit d'obtenir la parcelle de terre correspondante une fois passée la période du contrat et d'obtenir un titre de propriété privée sur une parcelle contre le *dolâ*).

6 Inscrire définitivement le *dolâ* dans le capital social d'une entreprise (dans ce cas, il perd son droit de propriété sur le *dolâ* en échange d'une action – issue du capital social – de l'entreprise).

7 Recevoir une parcelle de terre issue d'un *dolâ* pour mener une activité agricole en tant que fermier ou pour d'autres cas stipulés par la loi.

Dans le cas où le propriétaire décide de conserver, sous une forme ou une autre, son droit de propriété sur le *dolâ*, il est alors redevable des taxes relatives au droit de propriété sur la terre.

Les propriétaires de *paj* disposent du droit de :

1 Transférer un *paj* dans le capital social d'une entreprise agricole.

2 Vendre leur *paj* à un autre propriétaire de *paj* ou de *dolâ* de la même entreprise.

3 Recevoir un bien de l'entreprise équivalent de la valeur du *paj* pour créer une ferme ou mener une autre activité économique.

4 Donner et transmettre un *paj* en héritage.

5 Échanger un *paj* contre un *dolâ*.

Sources : Réalisation personnelle à partir de OCDE (1998) et IFC (a, b)

Une fois en possession d'un *dolâ* et d'un *paj*, son propriétaire devait déterminer la façon dont il le mobilisait. La mobilisation du *dolâ* et du *paj* déterminait la façon dont

s'organiseraient les enchères nécessaires au démantèlement de l'exploitation agricole et à la répartition des terres de cette exploitation entre les mains des nouveaux propriétaires. En ce qui concerne les transactions sur les *paj* et les *dolâ*, plusieurs types de transactions étaient permis par la loi, comme l'indique l'encadré ci-dessus.

Pour acquérir des terres en propriété collective, une procédure d'enchère a été mise en place. Cette dernière supposait la réalisation préalable de « groupes » de propriétaires de *paj* et de *dolâ* correspondant aux différents choix des propriétaires (points 5 et 6). Par exemple, l'ensemble des propriétaires de *dolâ* ayant choisi de l'affecter sous la forme d'une location ou d'une vente à la grande exploitation restructurée se sont constitués en « groupe » de propriétaires de *dolâ* négociant ensemble, le jour des enchères, la localisation des terrains correspondant aux *dolâ*. **Cette procédure a permis de ne pas affecter directement les terrains aux propriétaires des *dolâ* (qui ne savaient donc pas où était située leur parcelle), mais d'attribuer ces terrains au collectif des propriétaires de *dolâ* et au profit de l'entreprise**. Parallèlement, les terrains et les biens ont été définis en lots permettant d'affecter un lot (par exemple 100 hectares de terre) à un groupe de propriétaires de *dolâ*[292].

Ainsi, les enchères ont conduit les groupes d'enchérisseurs à faire l'acquisition d'un lot de terre défini par le cadastre. **Cependant, cela ne présageait en rien de la nature de la propriété sur le *dolâ* (location ou propriété privée) pour chacun des groupes d'enchérisseurs. Ainsi, un *dolâ* représentant un certain nombre de points hectares, pouvait être loué par une ferme (personne morale) à l'un des participants du groupe. Pour autant, le *dolâ* en question servait au propriétaire ou gestionnaire de la ferme de monnaie lors des enchères au même titre que le *dolâ* dont il était le propriétaire.** Une telle procédure encourageait donc l'appropriation du terrain par une entreprise (personne morale) sans lier le *dolâ* (et son propriétaire en tant que personne physique) à la parcelle. C'est pourquoi il est important de distinguer le *dolâ* (sorte de monnaie d'échange durant la procédure d'enchère, louée ou achetée avant la procédure d'enchère) du titre de propriété sur

292Nous pouvons prendre pour exemple le cas cité par les observateurs de l'IFC. « La famille Sidorov disposait de *dolâ* pour une valeur totale de 834 points hectares. Ivan Sidorov, à la tête de cette exploitation, a fait une offre pour deux lots de terres : un de 20 hectares pour un prix de 33 pts/ha et l'autre de 10 hectares pour un prix de 17 pts/ha. […] Pour le premier lot monsieur Sidorov est monté à 34 pts/ha. Puisqu'il avait suffisamment de points hectares pour acquérir la totalité du lot, il a acquis les 20 hectares pour un coût de 20*34pts/ha = 680 points hectares. Il restait à monsieur Sidorov 154 pts/ha. Monsieur Sidorov a remporté le second lot également pour une valeur de 20 pts/ha. Monsieur Sidorov n'avait cependant pas assez de points hectares pour acquérir l'ensemble de ce lot (10 ha). Il a donc acheté 7,7 hectares du deuxième lot. Le reste, soit 2,3 hectares du lot a été remporté par le deuxième meilleur enchérisseur, en l'occurrence la ZAO Voskhod pour un prix de 19 pts/ha. Si la ZAO n'avait pas voulu de cette parcelle, cette dernière aurait été offerte à tous les participants lors d'un troisième tour » (IFC, 1995a : 97).

une propriété collective en part obtenu une fois les enchères achevées.

Une fois les enchères terminées, le propriétaire d'un *dolâ* qui l'avait loué à une personne morale (par exemple à un fermier ou à une exploitation agricole) chargée d'effectuer les enchères en son nom, recevait *un titre de propriété privée sur un actif foncier*, titre de propriété qui était loué à la personne morale en question. **Le propriétaire du nouveau titre de propriété devenait donc propriétaire d'un droit sur une terre, mais pas sur une parcelle réelle. La parcelle étant quant à elle attribuée en propriété indivise[293] à l'ensemble des détenteurs d'un titre de propriété sur cette parcelle.**

1.2. Les choix des kolkhoziens : la naissance de nouvelles communautés

Si l'on observe, en pratique, les choix des membres des exploitations analysés par l'étude de l'IFC, il est possible de rendre compte d'une certaine tendance quant aux choix des propriétaires de *dolâ* et de *paj* (tableau 25).

Tableau 25 : Répartition des transactions effectuées sur les titres de propriété de l'entreprise (paj) et les titres de propriété des terrains (dolâ) des 5 entreprises pilotes de l'étude de l'IFC

	Dolâ		Paj	
Répartition des transactions opérées sur les titres de propriété	Nombre	%	Nombre	%
Nombre de titres	2875	100	2815	100
Répartition des titres :				
Contribution au capital social de l'entreprise	650	22,6	2434	86,4
Location	2089	72,7		
Vente	42	1,5	275	9,8
Utilisé par le propriétaire	43	1,5	53	1,9
Non réclamé	51	1,7	53	1,9

Source : Notre traduction depuis IFC (a, b)

Le choix de mettre le *dolâ* en location (qui permettait *in fine* de devenir un propriétaire en part d'une propriété collective sur une parcelle louée à une personne morale) a été largement préféré à celui de l'inscrire au capital social de l'entreprise contre une action de l'entreprise restructurée ou de le vendre contre de l'argent à cette même entreprise (dans ces

293 Encore que le caractère indivis de la propriété dite collective n'est pas exactement de même nature que celui décrit par Testart (2003). Il existe de nombreuses restrictions à la séparation du titre individuel de la propriété collective comme nous le montrerons tout au long de ce chapitre (voir notamment les tableaux 26, 27 et 28). Ces restrictions ont évolué au cours de ces vingt dernières années.

deux derniers cas le propriétaire du *dolâ* perdait tout titre de propriété)[294] (72,7 % contre 22,6 % et 1,5 %).

En revanche, la location étant impossible pour le *paj*, son inscription au capital social de l'entreprise a été largement préférée aux autres formes de transactions autorisées (86,4 % des transactions sur ce titre).

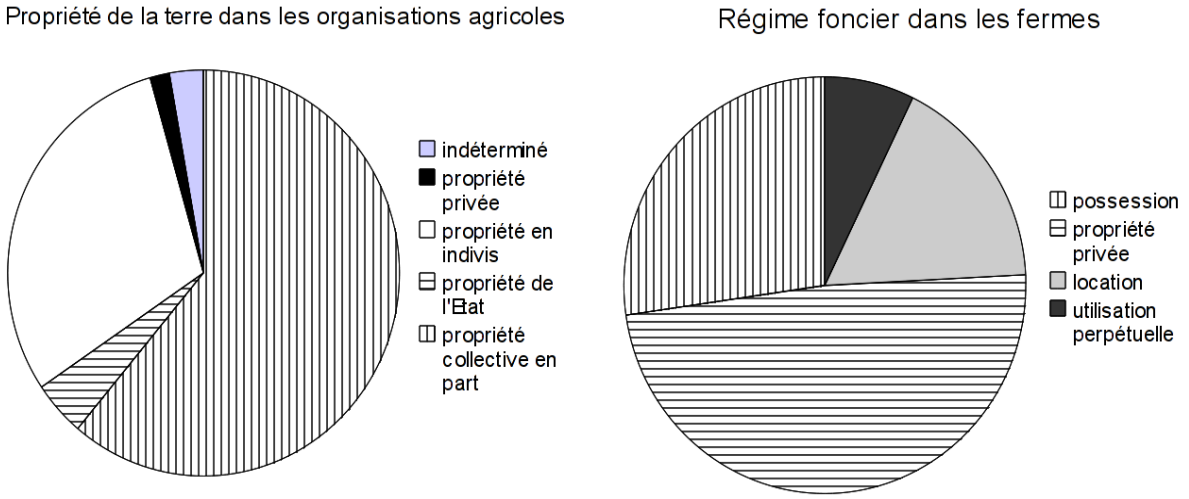
Le constat est assez évident. Le démantèlement des exploitations collectives n'a pas été privilégié par les membres des exploitations en restructuration. En inscrivant les ***paj*** au capital social de l'entreprise, leurs propriétaires ont garanti la préservation d'une grande partie des actifs mobiliers de l'exploitation ; l**'obtention d'une action en échange du *paj* leur permettant, en plus d'un éventuel dividende, d'être reconnus comme membres de cette nouvelle exploitation.**

Le choix de privilégier la location du *titre de propriété* sur la terre (titre issu du *dolâ*) à son inscription au capital social de l'entreprise (qui provoque l'obtention d'une action de l'entreprise, mais la disparition de tout droit de propriété sur la terre) montre **l'attachement des coïndivisaires au titre de propriété sur la terre**[295].

294La loi n'obligeait pas d'établir un acte notarial dans le cas de la mise en location du *dolâ*. En revanche, l'inscription du *dolâ* au capital social de l'entreprise exigeait l'établissement d'un acte notarial. Cette différence légale, a sans doute encouragé les propriétaires de *dolâ* à préférer sa location. Par ailleurs, la mise en location était étonnamment recommandée par les experts internationaux chargés du démantèlement des anciennes exploitations collectives.

295Ainsi, **deux types de communautés** ont été créés par le démantèlement des exploitations collectives. La première communauté est celle des actionnaires de l'exploitation que nous appellerons **« communauté des membres de l'exploitation »** qui sont les anciens propriétaires des *paj* et de *dolâ* **inscrits au capital social de la nouvelle exploitation**. La seconde communauté est celle des propriétaires de titres de propriété privée (anciens *dolâ*) sur des parcelles en propriété collective mises en location au profit d'une exploitation restructurée, que nous appellerons **« communauté des propriétaires en part d'une partie des terres de l'exploitation »** (en réalité il y eut autant de communautés de ce deuxième type que de parcelles physiques attribuées collectivement à un groupe de propriétaires de dolâ). De fait, la plupart des membres d'une communauté sont également membre de l'autre communauté. Cependant, les propriétaires de *dolâ* ayant transféré leur titre dans le capital social de l'exploitation ne sont membres que de la communauté des « membres de l'exploitation », même s'ils disposent de fait d'un plus grand nombre d'actions de l'exploitation et donc, *a priori,* d'un plus grand pouvoir de décision.

Graphique 29 : Régime foncier des exploitations agricoles et des fermes d'un échantillon de 2700 entreprises en 1994



Source : Brooks et Lerman (1995 : 16)

Brooks et Lerman (1995) obtiennent un résultat similaire à partir de leur étude portant sur un échantillon de 2 700 entreprises et fermes russes dans diverses régions de Russie. L'accès à la terre pour les exploitations agricoles passe essentiellement par la location collective des parcelles.

Par ailleurs, les 22,6 % de *dolâ* inscrits au capital social des entreprises doivent être relativisés. En effet, le tableau ne précise pas s'il s'agit d'une inscription définitive ou temporaire du titre de propriété ; la différence étant importante puisque la première option provoque la perte de tout droit de propriété sur la propriété indivise des terres de l'exploitation ce qui n'est pas le cas pour la seconde option.

Enfin, la mise en location des titres de propriété privée (anciens *dolâ*) nécessitait de former une communauté de coïndivisaires (que nous appellerons également des « propriétaires en part » puisque la situation russe ne recouvre pas exactement celle qu'exprime les termes juridiques français) des terres louées à une entreprise. Une telle communauté était nécessaire pour chaque entreprise, quelle que soit la taille de cette exploitation (exploitation agricole ou exploitation paysanne [familiale]). Ainsi, une communauté des propriétaires en part des terres louées à une exploitation existe autant pour une exploitation de type OAO, ZAO que pour des terres attribuées à une ferme. **Les membres**

de ces communautés ne disposent que du titre de propriété sur une parcelle et non d'une parcelle individuelle identifiée par l'organe du cadastre russe (la parcelle est identifiée par le cadastre, mais comme une propriété indivise). Le tableau ne précise pas si la location du *titre de propriété* s'est faite au bénéfice d'une OAO, ZAO ou bien au bénéfice d'une ferme. La part des locations de *titres de propriété* au bénéfice d'une grande exploitation restructurée est donc inférieure à 72,7 %.

Conclusion de la section 1

Ainsi, la privatisation des terres des exploitations agricoles est passée par la définition de plusieurs communautés de propriétaires en part des terres de l'ancienne exploitation (communautés des propriétaires de l'exploitation restructurée, communautés des propriétaires en part des nouvelles fermes...). La répartition de la terre entre ces nouveaux propriétaires ne concernait cependant que les terres définies par le cadastre russe comme des terrains agricoles (voir section suivante) et **limitait la surface de la terre agricole ou potentiellement agricole sur laquelle des transactions pouvaient s'effectuer (en fonction d'une surface moyenne définie au niveau de la région)**. Les lois futures, notamment celle sur « la transaction des terres destinées à l'agriculture » (loi du 27 janvier 2003), en agissant que sur une certaine partie des terres agricoles[296], offriront de fait **un privilège économique à ces communautés sur tous les autres acheteurs/vendeurs potentiels (nous y reviendrons dans la section suivante)**.

Le marché qui naîtra plus tard sur la base de ces transactions primaires se trouvera de fait extrêmement cloisonné. La normalisation du marché de la *terre destinée à l'agriculture* (la seule catégorie de terre dont les transactions sont réellement régulées grâce à la loi du 27 janvier 2003) trouve, dans la gestion initiale des *dolâ*, les sources de sa fondation. Il convient donc de comprendre le privilège offert à cette catégorie de terre et à leurs propriétaires pour comprendre en retour tout le système de corruption qui va entourer la possibilité de modifier les catégories de terres définies par le cadastre (procédure de rezonage). En même temps que la législation renforcera le pouvoir de marché des communautés propriétaires de ces terres, elle développera la convoitise de ces terres sur toutes les autres terres qui ne bénéficient pas de cette valeur marchande et de la souplesse dans l'attribution d'une parcelle en propriété collective. C'est cette spécificité de la privatisation que nous allons étudier maintenant.

296Pour une caractérisation des catégories des terres en Russie, voir section suivante.

Section 2 Les transactions sur les terres agricoles : une marchandisation restreinte, enjeu d'un pouvoir de marché[297]

La fin de l'année 1990 marque un tournant dans l'approche idéologique foncière de l'Union Soviétique. Pour la première fois, le principe d'une propriété unique – celle de l'État – est remis en cause et la propriété privée est légalisée. Nous avons repéré dans le chapitre 1 que le modèle de la propriété foncière dans l'Union Soviétique n'était pas aussi simple que celui d'une propriété étatique. Toutefois, même si les propriétés collectives et individuelles étaient reconnues, elles n'étaient fondées *a priori* que sur un droit d'*usage perpétuel* dépendant de la nature de l'exploitant. Les autres principes sur lesquels se fonde habituellement le droit, ceux du *fructus* et de l'*abusus* étaient soit inexistants, soit fortement régulés. Ainsi, il était interdit de vendre et d'acheter une terre, tout comme il était impossible d'en disposer à sa guise. Par ailleurs, l'exploitation collective devait remplir les objectifs du Plan et remettre une partie de sa production au Gosplan, tandis que le lopin voyait son activité sur le marché « libre » régulé.

L'année 1990 marque donc un tournant, car le principe d'un droit de propriété unique de l'État est abandonné. L'armature législative naissante avait pour objectif de permettre aux paysans de mener une activité agricole privée, libre et guidée par la recherche de la productivité.

A-t-on véritablement assisté à la dérégulation d'un système de droit sur la terre ? Ne s'agit-il pas au contraire de l'instauration d'une nouvelle forme de régulation de la ressource foncière qui définit non pas seulement des droits de propriété privée mais aussi de nouveaux droits de propriété communautaire ? La question qui va guider cette seconde section est de savoir dans quelle mesure les nouvelles communautés apparues avec le démantèlement partiel des exploitations collectives (et que nous avons présentées dans la section 1) ont été contraintes dans leurs droits de propriété foncière par les autres communautés en présence (les intérêts des *managers* des exploitations, ceux des oligarques, ceux des fermiers) et par les nouvelles règles de droit longuement débattues à la Douma.

Nous commencerons par aborder la question de la place des statistiques russes dans la construction d'une nouvelle régulation de l'*usus*, du *fructus* et de l'*abusus* de la terre. Il s'agira

297Je tiens à présenter mes remerciements à Natalâ Šagajda pour les heures d'entretiens riches d'enseignements qu'elle a accepté de m'accorder. En répondant à mes questions relatives à la catégorie des terres agricoles et à leurs enjeux en matière économique, dans le cadre d'un stage réalisé au VIAPI durant mon séjour de recherche à Moscou, Natalâ Šagajda m'a permis de clarifier considérablement ces questions.

de montrer que les statistiques ne sont pas en mesure d'accompagner le processus de marchandisation de la ressource, car les indicateurs que les statisticiens construisent ne sont pas compatibles avec les textes de loi qui régulent la terre. Or, sans indicateurs statistiques il est difficile pour les communautés-propriétaires de porter des revendications ou de faire valoir certains de leurs droits. La situation est effectivement complexe, car la mise en pratique du droit doit se fonder sur l'instrument de la statistique. Par exemple, le droit précise que le coupon (*dolâ*) que les travailleurs des exploitations collectives ont reçu dans les années quatre-vingt-dix représente une partie des « terrains agricoles » des exploitations collectives. Le texte de 2003 sur la transaction des « terres destinées à l'agriculture » donne un droit de vente et d'achat des terres liées à des titres de propriété sur des actifs fonciers, mais en définissant ces terres comme des « terres destinées à l'agriculture ». Cependant, les « terres destinées à l'agriculture » ne recouvrent pas statistiquement les « terrains agricoles ». Autrement dit, il n'est pas certain que l'ensemble des propriétaires en part sur des « terrains agricoles » puissent faire valoir leur droit de se séparer de la propriété collective, car il est possible que la surface des « terrains agricoles » éligibles à la loi sur la transaction des terres destinées à l'agriculture (c'est-à-dire les « terrains agricoles » qui sont en même temps des « terres destinées à l'agriculture », voir graphique 30) soit inférieure à l'ensemble des « terrains agricoles » sur lesquels s'est fondée (dix ans plus tôt) la répartition sous forme de « coupons » des terres des exploitations collectives.

Nous proposerons ensuite de représenter le droit de disposer d'une terre et de la mettre en transaction (de faire valoir son droit d'*usus*, *fructus* et *abusus*) à travers trois critères. Le premier est la **nature du propriétaire,** le second **la nature de l'exploitant (le propriétaire et l'exploitant étant souvent confondus dans le droit russe)** et le dernier **la nature de la parcelle**. Cette représentation du droit nous permettra d'aboutir à la conclusion qu'il se construit un marché de la terre qui est loin d'être impersonnel et qui est extrêmement cloisonné.

Nous aborderons dans la section 3 la question des stratégies développées par les communautés-propriétaires et qui les ont conduites à mobiliser les normes et les règles du marché foncier, en le rendant « inefficient ». En effet, la conséquence principale de cette mobilisation spécifique des règles de droit est que la terre ne peut pas servir dans la région

d'Orel de garantie pour l'investissement. Il apparaît clairement qu'il existe une contradiction entre les intérêts des communautés-propriétaires naissantes et ceux des exploitants agricoles que notre grille de lecture patrimoniale devrait nous permettre d'éclaircir.

2.1. Législation et statistique : une incompatibilité problématique

Le droit russe reconnaît cinq catégories de terres agricoles. Ces catégories s'entremêlent sans jamais se superposer. Pour comprendre la composition des catégories de terres agricoles, deux clés de lecture sont nécessaires. La première renvoie à la notion de catégorie telle que nous allons la définir (une catégorie peut intégrer une partie d'une autre catégorie) et la notion de nature des terrains (champs labourés, pâturage...). Une catégorie ne comprend que rarement l'ensemble des natures de terrains agricoles définies en Russie. Les cinq catégories détaillées dans Šagajda (2006a : 53- 61) sont les suivantes :

(1)Les terres destinées à l'agriculture (*zemli sel'skohozâjstvennogo naznačeniâ*) – 400,97 millions d'hectares – sont définies comme des terres situées à l'extérieur des villages, octroyées pour l'activité agricole et destinées à être employées dans ce but. Dans cette catégorie entrent les terrains agricoles (49 %) de différentes natures (champs, terres en jachère, cultures de plantes, fenaisons, pâturages, surfaces forestières, plantations d'arbres, forêts non incluses dans le fonds forestier, réseaux d'irrigation, bâtiments agricoles, routes, marais, terres éloignées) et des terrains non agricoles (chemins, marais, forêts) qui appartiennent à l'État. Les terres destinées à l'agriculture peuvent être cultivées, utilisées pour planter des arbustes afin d'éviter l'érosion des sols, servir de terrain d'expérimentation par des instituts de recherches agricoles. C'est sur cette catégorie que le droit russe se fonde pour définir les modalités de transactions sur les terres agricoles.

(2) Les terres des exploitants agricoles s'occupant de la production de biens alimentaires – 547,10 millions d'hectares – sont constituées des terrains agricoles et non agricoles utilisés par les entreprises, les organisations agricoles et les citoyens qui ont une activité de production de biens alimentaires. Les terrains peuvent être de différentes natures (champs, pâturages...). Il n'existe aucune statistique sur la nature des terrains de cette catégorie. La différence principale entre la première catégorie de terres

agricoles et la seconde tient dans le fait que cette dernière compte en plus des terres destinées à l'agriculture (agricoles et non agricoles), les forêts (94,4 millions d'hectares) et les autres terres et pâturages réservés aux cerfs des peuples de Sibérie (41,7 millions d'hectares).

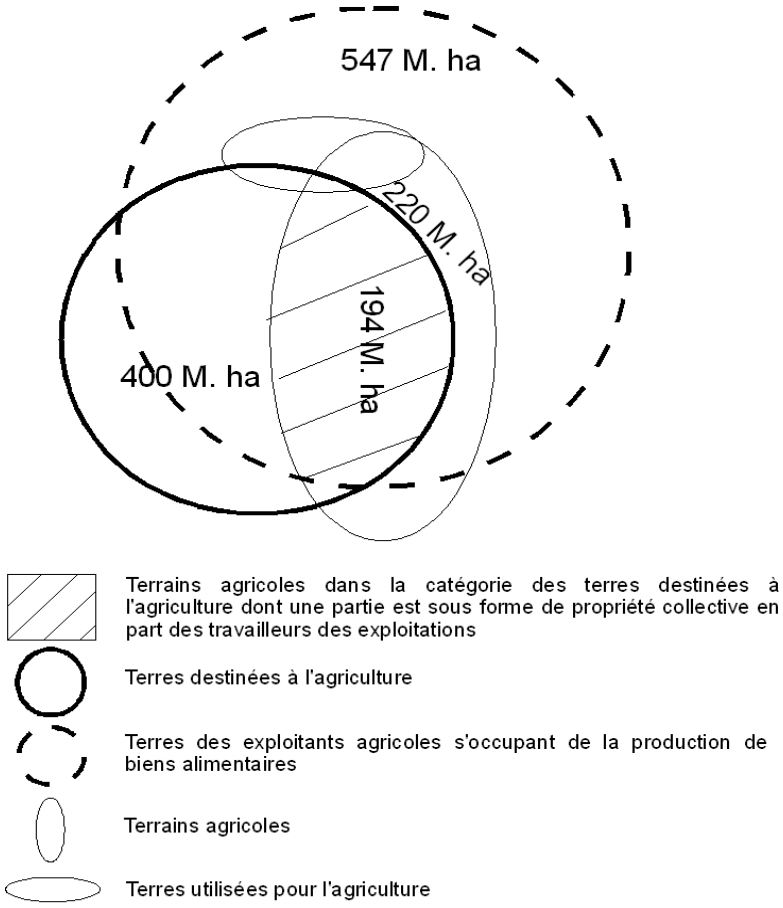
(3) Les terrains agricoles (*sel'skohozâjstvehhye ugod'â*) représentent 220 millions d'hectares, dont 195 millions de terres destinées à l'agriculture (1) et 192 millions de terres des exploitants agricoles s'occupant de la production de biens alimentaires (dont une grande partie correspond à des terres destinées à l'agriculture) (2). Cette catégorie comprend les terrains de natures suivantes : les champs labourés, les pâturages, les terres en friche et en jachère, les champs destinés aux plantations estivales. Cette catégorie comprend également, en dehors des terres destinées à l'agriculture (87,9 % de la catégorie), une partie des terres situées sur les villages (catégorie des terres non agricoles), une partie du réseau des transports électriques (catégorie des terres non agricoles), une partie du réseau des transports.

(4) Les terres utilisées pour l'agriculture (*zemli sel'skohozâjstvennogo ispol'zovaniâ*) sont des terrains utilisés pour l'agriculture sur des terrains communaux. Ces terres peuvent être labourées, destinées aux cultures estivales, mais aussi correspondre aux localisations des bâtiments agricoles.

(5) Les terrains affectés pour la production agricole (*učastki, prednaznačennye dâ sel'skohozâjstvennogo proizvodstva*) correspondent à une catégorie qui n'est mentionnée qu'une seule fois dans un article du Code foncier.

Il existe un véritable enchevêtrement entre ces différentes catégories de terres agricoles, que nous pouvons représenter par le graphique suivant :

Graphique 30 : Répartition de la nature des terrains agricoles en Russie



Source : Réalisation personnelle

Cet enchevêtrement rend l'exploitation des statistiques du cadastre russe extrêmement difficile.

1) En ce qui concerne <u>les terres destinées à l'agriculture</u>, il est possible de connaître la structure de la propriété (d'État, privée, sous forme de propriété collective en part...) et la nature des terrains (champs, pâturages...). Cependant, il n'y pas de bilan cadastral sur les parcelles et les actifs fonciers alors qu'il existe des règles juridiques concernant la taille des parcelles et des actifs fonciers échangés dans la *loi sur la transaction des terres destinées à l'agriculture*. Les règles juridiques ne peuvent pas trouver d'écho dans des statistiques incapables de les évaluer. De même, il n'existe aucune statistique sur la part de terre accordée aux citoyens pour le jardinage, la culture maraîchère ou la conduite d'un lopin. Il n'est donc pas possible de dire combien de surfaces de terre de

la catégorie des terres destinées à l'agriculture ne tombent pas sous le joug de la loi sur la transaction des terres destinées à l'agriculture puisque les terres utilisées pour la conduite d'un lopin ne sont pas concernées par cette loi.

2) En ce qui concerne les terres des exploitants agricoles s'occupant de la production de biens alimentaires, il est impossible de connaître quelles autres catégories elles intègrent. En revanche, il est possible de définir la structure de la propriété et la nature des terrains. Il est notamment possible de connaître combien de terrains ont été achetés par un certain type d'exploitants, mais il n'est pas possible de savoir dans quel but ces terrains ont été achetés.
3) Il est possible de savoir dans quelles autres catégories se trouvent la catégorie des terrains agricoles, mais il n'est pas possible de savoir sous quelle forme de propriété ces surfaces sont détenues et si ces surfaces sont effectivement exploitées dans un but agricole.
4) En ce qui concerne les terres utilisées pour l'agriculture, il n'existe pas de données sur la nature des terrains, combien représentent la catégorie des terrains agricoles et comment se répartit la propriété sur ces terrains (la seule distinction introduite est entre la propriété des citoyens ou celle des différentes autorités russes).
5) En ce qui concerne la catégorie des terrains affectés pour l'agriculture, il n'existe aucune statistique.
6) Les statistiques fournissent la surface de terres utilisées pour le pâturage en Russie (soit 75,4 millions d'hectares), mais ne disent pas précisément dans quelles catégories se répartissent ces terres pour le pâturage. Or, la loi sur la transaction des terres destinées à l'agriculture précise que les terres utilisées pour le pâturage de la catégorie des terres destinées à l'agriculture ne peuvent pas être vendues, mais seulement louées. De ce fait, il est impossible de savoir quel pourcentage des terres mises en location sont des terres pour le pâturage dans la catégorie des terres destinées à l'agriculture.

Les statistiques peuvent donc difficilement rendre compte des effets de la régulation juridique de l'achat et de la vente de « terres destinées à l'agriculture ». Pour tirer quelques conclusions à partir de l'information statistique fournie par le cadastre russe, il est nécessaire de faire quelques suppositions. Par exemple, en ce qui concerne l'information sur l'achat et la vente de terres vendues à des fermiers, à des entreprises agricoles en dehors des territoires

communaux, il est possible d'estimer la surface des « terrains agricoles » dans la catégorie des « terres destinées à l'agriculture » en faisant l'hypothèse que toutes ces terres non communales sont effectivement de la catégorie des terres destinées à l'agriculture. Cependant, cette conclusion peut être erronée puisque certaines parcelles peuvent être inadaptées pour la production agricole et être achetées pour une autre raison et ne pas entrer, de fait, sous le couperet de la loi régulant la transaction de la catégorie des terres destinées à l'agriculture. Ou encore, il est possible de connaître combien les « exploitations agricoles » détiennent de terres destinées à l'agriculture, mais les coupons distribués aux anciens travailleurs des exploitations étaient des coupons qui concernaient les terrains agricoles des exploitations collectives. Or, les terrains agricoles ne représentent qu'une partie des terres destinées à l'agriculture (voir le graphique sur l'enchevêtrement des catégories de terre) et ne sont pas seulement situés dans cette catégorie. En conséquence, il n'est pas possible de savoir combien de terrains agricoles concernés par la loi sur la transaction des terres destinées à l'agriculture sont détenus sous forme de propriété collective en part des citoyens, sauf à supputer que toutes les terres destinées à l'agriculture détenues sous forme de propriété collective en part sont des terrains agricoles (soit 110 millions d'hectares, ce qui *a priori* est vrai puisque ce sont des terrains agricoles qui ont été distribués en coupons).

Un problème fondamental est alors soulevé. Les travailleurs ont reçu des coupons représentant une part des terrains agricoles utilisés par les exploitations mais ces terrains agricoles n'entrent pas tous dans la catégorie des terres destinées à l'agriculture. Or, la loi ne régule que la transaction marchande des terres destinées à l'agriculture. En d'autres termes, si les travailleurs venaient à recevoir une vraie parcelle plutôt qu'un coupon représentant une parcelle en indivis, se poserait alors la question de savoir quels travailleurs disposeraient des parcelles « marchandisables ». C'est sans doute l'une des raisons pour lesquelles l'État russe a repoussé en avril 2009, pour la troisième fois consécutive, l'application de l'article 16 de la loi sur la transaction des terres destinées à l'agriculture qui concerne l'obligation de transformer les coupons en véritables parcelles avant de pouvoir les mettre en location, les vendre ou les acheter ; une autre raison étant l'impossibilité de réaliser les documents ou de mettre en place les procédures nécessaires au remembrement, procédures qui sont en général très coûteuses, comme le montrent Csaki (2002), D. Epstein (2002), Z. Lerman (1996a, 2002), Z. Lerman *et alii* (2007), N. Šagajda (2005), Swinnen (2002). Nous reviendrons en détail sur ces problèmes et leurs raisons.

2.2. Les dispositifs transactionnels sur des terres agricoles

Deux étapes dans l'évolution du dispositif législatif peuvent être distinguées. Une première correspond à la période 1991-2003, durant laquelle les députés de la Douma (le parti agraire particulièrement) ont bloqué la volonté présidentielle (qui s'est exprimée dans de nombreux décrets présidentiels) de développer un véritable marché foncier. Ces députés étaient soutenus par des gouverneurs principalement des régions agricoles situées autour de Moscou (*okrug* Central). Avec l'arrivée de V. Poutine aux affaires politiques, le parti agraire a perdu de son influence et des idées plus libérales en matière de marché foncier ont fait leur apparition. Le texte de loi du 27 janvier 2003 marque en la matière un tournant (toutefois relatif) dans la mise en place d'un dispositif législatif autorisant la vente, l'achat et la location libre de terres agricoles. En laissant de côté l'aspect historique sur l'apparition des textes législatifs (voir à ce sujet Yefimov, 2003 ; Wegren, 1995 ; Kirtchik, 2007 ; Lezean-Kharkhordine, 2006), nous décrirons les dispositifs légaux encadrant le marché foncier autour de ces deux périodes afin de comprendre de quelle manière et selon quelle logique se structurent les règles normalisant le marché foncier russe. Il s'agit de mettre en avant le fait que le droit d'un propriétaire sur une parcelle est fonction de l'exploitant auquel il attribue sa parcelle. Le propriétaire étant souvent confondu, dans le droit russe, avec l'exploitant.

2.2.1 L'armature législative régulant les transactions sur les terres de 1990 à 2003

Depuis 1990, la législation russe a introduit différentes lois pour créer et réguler les droits de propriété et les transactions sur les terres agricoles. Le tableau ci-dessous recense les différents textes qui sont compétents pour traiter de ces questions :

Tableau 26 : Évolution des droits de propriété sur le foncier agricole en Russie

Date	Titre	Principaux droits
28/02/90	Les principes de la législation foncière de l'URSS (*Osnovy zakonodatel'stva Soûza SSR i soûznyh respublik o zemle*)	Droit de possession à vie avec héritage pour les personnes physiques. Droit de location pour les personnes physiques et les entreprises agricoles. Droit d'utilisation permanente ou temporaire pour les autres organisations. Principe d'un paiement pour l'utilisation de la terre.
25/04/90	Loi sur les quelques problèmes d'allocation et d'aliénation des terres (*Ukaz Prezidiuma Verhovnogo Soveta RSFSR O nekotoryh vaprosah predostavleniâ i iz''atiâ zemel'*)	Les terres sous-employées des kolkhozes et des sovkhozes peuvent être aliénées et transférées aux personnes physiques en possession avec droits d'utilisation et être louées à des fins agricoles et la construction individuelle.
23/11/90	Loi sur la réforme agraire (*zakon RSFSR o zemel'noj reforme*)	Utilisation, possession, propriété des terres non étatique.

15/12/90	Amendement de l'article 12 de la Constitution de la RSFSR	Utilisation, possession à vie avec héritage et propriété non étatique de la terre. L'aliénation n'est autorisée que pour les terres d'État (sauf les terres en héritage). L'achat et la vente de parcelles sont interdits pendant dix ans après l'acquisition des droits de propriété.
27/12/90	Loi sur les exploitations paysannes (*zakon RSFSR o krest'ânskom hozâjstve*)	Des parcelles sont allouées pour des fermiers en droit d'utilisation, incluant la location, la possession et la propriété ; les terres des kolkhozes et des sovkhozes sont divisées en part entre les travailleurs (droit d'héritage individuel) et les travailleurs peuvent transformer leur part en parcelles de terre pour l'établissement d'une ferme. Seules les autorités locales peuvent aliéner la terre.
25/04/91	Code foncier (*Zemel'nyj kodeks RF*)	Propriété sur la terre : l'État, les personnes physiques, les collectifs, les exploitations agricoles obtiennent la terre en droit d'utilisation perpétuelle. Les travailleurs des exploitations agricoles disposent collectivement d'un droit de propriété sur la terre (en indivis ou en part individuelle). Les personnes physiques peuvent détenir la terre en propriété, en possession à vie avec héritage ou en location pour une activité agricole ou la construction d'une maison. La terre est distribuée gratuitement ou contre paiement.
11/10/91	Loi sur le paiement de la terre (*zakon RSFSR o plate za zemlû*)	Instauration du principe d'un paiement pour l'utilisation de la terre : les propriétaires de terre payent une taxe sur la terre, les locataires payent un loyer.
27/12/91	Mesures immédiates pour la mise en place d'une réforme foncière (*Ukas Presidenta RF n° 323 O neotložnyh merah po osuŝestveleniû zemel'noj reformy v RSFSR*)	Réorganisation des kolkhozes et des sovkhozes en 1992 ; limitation des tailles pour les exploitations paysannes et les lopins ; quotas par *rajon* pour le libre transfert des terres en propriété privée ; création d'un fonds de redistribution[298] pour l'allocation de terres à de nouveaux propriétaires ; vente et location des terres du fonds de réserve aux personnes physiques et morales ; date limite pour le retrait de terre par des groupes de travailleurs et de retraités et la création de groupes de propriétaires en part ; location et vente des « coupons » aux autres travailleurs de la même exploitation ou à la ferme comme personne morale ; conversion obligatoire des « coupons » en « parcelles » pour la création d'une nouvelle exploitation agricole ; transactions sur les parcelles autorisées en cas de retrait, héritage, réallocation à une exploitation paysanne ; transactions également autorisées pour l'établissement d'une entreprise non agricole mais en milieu rural ; allocation gratuite de terre pour les lopins, les potagers et la construction de maisons dans les villages.
29/12/91	Procédure pour la réorganisation des kolkhozes et des sovkhozes n° 86 (*Postanovlenie pravitel'stva RF n°86 o porâdke reorganizacii kolhozov i sovhozov*)	Définition des personnes physiques autorisées à recevoir une part foncière (un coupon) : conversion en parcelle pour les exploitations paysannes ; investissement de la terre dans le capital propre d'une exploitation agricole ; vente aux autres travailleurs ou à l'exploitation agricole.

298En ce qui concerne le fonds de redistribution, il s'agit d'un fonds créé en 1991 pour permettre aux nouveaux fermiers d'accéder à la terre. Alimenté par le transfert des terres des exploitations collectives sans propriétaires (ni l'État, ni les personnes physiques sous forme de coupons, ni les personnes morales), il a effectivement permis aux fermiers et aux lopins d'obtenir des terres. Toutefois, comme nous le montrerons, l'accès à des parcelles pour les fermiers s'est essentiellement réalisé par la location de parcelles détenues collectivement par des personnes physiques, par l'État ou par le *rajon*.

25/03/92	Loi sur la vente de parcelles aux personnes physiques et morales durant la privatisation des fermes d'État (*Ukaz Presidenta RF* n° 301 *O prodaže zemel'nyh učastkov graždanam i ûridičeskim licam pri privatizacii gosudarstvennyh i municipal'nyh predpriâtij*)	Les terres privatisées durant le processus de privatisation peuvent être achetées ou louées par de nouveaux propriétaires ; les terres détenues en droits d'utilisation pour une activité d'affaires peuvent être achetées à l'État.
04/09/92	Procédure pour la privatisation et la réorganisation des exploitations et du complexe agro-industriel (*Postanovlenie Pravitel'stva RF n° 708 o porâdke privatitizacii predpriâtij i organizacij agropromyšlennogo kompleksa*)	Vente et location de parts foncières (coupons) à d'autres propriétaires de la même propriété collective ; restriction aux fermes d'État qui doivent être privatisées.
30/05/93	Procédure pour l'achat et la vente de terre par des personnes physiques (*Postanovlenie Soveta Ministerov – Pravitel'stva RF n° 503 ob utverždenii porâdka kupli-prodaži zemel'nyh učastkov graždanami*)	Achat et vente de terres pour les lopins et les autres utilisateurs individuels (datchas, potagers, parcelles individuelles).
27/10/93	Contrôle sur les relations foncières et le développement de la réforme agraire en Russie DP 1767 (*Ukaz Presidenta RF n° 1767 o regulirovanii otnošenij i razvitii agrarnoj reformy v Rossii*)	Définition des transactions impliquant des « coupons » : les parts foncières peuvent être converties en parcelles pour conduire un lopin, une exploitation paysanne, construire une maison (sans l'accord de tous les propriétaires en part) ; les parts foncières peuvent être vendues à n'importe quel acheteur ; les parts foncières peuvent être données en cadeau, échangées ou données en héritage ; la location des parts foncières est possible ; hypothèque ; titres de propriété sur la terre créés par l'État ; garantie de l'inviolabilité et la protection des droits de propriété en transactions.
12/12/93	Nouvelle constitution	La terre peut être en propriété privée ; les droits sur la terre des personnes morales et physiques sont reconnus ; les propriétaires fonciers ont le droit de disposer librement de leur terre s'ils ne violent pas les droits des autres propriétaires.
01/02/95	Procédure pour la réalisation des droits des propriétaires de terres et de parts foncières et d'actifs (*Postanovlenie Pravitel'stva RF n° 96 O porâdke osuŝestvl'eniâ prav sobstvennikov zemel'nyh dolej i imuŝestvennyh paev*)	Détails des mécanismes de transactions. Autorisation de la location du coupon à l'exploitation agricole pour une période déterminée alors que précédemment seules l'inscription du coupon dans le capital propre de l'entreprise ou l'obtention d'une parcelle étaient autorisées.
21/10/95	Code civil de la Russie	Le chapitre sur le foncier est différé jusqu'à l'adoption du Code foncier de la Fédération de Russie ; toutefois y est reconnu le droit à la propriété privée et à la propriété privée sur la terre (sauf pour 12 sujets qui s'appuient sur l'article 72 de la Constitution pour considérer que la Fédération n'est pas compétente sur la question de la propriété de la terre, principe qui est réaffirmé dans le Code foncier de 2001).
01/12/95	Loi sur la coopération agricole	Autorisation de louer le titre de propriété (sur une parcelle en propriété collective) à l'exploitation agricole. Pas de restriction dans la durée de location d'un coupon à une coopérative agricole.
07/03/96	Garanties des droits constitutionnels des citoyens sur la terre (*Ukas Presidenta RF n° 337 o garantiâh konstitucionnyh prav graždan na zemlû*)	Simplification des procédures de résolution des conflits pour la conversion de parts foncières en parcelles ; réaffirmation des droits de propriété individuelle en autorisant toutes formes de transactions sur les actifs fonciers (titres de propriété) et suppression des restrictions sur les surfaces de terre pouvant être louées à un fermier. Les titres de propriété peuvent donc être loués sans perdre le droit de propriété sur le titre.
16/07/98	loi sur les hypothèques *(Federal'nj zakon n° 102 ob ipoteke)*	Hypothèques sur les parcelles sauf pour les parcelles agricoles.

25/10/01	Code foncier (*Zemel'nyj kodeks RF*)	Libre conversion des terres précédemment reçues en utilisation perpétuelle (avec héritage) en propriété privée : mécanismes pour la transaction des terres avec exclusion des terres agricoles (sous forme de parcelles ou de parts foncières). Les propriétaires (personne morale ou physique) d'une parcelle disposent du droit de vendre, de louer une parcelle à un lopin sans restrictions.
27/01/03	Loi sur la transaction des terres destinées à l'agriculture (*FZ ob oborote zemel' sel'skohozâjstvennogo neznačeniâ*)	Complète armature légale pour les droits de propriété foncière et les transactions sur les terres agricoles
05/02/04	Amendements concernant l'hypothèque (*FZ o vnesenii izmenenij v Federalnyj zakon ob ipoteke (zaloge) hedvižimosti*)	L'hypothèque de terres agricoles est autorisée sous certaines conditions (seulement sur des parcelles physiques et seulement pour des terres en propriété privée).

Source : D'après Šagajda et Lerman (2008 : 142-144) et Šagajda (2006b : 16-26)

Dans le chapitre 1, nous avions indiqué que durant la période soviétique, toutes les terres appartenaient à l'État. Les citoyens disposaient d'un droit d'usage sur la terre soit sous formes coopératives, soit sous forme individuelle bien qu'en pratique ce droit d'usage était une forme de propriété.

En effet, la Constitution de 1936 a déclaré l'existence en URSS de deux formes de propriété : celle de l'État et la propriété coopérative kolkhozienne, et a instauré le principe d'un transfert pour l'usage gratuit et illimité (éternel) de la terre aux coopératives agricoles (le propriétaire étant clairement confondu avec l'exploitant). Par ailleurs, les kolkhoziens (avec la constitution de 1936, article 7) puis le reste des citoyens (dans la Constitution du 7 octobre 1977, article 13) disposaient d'un « droit de jouissance » (sous la forme d'une « propriété personnelle ») sur des parcelles de terre pour la culture d'un potager et la construction d'habitations individuelles (là encore, le propriétaire était confondu avec l'exploitant), ce droit d'usage étant soumis à la participation de « l'usager » du lopin au travail collectif. La « propriété personnelle »[299] comprenait « les objets d'usage courant, ceux de consommation personnelle et du lopin, un habitat et des économies provenant du revenu du travail. » (article 7 de la Constitution de 1936). Ce droit était toutefois limité et l'activité du lopin ne devait pas servir de source principale de revenu pour le paysan[300].

299La constitution reconnaissait à la propriété personnelle le droit d'héritage, ce qui en soit était incompatible avec la règle fixée dans les exploitations collectives d'un partage des parcelles destinées au lopin en fonction des besoins du foyer. En effet, comme le rappelle M-C. Maurel (1980 : 30), l'assemblée générale du kolkhoze est en mesure de décider de l'attribution des lots de terre dont la dimension tient en principe compte de la composition du foyer et du degré de participation de ses membres à l'économie collective.

300Si un paysan disposait d'une terre supplémentaire par rapport à la norme définie pour conduire une activité de lopin, cette terre lui était confisquée. En 1946, se sont des mesures comptables qui furent prises pour limiter l'activité du lopin. Dans le chapitre 1 de cette thèse, nous avons observé que le lopin a toujours été l'objet de controverses idéologiques, tantôt encouragé, tantôt freiné et repensé dans son lien avec l'exploitation socialisée, mais qui n'a jamais disparu.

Avant 1990, l'existence de propriétés autres que la propriété de l'État sur la terre était de ce fait un principe reconnu par la loi bien qu'il ait suscité de nombreux débats idéologiques (Kirtchik, 2007). L'exploitation collective était au cœur de ce dispositif juridique, car les membres de l'assemblée générale des kolkhoziens et ceux de l'assemblée générale des ouvriers et des employés du sovkhoze étaient les gestionnaires des droits de propriétés collective et individuelle de la terre (toutefois sous le contrôle de plus en plus affirmé du soviet local, voir Maurel, 1980).

2.2.2 Une distinction difficile entre propriétaire et exploitant

En conséquence, la législation à partir de 1990 propose un développement du droit de propriété foncière des personnes morales et des personnes physiques. Toutefois, le droit de ces personnes sera fonction de l'exploitant de cette terre.

La nouvelle législation (présentée dans le tableau 26) régule le droit de propriété sur des parcelles et des actifs fonciers (coupons). Constitué d'une armature complexe de textes, le « Code foncier » en construction attribue des droits sur la terre différents selon la nature du propriétaire et de son exploitant.

C'est à cet endroit précis que réside toute la complexité de législation foncière. En effet, le droit russe ne fait que rarement la distinction entre le propriétaire et l'exploitant. Il est souvent question du droit d'acheter, de louer une parcelle offerte à un lopin, une ferme... Mais ce droit est attribué à l'entité juridique en tant que personne morale ou physique et non à l'exploitant de la parcelle en question.

Cette distinction est cruciale d'un point de vue analytique mais difficile à mettre en œuvre. Elle est cruciale car elle permet de mieux rendre compte de la contrainte que fait peser la nature de l'exploitant sur les droits du propriétaire. Elle est difficile car la législation russe ne fait pas clairement cette distinction. Ainsi, il n'est pas toujours possible de séparer les règles de droit qui concernent le propriétaire de celles qui concernent l'exploitant tant les deux entités sont confondues dans la législation.

2.2.2.1. Droit des propriétaires de parcelles exploitées par un lopin

Personnes physiques

Lorsque la législation russe a établi les droits des personnes physiques propriétaires d'une parcelle exploitée par un lopin, elle a établi un texte de loi à destination des lopins dans lequel elle a précisé : « Pour la conduite de l'exploitation auxiliaire personnelle (lopin), sont

utilisés les terrains accordés et (ou) acquis, la maison d'habitation, d'autres bâtiments industriels, y compris les serres, ainsi que les animaux, la technique agricole, le matériel, l'équipement, les véhicules et d'autres biens qui appartiennent en droit de propriété ou sous une forme de droit aux citoyens, chefs d'une exploitation auxiliaire personnelle. » (article 6 de la loi sur les lopins du 21 juin 2003). En d'autres termes, la législation confond le propriétaire et l'exploitant d'une parcelle.

Cette distinction a pourtant un sens puisque la Constitution du 12 décembre 1993 autorise une personne physique à vendre et louer les biens qu'elle possède en propriété. Toutefois, la confusion entre propriétaire et exploitant a été telle que lorsqu'il a s'agit de mettre en place les règles permettant l'application de ce droit, les procédures n'ont décrit que les conditions d'achat et de vente de parcelles destinées à être utilisées par un lopin, l'utilisation de cette parcelle ne pouvant être changée. En ne décrivant que les procédures d'achat et de vente, la législation a conservé le lien implicite existant entre propriétaire et exploitant d'une parcelle d'un lopin. En interdisant de modifier l'objectif attribué à cette parcelle (servir de moyen de subsistance), elle a totalement cloisonné le marché des parcelles autour de l'entité exploitante : le lopin.

Personnes morales

Les personnes morales ont quant à elles longtemps été exclues de la possibilité de vendre ou de louer leur propriété (voir le point suivant). Elles ont donc été écartées, *de facto*, de ce type de marchandage jusqu'en 2003.

Le propriétaire d'une parcelle physique issue de la conversion d'un actif foncier

Cette pratique était possible (voir le cas des fermiers pour plus de détails) mais n'a été que rarement choisie du fait de la limitation de la taille du lopin.

État et collectivités territoriales

L'État et les collectivités territoriales, en tant que propriétaires, ont été les seuls en mesure d'attribuer une terre à un lopin (plusieurs textes les ont même encouragés, notamment via le fonds de redistribution des terres) en fermage en plus de la vente possible. C'est ici qu'a résidé jusqu'en 2001 la source d'agrandissement d'un lopin *via* le fermage.

Le lopin peut obtenir, depuis 2001, des terres en fermage louées par une personne physique ou morale (bien que la personne morale n'ait été en droit de lui louer une parcelle qu'à compter de 2003). Toutefois, la taille du lopin reste limitée par la législation (principe exposé dans loi du 12 décembre 1991 et rappelé dans la loi sur les lopins du 21 juin 2003). En conséquence, si le propriétaire (personne morale ou personne physique) d'une parcelle est désormais en mesure de louer sa parcelle (comme peut le faire depuis longtemps l'État) à un lopin sans contrainte, cette liberté d'achat, de vente (loi du 30 mai 1993) et de fermage (Code foncier de 2001) prend un caractère tout relatif, lié au principe de subsistance. Cependant, cette règle limite également le risque de voir les parcelles utilisées par un lopin entrer dans une logique spéculative portée par des personnes ayant les moyens d'une telle spéculation. L'activité productive du lopin, en tant qu'exploitant, est donc paradoxalement protégée par la limitation de sa taille tout en offrant aux personnes physiques et morales le moyen de vendre, de louer ou d'acheter d'une manière la plus simple leur bien foncier.

2.2.2.2. Droit des propriétaires de parcelles exploitées par un fermier

Personnes morales

Il aura fallu attendre treize ans pour qu'un droit d'achat et de vente de parcelles physiques par des personnes morales soit attribué (loi du 27 janvier 2003). Pendant longtemps, les personnes morales, en tant qu'exploitants, ont pu obtenir des terres notamment de l'État et des administrations locales (soit par la location, soit par la vente), mais les transactions sur les terres ainsi obtenues étaient inexistantes. La personne morale qui avait acquis une terre de l'État ou des administrations locales n'était pas en droit de la revendre ou de la sous-louer à une autre personne morale ou physique.

Personnes physiques

Le propriétaire d'une parcelle « marchandisable » ne pouvait donc être qu'une personne physique. Mais la personne physique ne disposait pas non plus du droit de vendre ou de mettre en fermage une parcelle à destination d'un fermier. Elle ne pouvait le faire qu'à destination d'un lopin encore que le fermage ne leur a été autorisé qu'à compter de 2001 (voir le point précédent).

Le collectif des propriétaires en part

Les collectifs des propriétaires en part ont pu louer[301] une partie de la propriété indivise sous la forme d'une nouvelle propriété indivise (plus petite) à des fermiers *via* les procédures de démantèlement des exploitations décrites dans la section 1. Ce processus a été rendu possible par l'autorisation donnée au propriétaire d'un coupon d'affecter ce coupon à une ferme pour son agrandissement ou sa création (loi du 27 décembre 1991).

Le propriétaire d'une parcelle physique issue de la conversion d'un actif foncier

La loi du 27 octobre 1993 a même rendu la conversion d'un coupon en parcelle individuelle possible, pour l'affecter à un fermier. L'ukase du 7 mars 1996 a confirmé ce droit de transformer un titre de propriété privée sur une parcelle détenue collectivement en une parcelle physique destinée à l'exploitation d'un lopin ou d'une ferme (et non pour une exploitation agricole). Ce détachement de l'actif de la parcelle détenue collectivement ne nécessitait pas *a priori* l'accord des autres propriétaires en part, et si désaccord il y avait, le propriétaire de l'actif foncier pouvait saisir la justice. Toutefois, il s'agit d'un processus de vente ou de fermage spécifique, car une fois l'affectation opérée, le propriétaire de la parcelle ne pouvait plus l'affecter à un autre exploitant. Le droit de vendre ou de louer une parcelle d'une personne physique à un fermier ne sera attribué qu'avec l'entrée en vigueur de la loi du 27 janvier 2003 (comme nous allons le voir).

État et collectivités territoriales

Là encore, l'État a pendant longtemps bénéficié d'un avantage sur la vente ou la location d'une parcelle à destination d'un fermier (loi du 27 décembre 1990 et loi du 25 mars 1992).

2.2.2.3. Droit des propriétaires de parcelles exploitées par une exploitation agricole.

Personnes morales

La situation n'est pas différente de celle qui concerne la mise à disposition d'une parcelle pour un fermier.

Personnes physiques

La situation n'est pas différente de celle qui concerne la mise à disposition d'une parcelle pour un fermier.

301Ou vendre, bien que cette possibilité ne fût majoritairement pas choisie.

Le collectif des propriétaires en part

Les collectifs des propriétaires en part ont majoritairement choisi cette option (voir section 1). Les parcelles attachées à la propriété collective n'ont presque jamais été remembrées à la différence des parcelles collectives mises en fermage auprès d'un fermier. Le point suivant développe les principes qui régissent le droit de louer une parcelle collectivement à une exploitation agricole.

État et collectivités territoriales

Là encore, l'État a pendant longtemps bénéficié d'un avantage sur la vente ou la location d'une parcelle à destination d'une exploitation agricole (lois du 27 décembre 1990 et loi du 25 mars 1992).

2.2.2.4. Droit du propriétaire d'un actif foncier et types d'exploitants agricoles.

La distinction entre exploitant et propriétaire est en revanche beaucoup plus nette lorsqu'il s'agit de la propriété d'un coupon, car le titre de propriété porte sur le coupon. La parcelle est gérée par un collectif qui ne peut pas, en tant que tel, être un exploitant agricole. L'exploitation de la parcelle revient à un fermier ou à une exploitation agricole. Cette distinction sera d'une importance cruciale lors des tentatives d'appropriations des parcelles par les directeurs des exploitations – tentatives que nous analyserons dans la section 3.

Ainsi, les propriétaires d'un titre de propriété sur un actif foncier (qui ne peuvent être que des personnes physiques) n'ont pendant longtemps disposé que du droit de vendre ou de louer leur actif aux autres propriétaires de la même parcelle. La loi, jusqu'en décembre 1995, n'autorisait pas le propriétaire d'un titre de propriété à le louer, mais seulement à le transmettre dans le capital social de l'exploitation. À partir de décembre 1995, la loi a autorisé le propriétaire d'un titre de propriété à le louer à une exploitation agricole à travers un collectif de propriétaires de coupons (ce qui se faisait déjà en pratique). Comme nous allons le voir, la loi de 2003 durcira ce principe en obligeant le propriétaire d'un actif à détacher son actif de la parcelle collective pour en faire une véritable parcelle physique avant de la louer individuellement à une exploitation agricole. Cette règle juridique, qui était cependant très difficile à mettre en pratique (compte tenu de l'obligation d'obtenir l'accord des autres coïndivisaires), n'a pas été à ce jour ratifiée. Les témoignages que nous avons (section 3 de ce chapitre, voir également Šagajda, 2006b) montrent que sans l'accord du directeur de l'exploitation agricole et des autres propriétaires, il est impossible de faire valoir un tel droit.

L'ukase présidentiel de 1996 a donc surtout permis aux propriétaires de titre de propriété sur une part foncière de se détacher collectivement d'une ancienne propriété collective pour former un nouveau groupe de propriétaires de parcelles plus petites et pouvant être mises en fermage auprès d'un fermier ou de l'exploitation collective d'origine : principe que confirmera la loi du 23 janvier 2003.

2.2.2.5. Conclusion sur les droits des propriétaires fonciers entre 1990 et 2003

Avant 2003, il n'existait donc pas à proprement parler de marché foncier en Russie, comme le montre Wegren (1995). Cet auteur ajoute que le marché en construction a largement été le fruit d'un conflit entre conservateurs et libéraux, conflit dans lequel l'objectif avoué des conservateurs était d'empêcher de voir la terre glisser entre les mains de ceux dont la terre n'est pas directement un moyen de subsistance[302]. D'où la difficulté que nous avons pointée de distinguer le propriétaire de l'exploitant.

Là où le marché s'est vraiment construit avant 2003, c'est sur les terres exploitées par un lopin en propriété de personnes physiques. Le marché y apparaît alors comme un moyen de redistribuer la terre vue comme un facteur de subsistance. Le lopin était protégé dans cette fonction par la limitation légale de sa taille. Partout ailleurs, l'absence d'un marché effectif reposait sur une volonté politique des pouvoirs régionaux[303], ce que nous montrerons dans le cas d'Orel dans la section 3 de ce chapitre.

En revanche, à compter de 2003, la vente d'une *parcelle physique* ou d'un *titre de propriété* est rendue possible quel que soit l'acheteur.

Toutefois, comme nous allons le montrer, les conditions dans lesquelles se font les transactions sur des *titres de propriété d'actifs fonciers* sont durcies avec la loi du 27 janvier 2003 puisque toute transformation de l'actif foncier en parcelle et toute transaction sur un actif supposent l'accord des autres coïndivisaires.

Ainsi, le texte de loi de 2003 constitue un tournant majeur dans la politique agricole

302Durant la période 1990-2003 (et même au moment de l'adoption du texte de loi), le conflit portait sur deux questions. Celle de savoir (1) si le marché foncier (achat et vente) devait être ouvert à tous ou se limiter, par un système de droit préférentiel, aux membres des exploitations et celle de savoir (2) si le propriétaire d'un bien foncier pouvait ou non être en mesure de rezoner sa terre agricole en terre non agricole.

303Comme le montre Wegren (1995), ce sont bien les gouverneurs de certaines régions agricoles exposées au risque de spéculation (principalement celles de l'*okrug* Central) qui ont été des acteurs clés dans la limitation du marché foncier naissant. Les dimensions d'aménagement du territoire et de politique de sécurité alimentaire ne peuvent donc être ignorées lorsque se pose la question de la création d'un marché foncier. Nous le montrerons dans la section 3, dans le cas de la région d'Orel.

foncière russe. Il autorise à tout propriétaire de parcelles ou d'actif foncier la vente libre de sa propriété, limitant *a priori* la transaction à une transaction impersonnelle. Il s'agit, à première vue, de la normalisation d'un marché foncier en Russie. Il est nécessaire d'analyser en détail cette nouvelle loi afin de comprendre dans quelle mesure, avec l'armature législative que nous venons de présenter, elle construit un marché foncier en Russie. Nous souhaitons mettre en évidence que les transactions que cette loi définit ne sont pas si impersonnelles et que les normes instaurées protègent les communautés des propriétaires en part des parcelles des exploitations collectives contre leurs propriétaires eux-mêmes et les personnes extérieures à la communauté (le *manager* de l'exploitation par exemple) qui seraient sans cela en mesure de s'approprier le bien collectif.

2.2.3 Le texte de loi de 2003 régulant les transactions sur les terres agricoles

Le texte de loi du 27 janvier 2003 marque un tournant dans la création d'un véritable marché foncier en Russie. Les lois précédentes ont surtout permis le transfert d'une partie de la propriété d'État vers des personnes physiques, des personnes morales ou des communautés de propriétaires en part et n'autorisaient que difficilement l'aliénation des terres ainsi transférées. Les nouveaux propriétaires étaient limités dans les possibilités offertes de transférer leur nouveau bien immobilier à d'autres propriétaires ou simples utilisateurs (d'où en partie la difficulté de distinguer le propriétaire de l'exploitant).

La loi du 27 janvier 2003 instaure clairement le droit de vendre, de mettre en fermage, de donner à quiconque un droit de propriété sur une terre destinée à l'agriculture (qu'il s'agisse de parcelles physiques ou d'actifs fonciers). Le droit d'être propriétaire (en propriété privée) de parcelles est toutefois limité en taille (en fonction des administrations, 35 % des terres d'un *rajon* dans la région d'Orel et en fonction du respect de principes écologiques.

2.2.3.1. La propriété sur des actifs fonciers

Par ailleurs, le droit limite beaucoup plus ces principes de vente, de fermage, de don lorsqu'il est question d'un actif foncier, comme le résume l'encadré 9 suivant.

Encadré 9 : Loi sur la transaction des *terres destinées à l'agriculture* au sujet des **actifs fonciers**

Ce que la loi dit :

INFORMATION PRÉALABLE

1/La limitation du droit de propriété privée sur des parcelles ne peut pas aller en dessous de 10 % de la surface d'un district.

2/**Les étrangers n'ont pas le droit d'être propriétaires de terres agricoles** et ne peuvent que les louer sous forme d'actifs fonciers ou de parcelles.

DROIT SUR LES ACTIFS FONCIERS

1/Toute aliénation d'un « actif foncier » suppose que la parcelle à laquelle l'actif se rattache soit **toujours utilisée à des fins agricoles.**

2/**Les actifs fonciers sont gérés de façon communautaire**. Le propriétaire d'un actif foncier ne peut agir seul lorsqu'il souhaite louer son actif. Il doit suivre une procédure qui offre la priorité aux membres détenteurs d'actifs. Il disposait avant la loi de la possibilité de mettre en location sa part de façon individuelle (d'abord à une autre personne du collectif – loi du 27 décembre 1991 – puis à n'importe quel acheteur potentiel – loi du 27 octobre 1993 –. Il doit désormais obtenir l'accord des autres coïndivisaires. La possibilité de louer une certaine surface de terre n'est plus limitée, mais la location est au maximum de quarante-neuf ans. La gestion des terrains communautaires **est décidée à la majorité des deux tiers des membres de cette propriété commune** lors d'une assemblée qui doit réunir au moins 20 % de ses membres. La mise en conformité avec le Code civil obligeait par ailleurs, d'ici à 2007, à ce que la location se fasse sur une vraie parcelle et non sur un actif foncier (article 16 de la loi) sous peine de placer l'actif en t*rust management*. Or, l'application de cet article de la loi a été une nouvelle fois repoussée en avril 2009.

3/Le propriétaire d'un actif foncier peut vendre, offrir, échanger, léguer, mettre en gage (hypothèque), apporter dans le capital d'une personne morale leur actif ou l'aliéner d'une tout autre façon à titre onéreux. Cependant, toutes ces possibilités supposent que **le propriétaire ait obtenu l'accord de la communauté ou d'une personne mandatée par la communauté**.

4/Enfin, **il est possible de transformer sa part foncière en parcelle utilisée par un lopin ou une ferme**, ou la louer de façon individuelle (voir point 2 sur le *trust management*). Dans ce cas, la parcelle disparaît du bilan des parts communautaires, ce qui n'est pas vrai dans toutes les autres situations. Cette procédure suppose le remembrement de la parcelle en question. Le propriétaire de la part foncière doit toutefois informer les autres coïndivisaires de son intention de vendre et du lieu supposé de la parcelle correspondant à sa part. Si le prix de vente de la parcelle est supérieur au prix

du marché des actifs fonciers des autres coïndividaires, ces derniers doivent recevoir une compensation. Les propriétaires en part ont un mois pour exprimer leur désaccord sur la localisation de la parcelle représentant le coupon. 5/L'administration locale est prioritaire sur toute transaction sur des terres destinées à l'agriculture. Ce que la loi ne dit pas : Les procédures techniques à suivre pour permettre la transformation d'un actif foncier en une parcelle (pour des usages tels que l'utilisation pour un lopin, une ferme, une location individuelle). Pourtant, la loi envisage cette procédure. Cette absence d'explication complique, de fait, le détachement des parcelles de terre en propriété commune. De même en cas de désaccord sur la localisation d'une parcelle correspondant à un coupon, le texte de loi ne précise pas quel texte de loi est compétent pour gérer le conflit.

L'*usus*, l'*abusus* et le *fructus* des actifs fonciers sont très largement limités pour leurs propriétaires. Le propriétaire d'un titre de propriété privée sur un actif foncier peut le vendre, le louer, le donner en héritage, mais il doit toujours obtenir l'accord des propriétaires en part de la parcelle. La seule possibilité de s'écarter de la gestion communautaire est de transformer l'actif foncier en une véritable parcelle. Ainsi, l'enjeu communautaire est de conserver la propriété d'une parcelle gérée collectivement sous la forme d'un actif foncier, puisqu'une fois transformées en parcelles physiques les terres des actifs fonciers perdent les contraintes « communautaires ».

Pour limiter le pouvoir communautaire, la loi du 27 janvier 2003 prévoyait l'obligation pour les propriétaires d'un actif foncier ayant placé cet actif en location de mettre le contrat de location en conformité avec les dispositions du Code civil relatives à la location d'actifs fonciers (et l'article 9-2 de la loi du 27 janvier 2003)[304]. Autrement dit, si au 1er janvier 2007 le propriétaire n'avait pas transformé son actif foncier en une parcelle physique, ce dernier était placé en gestion fiduciaire (système de *trust management*, voir Rolfes, 2008 : 192-193 ; Šagajda et lerman, 2008 : 148-149). Le *trust management* peut se définir comme le transfert d'une partie du droit de propriété d'un actif foncier à un gestionnaire. Le gestionnaire (devenu en pratique le gestionnaire de l'ensemble des actifs en location non conformes à la loi) peut vendre ou transférer d'une autre manière la parcelle correspondant aux actifs fonciers. Ainsi,

304Ce qui suppose d'avoir en sa possession un document témoignant de l'accord de tous les copropriétaires sur le contrat de location. Si l'obtention de l'accord de la communauté n'était pas difficile en soit – le coupon étant loué avec un ensemble d'autres coupons gérés collectivement – la difficulté reposait essentiellement dans la possibilité de faire valider par les organismes cadastraux le coupon comme un véritable actif foncier enregistré légalement et non comme un simple titre de propriété sans validité auprès du registre cadastral.

une fois mis en application, le système de *trust management* aurait fait perdre à la communauté des propriétaires en part d'une parcelle (ainsi qu'au propriétaire d'un actif foncier) le contrôle sur la parcelle. Ce système était d'autant plus pervers qu'il n'interdisait pas le gestionnaire en question d'être également le directeur de l'exploitation qui louait la parcelle en propriété indivise (le locataire, devenu juge et partie, pouvait faire perdre tout pouvoir à la communauté des propriétaires en part).

Or, en avril 2009, l'application de l'article 16 de la loi relative à cette gestion fiduciaire a été repoussée pour la deuxième fois consécutive. Autrement dit, alors que la loi du 27 janvier 2003 contenait le démantèlement quasi assuré de la communauté des propriétaires en part – étant donné les difficultés à faire enregistré légalement un contrat de fermage, de transformer un actif foncier en parcelle et alors que le contrat de fermage est précisément le contrat majoritairement utilisé par une communauté – la non-ratification de l'article 16 de la loi du 27 janvier 2003 a permis à la communauté de se maintenir.

La non-ratification de cet article permet également aux personnes physiques propriétaires d'un actif foncier de conserver un avantage sur les personnes morales. En effet, seule une personne physique est en droit de mettre en fermage un actif foncier au lieu d'une parcelle physique. Mais, une fois l'actif transformé en parcelle physique individuelle, le risque est plus grand de voir le propriétaire de la parcelle perdre sa propriété au profit d'une personne morale (comme l'exploitation agricole utilisatrice de la parcelle ou un oligarque caché derrière quelques sociétés fantômes).

Par ailleurs, le fait que la loi ne précise pas les procédures à suivre pour transformer un actif foncier en parcelle renforce le pouvoir d'une communauté sur une parcelle en propriété indivise. Il est en effet très difficile en pratique de transformer un actif en parcelle physique individuelle[305] comme le montrent Swinnen (2002), Lerman et Šagajda (2007), Šagajda et Lerman (2008) et Rolfes (2008). De ce fait, l'option la plus usuelle qui se présente au propriétaire d'un actif foncier est de le mettre en location, en suivant la décision prise collectivement[306] sans chercher à séparer l'actif foncier du reste de la propriété indivise.

Pour la communauté des propriétaires en part ainsi préservée, il peut s'agir de mettre la

305Comme il est très difficile de faire enregistrer légalement un contrat de fermage. Lerman et Šagajda (2008) indiquent que les fermiers rencontrent plus de difficulté dans la location d'une parcelle, précisément parce que l'absence d'un *kryša* les oblige à s'assurer de la légalité des contrats de fermage qu'ils établissent.

306Ce choix est d'autant plus judicieux que, comme nous l'avons observé dans la section précédente, le fait que les terres destinées à l'agriculture ne recoupent pas avec certitude les terrains agricoles (ceux correspondant aux coupons distribués en 1991), la transformation de tous les actifs fonciers en parcelles pourrait conduire à ce que les parcelles physiques obtenues ne soient pas toutes éligibles à loi du 27 janvier 2003.

(ou les) parcelle(s) gérée(s) collectivement en location pour l'exploitation agricole d'origine ou bien de la (les) louer à un fermier. Dans nos entretiens, nous avons rencontré les deux cas de figure. La communauté reste donc dépendante de l'évolution de l'exploitation agricole qui exploite ses terres, mais cette dépendance est relative. Elle est fonction des possibilités de développement des fermiers qui se présentent comme une alternative dans le choix de location des parcelles gérées collectivement. Cette liberté d'action serait sans doute moins forte si l'article 16 de la loi du 27 janvier 2003 venait effectivement à entrer en vigueur.

Ainsi, bien que la location des parcelles gérées collectivement à l'exploitation agricole d'origine reste l'option privilégiée, les règles juridiques permettent de distinguer la communauté des propriétaires en part d'une terre agricole de l'entreprise qui exploite cette terre[307]. C'est sans doute, l'élément essentiel qui permet de garantir un certain contrôle d'une communauté villageoise sur l'évolution de l'exploitation à l'origine de cette communauté. Comme nous l'analyserons dans la section 3 à partir de notre grille de lecture patrimoniale, c'est la communauté des propriétaires en part qui semble avoir permis le maintien des exploitations agricoles dans la région d'Orel comme le développement des fermiers plutôt que les directeurs des exploitations agricoles eux-mêmes.

2.2.3.2. Concernant les autres formes de propriétés

Nous laissons de côté la question de la propriété de la terre exploitée par un lopin. La loi de 2003 ne s'appliquant pas à cet exploitant, il n'y a pas fondamentalement de différences avec ce que nous avions exposé à ce sujet pour la période 1990-2003. La principale différence est que les personnes morales disposent désormais du droit de louer, de vendre une parcelle en leur propriété à un lopin, sans obligation de publier une intention de vendre, de louer ou le prix proposé pour la parcelle. Toutefois, c'est un cas de figure rare en pratique (nous ne l'avons pas personnellement rencontré).

<u>Personnes morales et physiques désireuses de vendre, de louer une parcelle à un fermier ou une exploitation agricole</u>

La propriété privée sur des parcelles est beaucoup plus libre que celle sur des actifs fonciers. La loi autorise la transaction sur des parcelles en propriété de l'État, de personnes

307L'exploitation se constitue autour d'une autre communauté, celle des « membres de l'exploitation » (détenteurs de *paj* et non de *dolâ*) qui a perdu beaucoup de pouvoir durant les années deux-mille avec le rachat des actions de l'entreprise par la plupart des manageurs de ces exploitations, comme nous le montrerons dans la section 3.

morales ou de personnes physiques à destination de fermes ou d'exploitations agricoles, avec toutefois un droit de préemption de l'administration locale sur toute transaction (article 8-1), l'obligation de publier l'intention de vendre (article 8-2) et de fixer un prix qui ne peut ensuite plus être inférieur à celui déclaré lors de la publication de l'intention de vendre (le droit de préemption de l'administration ne peut donc pas être bafoué par la fixation d'un prix dans un premier temps trop élevé qui serait destiné à dissuader cette préemption de l'administration pour ensuite proposer un prix conforme à celui du marché).

2.2.3.3. Un exploitant privilégié : le lopin

L'exploitation agricole qui bénéficie de la plus grande liberté d'action sur les transactions de parcelles physiques à sa disposition reste le lopin. Ainsi, le propriétaire d'une parcelle qui la met à la disposition d'un lopin n'a pas l'obligation de publier dans un journal local son intention de vendre sa parcelle ou de fixer un prix qu'il ne peut ensuite diminuer. La parcelle physique d'un lopin ou destinée à un lopin est en soi celle qui se construit autour du marché foncier agricole le plus libre en Russie. Cette liberté offerte au propriétaire-exploitant d'un lopin est particulièrement nouvelle, comparativement au droit foncier sur les lopins durant la période tsariste où c'est l'*obŝina* qui décidait de la taille et de la redistribution des parcelles utilisées par des familles, comme continuera de le faire l'assemblée générale du kolkhoze durant la période soviétique (voir à ce sujet le chapitre 1 de la thèse).

Le lopin est donc la forme d'exploitation agricole qui a bénéficié de la plus grande liberté et de la plus forte propriété à partir de 1990. Ce constat est résumé par le tableau suivant, proposé par N. Šagajda. Il montre que sur une même catégorie de terre (les terres destinées à l'agriculture) le texte de loi sur « les transactions des terres destinées à l'agriculture » ne s'applique pas toujours, et ce, en fonction de l'exploitant de la parcelle. Les lopins ne sont pas contraints par cette loi, et les lois qui permettent de vendre ou d'acheter des parcelles destinées à un lopin ou issues d'un lopin sont les lois les moins contraignantes du marché foncier russe.

Tableau 27 : Force de la loi sur « les transactions des terres destinées à l'agriculture » en fonction des types d'occupation du sol et des utilisateurs

Terrain	Personnes morales produisant des produits agricoles		Fermiers (en dehors du village)	Lopins	Lopins
	dans les villages	en dehors des villages		dans le village	en dehors du village
Parcelles agricoles	NON	OUI		NON	NON
Bâtiments	NON	NON		NON	NON
Autres parcelles non agricoles	NON	OUI		NON	NON

Terres destinées à l'agriculture gérées par la loi sur les transactions des terres destinées à l'agriculture

Terre des villages et autre (en dehors des terres destinées à l'agriculture)

Terres destinées à l'agriculture non gérées par la loi sur les transactions des terres destinées à l'agriculture

Source : Šagajda (2006a : 61), notre traduction

Ainsi, l'application du texte législatif « sur la transaction des terres destinées à l'agriculture » (du 27 janvier 2003) dépend du statut juridique de l'exploitation qui bénéfice des terres en question. Les terres utilisées par un lopin, même situées dans la catégorie des terres destinées à l'agriculture, ne sont pas concernées par le texte législatif et ne souffrent pas des obligations en matière de prix, de déclaration d'intention de vente, de préemption de l'administration locale ou du contrôle communautaire. En revanche, les terres de la même catégorie, si elles sont exploitées par une personne morale (ferme ou exploitation agricole), voient leurs transactions régies par le texte de loi sur les transactions des terres destinées à l'agriculture (qui sont décrites plus haut). Ces restrictions contraignent plus fortement le propriétaire comme l'utilisateur de cette terre.

2.3. Bilan sur le marché foncier dans la Russie actuelle : un marché cloisonné

Nous venons d'observer que le marché foncier russe était loin d'être impersonnel. Par ailleurs, la limitation de la taille du lopin fait que même si cet exploitant est privilégié sur le marché foncier russe, le marché ne peut pas pour autant se développer autour de cet

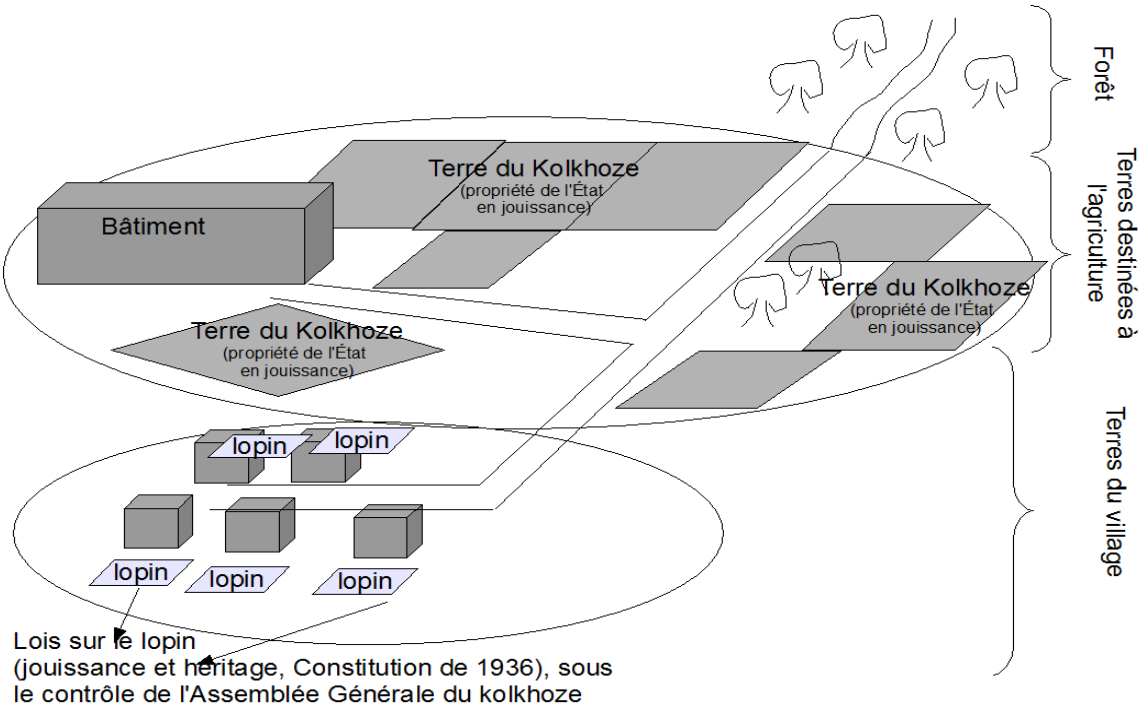
exploitant. En conséquence, les actifs fonciers apparaissent comme les titres de propriété qui offrent un accès à la terre. Si la communauté des propriétaires ne parvient pas à maintenir l'actif foncier en gestion collective, le risque est grand pour elle de voir le marché foncier prendre une forme plus libre. Nous analyserons dans un premier temps, en faisant le bilan des lois présentées (écrites entre 1990 et aujourd'hui) qui gèrent le marché foncier, en quoi l'exercice de la propriété foncière est bien fonction de celui qui exploite la terre. Ensuite, nous décèlerons le rôle important joué par l'actif foncier en tant que titre de propriété sur lequel le marché foncier peut se développer.

2.3.1 L'exercice d'une propriété fonction de l'exploitant agricole

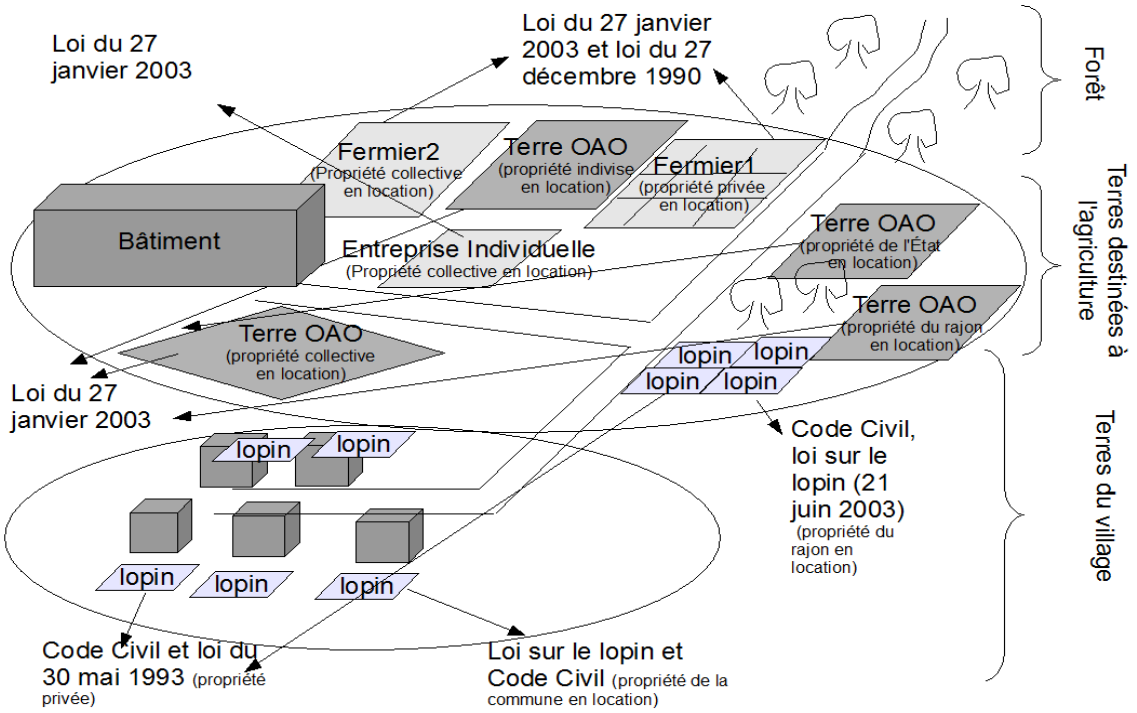
Ainsi, comme l'illustrent les deux graphiques ci-dessous, l'organisation des transactions sur les terres agricoles a fortement évolué durant les années quatre-vingt-dix. Alors qu'avant 1990 aucune transaction sur les terres agricoles n'était envisageable (à l'exception des terres exploitées par un lopin en propriété personnelle d'une personne physique), le graphique 32 permet d'observer qu'il existe aujourd'hui une armature juridique complexe, qui découpe les parcelles de l'État en parcelles plus petites avec des propriétaires et des exploitants divers.

Nous précisons que les graphiques ci-dessous n'ont pas pour vocation de représenter l'ensemble des formes de propriété et d'exploitation des terres destinées à l'agriculture en Russie. Ils mettent en évidence le fait que c'est bien la nature de l'exploitant qui détermine la nature des transactions réalisables par un propriétaire terrien.

Graphique 31 : Découpage schématique et simplifié des terres destinées à l'agriculture durant la période soviétique



Graphique 32 : Découpage simplifié et schématique des terres destinées à l'agriculture actuellement



Actuellement en Russie, à coté des terres en **propriété de l'État** (aussi bien exploitées par des exploitations agricoles que par des fermiers ou des lopins) figurent des terres en **propriété des administrations locales** (*oblast'*, *rajon*, village) et louées à des exploitations agricoles, des lopins et des fermiers. Les transactions (de même que la vente) sur ce type de terre sont régulées par des textes de loi différents, en fonction du bénéficiaire de la terre (lopins, fermes ou exploitations agricoles). Une autre forme de propriété est celle des **personnes physiques** qui louent leurs terres à des lopins (ou tout simplement qu'ils utilisent pour eux), à des fermiers (cas du fermier1 dans notre exemple) et beaucoup plus rarement à des exploitations agricoles. De la même façon que pour les terres en propriété des administrations locales, les transactions sur les terres en propriétés des personnes physiques ne sont pas régulées par les mêmes lois en fonction des bénéficiaires de ces transactions (avec des contraintes plus dures pour les transactions à destination d'une ferme ou d'une exploitation agricole plutôt qu'à destination d'un lopin). Il existe également des terres en **propriété des personnes morales** (des entreprises, des exploitations agricoles) qui peuvent être louées (ou vendues) à d'autres personnes morales, à des fermiers ou à des lopins. Encore une fois, les possibilités de location et de vente vont dépendre de la nature du propriétaire et du bénéficiaire de la parcelle (ce cas de figure est très rare est n'est pas représenté schématiquement, la plupart des terres utilisées par des personnes morales étant des terres en propriété indivise). Une dernière catégorie de propriétaires est représentée par la **propriété collective des coïndivisaires** (propriétaires d'actifs fonciers) sur une parcelle physique. En réalité, il existe deux cas de figure : celle de la propriété indivise sur des actifs fonciers (la seule en théorie qui existe encore aujourd'hui en Russie) et celle de la propriété collective (dans ce cas, c'est le collectif qui est propriétaire de la parcelle en tant que personne morale et il n'existe pas de coupon). Ce second cas de figure n'existe plus en théorie, car les membres des collectifs ont dû recevoir au cours des années quatre-vingt-dix un titre de propriété individuel (sur un actif foncier). Toutefois, comme nous l'avons déjà souligné, les titres de propriété individuelle ont rarement été enregistrés auprès du registre cadastral une fois la redistribution des terres effectuées (redistribution décrite dans la section 1 de ce chapitre). Il est donc légalement difficile de distinguer la propriété collective de la propriété indivise. Toutefois, le principe de la location d'une propriété dite collective (indivise ou non) est la possibilité offerte à des personnes physiques[308] d'obtenir une rémunération individuelle en

308Il ne peut s'agir que de personnes physiques, une personne morale ne pouvant être propriétaire d'un coupon, mais seulement d'une parcelle physique.

échange de la location de la (ou des) parcelle(s) collective(s) correspondante(s) à une personne morale (ferme ou exploitation agricole) ou a une personne physique (ferme[309] ou lopins). Nous avons représenté schématiquement ce cas de figure par les termes « propriété collective en location » et « propriété indivise en location ». Là encore, le droit contenu dans ce titre de propriété est fonction des spécificités de son propriétaire et de celui qui exploite la terre. Ainsi, le propriétaire d'un actif foncier qui possède, en propriété indivise, une parcelle exploitée par un fermier et qui est partie prenante dans l'activité de la ferme n'a pas le droit de soustraire la parcelle correspondant à son actif de cette propriété indivise (loi sur les exploitations paysannes du 27 décembre 1990, modifiée en 2003, article 9, alinéa 3). Le propriétaire-exploitant en question ne peut qu'obtenir une compensation monétaire qui est égale à la valeur marchande de son actif foncier (encore que la valeur marchande des terres agricoles sur laquelle est basée la valeur marchande de l'actif ne soit pas vraiment estimable comme l'observent Lerman et Šagajda, 2007) Cette mesure permet de protéger le fermier de l'éclatement d'une partie des terres qu'il utilise. En revanche, le propriétaire d'un actif foncier, employé d'une exploitation agricole a parfaitement le droit de retirer la parcelle supposée attachée à son actif de la propriété indivise (avec les restrictions dont nous avons déjà parlé).

Le tableau ci-dessous propose un résumé des conditions de transaction sur les terres destinées à l'agriculture depuis 1990 en fonction de la nature du propriétaire et de celle de l'exploitant. Les années indiquées entre parenthèses font référence à la date de mise en application des lois qui dictent ces règles et qui sont détaillées dans le tableau 26.

Le tableau met en évidence que les droits de transactions marchandes sur des parcelles sont fonction du type de propriétaire et du type d'exploitant. La transaction est loin d'être impersonnelle, ce qui cloisonne le marché foncier. Par ailleurs, le marché ne repose majoritairement que sur des terres en propriété dite collective (soit 110 millions d'hectares de terres).

Les cases grisées correspondent à des situations de transactions rares (gris clair) voir inexistantes (gris foncé).

309Nous avons souligné dans le chapitre 3 le vide juridique qu'il existe actuellement sur la nature juridique de la ferme (est-elle une personne morale ou une personne physique ?). La loi du 27 janvier 2003 obligeait la ferme à devenir une personne physique (sous le statut d'exploitant individuel), mais se pose alors une question non résolue à ce jour. Elle porte sur la responsabilité des autres participants de l'activité d'une ferme en cas de dette, ou dans le cas qui nous intéresse ici, si l'un des participants souhaite retirer sa parcelle utilisée par la ferme en question (la loi du 27 décembre 1990 modifiée en 2003 n'autorise pas la personne en question à retirer physiquement une partie des terres utilisées par la ferme, mais seulement à recevoir une compensation).

Tableau 28 : Droit du propriétaire foncier en fonction de l'exploitant

Exploitants	LOPIN		FERME		PERSONNE MORALE (exploitation agricole)	
Propriétaires	*type de droit*	*Conditions de la transaction*	*type de droit*	*Conditions de la transaction*	*type de droit*	*Conditions de la transaction*
ÉTAT ET COLLECTIVITÉ TERRITORIALE	- location (1990) - vente (1992)	- établissement d'un bail facilité ou gratuit (1991) - établissement d'une vente facilité ou gratuit (1992) - accès au fonds de réserve	- location (1990 à 2003) - vente (1992 à 2003)	- établissement d'un bail par un système d'enchère avec appel d'offre préalable - vente d'une parcelle par un système d'enchère avec appel d'offre préalable et prix minimum = prix cadastral - accès facilité au fonds de réserve (1991)	- location (1990 à 2003) - vente (1992 à 2003).	- établissement d'un contrat bail par un système d'enchère avec appel d'offre préalable et prix minimum = prix cadastral - vente d'une parcelle par un système d'enchère avec appel d'offre préalable.
PERSONNE MORALE	- achat et vente (2003) - location (2003)	- utiliser la parcelle pour un lopin - taille maximale - obligation d'utiliser la parcelle - hypothèque interdite si la propriété revient à une personne morale (2004)	- achat et vente (2003) - location (2003)	- publier son intention de vendre, acheter, louer - déclarer un prix qui ne peut plus diminuer - droit de préemption de l'administration - bail de quarante-neuf ans maximum - hypothèque interdite si le propriétaire est la personne morale (2004)	- achat et vente (2003) - location (2003).	- publier son intention de vendre, acheter, louer - déclarer un prix qui ne peut plus diminuer - droit de préemption de l'administration - bail de 49 ans maximum - hypothèque interdite même si le propriétaire est l'exploitant (2004)
PERSONNE PHYSIQUE PROPRIÉTAIRE DE PARCELLES	- achat et vente (1993) - mise en location (2001)	- utiliser la parcelle pour un lopin - taille maximale - obligation d'utiliser la parcelle - droit d'hypothèque si simultanément propriétaire et exploitant (2004)	- achat et vente (2003) - location (2003)	- publier son intention de vendre, acheter, louer - déclarer un prix qui ne peut plus diminuer - hypothèque autorisée si propriétaire et exploitant (2004) - droit de préemption de l'administration - bail de quarante-neuf ans maximum	- achat et vente (2003) - location (2003).	- publier son intention de vendre, acheter, louer - déclarer un prix qui ne peut plus diminuer - droit de préemption de l'administration - bail de 49 ans maximum.
COLLECTIF DE PROPRIÉTAIRES D'ACTIFS FONCIERS			- détachement d'une partie de la parcelle d'origine par procédure d'attribution du *dolâ* (1991) - location d'une parcelle collective (1995 à 2003) - vente d'une parcelle collective *via trust management* (2003)	- obligation de détacher une partie de la parcelle d'origine pour la louer collectivement à une ferme - obligation d'obtenir l'accord des deux tiers du collectif présent avec un quorum de 20 % des membres pour la location et vente (vente surtout *via trust management*) - location et vente supposent l'attribution des parcelles pour chaque membre du collectif, mise en place du *trust management* avec possibilité de location et de vente des parcelles collectives par le *manager* (2003 - article 16 - mais non-ratification de l'article 16)	- détachement d'une parcelle de la parcelle d'origine par procédure d'attribution du dolâ (1991) - location d'une parcelle collective (1995 à 2003) - vente d'une parcelle collective via *trust management* (2003).	- obligation de détacher une parcelle de la parcelle d'origine pour la louer collectivement à exploitation (sauf si aucun démantèlement de l'exploitation d'origine) - obligation d'obtenir l'accord de 2/3 du collectif présent avec un quorum de 20 % des membres pour la location et la vente (vente surtout via trust management) - la location et la vente supposent depuis 2003 l'attribution des parcelles pour chaque membre du collectif => mise en place du trust management avec possibilité de location et de vente des parcelles collectives par le manageur (2003 - article 16) => non-ratification de l'article 16.
PERSONNE PHYSIQUE PROPRIÉTAIRE D'UNE PARCELLE ISSUE D'UN ACTIF FONCIER	- attribution de la parcelle (1991 et 1993) - achat, vente, location (2003)	- pour l'utilisation d'un lopin sans l'accord du collectif (facilité pour un lopin) avant 2003 - obligation d'informer le collectif et d'obtenir un accord pour la localisation de la parcelle (2003) - compensation pour les autres membres du collectif si le prix de vente de la parcelle est supérieur au prix de marché des actifs fonciers	- attribution de la parcelle (1991 et 1993) - achat, vente, location (2003)	- pour l'utilisation d'une ferme sans l'accord du collectif (avant 2003) - obligation d'informer le collectif et d'obtenir un accord pour la localisation de la parcelle (2003) - compensation pour les autres membres du collectif si le prix de vente de la parcelle est supérieur au prix de marché des actifs fonciers (2003)		

Concernant les personnes physiques propriétaires d'actifs fonciers, elles peuvent réaliser des transactions avec les autres propriétaires d'actifs attachés à une même parcelle depuis 1991. En 1993, ce droit a été étendu à n'importe quel acheteur avec l'obligation d'informer le collectif, qui dispose d'un droit de refus depuis 2003. En effet, tant que l'échange d'actifs n'a concerné que des membres d'un même collectif, ce dernier n'est pas intervenu. Depuis que l'échange s'est ouvert sur l'extérieur, la gestion des actifs passe par le collectif (y compris pour détacher un actif d'une parcelle collective).

2.3.2 Les risques spéculatifs liés au marché cloisonné.

Comme décrit dans le tableau précédent, les lopins sont privilégiés dans les transactions sur les *terres destinées à l'agriculture.* Toutefois, il ne faut pas négliger le fait que les administrations locales ont l'obligation de fixer une taille maximale pour le lopin, en général de 2 à 3 hectares[310].

Par ailleurs, le renforcement, apporté par le droit russe de la communauté des propriétaires en part, constitue pour cette communauté un atout, mais également une faiblesse. Le prix de marché des terres ainsi contrôlées est difficilement estimable, car (1) ces terres sont avant tout affermées auprès de l'exploitation d'origine ou de fermiers connus (voir section suivante), car (2) la valeur estimée n'est pas celle de ces terres mais celles des actifs fonciers qui sont attachés à ces terres et enfin parce que (3) des considérations patrimoniales de sécurité alimentaire et de renouvellement générationnel entrent en jeu dans la détermination des prix (comme nous l'analyserons dans la section 3). En conséquence, si la pression sur la communauté est trop forte, la difficulté à fixer un prix de marché pour les terrains agricoles en gestion collective peut faciliter la vente des terrains agricoles vers d'autres acteurs. Or, l'analyse économique du droit foncier russe montre que c'est précisément sur les terres en propriétés dites collectives et sur les terres en propriété de l'État que l'accès pour les exploitants à la terre est rendu possible (cases blanches dans le tableau 28 ci-dessus). Or, le marché des terres de l'État n'est qu'un marché de fermage, car l'État n'est pas disposé à vendre sa terre (alors que le droit lui en donne la possibilité). L'appropriation privée de la terre ne devient alors possible que sur les terres en propriété collective.

2.3.2.1. Un marché principalement d'affermage

Ce que notre analyse économique du droit permet de conclure, c'est la difficulté de

310Dans la région d'Orel, elle a été limitée en 2006 à 50 hectares. Cette taille est exceptionnelle. Cette décision politique marque une volonté territoriale de développer l'activité marchande du lopin. Elle pèse sur l'organisation sectorielle et permet de comprendre l'existence d'acteurs hétérogènes telle que nous l'avons démontré dans le chapitre 3.

transformer un actif foncier – attaché à une parcelle en gestion collective – en une parcelle physique. Or, les recherches récentes font le constat que le marché foncier russe est essentiellement un marché **de location d'actifs fonciers** (et non de parcelles physiques) – voir : Lerman et Šagajda (2007) ; Šagajda et Lerman (2008) ; Rolfes (2008). Le développement de ce marché est souvent présenté comme un choix de la part des propriétaires. Nous y voyons pour notre part le résultat d'un pouvoir de la communauté des propriétaires en part sur le développement marchand du foncier agricole, au détriment des propriétaires des actifs fonciers eux-mêmes. La volonté communautaire de maintenir la propriété de la terre sous la forme collective lui permet de ne pas disparaître. Seule la transformation des coupons en parcelles aux bénéfices d'une ferme ou d'un lopin a été privilégiée par les différents textes de loi (y compris celui de 2003).

Le droit russe en construisant un marché des actifs fonciers loin d'être impersonnel a rendu difficile les transactions libres sur ce type de droit de propriété foncière. Ce dernier est largement fonction (1) de la nature de cette transaction (location ou vente), (2) du bénéficiaire de cette transaction (exploitation agricole, ferme ou lopin). De ce fait, la location a largement été privilégiée à la vente, quelle que soit la nature du terrain et des acteurs entrant dans la transaction parce que les contraintes y sont moins fortes.

Le marché foncier sur les terres de l'État et des collectivités territoriales s'avère semblable à celui des actifs fonciers. L'État, comme les collectivités territoriales n'ont pas été disposés à vendre leurs terres mais seulement à les louer. L'analyse statistique des données du service cadastral peut nous le confirmer. Entre 2005 et 2009, le nombre de terres destinées à l'agriculture en propriété de l'État et des collectivités territoriales est resté stable, autour de 275 millions d'hectares.

Par ailleurs, les possibilités d'obtention des terres de l'État ou des collectivités territoriales dépendent du lieu de résidence de l'exploitant, particulièrement dans le cas d'un fermier. Le témoignage du cas n° 30 montre que l'administration du *rajon* n'est pas toujours disposée à mettre des terres à dispositions des fermiers :

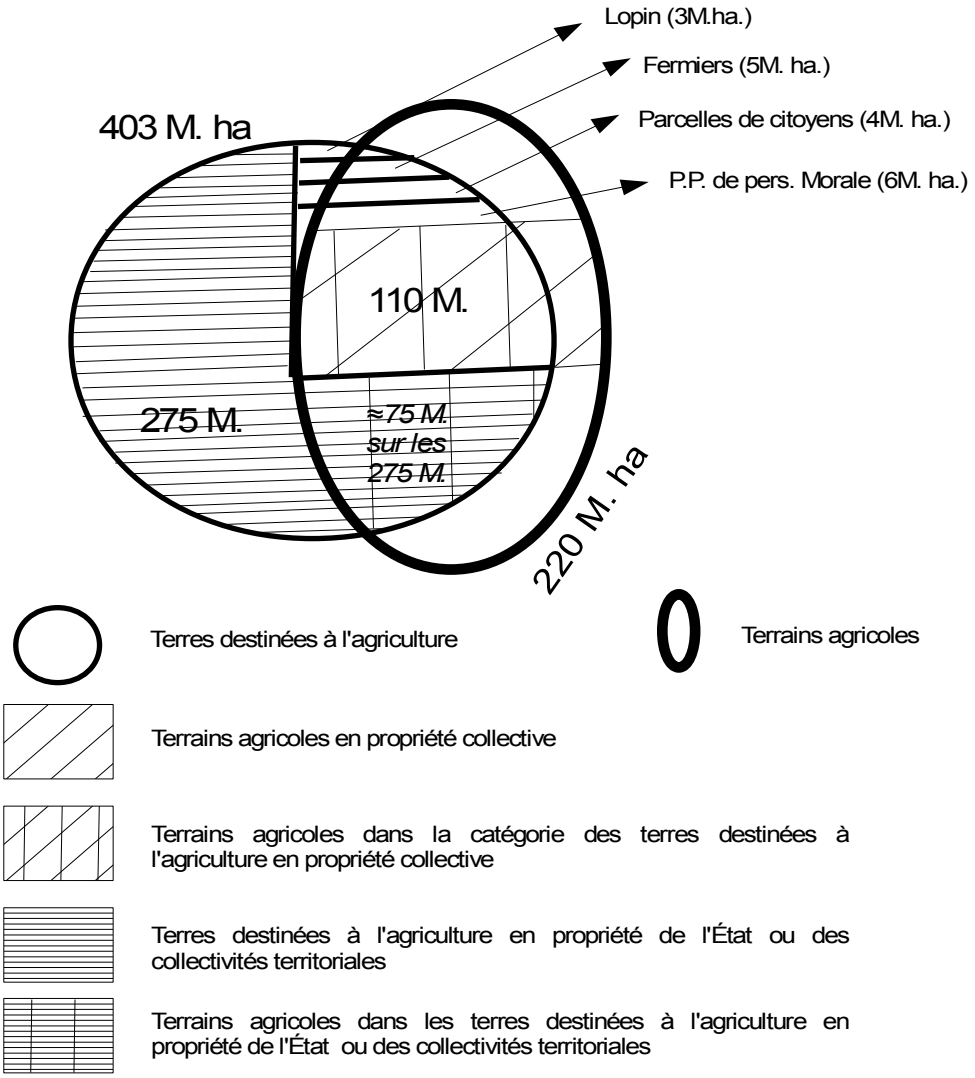
> **Avez-vous reçu l'aide de l'État, du département ou d'une autre collectivité (ou organisation) ? Si oui, de quel genre était cette aide ?**

> L'aide ! Ils m'ont surtout apporté des ennuis, ce n'est pas vraiment ce que j'appelle de l'aide ! Si vous voulez vraiment savoir, c'est à cause du *rajon* que je ne peux pas avoir des terres. Vous voyez, les terres qui sont justes devant vous, elles appartiennent au fonds de redistribution des terres du *rajon*, et personne ne veut me les vendre. À chaque fois que je passe, ils me répondent : « revenez la semaine prochaine, on va trouver une solution. ». Cette connerie dure depuis presque deux ans. [Annexe 34, cas n° 30]

D'après ce fermier, le refus de l'administration du *rajon* tient au fait que cette dernière est en négociations avec un oligarque pour l'exploitation des terres du fonds du *rajon*.

Le graphique suivant résume les surfaces agricoles actuellement disponibles en Russie en fonction de leur propriétaire. Il apparaît qu'en 2008, les terrains agricoles étaient essentiellement situés sur les parcelles en gestion collective.

Graphique 33 : Découpage de la propriété des terrains agricoles et des terres destinées à l'agriculture en fonction des propriétaires



L'affermage des terres rend les hypothèques impossibles, puisque le droit russe n'autorise qu'aux personnes physiques, propriétaires et exploitants d'une parcelle, à mettre cette terre en hypothèque. Cette situation est quasi inexistante en Russie, si ce n'est pour les lopins et une petite partie des terres utilisées par les fermiers. Nous verrons dans la section 3, que cette situation n'est pas sans rapport avec le choix de faire entrer des oligarques dans le secteur agricole.

2.3.2.2. Un marché spécifique autour de Moscou

En conséquence, dans les territoires où la pression sur le foncier est forte (comme dans la région de Moscou), l'absence de prix de marché (à la vente) offre aux terres agricoles « un

avantage » sur les terres non agricoles pour les spéculateurs. En effet, le maintien de la terre sous une forme communautaire ne dépend pas tant de la capacité de la communauté à fixer un prix trop élevé pour dissuader les spéculateurs que d'une capacité à maintenir les terres sous la forme d'une propriété dite collective. Comme les pressions politiques régionales sont, dans la région de Moscou, trop fortes dans le sens d'une disparition de l'activité agricole[311], on assiste à un rezonage plus ou moins légal des *terres destinées à l'agriculture* en terres non agricoles (pour y construire des logements), une fois ces terres achetées pour une bouchée de pain à des ex-kolkhoziens sans argent et sans pouvoir. Ce phénomène a parfaitement été démontré par Šagajda (2008).

Ainsi, si l'inégalité des différentes formes d'exploitations agricoles devant le droit foncier participe à construire l'hétérogénéité des acteurs du secteur agricole et la nature de la concurrence dans ce secteur, comme nous allons en rendre compte à partir de notre grille d'analyse patrimoniale, le rôle et la place des pouvoirs politiques régionaux, dans cette construction de l'hétérogénéité des acteurs, ne doivent pas être négligés. Si le pouvoir régional de la région de Moscou laisse (pour des raisons marchandes évidentes) les acteurs juridiques, économiques et politiques opérer au rezonage des terres agricoles, il construit également l'hétérogénéité des acteurs dans des régions comme Orel en aidant des oligarques à s'y installer pour assurer la sécurité alimentaire de Moscou (comme nous l'avons examiné dans la section 3 du chapitre 3).

Conclusion de la section 2

Le marché foncier russe est considérablement cloisonné. D'une part, il ne porte presque que sur une catégorie spécifique de terres agricoles, les *terres destinées à l'agriculture,* dont l'État et les collectivités territoriales sont encore largement propriétaires (275 millions d'hectares sur 403 millions d'hectares). D'autre part, la majorité des terres destinées à l'agriculture en propriété publique ne sont pas des terrains agricoles[312]. Ainsi, sur les 195 millions de terrains agricoles (exploitables pour l'agriculture), 110 millions sont détenus en propriété collective (soit en indivision, soit en collectif) et entre 10 et 18 millions sont détenus par des lopins, des fermiers (à titre de propriété privée), des entreprises (personnes morales) et

311 Parce que les intérêts financiers marchands sont réels dans un pays où la corruption est galopante et où la population dans la région de Moscou et la ville de Moscou représente 12 % de la population russe.

312 Au vu des statistiques du cadastre russe, et compte tenu des problèmes de lecture que nous avons relevés plus haut, nous pouvons estimer cette surface entre 85 et 67 millions d'hectares.

des personnes physiques (les statistiques disent des « citoyens »). Les autres terrains agricoles (de la catégorie des terres destinées à l'agriculture), détenus par des lopins (autour de 5 millions) ou par l'État (autour de 75 millions) subissent quant à eux des restrictions importantes d'utilisation. D'une part, les terrains agricoles appartenant à un lopin et achetés ou vendus doivent être exploités dans ce but. D'autre part, les collectivités territoriales comme l'État n'ont pas cherché à vendre leur propriété, ce qui rend l'hypothèque sur ce type de terre impossible.

En conséquence, les règles juridiques qui portent sur l'achat, la vente et la location de terres destinées à l'agriculture ont conduit les acheteurs potentiels à focaliser leurs intérêts sur les terrains agricoles en propriétés collectives. Une forte demande de terrains agricoles en propriété dite collective a donc été exercée par des acheteurs extérieurs au monde agricole qui ne désiraient pas nécessairement avoir une activité agricole, mais qui considéraient que ces terrains en propriété collective étaient plus facilement appropriables (notamment dans la région de Moscou où la pression sur le foncier est forte).

La propriété collective est donc, *in fine*, amenée à subir le plus de convoitises, car le marché se normalise principalement autour de cette propriété. Ce sont ainsi les communautés de propriétaires en part qui ont le plus à craindre de la construction d'un marché foncier. Or, nous avons étudié que les règles juridiques votées en 2002 à la Douma ont permis le contrôle communautaire sur la transformation des parcelles, ce qui a rendu la naissance d'un marché des parcelles difficile. Mais, comme nous l'avons souligné dans le cas de Moscou, le maintien des terrains agricoles en propriété collective suppose la capacité de la communauté à faire valoir ce droit. Le maintien de la communauté comme gestionnaire des terres distribuées sous forme de coupons permet d'expliquer que le marché des terres destinées à l'agriculture – précisément concentré sur les terres en propriétés collectives – soit resté un marché d'affermage.

La section suivante va mettre en évidence, à partir de notre grille d'analyse patrimoniale, le fait que la nécessité de défendre les fonctions patrimoniales remplies par la terre a conduit les collectifs et les autorités publiques à accompagner le processus de marchandisation de la terre. La principale conséquence a été de préférer à la vente des actifs fonciers leur mise en location. Ainsi, les contrats d'affermage ont permis à des investisseurs effectifs de venir participer à la transformation des exploitations collectives tout en les obligeant à reconnaître la dimension patrimoniale du foncier. Cette évolution du marché foncier apparaît comme un

des facteurs explicatifs de l'organisation des configurations productives identifiées dans le chapitre 3.

Section 3 Le « marché » des terres destinées à l'agriculture en pratique : communauté et patrimoine en perspective[313]

L'agriculture de l'URSS reposait sur l'existence d'une « situation de complémentarité » entre l'exploitation collective et le lopin familial[314] (Maurel, 1980 : 31). Les grandes exploitations soviétiques (kolkhozes et sovkhozes) remplissaient une double fonction : tenter de satisfaire aux objectifs du plan et maintenir l'activité productive des lopins indispensable à l'existence d'un monde rural. En effet, bien que son rôle ait été volontairement minimisé par le pouvoir soviétique, le lopin garantissait la sécurité alimentaire de la population rurale et sa reproduction, en partie grâce au marché kolkhozien et au marché libre[315]. Or, l'activité du lopin était en gestion solidaire, le mode d'appropriation des parcelles étant géré collectivement. Ainsi, l'attribution des terres se faisait lors de l'Assemblée Générale des kolkhoziens et leur surface dépendait des besoins des familles[316]. Un retraité qui n'utilisait plus la parcelle qui lui avait été attribuée devait la remettre dans le fonds commun. Le droit parlait d'un principe de « jouissance », n'accordant que l'*usus* (le droit d'utiliser) et le *fructus* (le droit d'appropriation des produits issus de l'exploitation de la terre), et excluant la propriété entière (*abusus*, c'est-à-dire le droit de transformer et de vendre sa propriété).

La politique économique de B. Eltsine, qui visait à démanteler les exploitations collectives pour en faire des fermes capitalistes, contrastait avec la « situation de complémentarité » étudiée par M.-C. Maurel (1980). En effet, pendant la période soviétique, le principe de solidarité restreignait l'appropriation des lopins tout en encourageant les exploitations soviétiques à leur fournir des matières premières[317]. Or, ce principe n'entre bien sûr plus dans les objectifs d'une ferme « capitaliste ». Ainsi, alors que s'opérait une

313Cette section reprend en partie les résultats d'un article que nous avons publié dans la revue Autrepart en juin 2008. Le numéro de cette revue était consacré à l'analyse des mouvements de restructurations de l'activité agricole dans le contexte des processus de libéralisation dans les pays du Sud et les pays de l'Est. Il souhaitait pointer le rôle des considérations marchandes et sociétales comme facteurs expliquant les évolutions observées.

314Pour la définition des formes d'exploitation, nous renvoyons à l'encadré 1.

315Ces marchés permettaient aux familles disposant d'un lopin d'y vendre une partie de leur production (voir Kerblay, 1968). Ils jouaient un rôle extrêmement important pour l'approvisionnement en denrées alimentaires insuffisamment produites par le secteur socialiste. Pourtant, comme le fait remarquer Alain Giroux (1984 : 13-14), « En URSS, le secteur privé [il parle des "lopins individuels", selon ses propres termes], malgré les intentions, est toujours "mal aimé" et considéré comme suspect par un certain nombre de responsables locaux et même au niveau supérieur. »

316Ce principe de répartition était une caractéristique de l'agriculture prérévolutionnaire (Marxer, 2003). Dans les sovkhozes, c'est l'assemblée générale des ouvriers et des employés qui jouait ce rôle de redistribution des parcelles.

317La distribution de graines et d'autres produits était une pratique courante dans les kolkhozes et les sovkhozes.

transformation profonde de l'exploitation collective (analysée dans le chapitre 3), les membres des exploitations collectives ont mis en place les instruments de la préservation de la terre sous la forme d'un patrimoine collectif. L'objectif de cette politique est, en effet, comme nous proposons de l'analyser, d'assurer le renouvellement générationnel et la sécurité alimentaire, ce qui représente des fonctions patrimoniales. L'émergence d'un pouvoir régional (entre 1991 et 2000) et son intégration à la sphère de l'État (à partir de 2000, date de l'arrivée au pouvoir de V. Poutine) deviendront finalement les garants de cette préservation, paradoxalement complémentaire de l'émergence d'une agriculture capitaliste politiquement contrôlée.

En effet, dans la pensée courante le développement capitaliste devrait se suffire à lui-même. On constate précisément que les choses ne vont pas ainsi et que le développement de l'économie marchande s'articule toujours avec la persistance d'une économie patrimoniale. Rappelons-le, l'économie des patrimoines productifs collectifs (Barthélemy, 2007 ; Barthélemy, Nieddu, Vivien, 2004), sur laquelle nous fondons notre analyse dans cette section, considère que dans toute économie contemporaine sont simultanément présentes deux formes de relations économiques, l'une marchande et l'autre patrimoniale, c'est-à-dire fondées sur la préservation et la reproduction des identités nécessaires à la perpétuation des groupes considérés. Ces deux relations ont vocation à régir les activités économiques, c'est-à-dire à réguler l'allocation des moyens de production et la répartition du produit (Barthélemy, Nieddu, Vivien, 2006). Chaque situation s'interprète alors comme une situation hybride, d'encastrement réciproque du marchand et du patrimonial. La dynamique institutionnelle que nous analyserons plus particulièrement ici est celle qui permet de mettre en œuvre les fonctions patrimoniales de la terre en faisant définir cette terre comme un support de la vie et de la continuité de communautés rurales. Ainsi, des communautés construisent le foncier en un patrimoine collectif, ce qui leur donne la possibilité de faire valoir les intérêts communautaires fasse aux intérêts marchands que la terre représente pour des investisseurs. Comme nous l'avons vu dans la section précédente, cette dynamique institutionnelle est hybride : en même temps que l'on va vers une privatisation de sa propriété, les modalités de persistance de droit pour le collectif sont redéfinies et réorganisées.

Il s'agit d'observer empiriquement le jeu de tensions entre acteurs et de les interpréter comme des tensions entre relation économique patrimoniale et relation économique marchande. Ces tensions relèvent d'une volonté de prendre le pouvoir sur l'avenir par des collectifs, volonté souvent incompatible avec les intérêts privés de certains acteurs de

l'agriculture. Cela permet de voir comment l'économie des patrimoines, qui propose de distinguer et d'articuler entre eux patrimoine collectif et propriété privée[318] (Barthélemy, Vivien, 2007), permet de modéliser l'attribution de la terre.

Dans un premier temps, nous montrerons, à partir des entretiens réalisés dans la région d'Orel entre 2005 et 2009, que l'instauration de droits de propriété privée obtenus par des familles rurales[319] (propriétaires de lopins) a parallèlement conduit à une volonté, de la part du pouvoir régional et des collectifs des anciens kolkhoziens et sovkhoziens, de **préserver les fonctions patrimoniales qu'ils attribuent à la terre**. Cette volonté a mené à un remodelage de la communauté des membres des exploitations. Il n'a pas tant s'agit, dans un premier temps, de distinguer les membres des exploitations agricoles en restructuration des propriétaires des terres de ces exploitations que de s'assurer que les nouvelles structures du secteur (les fermes) étaient capables, *via* leur production, de garantir la subsistance de ceux dont ils exploitaient la terre.

Dans un second temps, nous analyserons le processus visant à la destruction du caractère patrimonial des terres exploitées par les exploitations agricoles en vue de constituer des propriétés privées sur le foncier par les directeurs des ex-kolkhozes et des ex-sovkhozes. Puis, en décryptant la politique territoriale régionale (et parfois nationale), nous mettrons en évidence le fait que les règles d'attribution de l'usage de la terre (décrites dans la section 2) ont été mobilisées dans le but de préserver la dimension patrimoniale collective de cette ressource. Elle est passée par la clarification du statut de salarié d'une exploitation et de propriétaire sur les terres des exploitations.

La reconnaissance d'une dimension patrimoniale de la terre, dans les règles d'attribution du foncier agricole, interfère sur le développement marchand du secteur, notamment sur les possibilités d'obtenir un crédit d'investissement pour un grand nombre d'exploitations agricoles. À la lumière de cette gestion patrimoniale collective de la terre, nous pourrons approfondir l'analyse des quatre configurations productives décrites dans le chapitre 3. Là

318L'expression « patrimoine privé » est contradictoire en elle-même parce qu'elle désigne des biens mis en relation avec le fonctionnement d'un groupe (il y a au moins une relation générationnelle) que l'on suppose attribués à un seul individu. Cette contradiction dans les termes résulte de la construction juridique issue de la Révolution française, et a eu pour conséquence de tendre à masquer la question du patrimoine collectif. Pour éviter toute confusion, nous avons retenu, en adoptant la position de Barthélemy et Vivien (2007), l'opposition entre propriété privée et patrimoine collectif.

319Nous n'aborderons pas dans ce travail la question de la production agricole des datchas. Ainsi, contrairement au Service fédéral des statistiques d'État, lorsque nous parlerons des lopins, il ne s'agira en fait que des LPH (voir encadré 1). Sur la question de la production agricole des datchas nous renvoyons à l'article d'Hervouet (2006).

encore, acteurs publics, acteurs privés et communautés donnent à la terre un caractère de patrimoine, dans le but de défendre leurs intérêts individuels et collectifs, en obligeant les exploitations agricoles à trouver non auprès des banques régionales (dont les garanties d'emprunt sont celles des banques commerciales), mais auprès de certains oligarques[320] ou auprès des financements publics régionaux les moyens de se financer. Gestion communautaire de la terre, politique d'aménagement du territoire et autonomie d'acteurs dont l'hétérogénéité relève des politiques publiques et des stratégies privées sont des clés de lecture pour comprendre la dynamique d'organisation de la production dans ce secteur, la nature des configurations productives et pour expliquer les « performances économiques » qui en découlent.

3.1. Émergence d'une propriété privée et reconnaissance d'un patrimoine collectif

Le processus de privatisation de la terre a conduit à définir la terre au moyen d'un instrument juridique : l'« actif foncier » (voir sections précédentes). Chaque membre de la communauté du kolkhoze[321] et chaque employé ou retraité du sovkhoze a obtenu des actifs fonciers dont ils pouvaient disposer librement. Deux possibilités de transformation des actifs ont été offertes. Le propriétaire des coupons matérialisant les actifs fonciers pouvait décider de les transformer en parcelle *réelle*. Une procédure de localisation de la terre était alors lancée afin de permettre la transformation des actifs en véritables facteurs de production individualisés (voir section 1 du chapitre 4)[322]. S'ils étaient transformés en parcelle, cette dernière pouvait être utilisée pour l'activité d'un lopin ou d'une ferme familiale. Une autre possibilité consistait à remettre tout ou partie des actifs fonciers au patrimoine collectif de la grande exploitation. Dans ce cas, le processus de transformation du coupon représentant l'actif foncier en parcelle n'était pas mis en œuvre et le facteur de production était utilisé de manière collective.

Parallèlement à la procédure de démantèlement des exploitations collectives, les citoyens qui détenaient un lopin en « propriété personnelle » sont devenus propriétaires (à

320Qui en bons capitalistes, ont le souci de réaliser un profit, d'investir et de garantir la capitalisation des exploitations et non celui de conserver ou de transmettre un patrimoine foncier. Certains peuvent venir investir avec le souci de construire un patrimoine foncier privé, mais ils se heurtent alors aux intérêts des véritables propriétaires fonciers, comme le révèle le conflit entre *Nobel-Ojl* et les propriétaires des actifs fonciers dans l'encadré 11

321Salariés, retraités et personnes travaillant dans la sphère sociale du village.

322Le poids du collectif des propriétaires en part et du directeur de l'exploitation était toutefois important dans la constitution d'une parcelle physique, comme l'indique le témoignage de l'encadré 10.

titre privé) des terres qui y étaient attachées (loi du 12 décembre 1993). Cette décision signait, *de facto*, la fin du processus de redistribution des terres des lopins organisé jusqu'alors par l'assemblée générale du kolkhoze ou du sovkhoze. Or, les nouveaux propriétaires de ces lopins étaient également devenus les propriétaires (en part ou en indivision) des terres des exploitations en restructuration.

Ainsi, au début des années quatre-vingt-dix, l'organisation foncière dans l'agriculture russe a connu deux transformations profondes. Les terres des lopins ont cessé d'être gérées collectivement puisque la parcelle devenait une propriété privée (1) et le patrimoine collectif que constituaient les terres de l'exploitation soviétique pouvait, en théorie, devenir la propriété de familles ou d'individus ayant créé des fermes ou étant les propriétaires de lopins (2). Parce qu'ils ne pouvaient ou ne voulaient pas assumer d'autres options, de nombreux propriétaires de coupons ont opté pour le second choix, c'est-à-dire celui de remettre tout ou partie de leurs actifs fonciers en gestion collective au sein de l'exploitation restructurée (comme nous l'avons dégagé de notre étude du droit dans la section 1). Le directeur de la nouvelle exploitation détenait dans son coffre-fort les traces de ces actifs fonciers gérés collectivement[323] (3).

3.1.1 Le lopin : une fonction particulière sur la base d'une propriété privée limitée

La terre du lopin, par le processus de privatisation, était devenue la propriété des ex-kolkhoziens et ex-sovkhoziens. Sans prendre le risque d'une trop grande simplification, il est possible de souligner deux points essentiels du nouvel environnement législatif de la période 1991-2003 présenté dans la section 2. La propriété privée était clairement reconnue par le Code civil de 1993, mais les décrets fonciers venaient en limiter l'exercice (OCDE, 1998 ; Lezean-Kharkhordine, 2006). Les citoyens devaient notamment prouver leur capacité à tenir une exploitation. La propriété de la terre agricole était donc envisagée dans sa fonction économique de production. La cessation du droit sur la propriété pouvait ainsi être justifiée pour des raisons relevant d'une mauvaise jouissance de la terre, de l'abandon à l'état de

323Selon l'OCDE (1998 : 94), en 1997 la Russie comptait 221 millions d'hectares de terrains agricoles. 84 millions étaient en propriété de l'État, 137 millions (62 %) étaient en propriété privée dont la majorité (110 millions) était détenue en propriété collective en part utilisée par des exploitations agricoles. Toutefois, l'OCDE fait ici quelques raccourcis. D'une part, dans les 221 millions d'hectares de terrains agricoles, seuls 196 millions étaient en 1997 dans la catégorie des terres destinées à l'agriculture. D'autre part, les 110 millions de terres détenues en propriétés collectives l'étaient dans la catégorie des terres destinées à l'agriculture. Il y a donc supposition implicite de la part de l'OCDE que les terres destinées à l'agriculture en propriété collective sont toutes des terrains agricoles. Le marché est en réalité structuré autour de la catégorie des terres destinées à l'agriculture. Or, l'État possède encore beaucoup de terres de cette catégorie (environ 50 %). Ainsi, l'accès à la terre passe encore pour beaucoup par la location des terres d'État, même s'il est effectivement possible de considérer que le marché des terres détenues en propriété collective est surtout concentré autour de la catégorie des terrains agricoles.

friches, etc.[324] B. Eltsine, en accord avec les réformateurs, avait bien en tête la modernisation de l'agriculture par l'accès à la propriété privée du lopin, mais les décrets présidentiels donnaient clairement aux lopins des fonctions économiques spécifiques – satisfaire aux besoins de la famille – et en cela il n'y avait pas de rupture d'avec l'ancienne conception. Une retraitée d'un kolkhoze du district d'Orel (district de la région d'Orel) nous expliquait en 2005 :

> « Le lopin que j'exploite aujourd'hui m'avait été attribué avant 1991 par mon sovkhoze. Depuis, il m'appartient et je l'exploite parce que j'en ai besoin pour vivre. Quand je n'aurai plus la force, j'espère le laisser à mes enfants, mais maintenant ils sont partis à Moscou. Peut-être est-ce une autre famille qui en bénéficiera » [Annexe 43, cas n° 39].

Les propriétaires d'un lopin doivent donc remplir, en pratique, deux exigences pour conserver leur propriété privée. D'une part, ils doivent effectivement exploiter cette terre d'une manière ou d'une autre (ils peuvent notamment la mettre en location). D'autre part, la terre ainsi louée ou exploitée doit l'être dans un but précis : assurer la subsistance du foyer. Les politiques régionales et nationales futures remettront en cause cet objectif de subsistance en encourageant le développement marchand du lopin. Toutefois, l'obligation d'exploiter la terre n'a pas, à ce jour, été remise en cause.

3.1.2 Création du « fermier » pour en faire un professionnel agricole

La loi de 1990[325] sur les exploitations paysannes a ouvert la voie à la création de fermes. Il s'agissait pour les réformateurs d'offrir aux familles rurales la possibilité de quitter les exploitations collectives, avec une partie des terres et des moyens de production. La plupart des ex-kolkhoziens ou ex-sovkhoziens considéraient que cette possibilité entraînait des inégalités entre les propriétaires de coupons concernant la possibilité de disposer de terres. Puisque les fermiers obtenaient des aides lorsqu'ils décidaient de créer une ferme, les autres propriétaires de coupons ressentaient comme une « profonde injustice » (Lezean-Kharkhordine, 2006 : 137) le fait que ces exploitations étaient valorisées, aidées

324 Le principe général est exposé dans la Constitution (article 36). L'ukase présidentiel n° 2162 du 16 décembre 1993 précise le montant des amendes et les conséquences en cas de mauvaise utilisation des terres agricoles.

325 Issue de la volonté de B. Eltsine de créer de petites exploitations d'agriculteur cette loi fut votée le 27 décembre 1990 (N 461-I). Elle définit les bases économiques et juridiques de cette nouvelle forme d'exploitation.

politiquement, alors que les grandes exploitations étaient abandonnées à elles-mêmes. La création des fermes venait donc remettre en cause la reconnaissance du caractère patrimonial collectif de la terre. Les détenteurs d'actifs fonciers voyaient les fermiers, non comme des agriculteurs, mais comme des « spéculateurs » dans un contexte inflationniste[326]. Ils cherchèrent donc à contrôler l'accès à la terre en voie de privatisation.

Or, cette prise de contrôle a été autorisée par la législation foncière qui permettait d'établir un contrat d'affermage avec un fermier, par un collectif des propriétaires en part (voir section précédente)[327] ou par un citoyen propriétaire d'une parcelle. Les deux types de contrat d'affermage coexistent aujourd'hui comme l'indique le témoignage suivant :

> « Le contrat stipule qu'en échange de l'accès à la terre je dois remettre une partie de ce que je produis, payer les impôts locaux, leur prêter du matériel agricole en cas de besoin sur leurs lopins. Je le fais autant pour les propriétaires d'une parcelle que pour les propriétaires en part, et le prix de la location ne varie pas en fonction de la nature du contrat de fermage : en parcelle ou en propriété collective[328]. » [Annexe 16, n° 12]

Ainsi, dans de nombreux cas, les parcelles de terre en propriété collective comme en propriété privée furent remises à des fermiers appartenant à l'ancienne exploitation collective ou reconnus par la communauté des propriétaires en part et les citoyens (Jogoleva et Kovalenko, 1995)[329]. C'est la raison pour laquelle presque tous les exploitants ayant explicitement le statut de « fermier » et qui ont été interrogés dans le cadre de cette thèse (dix sur les onze) ont déclaré avoir un diplôme agricole ou avoir travaillé dans l'exploitation

326À cette période, le simple achat d'un tracteur à un taux préférentiel donnait en quelque temps la possibilité de doubler son capital de départ, le taux d'intérêt réel étant négatif. Les villageois considéraient que les « fermiers » étaient plus occupés à acheter et vendre des tracteurs qu'à cultiver la terre. Ainsi pensaient-ils qu'il n'y avait aucune raison de leur accorder des aides, alors que l'exploitation collective était laissée à l'abandon.

327Nous avons déjà souligné que le statut d'exploitation paysanne n'autorise pas le propriétaire en part des terres exploitées par cette dernière à se retirer individuellement en réclamant la parcelle attachée à sa part (ce qu'est en droit de faire le propriétaire en part d'une exploitation agricole). Toutefois, le collectif a lui parfaitement le droit de ne pas renouveler un contrat d'affermage à un fermier, une fois le bail arrivé à son terme. Ainsi, cette mesure juridique ne protège pas tant le fermier que le collectif des propriétaires en part des terres exploitées par ce fermier.

328Dans les autres cas, il s'agit essentiellement de parcelles en propriété collective sauf dans le cas n° 13, annexe 17 où toutes les parcelles louées le sont en propriété privée de personnes physiques.

329Leur typologie montre que 58 % des fermiers sont originaires de la campagne. Un article écrit par Vladimir Buev intitulé « *Portrait sociodémographique des fermiers et de leur famille* » (*Cocial'no-demografičeckij portret fermerov i ih semej*), disponible à l'adresse [http://www.nisse.ru/analitics.html?id=m2], démontre que la notion de citadin est floue. D'une part, les fermiers classés comme citadins habitent souvent dans des petites villes proches des campagnes. D'autre part, ils sont souvent originaires des campagnes et disposent d'une formation agricole.

collective du village avant de devenir fermiers. Le seul qui n'entre pas dans ce cas de figure est le cas n° 28. Toutefois, il a lui-même expliqué :

> « Quand j'étais jeune, je suis parti à Orel, j'ai quitté ce village pour y faire mes études. Ensuite, j'ai travaillé dans une usine à Orel. Je ne suis revenu au village qu'en 1993 quand je me suis lancé dans l'agriculture. Le fait d'y être originaire a été d'une grande aide car les gens m'ont fait confiance. Ils connaissaient bien mon père qui travaillait comme ouvrier agricole dans l'exploitation collective. » [Annexe 32, cas n° 28]

Ce témoignage confirme les résultats des travaux de Vladimir Buev[330]. Le lien entre le nouvel exploitant et le collectif propriétaire de la terre doit être suffisamment fort pour que s'établisse un contrat d'affermage. Cela permet au collectif de s'assurer que le fermier sera dans la capacité de fournir, de par ses compétences, les intrants nécessaires à l'activité de chacun des propriétaires terriens sur leur lopin.

Les fermiers ont reçu en fermage les parcelles en propriété collective ou privée, conservant de fait leur relation avec une partie des ex-kolkhoziens ou ex-sovkhoziens qui préféraient leur fournir la terre plutôt que de la remettre en gestion collective à l'ancien kolkhoze ou sovkhoze. *In fine*, seules les parcelles issues de ses propres actifs appartiennent effectivement au fermier (en général, les 10 à 50 premiers hectares d'une exploitation dont la surface moyenne est aujourd'hui de 500 à 1 000 hectares).

Un contrat d'affermage, voire de métayage sous conditions

Le fermier n'avait donc réussi à obtenir le détachement de certaines parcelles des terres de l'exploitation agricole d'origine que sous la condition qu'il fournisse des services à chacun des membres du collectif de propriétaires de coupons attachés à son exploitation. Une relation s'est établie entre les fermiers et les propriétaires d'actifs. Elle n'est pas seulement d'ailleurs une relation entre un fermier et un propriétaire d'actif foncier ou de parcelle, mais bien une relation entre le fermier et le propriétaire d'un lopin. En effet, le bail est établi le plus souvent contre une rémunération en nature qui représente pour le propriétaire de l'actif ou de la parcelle un moyen d'exploiter son lopin. C'est pourquoi le collectif des détenteurs d'actifs fonciers comme le propriétaire d'une parcelle se sont assurés de la capacité du fermier à tenir

330« Portrait sociodémographique des fermiers et de leur famille » (Cocial'no-demografičeskij portret fermerov i ih semej), disponible à l'adresse [http://www.nisse.ru/analitics.html?id=m2].

sa ferme[331]. L'installation du fermier dépend de sa capacité à fournir des services productifs aux propriétaires des actifs ou de parcelles eux-mêmes détenteurs d'un lopin (Wegren, 2005c : 136).

Dans le cadre des entretiens que nous avons réalisés, huit fermiers sur les onze ont déclaré exploiter en fermage des terres appartenant à des citoyens de leur commune d'activité. Il est également ressorti de ces entretiens que les contrats de fermage avec d'autres citoyens contenaient toujours une clause de versement de produits en nature ou la fourniture d'un service ce qui apparente donc ce contrat à un contrat de métayage (parmi les huit fermiers ayant déclaré louer des terres à d'autres citoyens, tous ont répondu par l'affirmative à cette question).

Cette caractéristique du contrat existe également pour les terres en propriété collective exploitées par une exploitation agricole. Nous l'analyserons en détail dans la partie de cette section consacrée aux transformations de l'organisation foncière des exploitations collectives.

3.1.3 Processus de préservation du patrimoine collectif et de réorganisation de ses fonctions patrimoniales

Sur les décombres de l'agriculture collectiviste, la communauté des kolkhoziens (et celle des sovkhoziens) s'est divisée en groupe de propriétaires terriens qui ont mis en fermage leurs terres auprès de fermes ou de l'exploitation collective d'origine. Toutefois, le choix opéré par un collectif de propriétaires de remettre une parcelle en fermage à un fermier plutôt qu'à l'exploitation d'origine ne s'est pas fait sans l'accord du directeur de l'exploitation collective lui-même. Et si en 2009 les liens entre l'exploitation d'origine et les nouveaux groupes de propriétaires s'estompent,[332]les deux formes de communauté sont longtemps restées liées. Cet état de fait nous a parfaitement été rapporté par l'un des fermiers interviewés. Ainsi, si juridiquement le détachement d'une parcelle effectué par un collectif de propriétaire ou une personne physique signifiait la cessation pure et simple de toute relation entre le nouveau collectif (ou la personne physique) et l'exploitation agricole d'origine[333], l'encadré 10 suivant montre que cela n'était pas le cas en pratique. Le fermier quittait effectivement la

331La région de Saratov, célèbre pour avoir été précurseur dans le domaine de l'achat et de la vente de terre, a également impulsé cette professionnalisation agricole. Comme l'expliquent Wegren et Belen'kiy (2002 : 98), "However, land market conditions in Saratov are not entirely unrestricted. For example, to purchase agricultural land, a person must be at least sixteen years old and have either an agricultural education or worked in agriculture."

332Pour des raisons que nous expliquerons dans la sous-section suivante.

333Ce qui n'était pas le cas du collectif des propriétaires qui remettait les parcelles en fermage à l'exploitation d'origine.

communauté des membres de l'exploitation collective avec sa parcelle privée tandis que les propriétaires en part ou les personnes physiques qui remettaient leurs parcelles au fermier en question restaient fortement attachés à l'exploitation d'origine. Ainsi, la distinction n'était pas encore clairement effectuée entre la communauté des membres de l'exploitation agricole et les différents groupes de propriétaires en part (ou les personnes physiques) des parcelles attachées, dès l'origine, à cette exploitation.

Encadré 10 : Procédure d'attribution des parcelles en gestion collective ou privée en pratique[334]

Un fermier interrogé sur les conditions d'attribution des parcelles qu'il exploite nous a fourni le témoignage suivant :

« La procédure de mise en location de la parcelle que j'ai louée est assez complexe. Je suis allé négocier avec un voisin la mise en location de ses actifs fonciers. Puis, il a dû se présenter au directeur de l'exploitation et lui expliquer son intention de louer son actif. Je me suis ensuite rendu avec lui à l'organisme chargé de la répartition des parcelles pour m'assurer que le choix de localisation de la parcelle me conviendrait. J'ai signé avec lui un contrat qui se renouvelle tous les trois ans. Mais si nous venions un jour à décider de cesser cette location, la parcelle ne lui reviendrait pas directement et il serait obligé de recommencer toute la procédure pour louer son actif à quelqu'un d'autre. »

Source : D'après l'annexe 57, cas D

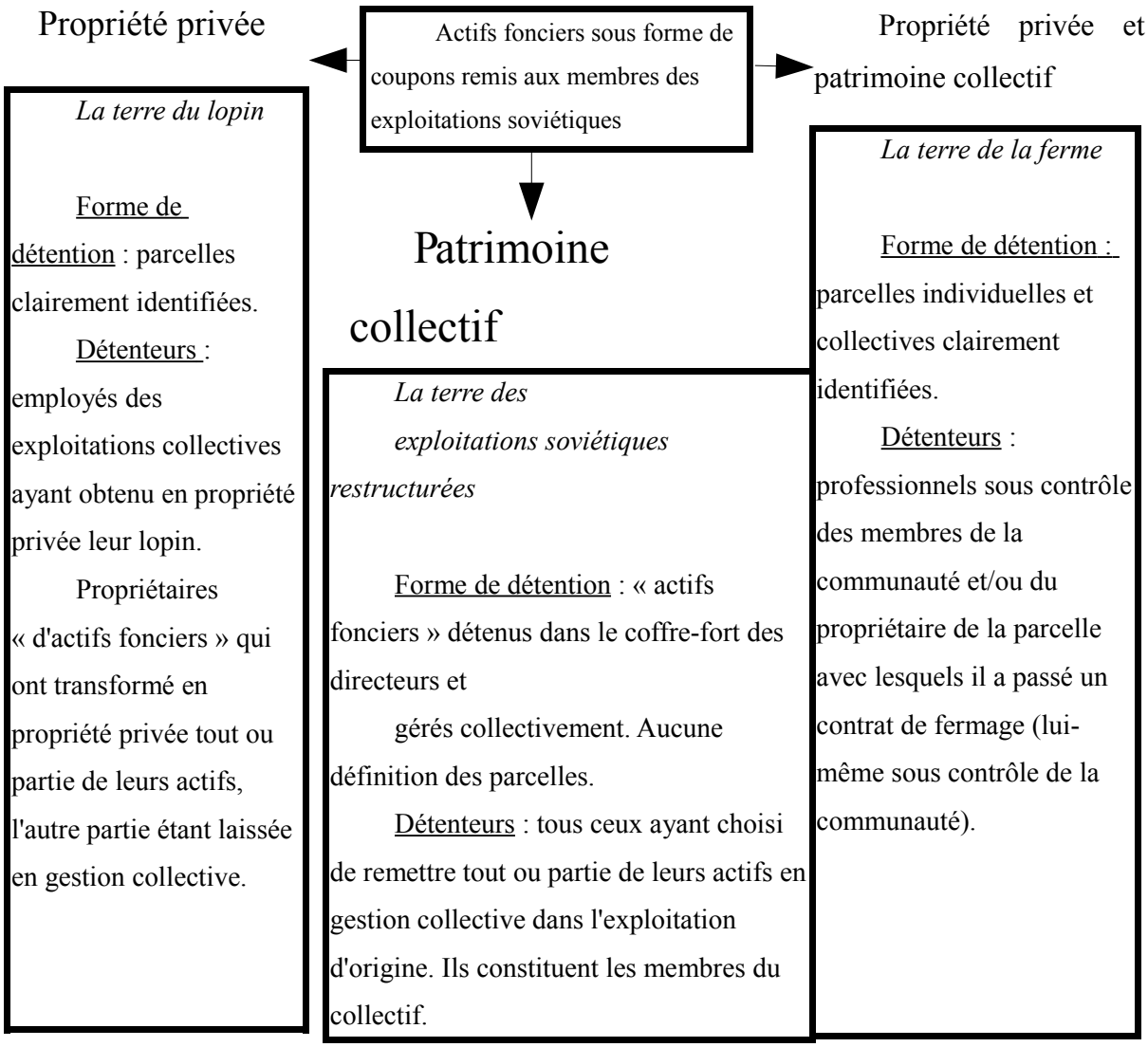
Le processus de développement des fermiers, dont l'accès au foncier a été conditionné par les directeurs des exploitations agricoles et les communautés des propriétaires d'actifs fonciers, a eu lieu en même temps que le choix des membres des exploitations agricoles de limiter le démantèlement des exploitations agricoles (choix exposé dans la section 1 de ce chapitre). En conséquence, le démantèlement des ex-kolkhozes n'a pas, dans un premier temps véritablement eu lieu par choix de la majorité des propriétaires d'actifs.

334Il serait imprudent de notre part de donner une période permettant de préciser le laps de temps durant lequel la pratique que nous décrivons dans cet encadré a existé. La disparition de cette pratique ne dépend pas temps de la période (disons 1990-2000) que du lieu. D'un *rajon* à l'autre, d'un village à l'autre, les choses peuvent être différentes. Nous avons des témoignages qui rapportent que la pratique de redistribution de la terre des lopins est restée, alors même que la propriété privée des terres du lopin est maintenant établie.

Ainsi, le processus de privatisation met en évidence l'existence d'une régulation économique qui peut être interprétée comme relevant de l'économie des patrimoines collectifs. Les critères de redistribution de la terre montrent qu'il n'y a pas constitution d'un marché foncier où la détention d'un capital serait le seul déterminant de l'appropriation. Au contraire, la répartition de la terre est définie par des fonctions économiques patrimoniales : la nécessité de garantir la sécurité alimentaire du monde rural par le maintien du lopin et les principes de solidarité dans le monde rural. Ces fonctions patrimoniales nécessitent la mise en œuvre de règles patrimoniales d'attribution de la terre, ainsi que nous l'avons relevé. Il s'agit de la capacité à tenir une ferme et d'y réaliser un travail convenable et de la capacité à garantir l'approvisionnement en matières premières aux lopins. Ces capacités sont exigées des fermiers désireux de s'approprier des parcelles de terre.

Le graphique suivant propose un résumé du processus de gestion de la terre comme d'un patrimoine collectif foncier après 1991.

Graphique 34 : Du démantèlement des exploitations soviétiques à la constitution d'un patrimoine collectif



3.2. Professionnalisation des exploitations agricoles et reconnaissance du patrimoine collectif

Alors que la période 1990-1995 avait permis l'installation de fermiers *via* le soutien des pouvoirs publics, à partir de 1995, certaines régions ont cherché à sauvegarder les grandes exploitations déficitaires. Ce fut notamment le cas de la région d'Orel où nous avons mené nos enquêtes (voir section 1 du chapitre 3). Cependant, la crise financière de 1998 modifia la situation du secteur agricole. Le rouble s'était déprécié, rendant rentables de nombreuses exploi-

tations (Cordonnier, 2003 : 8). À partir de 1999[335], de nouvelles politiques agricoles furent instaurées. Deux transformations marquèrent le secteur. Alors que certains directeurs s'attelaient à faire des actifs fonciers une propriété privée (1), les politiques publiques prônèrent « l'intégration » de la filière agroalimentaire : on va voir que ceci cachait des intentions plus complexes, et notamment permettre la réorganisation de l'usage de la terre en un patrimoine collectif (2).

3.2.1 Une tentative de constitution de propriétés privées par les directeurs des exploitations collectives

Les directeurs détenaient dans leurs coffres-forts, dès 1992-1995, les actifs fonciers en propriété collective des terres utilisées par l'exploitation agricole. Nous avons demandé au directeur d'une exploitation le mécanisme de gestion collective de cette propriété commune. Voici l'explication qu'il nous a donnée :

> « Une fois par an, je réunissais les membres de l'exploitation, c'est-à-dire les détenteurs de coupons (paj) ; vous savez ceux qui ont été distribués après 1991 à tous mes kolkhoziens. Je faisais des propositions de stratégies pour le développement de l'exploitation. Puis nous procédions à un vote qui permettait de valider ou de modifier mes propositions. Chacun de ceux qui détenaient des coupons disposait d'un droit de vote. Nous fonctionnions de la même façon que lorsque nous étions un kolkhoze. » [Annexe 7, cas n° 3]

Dans ce témoignage, le directeur confond clairement la gestion de l'exploitation de celle des terres utilisées par cette exploitation. Cette confusion est courante, au point que le terme *paj* est devenu le terme générique employé par la presse russe pour désigner le coupon de terre alors qu'il désigne juridiquement les actions d'une exploitation agricole. De la même manière, a dérivé du terme *paj* le terme *pajŝik* qui s'emploie familièrement pour désigner le propriétaire d'un coupon de terre alors qu'il représente juridiquement le propriétaire d'une action d'une exploitation agricole.

Mais si la confusion existe chez ce directeur, comme en général en Russie, la distinction juridique a toujours été très nette. D'ailleurs, nous avons observé dans la section 1 de ce chapitre que les propriétaires des coupons avaient fait le choix de louer leur actif foncier au

335Le processus avait en réalité commencé dès 1996 comme le montre Lezean-Kharkhordine (2006), toutefois l'intérêt d'une prise de contrôle sur la terre devenait grandissant avec la dépréciation du rouble.

lieu de l'inscrire dans le capital propre des exploitations, ce qui tend à prouver qu'il y avait bien une volonté de la part des propriétaires de coupon de distinguer leur statut de propriétaire de celui d'employé d'une exploitation agricole. Toutefois, cette confusion avait pour conséquence de gérer simultanément, durant toutes les premières années de la réforme les affaires d'une exploitation et celles des terres qu'elle exploitait.

Comme le montre Lezean-Kharkhordine (2006), des tensions commencèrent à se faire ressentir entre groupes de propriétaires. Certains des salariés se plaignaient notamment du poids des retraités dans cette gestion collective. Profitant de ces tensions, certains directeurs proposèrent la transformation du statut juridique de l'exploitation justifiée par la possibilité d'un meilleur contrôle de cette dernière par les salariés plutôt que par les retraités. Ainsi, de nombreuses exploitations devinrent des sociétés anonymes (SA)[336]. En même temps que le changement de statut juridique, les détenteurs des actifs fonciers perçurent des actions en échange de leurs titres de propriété. Puis, dans la plupart des cas, il fut procédé à une augmentation du capital. Des actions furent prioritairement vendues aux salariés, mais surtout cette augmentation de capital permit à la direction de contrôler la société par la constitution de paquets de contrôle d'actions. Quand les autres actionnaires que constituaient les employés et les retraités de ces sociétés comprirent qu'ils avaient été abusés, beaucoup réclamèrent la transformation de leur actif foncier (alors transformé en action de l'entreprise et transféré dans le capital social de l'exploitation) en parcelle.

De fait, on a assisté entre 1999 et 2003 à une expropriation discrète des terres des propriétaires d'actifs fonciers vers les directeurs des exploitations, avec un risque important : celui de voir ces nouveaux « *managers* » devenir de simples spéculateurs à la tête de *latifundi* (Hervé, 2004). Or, à Orel, les directeurs devaient éviter de voir les véritables actifs fonciers tomber entre les mains d'investisseurs « extérieurs ». En effet, de nombreux « Moscovites »[337] étaient intéressés par le rachat des actifs fonciers[338] que les employés et les retraités considéraient désormais sans valeur. Ainsi, certains directeurs profitèrent des clarifications apportées par la « loi sur la transaction des terres destinées à l'agriculture » pour établir de véritables baux avec les habitants. C'est cette clarification de la propriété que l'administration d'Orel a encouragée tandis que dans d'autres régions, les propriétaires d'actifs fonciers

336Entre 2000 et 2004, dans la région d'Orel, le nombre de SA est passé de 52 à 65 alors que le nombre d'entreprises sous d'autres statuts juridiques a diminué (Ustinova, 2004 : 61).

337Nom que les interrogés donnèrent aux individus qui souhaitaient racheter leurs actifs fonciers et qu'ils considéraient comme des spéculateurs.

338Intérêts que les pouvoirs régional et fédéral commençaient à susciter par ailleurs.

perdaient leur droit de propriété.

Dans la région d'Orel, celle où nous avons pu concrètement observer la propriété foncière agricole, les directeurs des exploitations agricoles sont parvenus à devenir les véritables *managers* et propriétaires des actions des exploitations (les *paj*), mais devaient désormais gérer des relations de fermage avec chacun des propriétaires d'actifs fonciers (titre de propriété issu du *dolâ*). Le directeur d'une exploitation rencontrée en 2005 et en 2006 expliquait ainsi en 2006 :

> « Je suis propriétaire à 100 % de l'exploitation [statut juridique de SA, en 2005 il déclarait en posséder 65 %]. Enfin, je suis également locataire d'une partie des terres de l'entreprise. » [Annexe 13, cas n° 9]

La relation immédiate qu'il a établie entre le fait d'être propriétaire et celui de devoir louer la terre nous avait paru étrange dans un premier temps. Mais tout laisse à penser que son augmentation rapide du contrôle du capital relève de la pratique exposée ci-dessus.

On va voir que l'idée que la terre puisse prendre une valeur marchande va pousser le pouvoir régional et le pouvoir central à s'investir davantage dans le secteur. Leur intervention, après avoir ouvert la possibilité de cette marchandisation (par l'établissement de règles juridiques permettant la vente des terres détenues collectivement), a visé à préserver le caractère patrimonial de la terre par la reconnaissance des collectifs de propriétaires d'actifs fonciers. Simultanément, l'administration d'Orel a permis à de nouveaux investisseurs d'acheter les exploitations collectives privatisées tout en établissant des baux avec les collectifs des propriétaires d'actifs fonciers.

3.2.2 Une agriculture ouverte aux oligarques mais soumise à des orientations patrimoniales

Ce qui s'est joué entre 1998 et 2008 en Russie a donc été l'appropriation privée des exploitations agricoles (soit par les directeurs des exploitations eux-mêmes, soit par des investisseurs extérieurs) et la reconnaissance du collectif des propriétaires en part des parcelles en indivision. Si comme nous allons le montrer, le processus est allé à son terme dans la région d'Orel, certaines régions ont évolué différemment. Certains sujets ont en effet vu disparaître la propriété collective des terres agricoles en même temps que s'opérait la privatisation des exploitations agricoles. Ce fut par exemple le cas de la région de Moscou du

fait d'une trop forte pression sur le foncier (comme nous l'avons déjà souligné dans la section précédente). Ce fut également le cas de la région de Belgorod où l'administration régionale a laissé les acteurs privés s'emparer des exploitations et de leurs terres. En conséquence, à Belgorod, presque toutes les exploitations ont été privatisées et 80 % des terrains agricoles appartiennent désormais à une seule personne[339].

Dans la région d'Orel, le double objectif d'exploitation capitaliste de la terre par des investisseurs et de défense de la terre comme un patrimoine collectif en vue de lui permettre de remplir des fonctions patrimoniales a limité les droits de chacun des deux acteurs liés aux parcelles collectives. D'un côté, les investisseurs n'ont pas été en mesure d'utiliser la terre comme garantie auprès des banques (d'où l'émergence des agro-investisseurs et de leur capacité d'investir de manière autonome soulignée dans le chapitre 3). D'un autre côté, les propriétaires des actifs fonciers n'ont pas pu faire de la terre un bien privé et le collectif s'est vu contraint dans le choix des investisseurs, dont la sélection s'est toujours faite au niveau de l'administration régionale. Ainsi, l'arrivée d'un nouvel investisseur dans le secteur agricole est annoncée dans le journal local proche du pouvoir – Orlovskaâ Niva – et est présentée comme le résultat d'une négociation entre le gouverneur de la région et l'investisseur[340]. Stroev se félicite alors d'apporter aux paysans les moyens d'une mise en location de leurs parcelles gérées collectivement[341].

3.2.2.1. Une distinction nette entre propriété privée de l'exploitation et propriété collective de la terre dans la région d'Orel

Les chefs d'exploitations étaient considérablement affaiblis par leur tentative de privatisation (pour leur compte personnel) des exploitations et d'appropriation privée des terres exploitées. Par ailleurs, une loi sur la faillite des entreprises (1998) avait permis de simplifier la procédure de mise en liquidation de ces dernières[342].

339Ce qui pose toutefois un problème à l'administration régionale qui a intenté en 2008 un procès pour non-respect des règles sur la propriété des terres destinées à l'agriculture à l'encontre de Victor Batourin. Ainsi, une étude de terrain demanderait ici à être effectuée afin d'observer la manière dont ont été ou non prises en compte les fonctions patrimoniales dans ce contexte précis. La problématique patrimoniale n'est donc pas abandonnée.

340Voir par exemple Orlovskaâ Niva, 13 septembre 2008, *Agrofest-Orel : stanovlenie sostoâlos*' (*Agrofest-Orel : on construit l'avenir*) ; Orlovskaâ Niva du 1er août 2008, *Hleb – vsemu golova* (*Le pain avant tout*) ; Orlovskaâ Pravda, 3 octobre 2008, *živët pokrovskoe selo* (L*e vilage de Pokrovskoe revit*) ; Orlovskaâ Pravda, 4 août 2007, *Novye gorizonty Verhovskogo rajona* (*De nouveaux horizons dans le* rajon *de Verhovsky*).

341Le pouvoir local participe en ce sens à la construction de la terre en un patrimoine collectif puisqu'il reconnaît explicitement la valeur juridique du droit de propriété collectif et incite les agro-investisseurs à reconnaître l'existence de ce patrimoine. Nous allons revenir sur ce point dans les paragraphes qui suivent.

342Rappelons que c'est à cette époque qu'apparaissent les discours sur la nécessité de trouver de bons gestionnaires pour les exploitations agricoles, capables de redresser la situation économique des exploitations

L'administration régionale d'Orel profita de cet argument pour encourager la vente des « actions » de la SA à des investisseurs plutôt que de risquer de voir l'utilisation de la terre abandonnée. La faillite des entreprises aurait entraîné la rupture des baux sur les parcelles collectives établies auparavant et la mise en jachère pure et simple des terres[343].

Des investisseurs ont été directement approchés par le gouverneur et l'administration régionale d'Orel et encouragés à venir placer des fonds dans l'agriculture. Ainsi, à partir des années deux-mille, nous avons assisté dans la région d'Orel à un transfert de la propriété des exploitations agricoles des directeurs des exploitations vers de nouveaux propriétaires « proches »[344] du pouvoir régional ou national. Toutefois, cette prise de contrôle par le pouvoir régional et ses « proches » n'a pas détruit, dans la région d'Orel, le caractère de patrimoine collectif du foncier. Le transfert de la propriété des actions de l'exploitation s'est accompagné d'une clarification des baux entre les nouveaux propriétaires des exploitations et chacun des détenteurs des actifs fonciers.

Ainsi, tous les directeurs des exploitations agricoles de la région d'Orel que nous avons rencontrés et qui n'avaient pas le statut d'exploitants d'une exploitation agricole d'État nous ont indiqué avoir passé un contrat d'affermage avec des propriétaires d'actifs fonciers (voir tableau 29). Les cas n° 14, 15 et 21 nous ont par ailleurs fait part de leur difficulté à obtenir de la terre par un autre moyen. Cette situation apparaissait dans leur cas comme une contrainte issue des stratégies de défense des intérêts collectifs mises en place par le pouvoir local. Le contrat de fermage contenait quant à lui un paiement en nature, sauf pour les cas ° 11 et 21. Ce paiement en nature était en général composé de fourrages, de céréales et de services (labourage du champ du lopin, accès au vétérinaire de l'exploitation...).

(voir O. Kirtchik, 2007). C'est également autour de cette période qu'Agrokombinat est créée, avec comme objectif principal affiché de rétablir la situation financière des exploitations intégrées (voir chapitre 3, section 1).

343 L'autre solution aurait évidemment été d'encourager l'établissement de nouveaux baux avec des fermiers. Cette option a toutefois été prise en partie, puisqu'entre 2003 et 2008 la surface des terres exploitées par des fermiers est passée de 144 000 hectares à 171 400 hectares (soit une augmentation de 19 %). Dans le même temps, la répartition de la propriété de ces terres a changé. En 2003, les terres en propriétés collectives représentaient 30,5 % des terres exploitées par des fermiers. En 2008 ce pourcentage est passé à 37,5 %.

344 Nous reprenons ici la définition de Lezean-Kharkhordine (2006) qui définit les « proches » comme un groupe « d'agents » du changement ayant lentement concentré entre leurs mains des biens fonciers durant les années quatre-vingt-dix. Lezean-Kharkhordine propose le terme de proche comme traduction du terme russe « *svoi* » qui est associé à une forme spécifique « d'agent » : « les *Svoi* n'impliquent pas seulement une relation hiérarchique verticale (les supérieurs/subordonnés) mais également un rapport horizontal de proximité. Les Svoi dans notre cas étaient proches de la masse. Ils utilisaient la proximité, pour arriver à leurs fins […]. » (*ibid.* : 11).

Tableau 29 : Conditions d'accès au foncier pour quelques exploitations agricoles de la région d'Orel

N° de cas	Affermage de terre en propriété collective	Proche d'un contrat de métayage	Contrainte d'affermage	Surface totale (en ha.)	surface en métayage	% de la surface totale	Autre type de possession de la terre
1	oui	oui	nd	2400	1500	62	location au *rajon*
2	oui	oui	nd	15000	15000	100	-
7	oui	oui	nd	15000	15000	100	-
9	oui	oui	nd	30000	24000	80	location à l'État
11	oui	non (monétaire)	nd	20000	16000	80	location au *rajon*
14	oui	oui	oui	800	800	100	-
15	oui	oui	oui	2000	1300	65	location au *rajon*
21	oui	non (monétaire)	oui	43000	41000	95	location au *rajon*
29	non	non	nd	3736	0	0	entreprise et terre en propriété de l'État
31	oui	oui	nd	10000	10000	100	-
33	non	non	nd	nd	nd	nd	propriété privée de l'entreprise (entreprise en propriété de l'État)
35	oui	oui	nd	3000	1800	60	location à la municipalité
hors région							
19	non	non	nd	2758	-	-	propriété d'une personne morale
20	oui	nd	n'est pas une contrainte	3500	3500	100	-
36	oui	non (monétaire)	nd	100000	50000	50	40 000 ha (40 %) en propriété de l'entreprise et 10 000 ha (10 %) en location au *rajon*

Ce droit de louer collectivement une terre a longtemps été valorisé par le gouverneur de la région lui-même. À chaque fois qu'un nouvel investisseur était présenté par Stroev, le discours officiel, relayé par la presse locale, consistait à affirmer le lien entre l'arrivée d'un nouvel investisseur et l'obtention d'un paiement en nature pour les petits propriétaires fonciers. Il y a donc bien eu séparation de l'identité morale de l'entreprise exploitante avec le collectif des propriétaires ; la séparation étant marquée par le contrat d'affermage. Cette volonté de Stroev de faire valoir le droit des propriétaires d'actifs fonciers a été relevée par l'économiste d'Orel que nous avons rencontré (voir annexe 62, cas I). Ce dernier a expliqué

que même si le droit régional permettait la vente d'actifs fonciers et de parcelles en propriétés collectives, la volonté régionale a toujours été de faire venir des investisseurs dans la région en leur faisant signer des contrats d'affermage uniquement.

L'intérêt de cette politique régionale est de garantir l'exécution d'une fonction patrimoniale spécifique : celle qui consiste à assurer la continuité du lopin.

3.2.2.2. L'affermage des parcelles collectives : entre intérêts privés et communautaires

L'analyse de l'entrée d'agro-investisseurs dans la région d'Orel ainsi que la prise de contrôle régionale de certaines exploitations ont été étudiées dans le chapitre 3. Ce chapitre nous a permis d'explorer les raisons de la prise de contrôle des exploitations collectives par un groupe « proche » de l'administration[345]. L'émergence de filières que nous avons analysées comme des configurations productives cherchant à réguler les conflits d'intérêts entre les agro-investisseurs intégrateurs et les collectifs, ou encore entre l'administration à la tête des « agroholdings régionaux » et les populations locales vise effectivement à développer l'économie de marché, mais exprime également une préoccupation de cohésion sociale et de préservation du monde rural. Les deux objectifs, conflictuels et complémentaires, sont présents simultanément[346].

L'amélioration des conditions de vie à la campagne par des programmes d'aide à la construction d'habitations pour les jeunes agriculteurs diplômés, salariés des exploitations agricoles, ont clairement été mise en avant. Or, comme Barthélemy (2005 : 197) l'a souligné, « le renouvellement des générations n'est pas un objectif d'entreprise et de marché » (Barthélemy, 2005 : 197). Il en est de même pour les objectifs de sécurité alimentaire nationale (OCDE, 2001). L'objectif actuel du développement de ce type de filière, qu'accompagnent les politiques régionale et fédérale, n'est donc pas seulement de veiller à une insertion réussie sur les marchés, pour le secteur agroalimentaire, mais aussi de maintenir l'existence d'un monde rural, ce qui suppose une perspective patrimoniale. Celle-ci passe alors par une évolution du contrôle et de l'usage de la terre comme d'un patrimoine collectif, dont les titulaires sont les communautés des propriétaires en part précédemment décrites, pour le réorganiser autour de la définition d'un nouveau groupe, celui des agro-investisseurs.

Cette réorganisation s'établit autour du contrat d'affermage qui offre la liberté d'action au

345Depuis début 2006, le gouvernement russe a mis en place quatre programmes nationaux, dont un programme appelé « *Projet national prioritaire de développement d'un complexe d'industries agroalimentaires.* »

346De la même manière que pour la Politique Agricole Commune (PAC) européenne (Barthélemy, Nieddu, 2003). Voir le chapitre 1 de la thèse.

nouvel investisseur sur les terres ainsi louées, mais le contraint également explicitement à remplir des fonctions patrimoniales. Les fonctions patrimoniales sont établies dans le contrat d'affermage et sont visiblement attendues par les propriétaires fonciers. Cette attente peut être illustrée par le conflit existant à Orel entre les propriétaires d'actifs fonciers et la société Nobel-Ojl (voir encadré 11). Trois questions ont été soulevées par ce conflit. La première concerne la capacité des propriétaires qui investissent dans une entreprise agricole à fournir en intrants les propriétaires des terres qu'ils exploitent. La seconde porte sur le rôle de sécurité alimentaire que remplit l'entreprise pour le territoire. La dernière porte sur les motivations des investisseurs et de l'administration dans le développement d'une configuration productive de type « agro-investisseurs-intégrateurs ».

Encadré 11 : Le conflit entre les *pajchiki* et le directeur de Nobel-Ojl

L'attachement au caractère patrimonial de la terre, en tant que moyen de garantir la sécurité alimentaire et la reproduction de l'activité du lopin, est observable à travers un conflit entre la société Orel Nobel Agro, le collectif des propriétaires de parcelles exploitées par cette société et l'administration du *rajon* sur lequel elle s'est implantée. Dans ce conflit, le journal régional Orlovskaâ Pravda (la Pravda d'Orel) a joué un rôle de médiateur important. Ainsi, dans un article datant du 26 janvier 2008, le journal se fait le porte-parole du collectif des propriétaires en part.

Le journaliste explique avoir reçu en 2007 un courrier du collectif des propriétaires en part des terres exploitées par la société Orel-Nobel-Agro (filiale de Nobel-Ojl). Cette société a l'usage de terres de ce collectif depuis 2002. À cette époque, chacun des propriétaires d'actifs avait passé un accord tacite de métayage qui contenait la clause suivante : « Le propriétaire d'un actif foncier recevra en échange de la mise en location de sa terre un quintal de céréale par hectare et par an, le labourage de son potager par la société et deux quintaux de fourrage ». Mais, le collectif a expliqué dans son courrier adressé au journaliste, qu'une année après l'accord, un groupe de propriétaires d'actifs avait adressé une lettre au propriétaire moscovite de la société qui disait : « Voici qu'au terme d'une longue attente, nous sommes arrivés à la conclusion que l'utilisation de notre terre par votre société est un vol. Au lieu de nous donner les céréales que nous attendions, nous avons reçu une somme d'argent misérable dont la valeur est dix fois moindre que celle du paiement en nature attendu. » Après ce courrier adressé en 2003, les propriétaires d'actifs avaient bien reçu quelques céréales, mais pas à la hauteur du contrat signé en 2002. Par ailleurs, le collectif signalait au journaliste ne pas avoir reçu les documents officiels témoignant de l'établissement du contrat de métayage.

À la suite de ce courrier, le journaliste raconte avoir mené une enquête. Il a obtenu d'autres témoignages confirmant qu'un contrat oral avait été établi entre la société Nobel-Ojl et 2 500 propriétaires d'actifs fonciers lors d'une réunion fin 2002. Lors de cette même réunion, la société Nobel-Ojl avait pris l'engagement de ne pas réduire la diversité des activités agricoles de l'ancienne exploitation collective, et notamment de conserver les activités de la branche laitière. En se rendant à l'administration du *rajon*, le journaliste a découvert que des baux

avaient été déposés, mais que les clauses qu'ils contenaient étaient différentes. Il n'était plus question que de recevoir une somme en argent liquide pour le propriétaire foncier (de 102 roubles par hectare et par an). Par ailleurs, les contrats déposés ne contenaient pas les signatures des propriétaires terriens, mais seulement celle du directeur de l'entreprise Nobel-Ojl. Entre temps, la filiale de la société Nobel-Ojl chargée de l'élevage laitier a abandonné son activité car elle ne recevait plus de la maison mère le fourrage nécessaire, ce qui a mis des centaines d'éleveurs au chômage.

Cette question avait pourtant mobilisé le président de l'administration du *rajon* qui avait écrit une lettre officielle (envoyée le 26 mars 2003) au propriétaire de la société *Nobel-Ojl* dans laquelle il lui demandait de mettre tout en œuvre pour maintenir l'activité d'élevage laitier de sa filiale. La demande a été ignorée, comme toutes les autres demandes officielles réalisées ultérieurement par l'administration du *rajon*. En 2004, toutefois, monsieur Gurevič, le directeur de Nobel-Ojl, s'est rendu dans la région pour informer qu'il allait remplir les promesses faites auparavant, mais sans que cela soit suivi par des actes.

Au contraire, selon ce journaliste, l'activité et l'efficacité productives de la société ont été réduites (ce que nous a rapporté également monsieur B. (voir annexe 58, cas E). Le rendement n'a été en 2006 que de 27 quintaux par hectares de céréales et les moissons, sans gestion des besoins matériels et humain, se sont étalées sur plus de 50 jours (selon l'estimation de l'administration du *rajon*, cela aurait conduit à ce que 40 % de ce qui a été récolté l'a été à perte). Durant cette période 2003-2005, les *pajŝiki* n'ont reçu que 95 roubles par hectare et par an au titre du fermage.

En 2007, le président de l'administration du *rajon*, monsieur Gromov, a adressé une lettre au président Gurevič qui lui indiquait « que des réclamations massives se faisaient entendre à l'administration en provenance des propriétaires fonciers au sujet de la nécessité de distribuer des céréales en paiement du loyer ». En réponse, Gurevič a fait savoir qu'il allait remédier rapidement à la situation. Malgré un bilan 2007 positif (selon les estimations de l'administration du *rajon* la société aurait produit 38 600 tonnes de céréales et 6 800 tonnes de colza alors que les prix de ces deux produits agricoles avaient fortement augmenté, ce qui aurait permis à *Nobel-Ojl* de réaliser un bénéfice net de 120 millions de roubles), la société a réglé les loyers en roubles alors que les gens attendaient des céréales (le paiement en numéraire aurait permis une augmentation du prix des loyers de seulement 1,5 % du bénéfice net réalisé par l'entreprise en 2007, soit 102 roubles).

Le journaliste souligne ainsi que « la société Orel Nobel Agro a reçu d'immense quantité de terrains agricoles mais a ignoré toutes les propositions pour améliorer le rendement de leur utilisation et 17 000 hectares de terres arables sont restés en jachère. ». De nombreuses lettres sont restées sans réponse, qu'il s'agisse des questions d'abandonner l'activité d'élevage, d'améliorer la technique, de ne pas semer les champs pour les cultures de blé d'hiver, du refus de cultiver des betteraves à sucre, du refus de créer un fonds de réserve d'approvisionnement en blé ou des propositions portées par l'administration du *Rajon*.

En réaction, le 5 décembre 2007, les 2500 propriétaires d'actifs fonciers attachés aux parcelles exploitées par Nobel-Ojl ont envoyé une lettre recommandée contenant toutes leurs signatures et demandant de changer les conditions du contrat par un paiement en nature. Soixante jours après l'envoi de ce courrier, resté lettre morte, le collectif a décidé de s'adresser au journaliste d'Orlovskaâ Pravda.

En conséquence, le ministère public a lancé en 2007 un contrôle sur la société Nobel-Ojl qui lui a permis de relever un manquement grave à ses obligations ainsi que le non-respect des délais de réponses pour l'envoi de

lettres recommandées. Dans son rapport, le ministère public encourageait la société Nobel-Ojl à développer ses investissements (notamment acheter du matériel agricole, le nombre actuellement à disposition de l'entreprise étant jugé insuffisant pour les surfaces agricoles en fermage), de reprendre l'activité d'élevage et la culture de la betterave, demande adressée en vertu du lien qui lie l'administration du *rajon* et Nobel-Ojl. Nobel-Ojl loue en effet une partie des terres exploitées à l'administration du *rajon*.

En 2008, l'affaire a été transmise au juge de paix qui a fait venir sur place un inspecteur d'État. Le collectif a obtenu, bien que le juge de paix ait jugé que l'affaire ne relevait pas de sa juridiction, un paiement en nature pour les baux.

Le 2 juin 2009, Orlovskaâ Niva révélait tout de même que la société Nobel-Ojl n'avait toujours pas procédé à une amélioration de l'exploitation du sol à sa disposition. Le journal fait par ailleurs remarquer que seule la partie des terres les plus productives était réellement exploitée.

Il faut s'interroger sur les raisons de l'absence de réaction de la part de l'administration régionale à la suite du comportement de la société Nobel-Ojl. La réponse est à chercher dans la spécificité des relations qu'entretenait le directeur de Nobel-Ojl avec monsieur Stroev (l'ex-gouverneur de la région d'Orel). Monsieur Gurevič a en effet permis à la société de construction de la fille de Stroev (par ailleurs sénatrice) de décrocher un contrat de travaux publics d'une grande importance contre l'avis de la société « Support de la Russie ». Cette société est chargée de juger la qualité des projets de constructions publiques[347]. Ainsi, Stroev a fait payer pendant de longues années aux propriétaires des terres exploitées par Nobel-Ojl le coût d'une corruption pour une entreprise de BTP gérée par sa fille. Le renvoi de Stroev en mars 2009 n'est sans doute pas sans lien avec l'absence de réaction de l'administration régionale sur une affaire qui avait tout de même conduit plus de 2 500 petits propriétaires terriens à faire porter leur conflit devant la justice fédérale.

Il apparaît donc que le lien entre contrat de fermage d'un petit propriétaire et le développement de l'activité du lopin est extrêmement fort. Ce que le collectif des propriétaires d'actifs fonciers a revendiqué, c'est le droit de recevoir un paiement en nature contre l'utilisation de sa terre par la société Nobel-Ojl. La longue affaire Nobel-Ojl a sans doute en partie coûté sa place à monsieur Stroev. Les intérêts personnels du gouverneur allaient à l'encontre des intérêts des propriétaires d'actifs fonciers qu'il prétendait pourtant défendre.

Une question reste toutefois en suspens : celle des raisons qui ont poussé la société Nobel-Ojl à investir dans l'agriculture. La réponse n'est pas simple. Il est possible de formuler deux logiques de raisonnement des directeurs de cette exploitation.

347Information révélée par le journal en ligne region57.ru du 4 juin 2009. L'article est disponible à l'adresse http://www.politika.v-orle.ru/index.php?option=com_content&view=article&id=5&Itemid=9, consulté le 18 janvier 2010.

Raisonnement 1 : Une entreprise capitaliste contrainte par une gestion collective de la terre

Comme le relève Orlovskaâ Pravda dans son numéro du 2 juin 2009, la société exploite les terres les plus fertiles. S'agit-il d'une logique de rentre ou d'une logique capitaliste ? Le fait de ne pas exploiter toutes les terres n'est pas en soi contre-productif. Le problème est sans doute pour cette entreprise de devoir verser un loyer à tous les *pajŝiki*, précisément parce que la gestion collective de la terre ne permet pas d'identifier la parcelle de chaque propriétaire. La gestion collective de la terre protège l'ensemble des propriétaires d'actifs fonciers en leur permettant de bénéficier du droit de louer leur actif, sans que l'investisseur puisse sélectionner une partie seulement des parcelles. Nobel-Ojl est donc condamnée par cette règle communautaire à prendre l'ensemble des parcelles en location alors que la logique capitaliste lui dicte de ne cultiver qu'une partie des terres. Si dans les 20 000 hectares en indivision, seuls 7 000 hectares sont effectivement rentables, la logique productiviste pousse la société Nobel-Ojl à n'exploiter que les terres les plus fertiles. Vue sous cet angle, on comprend mieux le refus de payer en nature un loyer à 2 500 propriétaires d'actifs fonciers alors même qu'un contrat avec 800 d'entre eux suffit à rendre l'exploitation rentable. La contrainte patrimoniale s'impose alors au directeur de cette exploitation qui cherche à la détourner en proposant un paiement en nature plus proche du coût réel d'un loyer correspondant à l'exploitation de 7 000 hectares de terre. Cette surface devrait correspondre à la signature d'un contrat de fermage avec 800 petits propriétaires, mais la logique patrimoniale conduit en réalité à verser le loyer à 2 500. Le collectif a gagné une bataille contre la logique productiviste de la direction de Nobel-Ojl.

Raisonnement 2 : Une logique rentière contrainte par une gestion collective de la terre.

Toutefois, l'absence d'investissement réel dans un matériel agricole et le fait d'étaler sur plus de cinquante jours une moisson qui ne devrait durer que quinze jours à trois semaines laissent supposer que *Nobel-Ojl* est plutôt dans une logique spéculative. Le but est alors d'obtenir le maximum de céréales et de produits agricoles facilement marchandisables avec le minimum d'investissement. D'où l'abandon par Nobel-Ojl de certaines activités comme la betterave ou l'élevage laitier, dont le retour sur investissement est plus faible ou les délais trop

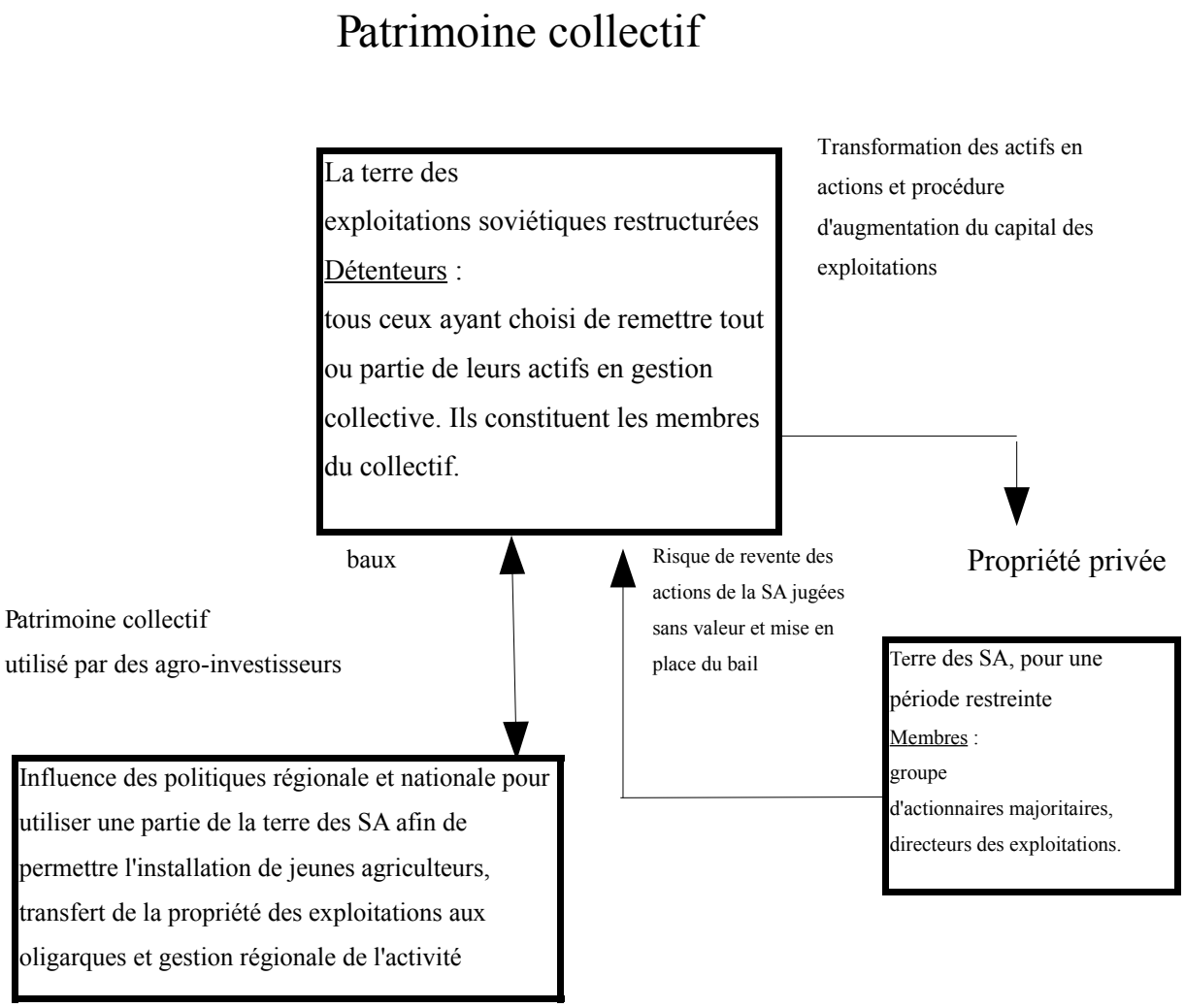
longs. Les céréales sont quant à elles plus facilement vendables et les fluctuations sur leur marché sont telles que la vente peut permettre de réaliser rapidement d'importants bénéfices. Cette logique de rente se heurte au risque qu'un tel comportement fait peser sur l'avenir des lopins et de la société rurale attachée aux terres exploitées par Nobel-Ojl. Ce que souligne le journal Orlovskaâ Pravda dans son numéro du 2 juin 2008, c'est la disparition pure et simple des lopins engendrés par le non-paiement en nature du loyer. Le fait qu'en 2006, soit 3 ans après le début du contrat de fermage entre le collectif et Nobel-Ojl, le nombre de vaches élevées par les paysans du village de Novosil est passé de 70 à 35 vaches prouve cette conséquence néfaste de la non-exploitation des terres de l'exploitation agricole sur les lopins. Les habitants de Novosil ont perdu leur travail et ont dû quitter le village.

Ce scénario est plus grave que le précédent pour la communauté. Car, une fois que les directeurs de Nobel-Ojl auront fini de tirer des bénéfices de l'exploitation des terres, ils risquent fort de quitter des villages où la population aura considérablement diminué.

Dans cette affaire spécifique, qui n'est pas à déplorer dans tous les *rajon* et tous les villages de la région, le lien entre le gouverneur et le directeur de Nobel-Ojl aura été tel qu'il aura fait peser sur le collectif le poids de la corruption. Le gouverneur a laissé de côté la logique d'aménagement du territoire et de sécurité alimentaire qui a pourtant longtemps guidé la politique régionale, comme nous l'avons montré dans le chapitre 3. Nous ne doutons pas que la corruption a motivé le gouverneur comme ses « proches » depuis le début de la transition[348]. Toutefois, le fait d'avoir réussi à maintenir des exploitations agricoles dans la région, d'avoir mis en place des crédits-marchandises, d'avoir fait venir de vrais investisseurs comme *Eksima agro* prouvent que l'administration régionale a su longtemps mener un compromis entre corruption et développement du territoire. La bataille entre le collectif et *Nobel-Ojl* a également été une bataille contre Stroev. Le fait pour le collectif d'avoir gagné sur un point, celui de recevoir en nature, pour les 2500 propriétaires, un paiement du loyer de la terre n'est sans doute pas sans lien avec le renvoi, en mars 2009 de Stroev de son poste de gouverneur. Le collectif, du fait de la séparation juridique de la propriété de l'exploitation d'avec la propriété de la terre, a su faire porter la dimension patrimoniale de la terre au détriment de la logique capitaliste ou spéculative de Nobel-Ojl.

348Voir à ce sujet les commentaires de l'économiste d'Orel, annexe 62, cas I.

Graphique 35 : La transformation du patrimoine collectif en un patrimoine collectif utilisé par des agro-investisseurs



Source : D'après Grouiez (2008)

La place des politiques régionale et nationale a été d'une grande importance dans l'accompagnement du processus de redéfinition de la terre comme d'un patrimoine collectif dont le titulaire est une communauté de « propriétaires d'actifs fonciers » et qui est exploitée par des agro-investisseurs. Cette gestion de la terre n'a pas toujours conduit à un franc succès comme nous l'avons montré à travers l'épisode malheur de l'exploitation des terres collectives par la société Nobel-Ojl. Toutefois, il est clair que sans la volonté régionale (et parfois nationale, à travers le programme prioritaire de développement de l'industrie agro-industrielle) de faire valoir le droit des collectifs à la propriété de la terre, la propriété des *pajŝiki* aurait sans doute été totalement bafouée dans la région d'Orel, comme elle le fut dans

la région de Moscou ou dans la région voisine de Belgorod. Ce que le fermage a rendu possible c'est, pour les collectifs de propriétaires d'actifs fonciers, de porter des revendications patrimoniales devant les nouveaux agro-investisseurs lors du transfert de la propriété des exploitations agricoles des directeurs des anciens kolkhozes vers les *businessmen* moscovites. La nécessité de passer par le fermage n'est sans doute pas pour rien dans les décisions de remplir un rôle social qu'accompagne l'achat d'une exploitation agricole. En effet, au-delà de l'aide technique que les agro-investisseurs fournissent aux lopins, ils ont dû accepter de jouer un rôle social pour l'ensemble de la communauté villageoise des territoires sur lesquels se trouvent leurs exploitations (ce que nous avons montré dans le chapitre 3). Si cet autre rôle patrimonial n'est pas directement lié au contrat d'affermage, ce dernier participe sans doute à l'établir.

Cette obligation de passer par la location des terres agricoles explique par ailleurs les raisons de l'arrivée des agro-investisseurs plutôt que le développement des fermiers, car, la propriété de la terre reste entre les mains du collectif. Dans ces conditions, la terre ne peut pas servir de garantie pour les banques. Seuls des investisseurs qui disposent d'autres garanties sont en mesure de venir investir dans l'agriculture. C'est le paradoxe qu'a soulevé l'économiste d'Orel lors de l'un de nos entretiens (annexe 62, cas I) :

> « Les holdings achètent ces exploitations, modifient leur statut juridique et prennent la part majoritaire des actions. Cependant, le nom de l'exploitation n'est pas nécessairement modifié et les terres elles sont prises en location auprès de *Pajški*. Le nom de l'exploitation ne change pas, son statut juridique peut changer, mais elle est pourtant bien intégrée dans un holding. L'autre solution est d'acheter la terre, et de construire une nouvelle exploitation. Dans les deux solutions, il y a des avantages et des inconvénients. Si vous louez une terre d'une exploitation qui existait et que vous la contrôlez, les choses se font très vite. Vous pouvez vite mettre en place l'activité. Le problème est que vous n'avez pas un véritable contrôle sur la terre, et que vous devez apporter d'autres garanties, par exemple pour obtenir un crédit. Quand il s'agit d'acheter de la terre et de faire reconstruire une nouvelle entreprise de toutes pièces, là, c'est beaucoup plus compliqué. Il faut faire enregistrer la propriété et actuellement c'est très compliqué. On peut encore louer la terre et faire construire une exploitation dessus, mais, là, le problème est le même que dans le premier cas : la terre n'est pas vraiment une garantie, elle n'est pas inscrite aux actifs de l'entreprise et n'est donc pas utilisable pour une créance. [...] Par ailleurs, les exploitations se rachètent souvent avec les employés et les holdings doivent prendre l'engagement de garder un maximum de personnes. À Orel, vous verrez que les exploitations « louent » la terre car il n'est pas possible de faire autrement. »

L'absence de garantie qui génère la mise en location des parcelles collectives ne permet pas aux petits fermiers de se développer. L'agro-investisseur devient la seule alternative au renouvellement ou à la continuité de l'activité des exploitations agricoles restructurées.

La contrainte du collectif et de l'administration régionale de louer la terre permet de réorganiser la prise en charge des fonctions patrimoniales.

Conclusion de la section 3

Une approche en termes d'économie du patrimoine collectif permet d'analyser que, dans le cas de la Russie, le mouvement vers une privatisation du foncier est associé au maintien et à la réorganisation des fonctions patrimoniales collectives de la terre. Nous sommes donc face à une hybridation de critères de propriété individuelle (au sens de l'économie marchande) et de propriété collective (au sens de l'économie patrimoniale).

Ce qui se joue, c’est la redéfinition des entités collectives porteuses des enjeux patrimoniaux. Une analyse introduisant la question des dispositifs de gestion communautaire peut interroger les conclusions de Čayanov (1925), qui, en montrant l'existence d'un lien entre

la taille de l'exploitation et les besoins de la famille, a négligé l'importance de la communauté villageoise. L'établissement de la règle dite de Čayanov (relation entre le niveau de production de l'exploitation paysanne et les besoins du foyer), qui semble relever d'une rationalité purement interne à la cellule familiale, repose en fait davantage sur une contrainte du collectif envers le paysan.

Nous avons, pour notre part, identifié trois formes de communautés d'agriculteurs interdépendantes entre elles :

1) Celle des « proches » du pouvoir qui ont mobilisé un patrimoine collectif, pour mettre en œuvre l'économie de marché en Russie, au prix de la définition d'une notion « d'investisseurs » privilégiés dans l'attribution de l'usage de la terre.
2) Une communauté de propriétaires de lopins, qui, pour maintenir leur propriété privée, se sont appropriés une partie du contrôle de la terre en obligeant les fermiers et les grandes exploitations, devenues capitalistes, à jouer un « rôle social » (en fait un rôle économique patrimonial) qui permet le maintien de leur économie, en faisant de leurs locataires des « professionnels » de l'agriculture.
3) Une communauté de fermiers, dont l'accès reste dépendant de la relation à la communauté et à la détention d'un titre de capacité professionnelle.

Cette nouvelle structure de contrôle permet d'organiser et de gérer les fonctions patrimoniales qui sont ici de deux ordres. Il s'agit premièrement de garantir l'approvisionnement en intrants des lopins et de s'assurer que l'accès à l'usage de la terre ou sa transformation en une propriété privée permettent de poursuivre l'activité agricole (cas des fermiers et des lopins) et, en définitive, de préserver les moyens de subsistance du monde rural. En deuxième lieu, on cherche à garantir la continuité générationnelle et, pour cela, la régulation imposée à la terre vise à l'installation de jeunes agriculteurs, l'accès facilité à un logement étant privilégié. C'est en cela que la terre est stratégiquement définie comme un patrimoine collectif visant à défendre les intérêts particuliers des communautés.

Au total, le compromis passé entre les communautés, les pouvoirs publics et les agro-investisseurs assure l'hybridation entre économie marchande et économie patrimoniale, de sorte que soit rendu viable le développement de l'économie de marché. Ceci passe par une redéfinition et une réorganisation de la terre telles que restent toujours garanties des fonctions précises : l'approvisionnement alimentaire et les solidarités générationnelles et

intergénérationnelles du monde rural.

Conclusion du chapitre 4

La privatisation des terres en Russie s'est faite par le transfert d'une partie des terres en propriétés de l'État vers des propriétaires en collectif. La création de cette propriété collective s'est accompagnée d'un cloisonnement du marché foncier. Nous avons montré que la relation progressive qui s'est établie entre le droit sur la propriété et le type d'exploitant a conduit à l'émergence d'une pression du marché foncier sur les terres en propriétés collectives. Ainsi, depuis 2003, tous ceux qui possèdent un coupon disposent du droit de le vendre ou de le louer à qui le souhaite. Mais ce droit ne peut s'exercer que de manière communautaire. Nous avons interprété cette règle comme un moyen de protéger la communauté des propriétaires en collectif contre une captation des terres par des « proches » du pouvoir fédéral ou régional. Ainsi, nous avons exprimé l'idée que les communautés d'intérêts participaient indéniablement à la mise en pratique du droit foncier russe. Nous avons interprété cette prise de pouvoir des communautés de propriétaires en collectif comme une volonté de constituer le foncier en un objet patrimonial, qu'il est nécessaire de préserver pour garantir l'existence de fonctions patrimoniales remplies par les exploitations agricoles. Cette prise de pouvoir est passée par le choix de ne laisser comme seule possibilité d'accès à la terre en propriété collective que l'affermage. Mais cette prise de pouvoir nécessite d'accompagner le développement marchand du secteur sans lequel il n'existerait pas de motivation des oligarques russes à investir dans l'agriculture. C'est pourquoi l'administration de la région d'Orel a participé à la mise en place d'une professionnalisation du secteur de deux points de vue :

a) elle s'est assurée que les fermiers étaient des professionnels de l'agriculture capables de développer l'activité productive de leur « microstructure »

b) elle a sélectionné les agro-investisseurs en s'assurant de leur capacité à s'engager dans un rapport marchand et patrimonial (contenu dans le contrat de fermage).

Avant 1990, la terre était soit partagée en fonction des besoins des familles, soit en fonction des besoins du Plan et entrait donc un rapport productiviste spécifique que nous avons présenté dans le chapitre 1. Au cours du processus de privatisation d'une partie du foncier russe, il a été construit un patrimoine terrien attribué à des personnes jugées aptes à développer l'activité marchande du secteur. Dans le même temps, les fonctions patrimoniales ont été avancées car la privatisation des terres à Orel a permis de garantir des intrants pour les

lopins, ce qui explique que le contrat de fermage entre les exploitants et les propriétaires en collectif a surtout été, et reste, aujourd'hui un contrat de métayage. Le conflit entre la société Nobel-Ojl et les propriétaires des terres qu'elle exploite montre l'attachement des paysans à ce type de contrats.

La difficulté à devenir propriétaire terrien pose problème pour les investisseurs. Notamment, elle rend l'hypothèque impossible, ce qui signifie l'absence de garanties auprès des banques. Cette situation explique les difficultés rencontrées par les fermiers pour se développer, mais aussi la spécificité des investisseurs dans le secteur. Les agro-investisseurs disposent effectivement de moyens de financement qui ne sont pas directement liés à la propriété de la terre. En conséquence, la volonté de constituer la terre en patrimoine associée à celle du développement marchand du secteur permettent de donner un sens aux frontières des firmes agricoles en Russie. La façon dont la terre a été « patrimonialisée » explique l'hétérogénéité des acteurs dans le secteur agricole et participe à rendre compte de la manière dont s'organisent les configurations productives identifiées dans le chapitre 3.

Conclusion générale

Le débat sur la pluralité des capitalismes dans l'approche régulationniste et celui sur les sentiers de dépendance illustrent une préoccupation permanente de l'hétérodoxie française à rendre compte de la diversité des systèmes productifs. Avec le retour des analyses institutionnelles, le contexte institutionnel préexistant qu'une démarche historique permet de retracer est devenu l'un des principaux arguments de la multiplicité des trajectoires. Ces approches raisonnent le plus souvent à l'échelle nationale et font majoritairement des institutions des variables exogènes.

Deux questions se posent en conséquence. (1) Cette diversité ne peut-elle pas s'observer à un niveau d'analyse plus mésoéconomique ? Ce deuxième niveau de l'analyse de la diversité des systèmes productifs serait l'expression d'une capacité des acteurs à l'échelle sectorielle à s'adapter, par de multiples façons, aux transformations plus globales de leurs pays. (2) Par ailleurs, le contexte institutionnel n'est-il effectivement qu'une variable exogène ou ne peut-il pas être expliqué par les interactions entre les acteurs ? Cette question conduit à déterminer qui participe à la formation de la diversité des systèmes productifs – ou bien des configurations productives à l'échelle mésoéconomique – et dans quel but.

En introduction de la thèse, nous avons posé le postulat que les acteurs disposaient effectivement d'une capacité d'adaptation au sein d'un mésosystème qui se traduisait par une diversité des configurations productives. Le travail de la thèse a donc été de repérer l'existence empirique de cette diversité des configurations productives et de la caractériser théoriquement. Cela devait nous permettre d'identifier quelles transformations étaient à l'œuvre dans l'agriculture russe à la suite de la mise en place des règles d'une économie de marché.

Or, ces réflexions permettaient de revenir dans le secteur agricole sur un vieux débat, celui de la question agraire. Cette dernière peut se formuler de la façon suivante : quelle forme d'exploitation est la plus performante dans un contexte capitaliste : la grande ou la petite ? Kautsky (1900) qui est à l'origine de ce débat le considérait comme caricatural dans les termes que nous venons de poser. Ses réflexions personnelles étaient, disait-il[349], plus complexes. En

349Cf. préface de la version française signée par Kautsky (1900).

effet, il défendait l'idée que la grande exploitation capitaliste se développait en se basant sur le transfert partiel de la main-d'œuvre issue de la petite structure, ce qui permettait des gains de productivité, jusqu'à ce que le système capitaliste conduise à une cohabitation de la grande et de la petite exploitation préjudiciable aux deux, mais favorable au développement industriel et à son accumulation du capital.

Ainsi, les questions sous-jacentes aux travaux de Kautsky sont celles de savoir qui contrôle l'agriculture et les frontières des firmes qui la composent et dans quels rapports économiques s'insèrent ces firmes ?

Contrôles des firmes et délimitation de leurs frontières

Dans la littérature économique, deux entrées explicatives sont normalement mobilisables pour rendre compte des structures sectorielles et des frontières des firmes. Soit le marché est considéré comme le facteur déterminant de la nature des firmes et de leur diversité, soit les explications sont à chercher dans les institutions et le contexte préexistant. Or, le contexte institutionnel n'acquiert le statut de variable exogène que parce qu'il a été auparavant modelé par les acteurs eux-mêmes. Le contexte institutionnel est donc le résultat des interactions stratégiques des acteurs avant d'en être le moteur.

En conséquence, nous avons proposé de traiter de la diversité des configurations productives d'une autre façon. Il s'agissait d'explorer la manière dont les acteurs assurent leur compétitivité et leur reproduction dans un contexte de marché qui devrait au contraire les faire disparaître.

Les travaux menés par Nieddu (1998) soulignent l'existence de cette figure de l'agriculture plus réactive et qui a d'autres buts que celui d'accumuler du capital, tout en étant très résistante. Sur la base d'une approche régulationniste sectorielle, Nieddu (*ibid.*) a démontré qu'en France deux configurations productives différentes existaient au sein d'un même ensemble de dispositifs de régulation. Ainsi, le développement de l'exploitation moyenne dans ce pays était lié aux capacités d'acteurs hétérogènes (1) à modeler la concurrence interne du secteur en soutenant – pour les plus productivistes d'entre eux – la sélection administrative des exploitations ; (2) à définir leur choix d'insertion sur la filière et ainsi limiter la prise de contrôle par l'industrie du secteur.

La reconnaissance d'un pouvoir d'influence des différents acteurs sur leur environnement

rend diversifiées les configurations productives. Une partie de l'agriculture française s'organise en s'insérant dans l'industrie agroalimentaire pour en prendre le contrôle et ainsi garantir sa reproduction et son développement. Elle utilise les coopératives agricoles comme un outil de prise de pouvoir sur l'aval. Simultanément, une autre forme d'agriculture organisée peut, pour les mêmes raisons, limiter au maximum les relations avec son aval en définissant les entreprises agricoles comme des firmes livrant des matières premières sur un marché. Dans ce second cas, les entreprises ne se soucient pas de la destination finale de leurs marchandises (industrie agroalimentaire ou station essence).

Ces différents choix sont autant de possibilités d'évolution pour les firmes qui conditionnent leurs frontières et les formes prises par les configurations productives.

Le caractère mouvant des frontières des firmes agricoles relève donc, selon la démonstration empirique proposée par Nieddu, du rôle joué par les différents groupes sociaux pour construire des agricultures organisées, adaptées à la régulation sectorielle tout en étant capables de les influencer.

Mais si les frontières des firmes relèvent du pouvoir d'influence de différents groupes sociaux, elles ne font alors que traduire la nature des rapports économiques dans lesquels ces groupes s'insèrent. C'est cette représentation théorique de la diversité des configurations productives que nous avons explorée dans cette thèse.

En conséquence, nous avons défendu l'idée selon laquelle la configuration productive était un concept heuristique pour rendre compte des transformations sectorielles à l'œuvre dans l'agriculture, mais qu'elle ne pouvait atteindre ce pouvoir explicatif qu'avec la notion de patrimoine que les acteurs peuvent mobiliser pour défendre leurs intérêts.

Quelles représentations de la « transition » dans l'agriculture en Russie ?

Il s'agissait de repérer ce que les acteurs du secteur agricole souhaitaient stratégiquement constituer en patrimoine. Pour ce faire, nous sommes partis du constat que l'agriculture russe se caractérisait par une hétérogénéité des acteurs. L'existence de frontières mouvantes des firmes, qui s'observe dans le cas français, semblait pouvoir également être repérée dans le cas russe. Ce constat, réalisé dans les prolégomènes, était en contradiction avec les prévisions des réformateurs qui considéraient au contraire que l'émergence de l'économie de marché ferait

disparaître la grande exploitation salariale et multifonctionnelle au profit des petites structures familiales. Par ailleurs, l'argument consistant à expliquer cette hétérogénéité des firmes par un raisonnement en termes d'avantages comparatifs ne semblait pas résister aux stratégies de productions concrètement adoptées par les différentes entreprises.

Dans le chapitre 1, nous avons procédé au *survey* de la littérature. Ce dernier nous a permis de montrer qu'au-delà des discours, les chercheurs se posaient tous la question de la diversité des firmes. Ils ont été amenés à reconnaître que la persistance de la grande exploitation comme celle de la petite était liée à l'existence d'une multifonctionnalité irréductible et remplie par chacune d'entre elles. Ainsi, en s'inspirant des travaux de l'école du *Public Choice*, Amelina (2002) – qui peut être classée parmi les économistes libéraux – a considéré que le maintien de la grande exploitation salariale relevait d'une volonté des hommes politiques locaux de minimiser à court terme les coûts sociaux de la restructuration dans un objectif électoraliste. Cette minimisation des coûts passait implicitement par le maintien de la grande exploitation du fait des prérogatives sociales qui lui étaient confiées depuis la période soviétique. Amelina a conclu au *statu quo* dans le secteur que seul le développement de la petite exploitation familiale privée était en mesure de corriger. Mais elle a reconnu *a fortiori* l'existence de prérogatives sociales remplies par les grandes exploitations. Pour sa part, Wegren (2002b, 2005c), tout en considérant que le rôle social de l'exploitation était un point crucial du maintien des grandes entreprises agricoles, a identifié des mutations visant à rendre ce type d'entreprise plus capitaliste. Il a rejeté ainsi l'idée d'un *statu quo* défendu par Amélina tout en mettant l'accent sur la pluralité des fonctions remplies par les entreprises agricoles en Russie. Nous avons également souligné que certains chercheurs montrent que depuis 1995 s'opère un transfert de la main-d'œuvre des grandes exploitations vers les petites, attribuant à ces dernières un « rôle tampon » (Swinnen, 2002) pour limiter l'exode rural ou le chômage de masse dans les campagnes russes.

Ainsi, en plus de reconnaître la multifonctionnalité des exploitations, les chercheurs montrent que cette dernière diffère selon la nature de l'entreprise. L'exploitation de grande taille assure des fonctions en matière de financement de la santé et des logements complémentaires à son activité de production de denrées alimentaires. La petite exploitation doit pour sa part limiter la hausse du chômage et garantir la subsistance des populations rurales.

Un premier apport du chapitre 1 est d'avoir dégagé du *survey* de la littérature l'existence

d'une préoccupation des chercheurs sur la question centrale du rôle social des exploitations. Elle fait écho au débat en occident sur la multifonctionnalité de l'agriculture.

Le second apport du chapitre 1 est, en ayant réalisé un détour par l'histoire de la Russie agraire, d'avoir rendu compte du fait que la multifonctionnalité s'installait dans une histoire très longue qui ancre profondément les configurations productives dans le temps. Cela se traduit par la persistance d'une division entre deux types d'exploitations : l'une étant dédiée à la subsistance du monde rural (le lopin) et l'autre ayant certes l'objectif d'augmenter sa productivité, mais en consacrant une partie de ses ressources à la prise en charge de fonctions sociales (l'exploitation collective remplissait ce rôle qui a été institutionnalisé en 1969, nous l'avons montré dans la section 2 du chapitre 1).

La spécialisation agricole observable en Europe occidentale ne s'est donc pas faite en Russie. La thèse n'a pas souhaité l'expliquer – cela pourrait faire l'objet d'un autre travail –, mais l'analyse historique permet bien de dessiner une multifonctionnalité agricole qui existait avant même la période soviétique et qui constitue l'objet que les acteurs souhaitent préserver.

Ce constat nous a amené à la réflexion suivante :

L'unité agricole russe a créé historiquement sur très longue période une combinaison spécifique de différentes fonctions. Or, si L'OCDE (1998) se posait la question de savoir si l'on se dirigeait vers une disparition de la multifonctionnalité dans l'agriculture russe concomitante à la mise en place d'une *agriculture de marché*, le fait qu'elle a reconnu peu de temps après (2001) l'irréductibilité de la multifonctionnalité prouve que la seule finalité marchande – y compris dans le contexte social de construction de marché – ne permet pas d'expliquer à elle seule les dynamiques de l'organisation économique du secteur.

Il nous semblait qu'il fallait plutôt considérer que les acteurs agricoles sont pris dans des rapports sociaux leur permettant de trouver un intérêt à être multifonctionnels et qu'ils disposent de degrés de liberté pour trouver plusieurs manières d'assurer leur reproduction, celle des communautés multiples, et de s'insérer dans des rapports marchands. L'enjeu théorique se situait au niveau de la question de la diversité des motifs d'actions des acteurs et de leur pouvoir d'influence sur la régulation sectorielle des configurations productives et notamment *via* leur stratégie multifonctionnelle.

Cela a été l'objet du chapitre 2. Il s'agissait de montrer que la multifonctionnalité de l'agriculture, qui est présentée par l'OCDE (2001) comme un concept permettant de reconnaître que l'agriculture est une activité générant non seulement plusieurs produits de base (nourriture pour humains et animaux, fibres, biocarburants, produits médicinaux et ornementaux), mais aussi des produits joints (*i.e.* des biens non marchands tels que des services écologiques, des aménagements paysagers), n'était souvent considérée que comme une production à la marge de la production de biens marchands. C'est pourquoi nous avons proposé dans la section 2 de ce chapitre une élaboration renouvelée de la multifonctionnalité, grâce à la notion de patrimoine. Le concept de patrimoine permet de représenter la gestion, la production et/ou le financement des biens collectifs comme l'expression des stratégies mises en œuvre par des acteurs hétérogènes pour assurer leur reproduction et leur développement. L'insertion des acteurs dans une logique patrimoniale pouvait, notamment dans cette optique, être considérée comme le résultat des stratégies des acteurs lié à leur insertion dans un environnement concurrentiel grandissant.

La question de l'insertion de l'entreprise dans une logique de reproduction des besoins de l'homme, qui semble par ailleurs être une caractéristique de la multifonctionnalité de l'agriculture russe, s'exprime aujourd'hui dans la littérature économique à travers la notion de responsabilité sociale de l'entreprise (RSE, en anglais *corporate social responsability* – CSR). Michael E. Porter et Mark R. Kramer (2006) en donnent une interprétation autour d'un arbitrage entre rentabilité économique à court terme et opportunité de réaliser des bénéfices économiques et sociaux sur le long terme. Ils proposent de voir la RSE comme une stratégie visant à mener l'action sociale permettant la création d'une « valeur partagée » qui, comme la R-&-D, serait un investissement à long terme pour améliorer la compétitivité future de l'entreprise. Ils proposent une forme de méthode de management stratégique permettant de déterminer quelle RSE choisir et comment la mener.

Ainsi, ils présentent sous la forme d'un *story-telling* une stratégie menée par Nestlé en Inde à partir de 1962. La multinationale y a construit les infrastructures lui permettant d'augmenter la production et la qualité du lait qu'elle collectait auprès des fermiers dans une région de ce pays. Elle a participé à la construction de maisons, l'installation de l'électricité... Les auteurs précisent que Nestlé n'avait pas à l'origine envisagé une activité de RSE, mais que la nécessité de modifier le contexte économique existant pour qu'apparaisse « une importante

valeur partagée par la compagnie et la région » (Porter et Kramer, 2006 : 90) l'a incitée à remplir de telles fonctions.

Dans le cas de la Russie, nous avons pu effectivement identifier des raisonnements similaires notamment en ce qui concerne le lien entre la construction de logements par certaines exploitations agricoles et la présence de jeunes travailleurs qualifiés qui augmentait *a priori* le niveau de productivité des exploitations.

Toutefois le *story-telling* concernant Nestlé et proposé par Porter et Kramer ne dit rien sur le contexte politique et communautaire dans lequel cette entreprise a décidé de mener une action sociale. Quels étaient exactement les pouvoirs d'influence des communautés présentes et des politiques sur les choix de Nestlé ? Nous avons exprimé au cours du chapitre 2 l'idée que les acteurs pouvaient s'insérer dans un rapport spécifique que nous avons qualifié de patrimonial et qui est une façon pour eux de se tourner vers l'avenir en assurant la reproduction de la société. Porter et Kramer avancent également cette idée en parlant d'un investissement à long terme. Mais ce rapport, s'il comporte une dimension stratégique, présente également les caractéristiques d'une contrainte communautaire. La communauté limite les possibilités offertes à l'entreprise d'atteindre la rentabilité marchande qu'elle recherche *a priori*. Ainsi, si les fonctions patrimoniales peuvent avoir un intérêt marchand, comme l'expriment Porter et Kramer, il n'est pas possible d'affirmer que le fait de remplir une fonction patrimoniale ne se fait que selon ce critère. Porter et Kramer introduisent cette idée à travers le concept de « valeur partagée » qui sous-entend l'existence d'un compromis face à des objectifs qui peuvent être contradictoires.

Ainsi, en puisant dans différents courants de pensée ayant défini positivement la multifonctionnalité des exploitations agricoles, nous nous sommes proposés d'expliquer, à la fin du chapitre 2, la diversité des fonctions remplies par les entreprises et la diversité des façons de le faire comme étant le résultat de l'autonomie dont dispose l'acteur. Il lui permet d'agir sur les frontières de la firme, autrement dit sur les fonctions qui lui sont attribuées. En conséquence, nous avons présenté une grille de lecture élaborée à Reims en termes d'opposition et de complémentarité entre deux rapports économiques dans lesquels sont insérés les acteurs. L'un vise à garantir la reproduction de l'entreprise et de son identité collectivement définie, et l'autre libère l'acteur des contraintes communautaires et lui permet d'entrer dans des rapports impersonnels en médiation sur le marché. Cette hypothèse d'insertion synchronique dans deux rapports économiques vise à rendre compte des logiques

d'actions des acteurs hétérogènes. Elle permet d'expliquer la forme prise par les configurations productives que nous avons mobilisées en tant qu'« outil d'investigation de l'hétérogénéité interne en termes de solutions d'organisation économique, qui caractérise la sphère agroalimentaire : cette hétérogénéité relève de choix de valorisation des capitaux différents qu'il convient d'expliciter », selon les termes proposés par Nieddu (1998 : 165). Cette définition reconnaît aux acteurs une capacité à déterminer leur choix d'insertion sur une filière et à agir sur la forme qu'elle prend *via* leurs stratégies marchandes et leurs stratégies de gestion, de production et/ou de financement de biens collectifs. Elle permet également d'expliquer les frontières prises par les firmes, les formes du mésosystème et le possible décalage entre l'efficacité attendue des entreprises et les performances concrètement observées.

En résumé, le chapitre 2 a permis de concevoir la démarche théorique qui nous offrait le moyen de rendre compte de la diversité des configurations productives, en la considérant comme le résultat de la façon dont les entreprises s'emparent de la question de la multifonctionnalité agricole. Cette décision est l'expression concrète des choix d'insertion des firmes dans des rapports marchands et patrimoniaux.

La preuve empirique de la diversité des configurations productives était donc indispensable pour valider l'existence d'une autonomie des acteurs et de la diversité des rapports économiques dans lesquels ils se placent.

Une analyse des tableaux statistiques et notamment des TES se prête assez bien en occident à ce type d'exercice. Elle a notamment permis à Nieddu (1998) de mettre au jour les deux configurations productives françaises au sein du même dispositif de régulation. Mais les informations statistiques disponibles en Russie ne sont pas aussi fiables. Il fallait donc procéder d'une autre manière pour identifier les configurations productives et tracer les différentes filières. Puisque le chapitre 2 nous avait permis d'aboutir à la conclusion que la diversité des configurations productives n'était que l'expression des choix des acteurs insérés dans différents rapports économiques, il est apparu commode de procéder à la description des acteurs en présence afin de parvenir à caractériser leurs raisonnements stratégiques concrets. C'est pourquoi nous avons souhaité obtenir le maximum d'informations sur les acteurs agricoles en utilisant des sources directes et indirectes. Nous avons réalisé une enquête auprès

de différents exploitants agricoles dans la région russe d'Orel. Le questionnaire a été conçu et exploité de manière à repérer et caractériser les rapports patrimoniaux et marchands qu'entretenaient les agriculteurs avec le reste de la société. Nous avons complété ces informations qualitatives d'extraits de discours prononcés par les deux gouverneurs de la région qui se sont succédé entre 1990 et aujourd'hui. Les articles issus du journal local (*Orlovskaâ Pravda*) se sont également avérés être de bonnes sources d'informations empiriques. Enfin, l'obtention d'un tableau statistique exhaustif, mais non publié, sur les 273 grandes exploitations de la région d'Orel nous a donné le moyen de tester statistiquement certaines de nos hypothèses sur les stratégies des oligarques et des exploitations agricoles à Orel.

En conséquence, les articles, discours, entretiens et données statistiques non officielles ont permis de retrouver la variété des compromis que les différents acteurs passaient et ainsi dévoiler la diversité des configurations productives, considérées comme le résultat des choix de préservation des patrimoines et d'insertion des acteurs dans des rapports marchands.

Nous avons donc mis au jour la diversité des configurations productives dans la région d'Orel. Elle était la preuve empirique que les mutations sectorielles à l'œuvre en Russie sont le résultat de la façon dont divers acteurs autonomes s'assurent de la reproduction de leurs identités en s'insérant dans des stratégies patrimoines dans un contexte économique et politique qui devait *a priori* faire disparaître la multifonctionnalité des exploitations.

Quelles transformations des exploitations agricoles dans la région d'Orel ?

Ce travail a été réalisé dans le chapitre 3 de la thèse. À l'issue de ce chapitre, nous avons été en mesure de proposer un éclairage sur le développement simultané de la grande et de la petite exploitation dans la région d'Orel. Nous avons pu rendre compte de l'existence de quatre configurations productives. Elles sont l'expression des degrés de liberté des acteurs, mais aussi de leur hétérogénéité, sans laquelle la diversité des choix d'insertion dans différents rapports économiques n'aurait pas été observée.

Une première configuration s'est construite autour des exploitations collectives restructurées et passées sous le contrôle d'agroholdings publics. Elle a explicitement visé à

garantir la sécurité alimentaire et l'aménagement du territoire. Cette priorité donnée aux fonctions patrimoniales des exploitations sur leur rentabilité s'est faite avec l'appui des pouvoirs locaux d'Orel. Ces derniers ont, *via* des programmes régionaux (par exemple « Racines slaves »), associé des lopins et des fermes aux bénéfices patrimoniaux en échange de leurs denrées alimentaires. Sur le long terme, le développement de l'économie de marché et de la concurrence des IAA a soulevé la question de la pérennité de cette première configuration productive.

À partir des années deux-mille, des agroholdings privés ont émergé. Ils ont racheté une partie des exploitations régionales. Nous les avons définis comme des entreprises agricoles avec un important salariat et des moyens d'investissement en capital en provenance d'oligarques. Nous avons montré que les *managers*, qui prennent leurs ordres de ces oligarques, financent aujourd'hui des fonctions patrimoniales (logements, santé, écoles publiques, routes, etc.). Mais ils cherchent également à rentabiliser leur exploitation et obtiennent pour ce faire l'appui des pouvoirs locaux et nationaux. Ces derniers leur garantissent une régulation des marchés des matières premières qui leur est avantageuse face à la concurrence des IAA.

La troisième configuration productive s'articule autour d'exploitations agricoles collectives restructurées et devenues indépendantes. Leur manque de financement ne leur permet pas d'adopter des stratégies patrimoniales similaires à celles proposées par les agroholdings privés ou publics. En effet, les « exploitations indépendantes » cherchent également la rentabilité maximale. Mais celle-ci est difficile à obtenir, car ces exploitations ne disposent d'aucun moyen de pression sur les industries agroalimentaires (IAA) qu'elles fournissent en matières premières et notamment en lait[350]. Leur indépendance ne leur garantit pas l'appui des pouvoirs locaux, ce qui explique pourquoi le marché du lait est peu protégé à Orel et dans le reste de la Russie[351] contrairement à ce qui est observable en occident (Barthélemy et David, 2001). En conséquence, leur fonction patrimoniale principale se limite à jouer un rôle de « *krjša* » (protection) pour les lopins des villages sur lesquels elles exercent leur activité. Cette stratégie leur permet d'offrir aux lopins des contrats commerciaux pour la

350Nous avons par ailleurs montré que cette configuration productive était spécialisée dans la production de lait puisque les IAA se fournissent en viande et en légume sur les marchés étrangers et que les agroholdings avaient pour leur part choisi de se spécialiser sur des produits dont les retours sur investissements sont rapides. La spécialisation dans la production de lait est une manière pour les exploitations agricoles indépendantes de limiter la concurrence avec ces autres types d'exploitations ou les produits d'importation.

351Il n'existe pas de quotas d'importation et un conflit s'est ouvert depuis 2008 sur la qualité du lait au désavantage des entreprises collaborant avec des lopins.

vente des produits du lopin à des prix qui garantissent la subsistance des familles rurales. Ce processus assure à l'exploitation indépendante les moyens de conserver une main-d'œuvre agricole.

Une dernière configuration productive s'est construite autour des petits exploitants indépendants. Le propriétaire de l'exploitation vend ses produits directement sur les marchés locaux ou passe par un intermédiaire, ce qui lui offre la possibilité de se débarrasser rapidement de sa marchandise. Cette technique limite les frais de stockages et évite à l'exploitant d'entrer directement en concurrence avec les grosses structures. Comme les exploitations passées sous le contrôle des agroholdings, certains petits exploitants remplissent des fonctions patrimoniales (essentiellement en fournissant les lopins en *intrants*) du fait de leur contrat d'affermage (nous allons revenir sur ce point).

Ces différentes configurations productives sont autant de façon de gérer les rapports patrimoniaux et marchands dans lesquels s'insèrent les acteurs. Elles découlent de la capacité des différentes formes d'exploitations à produire de l'organisation pour assurer leur reproduction et leur croissance économique. Ainsi, il est possible de souligner la permanence des stratégies patrimoniales dans les combinaisons des quatre configurations productives, y compris la dernière. Les spécificités de la multifonctionnalité de l'agriculture russe traduisent l'existence de cette diversité des stratégies patrimoniales

Les intérêts marchands ne sont évidemment pas absents de cette logique de gestion, de production et/ou de financement de biens collectifs. Par exemple des règles concurrentielles avantageuses sont bien mises en place grâce à l'intervention publique au profit des agroholdings qui se tournent vers une forme de multifonctionnalité. De même, les exploitations indépendantes peuvent grâce à leur rôle de *kryša* maintenir une main-d'œuvre agricole sur leur village. Enfin, l'accès aux fonciers pour produire des biens alimentaires peut être conditionné par la fourniture d'*inputs* aux lopins (aspect développé dans le chapitre 4). La diversité de la multifonctionnalité et de l'insertion des acteurs dans des rapports marchands et patrimoniaux expriment la liberté d'action des producteurs agricoles et la variété des frontières des firmes, plus ou moins étalées sur les filières. Ces stratégies préservent également l'identité des acteurs hétérogènes. En effet, le petit exploitant reproduit son identité en déléguant une partie des attributs de la firme – la mise en vente sur le marché des denrées alimentaires produites – à un intervenant extérieur : l'intermédiaire. Au contraire, la grande exploitation préserve partiellement son identité en acceptant d'intégrer des agroholdings qui lui offrent les

moyens financiers de conserver le rôle social qui la caractérise auprès de la population rurale. La diversité des découpages possibles des configurations productives est donc le résultat de la variété des combinaisons d'insertion dans des rapports marchands et patrimoniaux. Elle s'articule avec la capacité de certains acteurs à modifier les règles institutionnelles alors que d'autres n'en ont pas les moyens.

Ainsi, nous sommes parvenus à montrer dans le chapitre 3 que les taxes sur les produits d'importation et les quotas sont les résultats des compromis passés entre certains acteurs – les oligarques – pour bénéficier d'un avantage concurrentiel sur les IAA en l'échange de leur engagement dans la reproduction du patrimoine social des entreprises agricoles.

Rapports de propriété et évolution des systèmes productifs

Le chapitre 4 s'est focalisé sur les règles de partage du foncier. Nous avons montré que ces règles pouvaient être analysées comme le résultat d'un compromis entre certains exploitants agricoles et les communautés de propriétaires « en parts » créées à la suite du démantèlement du patrimoine foncier des exploitations collectives. Ces communautés incitent les acteurs à entrer dans un rapport patrimonial spécifique qui participe à remodeler la multifonctionnalité des exploitations et détermine la nature des configurations productives dans la région d'Orel.

La nature des relations entre les rapports de propriété et l'évolution des systèmes productifs est une préoccupation permanente des sciences économiques. Le chapitre 4 a montré que les rapports de propriété et le système productif pouvaient être analysés selon une grille de lecture plus complexe que la simple relation de causalité entre les droits de propriété privée et la médiation par le marché. Cette médiation est supposée conduire les agents, dans un système de concurrence parfaite, à la recherche de l'efficacité productive. Cependant, le fait que des collectifs et les agriculteurs reconnaissent des fonctions multiples aux exploitations – qui interfèrent sur l'efficacité de ces entreprises – souligne qu'il existe une différence entre la réalité observée et le modèle standard. Cette différence ne tient pas tant à la présence de structures d'informations imparfaites ou à des problèmes de choix dans l'incertain que d'une autre logique d'action spécifique que nous avons qualifiée de patrimoniale.

Ainsi, dans les sections 2 et 3 du chapitre 4, nous avons pu observer que les droits de propriété foncière ont été définis en donnant aux communautés de propriétaires de coupons un pouvoir de contrôle sur la distribution de la terre aux exploitants (fermiers, oligarques...). Ce pouvoir a conditionné la définition des fonctions qu'avaient à remplir les exploitants vis-à-vis des collectifs en les forçant notamment à fournir les lopins en *intrants* (sous la forme plus ou moins formelle d'un contrat de métayage). Les agriculteurs ne sont donc pas seulement insérés dans des rapports impersonnels leur permettant de tirer le meilleur profit de l'exploitation de la terre, mais ils doivent aussi s'assurer que les populations rurales bénéficient de services nécessaires à leur subsistance sous peine de ne plus pouvoir accéder au foncier agricole.

Ces contraintes communautaires ont conditionné les stratégies des acteurs. Aujourd'hui, les *managers* des grandes exploitations usent de leur pouvoir d'influence sur les hommes politiques au niveau local et national pour obtenir la mise en place de taxes et de quotas pour concurrencer les IAA, tout en remplissant des fonctions patrimoniales issues de leurs rapports au foncier.

En d'autres termes, un des résultats du chapitre 4 est que les rapports de propriété contraignent dans la région russe que nous avons étudiée la nature des configurations productives et expliquent en partie la dynamique du mésosystème. Ainsi, la question de la construction sociale du marché foncier est directement imbriquée avec celle des configurations productives.

Cette construction est le résultat d'un compromis social, ce qui veut dire que des tensions persistent. Le cas de l'agroholding Nobel-Agro a montré que la situation restait instable, même si les forces sociales en présence se sont avérées être capables de préserver pour le moment les résultats des arrangements passés. Ces arrangements sont beaucoup plus instables dans la région voisine de Belgorod. Là-bas, un oligarque a réussi à obtenir la propriété privée de plus de 80 % du territoire régional et les instances politiques essaient aujourd'hui de faire reconnaître le caractère patrimonial du foncier, ce qui vaut à cet oligarque d'être actuellement en procès avec le gouvernement de Belgorod. D'une autre manière, la région de Moscou, dont nous avons partiellement étudié l'organisation agricole pour rendre compte de celle de la région d'Orel, présente un compromis d'une autre nature. La relation entre le rapport de propriété et le système productif est telle que les paysans ne bénéficient plus de moyens d'inciter les agroholdings à entrer dans un rapport patrimonial. En effet, les ex-salariés des exploitations soviétiques ont perdu le contrôle collectif du foncier du fait de la présence de

promoteurs immobiliers. Le rapport de propriété est devenu privé – avec une forte insertion sur le marché foncier immobilier – à la suite de rezonages illégaux *des terres destinées à l'agriculture* en *terres non agricoles* (Šagajda, 2008). Mais la municipalité s'est assurée par un autre moyen de la sécurité alimentaire des Moscovites. Elle a promulgué en 2006 une loi qui encourage les agroholdings à investir dans des exploitations situées dans les régions proches de Moscou (notamment Orel) et à revendre à des prix négociés les produits à l'organisme municipal chargé de la sécurité alimentaire.

Ainsi, un autre rapport de propriété, plus proche de celui décrit par l'économie standard, influence une des configurations productives moscovites et la rend différente de toutes celles observées pour Orel. Toutefois, elle rend bien compte de l'insertion des acteurs (ici les propriétaires des agroholdings moscovites) dans un rapport patrimonial légalement institué et qui repose sur la vente à des prix administrés de denrées agricoles venues d'autres régions russes.

Une mutation permanente

Notre démarche théorique qui consistait à identifier deux aspects de l'interrelation entre l'acteur économique (l'entreprise agricole) et la société a permis de rendre compte de la persistance de la multifonctionnalité des exploitations et de la nature des réorganisations qui s'opéraient dans ce secteur. Les rapports marchands et patrimoniaux dans lesquels se placent les acteurs définissent leurs stratégies de gestion de la multifonctionnalité agricole. Les acteurs en interactions élaborent les configurations productives qui sont l'expression des mutations du secteur. Ils participent également à modeler le contexte institutionnel. La stratégie de l'entreprise ne se résume donc pas à optimiser la vente de marchandises, elle doit en même temps gérer sa relation avec la société et l'environnement dans lesquels elle mène son activité productive. Ceci la conduit dans la région d'Orel à administrer des biens et services qui relèvent d'un besoin collectif, et qui aboutit à abandonner le seul critère de rentabilité à court terme. Il en résulte, dans la région d'Orel, la formation de quatre configurations productives dont les frontières sont mouvantes tant se redessinent en permanence les compromis entre les acteurs pour assurer leur compétitivité, autrement dit leur reproduction. La multifonctionnalité irréductible à l'activité de production de biens marchands n'est donc que l'expression de l'existence de multiples rationalités dans lesquelles s'insèrent les

acteurs pour définir leurs stratégies de reproduction.

Table des tableaux, graphiques et encadrés

Liste des graphiques

Graphique 1 : Indice des prix de vente des produits alimentaires et industriels (base 100 = 1990)

Graphique 2 : Évolution de la part des capitaux investis dans le secteur agricole (en %)

Graphique 3 : Évolutions des principaux biens agricoles produits en Russie et dans la région d'Orel (entre 1992 et 2007, en milliers de tonnes).

Graphique 4 : Évolution de l'importation de produits alimentaires entre 1992 et 1999 (en valeur)

Graphique 5 : Évolution de l'importation de biens alimentaires entre 2000 et 2007 (en valeur)

Graphique 6 : Évolution de la production céréalière dans la région d'Orel entre 1998 et 2009 (en milliers de tonnes).

Graphique 7 : Évolution de la production de betteraves à sucre dans la région d'Orel entre 1998 et 2009 (en milliers de tonnes).

Graphique 8 : Évolution de la production de pommes de terre dans la région d'Orel entre 1998 et 2009 (en milliers de tonnes).

Graphique 9 : Évolution de la production laitière dans la région d'Orel entre 1998 et 2009 (en milliers de tonnes).

Graphique 10 : Évolution de la production d'œufs dans la région d'Orel entre 1998 et 2009 (en millions d'unités).

Graphique 11 : Évolution de la production maraîchère dans la région d'Orel entre 1998 et 2009 (en milliers de tonnes).

Graphique 12 : Évolution de la production de viande dans la région d'Orel entre 1998 et 2009 (en milliers de tonnes).

Graphique 13 : Structure de la production végétale (en quantité) pour différentes catégories de végétaux selon la nature de l'exploitation, au 1er janvier 2007

Graphique 14 : Structure du bétail et de la volaille (par tête) selon les catégories d'exploitation au 1er janvier 2007

Graphique 15 : Évolution de l'emploi agricole dans les exploitations agricoles et chez les petits producteurs

Graphique 16 : Productivité du travail agricole dans les exploitations agricoles et chez les petits producteurs

Graphique 17 : Évolution de l'emploi agricole dans les pays en transition de la 1er à la 12ème année de réformes

Graphique 18 : Poids moyen des biens produits et vendus par les lopins en kilogramme

Graphique 19 : Répartition de la consommation alimentaire en valeur pour la région d'Orel en

comparaison de la moyenne fédérale pour l'année 2004

Graphique 20 : Prix d'un pain de seigle dans l'*okrug* Central de la Fédération de Russie en janvier de l'année sur la période 2003-2008 (les données 2000-2003 ne sont pas disponibles

Graphique 21 : Niveau de consommation de viande et de produits carnés par régions et par habitant en 2006 (ce qui inclus les sous-produits de la catégorie 2 et les gras de viande ; en kilogramme par an et par personne)

Graphique 22 : Prix à la consommation de différentes viandes en rouble/kg pour l'année 2006

Graphique 23 : Le complexe agroalimentaire de l'OAO Orlovskaâ Niva, MCX (2001a : 22)

Graphique 24 : Récapitulatif des termes désignant les firmes et de leurs dirigeants privés (les agro-investisseurs) contractant avec des exploitations agricoles en fonction de la nature du contrat et des investissements

Graphique 25 : Part des entreprises du club Agro-300 dans la production vendue de certains produits agricoles des moyennes et grandes exploitations agricoles

Graphique 26 : Niveau de productivité pour certains produits des exploitations du club Agro-300

Graphique 27 : Évolution des surfaces ensemencées, des rendements et des volumes de la production céréalière en Russie entre 1990 et 2006

Graphique 28 : Évolution bimensuelle du cours des prix des céréales françaises, russes et américaines entre 2000 et 2008 et évolution du stock mondial en fin d'année

Graphique 29 : Régime foncier des exploitations agricoles et des fermes d'un échantillon de 2700 entreprises en 1994

Graphique 30 : Répartition de la nature des terrains agricoles en Russie

Graphique 31 : Découpage schématique et simplifié des terres destinées à l'agriculture durant la période soviétique

Graphique 32 : Découpage simplifié et schématique des terres destinées à l'agriculture actuellement

Graphique 33 : Découpage de la propriété des terrains agricoles et des terres destinées à l'agriculture en fonction des propriétaires

Graphique 34 : Du démantèlement des exploitations soviétiques à la constitution d'un patrimoine collectif

Graphique 35 : La transformation du patrimoine collectif en un patrimoine collectif utilisé par des agro-investisseurs

Liste des Tableaux

Tableau 1 : Les théories du changement institutionnel

Tableau 2 : Le changement institutionnel vu par le programme de recherche régulationniste

Tableau 3 : Mécanismes, motifs et caractéristiques de la création d'agroholdings par les élites

Tableau 4 : Emploi agricole dans les pays en transition

Tableau 5 : Moyenne des surfaces agricoles utilisées* par les lopins dans trois villages de la Russie européenne entre 1993 et 1996

Tableau 6 : Modification de l'usufruit des terres des paysans entre 1905 et 1915.

Tableau 7 : Jouissance des terres selon les types de paysan en RSFSR, en 1927

Tableau 8 : Classification des biens publics observés dans le chapitre 1

Tableau 9 : Revenu moyen mensuel par habitant en valeur de l'année courante.

Tableau 10 : Les agro-investisseurs dans une logique d'intégration (i.e. agro-investisseurs-intégrateurs) de la région d'Orel en 2007/ 2008

Tableau 11 : Évolution du nombre d'exploitations agricoles en fonction de leurs statuts juridiques dans la région d'Orel entre 1998 et 2007

Tableau 12 : Évolution de la surface agricole moyenne par exploitation agricole entre 1998 et 2006

Tableau 13 : IAA et agroholding dans leur rapport aux produits intermédiaires

Tableau 14 : Nature des débouchés des fermiers et lopins interrogés dans les enquêtes 2005, 2006, 2009

Tableau 15 : Organisation des débouchés par filière et par produit

Tableau 16 : Évolution de la surface agricole des petits producteurs dans la région d'Orel entre 2001 et 2002

Tableau 17 : Production de viande de volaille et de porc des « exploitations agricoles » russes en millier de tonnes

Tableau 18 : Règles des quotas et des contingents tarifaires entre 2003 et 2012 sur l'importation de viande

Tableau 19 : Production de volaille en tonne selon les catégories d'exploitation dans la région d'Orel

Tableau 20 : Production laitière par catégorie d'exploitation de 2001 à 2006 en tonne

Tableau 21 : Bilan des crédits contractés en 2006 avec le soutien du programme national

Tableau 22 : Subventions dans le cadre du projet national dans la région d'Orel

Tableau 23 : Rôle social des exploitations agricoles interrogées

Tableau 24 : Un exemple de restructuration d'une exploitation collective

Tableau 25 : Répartition des transactions effectuées sur les titres de propriété de l'entreprise (paj) et les titres de propriété des terrains (dolâ) des 5 entreprises pilotes de l'étude de l'IFC

Tableau 26 : Évolution des droits de propriété sur le foncier agricole en Russie

Tableau 27 : Force de la loi sur « les transactions des terres destinées à l'agriculture » en fonction des types d'occupation du sol et des utilisateurs

Tableau 28 : Droit du propriétaire foncier en fonction de l'exploitant

Tableau 29 : Conditions d'accès au foncier pour quelques exploitations agricoles de la région d'Orel

Liste des Encadrés

Encadré 1 : Les catégories d'exploitations agricoles dans les statistiques du Goskomstat

Encadré 2 : Une différence de moins en moins marquée entre le kolkhoze et le sovkhoze

Encadré 3 : Rôle officiellement attribué à la structure Orlovskaâ Niva lors de sa création

Encadré 4 : Les sept objectifs d'Agrokombinat

Encadré 5 : Présentation de l'ONO Novosil'skoe

Encadré 6 : Définition des producteurs de marchandises agricoles dans la loi sur le développement agricole

Encadré 7 : L'analyse économique des droits de propriété

Encadré 8 : Types de transactions autorisées sur les *paj* et les *dolâ*

Encadré 9 : Loi sur la transaction des *terres destinées à l'agriculture* au sujet des actifs fonciers

Encadré 10 : Procédure d'attribution des parcelles en gestion collective ou privée en pratique

Encadré 11 : Le conflit entre les *pajchiki* et le directeur de Nobel-Ojl

Bibliographie

Albert P., Huibar JP., Martin M. (1995), « Modèles de configurations productives et dynamique sectorielle. Une application au cas des IAA françaises (1978/1987) », in Allaire G., Boyer R. (éd.), *La grande transformation de l'agriculture*, INRA-Economica : 159-179.

Allaire G. (1995), « Croissance et crise dans l'agriculture », in Boyer R., Saillard Y. (éds.), *La grande transformation de l'agriculture*, Economica, INRA : 341-349.

Allaire G. (2007), « Les figures patrimoniales du marché », in *Économie Appliquée*, n°3 : 121-156.

Amable B., Barre R., Boyer R. (1997), *Les systèmes d'innovation à l'ère de la globalisation*, Economica, Paris.

Amable B., Palombarni S. (2005), *l'économie politique n'est pas une science morale*, Raisons d'Agir, Paris.

Amelina M. (1999), " False Transformations: From Stalin's Peasants to Yeltsin' Collective Farmers ", in *paper presented at Workshop on Rural Russia*, Woodrow Wilson Center, Kennan Institute, Washington DC.

Amelina M. (2000a), " Why Russian Peasants Remain in Collective Farms: A Household Perspective on Agricultural Restructuring ", in *Post-Soviet Geography and Economics*, 41(7) : 483-511.

Amelina M. (2000b), " Rural Interactions in the Post-Soviet Era ", in L. Alexander Norsworthy (éd.), *Russian Views of the Transition in the Rural Sector: Structures, Policy Outcomes and Adaptative Responses,* The World Bank.

Amelina M. (2001), " The (Not So) Mysterious Resilience of Russia's Agricultural Collectives ", in *Beyond Transition*, The World Bank.

Amelina M. (2002), " What Turns the Kolkhoz into a Firm ? Regional Policies and the Elasticity of Budget Constraint ", in O'Brien D. J., Wegren K. S. (éds.), *Rural Reform in Post-Soviet Russia*, Woodrow Wilson Center Press Washington, The Johns Hopkins University Press, Baltimore and London : 264-297.

Anfinoguentova A. (2006), « L'agro-industrie en Russie. Un parent pauvre enfin réhabilité », in *Le courrier de pays de l'Est*, 1057 : 69-78.

Aoki M. (2006), *Fondements d'une analyse institutionnelle comparée*, Albain Michel, Paris.

Archer M. (2004), « Entre la structure et l'action, le temps défense du dualisme », in *Revue du MAUSS*, n° 24 (2) : 329-350.

Arnade C., Trueblood M. A. (2002), " Estimating a Profit Function in the Presence of Inefficiency: An Application to Russian Agriculture ", in *Journal of Agricultural and Resource Economics* 27(1) : 94-113.

Arrow K. (1951), " An Extension of the Basic Theorems of Classical Welfare Economics ", in Neyman J. (éd.), *Proceedings of the Second Berkeley Symposium on Mathematical Statistics and Probability*, Berkley : 507-532.

Arrow K. (1962), " Economic Welfare and the Allocation of Ressources for Invention ", in National Bureau Of Economic Research, *The rate and direction of inventive activity : Economic and social factors*, Princeton : 609-625.

Arrow K., Debreu G. (1954), *Existence of an Equilibrium for a Competitive Economy*, Econometrica : 265-290.

Atkinson D. (1983), *The End of The Russian Land Comune,* Standford University Press, Standford.

Aube T. (1992), « Les différentes grandes formes de mise en marché, de commercialisation et de distribution Leur efficacité et leur évolution dans les pays industrialisés », in *Options Méditerranéennes*, Sér. A /n° 19.

Bain J.S. (1959), *Industrial Organization*, John Wiley and son, New York.

Barrère C. (2007), « Vers une théorie substantiviste du patrimoine », in *Économie Appliquée*, n°3 : 7-30.

Barrère C., Barthélemy D., Nieddu M., Vivien F-D. (2004), « (Re)penser la catégorie économique de patrimoine ? », in Nieddu M. (éd.), *Patrimoines. Ordres et dynamique du capitalisme, Géographie, Economie et Société,* vol. 6 (3) : 237-242.

Barrère C., Barthélemy D., Nieddu M., Vivien F.-D. (éds) (2005), *Réinventer le patrimoine de la culture à l'économie, une nouvelle pensée du patrimoine*, L'Harmattan, Paris.

Barthélemy D. (1988), *La naissance de l'entreprise agricole*, Economica, Paris.

Barthélemy D. (1989), « Le patrimoine professionnel dans l'agriculture », in *Revue de droit Rural*, n°173 : 217-226.

Barthélemy D. (2005), « L'institution d'un patrimoine agricole professionnel », in *Réinventer le patrimoine*, L'Harmattan, Paris : 197-211.

Barthélemy D. (2007), " Économie identitaire *versus* économie marchande ", in *Économie appliquée*, 3 : 57-84.

Barthélemy D., David J., (éds). (2001), *Production rights in European agriculture*, Editions/Elsevier, INRA, Paris.

Barthélemy D., Nieddu M. (2003), « Biens marchands, biens identitaires et multifonctionnalité agricole », in *La multifonctionnalité de l'activité agricole et sa reconnaissance par les politiques publiques*, Educagri, Paris : 107-140.

Barthélemy D., Nieddu M. (2007), " Non-Trade Concerns in Agricultural and Environmental Economics: How J.R. Commons and Karl Polanyi Can Help Us ", in *Journal of Economic Issues*, XLI (2) : 519-527.

Barthélemy D., Nieddu M., Vivien F.-D. (2004), « Externalités ou production de patrimoines ? - Les enseignements de travaux récents sur l'agriculture et l'environnement », in *« Patrimoines, ordres et dynamique du capitalisme »*, *Géographie, économie, société*, 6 (3) : 331-352.

Barthélemy D., Nieddu M., Vivien F.-D. (2006), « Pour une refondation critique de la notion de patrimoine », in *La Pensée*, 347 : 109-118.

Barthélemy D., Vivien F.-D. (2007), « La conditionnalité réciproque du patrimoine commun et de la propriété privée : le cas des quotas laitiers et des quotas d'émission de gaz à effet de serre », in *Economie appliquée*, 3 : 199-234.

Bartoli P., Boulet D. (1989), *Dynamique et régulation de la sphère agro-alimentaire. L'exemple viticole*, thèse d'Etat, Université de Montpellier I, INRA ESR.

Batifoulier P. (éd.) (2001), *Theorie des conventions*, Economica, Paris

Bazolli L. (1999), *L'économie politique de John R. Commons. Essai sur l'institutionnalisme en sciences sociales*, L'Harmattan, Paris.

Ben-Ner A., Neuberger E. (1988), " Towards an Economic Theory of the Firm in the Centrally Planned Economies. Transition Costs : Internalization and Externalization ", in *Journal of Institutional and Theorical Economics*, 144 (5) : 839-848.

Bogdanovskii V. (2005), " Agricultural employment in Russia 1993–2002 ", in *Comparative Economic Studies* 47(1) : 141-153.

Bogdanovskii V. (2008), " Rural and Agricultural Labor Markets ", in Lerman Z. (éd.), *Russia's Agriculture in Transition, Factor Markets and Constraints on Growth* : 199-241.

Boltanski L., Chiapello E.(1999), *Le nouvel esprit du capitalisme*, Gallimard, Paris.

Boltanski L., Thévenot L. (1991), *Les économies de la grandeur*, Presses universitaires de France, Paris.

Boyer R. (1990), « Les problèmes de la régulation face aux spécificités sectorielles », in *Cahier d'économie et de sociologie rurales*, n°17 : 39-76.

Boyer R. (2001), « L'après-consensus de Washington : institutionnaliste et systémique ? », in *L'Année de la régulation Economie, Institutions, Pouvoirs*, Paris, Presses de Sciences-Po, 5 : 13-56.

Boyer R. (2004), « A quelles conditions les réformes institutionnelles réussissent-elles ? », in *Contribution au contrat finalisé Commissariat Général du Plan* – CEPREMAP 2003-2004.

Brass T. (2000), *Peasants, Populism, and Postmodernism: the Return of the Agrarian Myth*, Frank Cass, London.

Brooks K., Krylatykh E., Lerman Z., Petrikov A., Uzun V. (1996), *Agricultural Reform in Russia, A view from the Farm Level*, World Bank Discussion Paper, n° 327, The World Bank, Washington DC.

Brooks K., Lerman Z. (1993), " Land Reform and Farm Restructuring in Russia : 1992 Status ", in *Agricultural Economics*, n°75 : 1254-1259.

Brooks K., Lerman Z. (1994a), *Land Reform and Farm Restructuring in Russia*, in World Bank Discussion Paper, n°233, The World Bank, Washington DC.

Brooks K., Lerman Z. (1994b), " Farm Reform in Transition Economies ", in *Finance and Development*, n°31 (4) : 25-28.

Brooks K., Lerman Z. (1995), " Restructuring of traditional farms and new land relations in Russia ", in *Agricultural Economics*, n°13 : 11-25.

Buzar S. (2005), " The Institutional Trap in the Czech Rental Sector: Nested Circuits of Power, Space, and Inequality ", in *Economic Geography,* 81(4): 381-405.

Caillé A, Laville J-L. (2008), Postface du livre Essais de Karl Polanyi, in *Essais de Karl Polanyi*, Seuil, Paris : 9-46. 565-585.

Callon M. (1999), « La sociologie peut-elle enrichir l'analyse économique des externalités ? Essai sur la notion de cadrage-débordement », in Foray D., Mairesse J. (dirs.), *Innovations et performances. Approches interdisciplinaires*, Paris, EHESS : 399-431.

Cangiani M., Maucourant J. (2008), Introduction du livre Essais de Karl Polanyi, in *Essais de Karl Polanyi*, Seuil, Paris : 9-46.

Čajanov A. (1990 (1925)), *L'organisation de l'économie paysanne*, La Librairie du Regard, Paris.

Chavance B. (1989), *Le système économique soviétique : de Brejnev à Gorbatchev*, Nathan.

Chavance B. (1995), " Hierarchie Forms and Coordination Problems in Socialist Systems ", in *Industrial and Corporate Change*, vol. 4 (1) : 271-291.

Cheung S. (1970), " The Structure of a Contract and the Theory of a Non-Exclusive ressource ", in *Journal of law and Economics*, n°13 : 49-70.

Ciman P., Pokrovicak A. et Drabik D. (2007), " The Economics of Farm Organization in Transition Countries ", in *Beyond Transition*, July-September : 12.

Coase R. (1937), " The Nature of The Firm ", in *Economica*, n°4 : 386-405.

Commander S., Dolinskaya I., Mumssen C. (2000), " Determinants of barter in Russia: an empirical analysis ", in *IMF Working Paper,* 00/155, Washington.

Commons J. R. (1990 (1934)), *Institutional Economics. Its Place in Political Economy*, vol. 1, Transactions Publishers, New Brunswick/London.

Confino M. (1963), *Domaines et seigneurs en Russie vers la fin du XVIIIe siècle*, Institut d'Études Slaves de l'Université de Paris, Paris.

Confino M. (1969), *Systèmes agraires et progrès agricole : l'assolement triennal en Russie au XVIIIe siècles*, Mouton et Cie, Paris.

Cordonnier C. (2003), « Russie. Droit foncier et stratégies agricoles », in *Le courrier des pays de l'Est*, 1034 : 4-14.

Crétiéneau A. M. (2007), « L'adaptation institutionnelle de la Russie postsoviétique : entre faits et théorie », in *Innovations*, n° 26 (2) : 11-28.

Csaki C. (2000), " Agricultural reforms in Central and Eastern Europe and the former Soviet Union Status and perspectives ", in *Agricultural Economics*, n°22 : 37-54.

Csaki C. (2002), " The Changing Farming Structure in Russia Status and Potential Solutions ", in *Economic Systems*, 26 : 153-157.

Csaki C., Fock A. (2000), " The Agrarian Economies of Central-Eastern Europe and the Commonwealth of Independent States: An Update on Status and Progress ", in Washington DC, The World Bank, *ECSSD Working Paper* (24).

Csaki C., Gray K., Lerman Z. (1992), " Land Reform and the Restructuring of Kolkozes and Sovkhozes ", in Washington DC, The World Bank, *Food and Agricultural Policy Reform in the Former USSR, An agenda for transition, Background Working Papers*, vol. I.

Csaki C., Lerman Z. (1992), " Land Reform and Farm Sector Restructuring in the Former Soviet Union and Russia ", in *Aula : Soc. Econ.* 16(4) : 7-22.

Csaki C., Lerman Z. (1994), " Land Reform and Farm Restructuring in the Former Socialist Countries in Europe ", in *European Review of Agricultural Economics*, vol. 21 (3-4) : 553-576.

Csaki C., Lerman Z. (1996), " Agricultural Transition Revisited: Issues of Land Reform and Farm Restructuring in East Central Europe and the Former USSR ", in *Quarterly Journal of International Agriculture*, 35(3) : 211-240.

Csaki C., Lerman Z. (1997), " Land Reform and Farm Restructuring in East Central Europe and CIS in the 1990s: Expectations and Achivements after the first five years ", in *European Review of Agricultural Economics*, 24(3/4): 428-451.

Čugunova N.V., Minakova I.V. (2004), « Ličnye podsobnye hozâjstva v sel'skom hozâjstve Orlovskoj oblasti » (La place des lopins de terre dans l'agriculture de la région d'Orel), in *Èkonomičeskie osnovy, vozmožnosti i napravleniâ razvitiâ ličnogo podsobnogo hozâjstva*, GNU : 352-357.

De Bandt J. (1985), « Notes de travail sur les filières », in *Cahier du Cernea*, n°16, les filières de production ou la mésodynamique industrielle dans l'analyse de la relation Nord-Sud : 55-56.

De Bandt J. (1988), « L'économie industrielle face à la réalité des transformations industrielles », in Arena R. De Bandt J., Benzoni L., Romani P-M (dir.), *traité d'économie industrielle :* 880-946.

De Bandt J. (1989), « Approche méso-économique de la dynamique indisutrielle, in *Revue d'économie industrielle*, n°49 : 1-18.

De Bandt J. (1991), « La filière comme méso-système », in Arena R., Benzoni L., de Bandt J., Romani P-M. (dir.), *traité d'économie industrielle* : 232-239.

Debreu G. (1959), *Theory of value,* New York.

Deininger K., Sarris A., Savastano S. (2004), " Rural Land Markets in Transition : Evidence from Six Eastern European Countries ", in *Quarterly Journal of International Agriculture*, n°43 (4) : 361-389.

Demsetz H. (1964), *The Exchange and Enforcement of Property Rights*, Journal of Law and Economics n°7 : 11-26.

Demsetz H. (1966), *Some Aspect of Property Rights*, Journal of Law and Economics n°9 : 61-70.

Demsetz H. (1967), *Toward a Theory of Propert Rights*, American Economic Review n°57 : 347-373.

Demsetz H. (1969), *Information and Efficiency : Another Viewpoint*, Journal of Law and Economics n°12 : 1-22.

DPRGM (2008), *Prodovol'stvennaâ bezoposnost' stolicy v cifrah i faktah (La sécurité alimentaire de Moscou : chiffres et faits)*, Departament prodovol'stvennyh resursov goroda Moskvy (DPRGM), Moscou.

Dragos Aligica P., Boettke P. (2009), *Challenging Institutional Analysis and Development, the Bloomington School*, Routledge, London and New York.

Dries, L., Swinnen J. F. M. (2002), " Institutional Reform and Labor Reallocation during Transition: Evidence from Polish Agriculture. " in *World Devel.* 30,3 : 457-74.

Dufy C. (2008), *Le troc dans le marché*, l'Harmattan, Paris.

Duharcourt P. (1988), « L'approche systémique et l'analyse des systèmes socio-économiques », in *La Pensée*, n° 263 : 63-76.

Durand C. (2004), « De la prédation à la rente : émergence e stabilisation d'une oligarchie capitaliste dans la métallurgie russe (1991-2002) », in *Géographie, Économie et Société*, n°6(1) : 19-38.

Earle J., Sakova Z. (2000), " Business start-ups or disguised unemployment? Evidence on the character of self-employment from transition economies ", in *Labour Economics* 7, 575-601.

Ekonomika SHR (2002), « Orlovskij agrokombinat », in *Ekonomika sel'skogo hozâjstva Rossi*, n°10'02 : 22-24.

Elias N. (1991 (1939)), *La société des individus*, Fayard, Paris.

Epstein D. (2002), " Land Privatization in Russia ", in *Economic Systems*, vol. 26 (2) : 185-190.

Epstein D. B., Siemer J. (1998), " Difficulties in the privatisation and reorganisation of the agricultural entreprises in Russia ", in *IAMO, Institute of Agricultural Development in Central and Eastern Europe*, Discussion Paper n°8.

Farès M., Saussier S. (2002), « Contrats Incomplets et Coûts de Transaction », in *Revue Française d'Economie*, 2/3, 193-230.

Fédération Russe (2001), *Zemel'nyi kodekc rossijskoj federacii ot 25.10.2001 N 136-FZ (Code foncier de la fédération russe du 25.10.2001 N 136-FZ).*

Fédération Russe (2002), *Federal'nyj zakon RF ot 24.07.2002 g. « ob oborote zemel' sel'skohozâjstvennogo naznačeniâ » (Loi fédérale de la fédération russe du 24.07.2002 « sur la circulation des terres à destination agricole »).*

Fédération Russe (2003), *Federal'nyj zakon o krect'ânckom (fermerckom) hozâjctve (Loi fédérale sur l'économie paysanne (de fermiers)).*

Filippova E. N., Ûrgenson N. N. (2007), « O roli ličnyh podsobnyh hozâjstv v napolnenim regional'nogo mâsnogo rynka produkciej svinovodstva » (Au sujet du rôle des lopins dans l'approvisionnement des marchés régionaux en viande porcine), in *Ekonomika sel'skohozâjstvennyh i pererabotyvaûŝih predpriâtij (ESiPP)*, n°12 : 44-46.

Fitzpatrick S. (1994), *Stalin's Peasants : Resistance and Survival in the Russian Village After Collectivization*, Oxford University Press, New York.

Fomine D. (1999), « Formy agropromyˇslennogo vzaimodejstvija » (Les formes de coopération agro-industrielle), in *ekonomika, upravlenie n°11.*

Gaignette A., Nieddu M. (1996), « Une lecture d'économie industrielle des approches régulationnistes en agriculture et agroalimentaire », in *Économies et Sociétés, Théorie de la régulation*, Série R, n°9, 6/1996 : 193-211.

Gautier A. (2007), « Le changement des structures agraires en Russie méridionale et en Ukraine occidentale. Une analyse comparative », in Chavance B. (dir.), *Master Recherche* « Étude Comparative du Développement » de l'EHESS.

Gautier A. (2008), « Évolution des structures agraires en Russie et Ukraine. Une analyse comparative », in *2èmes journées de recherches en sciences sociales,* INRA SFER CIRAD, 11/ 12 décembre 2008, Lille.

Gereffi G., Humphrey J., Sturgeon T. (2005), " The governance of global value chains ", in *Review of International Political Economy*, 12 (1), February : 78-104.

Germenji E., Swinnen J. F. M. (2003), " Human capital, market imperfections, poverty, and migration: evidence from Albania ", in *LICOS discussion paper. Katholieke Universiteit Leuven.*

Giroux A. (1984), « La difficile mutation de l'agriculture soviétique », in *Le courrier des pays de l'Est*, 285 : 3-21.

Godard O. (1990), « Environnement, modes de coordination et systèmes de légitimité: analyse de la catégorie de patrimoine naturel », in *Revue économique*, 41 (2), mars : 215-241.

Granovetter M. (1985), " Economic Action and Social Structure : The Problem of Embeddedness ", in *The Amercian Journal of Sociology*, vol. 91 (3) : 481-510.

Grossman S.J., Hart O.D. (1986): " The Costs and Benefits of Ownership: A Theory of Vertical and Lateral Integration ", in *Journal of Political Economy,* vol. 94 (4) : 691-719.

Grouiez P. (2008), « Libéralisation et régulation non marchande du patrimoine foncier agricole russe (1991-2006) », in *Autrepart*, n°46 : 31-50.

Grouiez P. (2009), « Quelles constructions de filière dans l'agriculture russe ? L'exemple d'Orel », in *Économies et Sociétés*, série AG, n°31 (11) : 1857-1878

Hardin G. (1968), " The Tragedy of the Commons ", in *Science*, vol. 162 (3859) : 1243-1248.

Hart O.D. (1995), *Firms, Contracts and Financial Structure*, Clarendon Lectures in Economics, Oxford University Press, New York.

Hart O.D., Moore J. (1990), " Property Rights and the Nature of the Firm ", in University of Chicago Press, *Journal of Political Economy*, December vol. 98 (6) : 1119-58.

Herrold-Menzies M. (2009), " The Post-Collective Village: A Tale of Two Transitions ", in *World Development,* 37(1) : 232-241.

Herve J.-J. (2004), « La réforme foncière agricole de la Fédération de Russie, contexte et enjeux pour le développement de l'agriculture russe », in *Economie Rurale*, 280 : 96-105.

Herve J.-J. (2007), *Des kolkhozes à l'hypermarché*, L'Harmattan, Paris.

Hervouet R. (2006), « L'économie du potager en Biélorussie et en Russie », *Etudes Rurales*, 177 : 25-42.

Hiram M. Drach (1964), *The Day of the Bonanza: A History of Bonanza Farming in the Red River Valley of the North,* North Dakota Institute for Regional Studies, Fargo, ND.

Hockmann H., Wandel J., Nedoborovskyy A. (2005), " Agroholdings in Russia: Breaking the Vicious Circle? ", in Working paper, 94ème séminaire de l'EAAE, *From households to firms with independent legal status: the spectrum of institutional units in the development of European agriculture*, Ashford (UK), 9-10 Avril 2005.

Hockmann H., Bokusheva R., Bezlepkina I. (2007), " Agroholdings membership: does that make a difference in performance? ", in Working paper, 102ème séminaire de l'EAAE, *superlarge Farming Companies: Emergence and Possible Impacts*, Moscou, 17-18 mai, 2007.

Hodgson G. (2003), " How Veblenian Evolutionary Thinking Transcends Methodological Individualism and Methodological Collectivism ", in *Économie et Institutions*, n°3 : 5-28.

Hopkins T., Wallerstein I. (1977), " Patterns of development in the modern world system ", in *Review*, vol. 1 (2) : 111-145.

Humphrey C. (2002), *The Unmaking of Soviet Life : Everyday Economies after Socialism*, Ithaca, London.

Husson M. (1994), « L'école de la régulation après la crise », in Sebaï F., Vercellone C. (éds.), *Ecole de la régulation et critique de la raison économique*, L'Harmattan, Paris : 257-271.

IET (2001), *Položenie v APK v 2001 godu,* Institute for Economy in Transition, Moskva.

IFC (1995a), *Land Privatization and Farm Reorganization in Russia*, Washington.

IFC (1995b), *Privatizaciâ zemli i reorganizaciâ sel'skohozâjstvennyh predpriâtij v Rossi (Privatisation de la terre et réorganisation de l'exploitation agricole en Russie)*, Washington.

Ioffe G. (2005), " The Downsizing of Russian Agriculture ", in *Europe-Asia Studies,* vol. 57 (2) : 179-208.

Ioffe G., Nefedova T. (1997), *Continuity and Change in Rural Russia: A Geographical Perspective,* Boulder, Co : Westviex Press.

Ioffe G., Nefedova T. (2001), " Russian Agriculture and Food Processing : Vertical Cooperation and Spatial Dynamics ", in *Europe-Asia Studies*, vol. 53 (3) : 389-418.

Ioffe G., Nefedova T. (2002), " Spatial Contrasts and the Potential for Agricultural Revival ", in O'Brien D.J., Wegren K. S. (éds), *Rural Reform in Post-Soviet Russia*, Woodrow Wilson Center Press Washington DC, The Johns Hopkins University Press : 68-87.

Jensen M. C., Meckling W. H. (1976), " Theory of firm, Managerial behavior, agency costs and ownership structure ", in *Journal of Financial Economics*, Elsevier, October, vol. 3(4) : 305-360.

Jogoleva E., Kovalenko V. (1995), « Les incertitudes de la réforme agraire en Russie », in *Revue d'études comparatives Est/Ouest*, 3 : 197-227.

Kamalyan A. K., Booth S. A., Prochin V. V. (1998), " Privatization and Transition Issues in Russian Agriculture ", in *International Food and Agribusiness Management Review*, 1(4): 539-554.

Kamenev D. (2009), « Agropromyšlennaâ integraciâ v Orlovskoj oblasti » (l'intégration agro-industrielle dans la région d'Orel), in *APK : èkonomika upravlenie. n°6* : 88-93.

Kaplinsky R. (2000), " Globalization and unequalization : What can be learned from value chain analysis ? ", in *Journal of Development Studies*, vol. 37 (2) : 117-146.

Kautsky K. (1900), *La question agraire, étude sur les tendances de l'agriculture moderne*, V Giard et E. Brière, Paris.

Kerblay B. (1967), « Les relations agriculture-industrie dans le développement soviétique », in *Revue du Tiers-Monde*, n°30 : 327-347.

Kerblay B. (1968), *Les marchés paysans en U.R.S.S.*, Mouton, Paris.

Kerblay B. (1985), *Du mir aux agrovilles*, Cultures et sociétés de l'Est, Institut du monde soviétique et de l'Europe Centrale et Orientale, Paris.

Khramova I.G., (2003), Vertikal'naja integracija v prodovol'stvennom komplekse Rossii [dejatel'nost' agrocholdingov] (Intégration verticale dans le complexe industriel de la Russie (Application aux agroholdings)), Institut ekonomiki perechodnogo perioda. Publikacija Naučnye trudi, Nr. 47, Moskva.

Kirtchik O. (2007), *La question agraire en Russie au croisement du pouvoir et des sciences économiques: acteurs et discours (1929-2005),* thèse de l'EHESS.

Kitching G. (1998), " The development of Agrarian Capitalism in Russia 1991-97: Some Observations from Fieldwork ", in *The Journal of Peasant Studies*, vol. 25 (2) : 1-30.

Klimova S. (2007), « Sel'skue kreditnye kooperativy – Meždu obŝinoj i korporaciej » (les coopératives de crédits : entre association et corporatisme), in *Socialnaâ Real'nost'* n°7-2007 : 36-52.

Knight F. H. (1921), *Risk, Uncertainty and Profit*, Harper, New York.

Kollo J., Vincze M. (1999), " Self-employment, unemployment and wages: regional evidence from Hungary and Romania ", in Hungarian Academy of Sciences and Budapest University of Economics, *Budapest working papers on the Labour Market*, BWP 1999/7.

Kornai J. (1980), *Economics of Shortage*, 2 Vols, North-Holland, Amsterdam.

Kwiecinski A. (1998), *OCDE examen des politiques agricoles, Fédération de Russie*, éditions de l'OCDE, Paris.

Laird R. (1997), " Kolkhozy, the Russian Achilles Heel: Failed Agrarian Reforms ", in *Europe-Asia Studies* 49 : 469-478.

Lapina N. (2006), « Le rôle social des entreprises russes », in *Le courrier des pays de l'Est*, n°1055 : 68-77.

Laurent C., du Tertre C., (Dirs.) (2008), *Secteurs et territoires dans les régulations émergentes*, L'Harmattan, Paris.

Laurent C., Maxime F., Mazé A., Tichit M. (2003), « Multifonctionnalité de l'agriculture et modèles de l'exploitation agricole », in *Économie Rurale*, n°273-274 : 134-152.

Lawson T (2003), " Institutionnalism : On the Need to Firm up Notions of Social Structures and the Human Subject ", in *Journal of Economic Issues*, vol. 37 (1) : 175-206.

Le Cotty T., Aumand A., Voituriez T. (2003), « Multifonctionnalité et coopération multilatérale : une analyse du coût de fourniture de biens publics par l'agriculture », in *Économie Rurale*, 273-274 : 91-102.

Le Roy E. (1997), « Patrimonialité plutôt que propriété. Approches de politiques foncières en Afrique et dans l'océan Indien dans une perspective de gestion patrimoniale et environnementale », in Falque M., Massenet M. (éds.), *droits de propriété et environnement*, Dalloz, Paris : 321-334.

Le Roy E. (1999), « Le jeu des lois. Une anthropologie « dynamique » du Droit », in *Droit et société*, 28.

Le Velly R. (2007), « Le problème du désencastrement », in *Revue du MAUSS*, n° 29 (1) : 241-256.

Lefèvre C. (1995), « Le système de protection sociale russe : héritages et transformations », in *Revue d'études comparatives Est-Ouest*, n°4 : 25-54.

Lefèvre C. (1998), « La politique sociale des entreprises industrielles russes : résultat d'une enquête », in *Le courrier des pays de l'Est,* 427 : 28-45.

Lefèvre C. (2001), « La municipalisation complexe de la sphère sociale des entreprises russes », in *Revue d'études comparatives Est/Ouest,* 32 (4) : 125-151.

Lefèvre C. (2003), *Système de protection sociale et entreprises en Russie, héritages et transformations, 1987-2001*, thèse soutenue en 2003 à l'EHESS.

Lefèvre C. (2006), « L'aide sociale dans la Russie des années 1990-2000 : les entreprises, les municipalités et leurs (bons) pauvres », in Kott S., Mespoulet M. (dir.), *Le post-communisme dans l'histoire*, Editions de l'Université Libre de Bruxelles : 111-123.

Lemjakin V., Litvinova A. (1999), « MTS : reservnaja sistema sel'skohozjajstvennogo proizvodstva » (Les MTS comme un système de réserve pour l'activité agricole), in *ekonomika, upravlenie n° 10.*

Leonova T.N., Simakova L.V. (2008), « Potreblenie mâsa i mâsnyh produktov v regionah Rossii (la consommation de viande et de produits carnés dans les régions russes) », *Rynok mâsa i mâsnyh prodktov* n°3 : 8-13.

Lerman Z. (1996), " Russia's Legal Framework for Land Reform and Farm Restructuring ", in *Problems of Post Communism*, 43 (6) : 48-58.

Lerman Z. (1997), " Experience with land reform and farm restructuring in the Former Soviet Union, " in Swinnen J. F. M., Buckwell A., and Mathijs E. (éds.), *Agricultural Privatisation, Land Reform and Farm Restructuring in Central and Eastern Europe*, Chapter 9, Ashgate, Aldershot, UK : 311-332.

Lerman Z. (1998a), " Agriculture in Transition : Land Reform in Former Socialist Countries ", in Yair Mundlak (éd.), *Contemporary Economic Issues, volume 2, Labour, Food and Poverty*, International Economic Association : 193-209.

Lerman Z. (1998b), " Does Land Reform Matter ? Somes Experiences From the Former Soviet Union ", in *European Review of Agricultural Economics*, 25 : 307-330.

Lerman Z. (2001), " Agriculture in transition economies: from common heritage to divergence ", in *Agricultural Economics*, n°26 : 94-114.

Lerman Z. (2002), " Privatization of Land in Russia ", in *Economic Systems*, 26 : 149-151.

Lerman Z. (2004), " Policies and institutions for commercialization of subsistence farms in transition countries ", in *Journal of Asian Economics*, 15 : 461-479.

Lerman Z. (2009), " Land reform, farm structure, and agricultural performance in CIS countries ", in *China Economic Review*, vol. 20, issue 2 : 316-326.

Lerman Z. (éd) (2008), *Russia's Agriculture in Transition*, Lexington Books, USA.

Lerman Z., Brooks K. (1996), " Russia's Legal Framework for Land Reform and Farm Restructuring ", in *Problems of Post-Communism*, 43, 6 : 48-58.

Lerman Z., Csaki C., Feder G. (2004), *Agriculture in Transition, Land Policies and Evolving Farm Structures in Post-Soviet Countries*, Lexington Books, USA.

Lerman Z., Epstein D. (1995), « Sel'skoe chozjajstvo Leningradskoj oblasti v period perestrojki i reform », in *APK: Ëkonomika, upravlenie*, n° 12 : 44-50.

Lerman Z., Šagajda N. (2007), " Land policies and agricultural land Market ", in *Land use Policy*, 24 : 14-23.

Lerman Z., Schreinemachers P. (2005), " Individual Farming as a Labor Sink: Evidence from Poland and Russia " in *Comparative Economic Studies*, 47 (4) : 675-695.

Lewin M. (1968), *Russian Peasants and Soviet Power : A study of Collectivization*, W. W. Norton and Co, New york.

Lezean-Kharkhordine E. (2006), *Des proches aux propriétaires : processus de transformation de la Russie agraire*, thèse de doctorat en science politique, université de Paris-X-Nanterre.

Liefert W., Gardner B., Serova E (2003), " Allocative Efficiency in Russian Agriculture: The Case of Fertilizer and Grain " in *American Journal of Agricultural Economics*, American Agricultural Economics Association, vol. 85 (5), December : 1228-1233.

Liefert W., Lerman Z., Gardner B., Serova E. (2005), *"* Agricultural Labor in Russia: Efficiency and Profitability *",* in *Review of Agricultural Economics,* 27 (3) : 412-417.

Macey D. A. J. (1990), " The Peasant Commune and the Stolypin Reforms : Peasant Attitudes, 1906-1914 ", in Roger Bartlett, (éd.), *Land Commune and Peasant Comunuity in Russia : Communal Forms in Imperial and Early Soviet Society,* New York, St Martin's Press : 219 - 236 .

Macey D. A. J. (2004), " Reflections on Peasant Adaptation in Rural Russia at the Beginning of the Twentieth Century: The Stolypin Agrarian Reforms ", in *The Journal of Peasant Studies*, 31(3-4) : 400-426.

Macours K., Swinnen J. F. M. (2000), " Causes of Output Decline in Economic Transition: The Case of Central and Eastern European Agiculture ", in *Journal of Comparative Economics,* 28 (1) : 172-206.

Macours K., Swinnen J. F. M. (2002), " Patterns of agrarian transition ", in *Economic Development and Cultural Change*, 50 (2) : 365-395.

Macours K., Swinnen J. F. M. (2005), " Agricultural Labor Adjustments in Transition Countries: The role of Migration and Impact on Poverty *",* in *Review of Agricultural Economics,* 27 (3) : 405-411.

Malassis L. (1973), *Économie agroalimentaire. Économie de la consommation et de la production agroalimentaire*, Cujas, Paris.

Male D. J. (1971), *Russian Peasant Organization Before Collectivization: A Study of the Commune and Gathering 1925 – 1930,* Cambridge University Press.

Marxer B. (2003), *Idéologie foncière en Russie, du XVI*ème *siècle à aujourd'hui*, L'Harmattan, Paris.

Mathijs E., Noev N. (2004), " Subsistence Farming in Central and Eastern Europe: empirical evidence from Albania, Bulgaria, Hungary, and Romania ", in *Eastern European Economics* 42 (6): 72-89.

Mathijs E., Swinnen J. F. M. (1998), " The Economics of Agricultural Decollectivization in East Central Europe and the Former Soviet Union ", in *Economic Development and Cultural Change,* 47 (1) : 1-28.

Maurel M.-C. (1980), *La campagne collectivisée, société et espace rural en Russie*, Anthropos, Paris.

MCX (2001a), *Ob integrirovanii agropromyšlennyh struktur v orlovskoj oblasti (à propos de l'intégration du complexe agro-industriel dans la région d'Orel)*, Ministerstvo Sel'skogo Hozâjstva Rossijskoj Federacii (éd.), Moscou.

MCX (2001b), *Posobie po voprosam funkcionirovaniâ finansovo-promyšlennyh grupp i drugih agropromyšlennyh formirovanij (Du bénéfice de s'approprier les questions du fonctionnement des groupes industriels dans les autres secteurs d'activité)*, Ministerstvo Sel'skogo Hozâjstva Rossijskoj Federacii (éd.), Moscou.

Ménard C. (2004), "The Economics of Hybrid Organizations" in *Journal of Institutional and Theoretical Economics* (JITE), Mohr Siebeck, Tübingen, vol. 160 (3) : 345-376.

Mendras M. (1996), « Lettre de Russie: le suffrage universel dans la tourmente », in *Pouvoirs*, 77, avril : 219-230.

Mendras M. (1998), « Pouvoir et société en Russie : consolidation ou stagnation ? », in *Le MOCI*, n° 1320 , janvier : 30-33.

Mendras M. (1999), " How Régional Elites Preserve Their Power ", in *Post-Soviet Affairs*, vol. 15 (4) : 295-311.

Mendras M. (2001a), « La question de l'État : la recentralisation impossible », in *Critique internationale*, n° 12 : 145-157.

Mendras M. (2001b), « Le recul du citoyen », in *Pouvoirs*, *96* : 179-188.

Mendras M. (2007), « Anna ou la dénonciation de la violence », in *Hommage à Anna Politkovskaïa*, Buchet/Chastel : 165-178.

Miller L.L.G. (2002), " Communal Coherence and Barriers to Reform ", in O'Brien D.J. and Wegren K. S. (éds), *Rural Reform in Post-Soviet Russia*, Washington DC. and Baltimore, MD: Woodrow Wilson Center Press/ Johns Hopkins University Press : 221-242.

Milocerdov V.V., Frolov V. (1998), « Formj agropromyšlennoj integracii (opjt Orlovskoj oblasti) » (Les formes d'intégrations agro-industrielles (expérience de la région d'Orel)), in *èkonomist, n°4 :* 87-91.

Miloserdov V.V., (2002), « Mnogukladnaâ ekonomika APK: sostojanie i perspektivy » (économie mixte dans l'agro-industrie : situation et perspective), in *APK*, 2/2002 : 10-20.

Montaigne E. (1992), « Les techniques à membranes en œnologie : une approche évolutionniste ? », in *Économie et sociologie rurales : Actes et Communications*, n°8 : 127-140.

Moreddu C. (2003), « Multifonctionnalité : un aperçu des travaux de l'OCDE », in *Économie Rurale*, n°273-274 : 76-89.

Morvan Y. (1982), « Réflexions sur le contenu et le destin d'un concept : la filière », in *Mélanges en l'honneur de J. Aubert-Krier*, Economica, Paris.

MTRF (2008), *Nacional'nyj Atlas Rossii, Tom 3 (Atlas National de Russie, Tome 3),* Naselenie èkonomika, Ministerstvo Transporta Rossijskoj Federacii, Moskva.

Muchnik J., Requier-Desjardins D., Sautier D., Touzard J.M. (2007), « Les systèmes agroalimentaires localisés (SYAL) : introduction », in *Économies et sociétés. Série Systèmes agroalimentaires* (29) : 1465-1484.

Nefedova T. , Pallot J. (2006), *Neizvestnoe sel'skoe hozâjstvo, ili Začem nužna korova ? (L'agriculture oubliée, ou pourquoi faut-il des vaches ?*, Novoe Izdatel'stvo, Moscva.

Nieddu M. (1998), *Dynamiques de longue période dans l'agriculture productiviste et mutations du système agro-industriel français contemporain*, thèse pour le doctorat ès sciences économiques, Reims.

Nieddu M. (1999), « Secteurs et territoires, tour à tour problèmes et solutions dans les approches régulationnistes. Bilan de travaux récents et application à la dynamique de l'agriculture française des trente glorieuses », in *séminaire « recherche et régulation ».*

Nieddu M. (2006), *Réévaluer la notion de patrimoine ?*, Habilitation à diriger des recherches.

Nieddu M. (2007), « Le patrimoine comme relation économique », in *Économie Appliquée*, n°3 : 31-55.

Nieddu M. (éd.) (2004), *Patrimoine. Ordres et dynamique du capitalisme*, Géograhie, Economie et Société, vol 6 (3), Lavoisier, Paris.

North D. (1966), *The Economic Growth of the United States, 1790-1860*, W.W. Norton and Company, New York.

North D. (1981), *Structure and Change in Economic History,* W.W. Norton and Company, New York.

North D. (1990), *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge University Press, Cambridge and New York.

North D. (2005), *Understanding the Process of Economic Change*, Princeton University Press, Princeton.

O'Brien D.J. (2002), " Land privatization in Rural Russia ", in *Economic Systems*, 26 : 169-173.

O'Brien D.J., Patsiorkovski V., Dershem L. (1998), " Rural Responses to Land Reform in Russia ", in Wegren K. S. (éd.), *Land Reform in the Former Soviet Union and Eastern Europe*, Routledge : 35-61.

O'Brien D.J., Wegren K. S. (2002) (éds.), *Rural Reform in Post-Soviet Russia,* Washington DC and Baltimore, MD: Woodrow Wilson Center Press/ Johns Hopkins University Press.

O'Brien D.J., Patsiorkovski V., Dershem L. (2002), *Household Capital and the Agrarian Problem in Russia*, Aldershot: Ashgate.

O'Brien D.J., Wegren K. S., Patsiorkovski V. (2004a), " Contemporary Rural Responses to Reform from Above ", in *The Russian Review,* vol. 63 (2) : 256-276.

O'Brien D.J., Patsiorkovski V., Wegren K. S. (2004b), " Rural Adaptation and Poverty in Russia ", in *The Journal of Peasant Studies,* vol. 31 (3-4).

OCDE (1998), *Examens des politiques agricoles*, Fédération de Russie.

OCDE (2000), *Politiques agricoles : économies émergentes et pays en transition, édition de l'OCDE*, Paris.

OCDE (2001), *Multifunctionality: Towards an Analytical Framework*, Paris.

Orlovskaâ Oblast' (Region d'Orel) (2002), *Ekonomika, biznes, investicii (region d'Orel, economie, business, investissements)*, Orel.

Orlovskaâ Oblast' (Region d'Orel) (date d'édition inconnue, estimée à 2001 ou 2002), *Orlovskij Agrokombinat (Agrocombinat d'Orel)*, Orel.

Osborne S., Trueblood M. A. (2002), " Agricultural Productivity and Efficiency in Russia and Ukraine: Building on a Decade of Reform ", in *Agricultural Economic Report* (813), Economic Research Service, USDA, Washington.

Osborne S., Trueblood M. A. (2006), " An examination of economic efficiency of Russian crop production in the reform period ", in *Agricultural Economics*, vol. 34, issue 1 : 25-38.

Ostrom E. (1990), *Governing the Commons. The evolution of Institutions for Collective Action*, Cambridge, Cambridge University Press.

Ostrom E., Gardner R., Walker J. (1994), *Rules, Games and Common-pool ressources*, University of Michigan Press.

Pallot J., Nefedova T. (2003), " Trajectories in people's farming in Moscow oblast during the post-socialist transformation ", in *Journal of Rural Studies*, n°19 : 345-362.

Pallot J., Nefedova T. (2007), *Russia's Unknown Agriculture, Household Production in Post-Communist Russia*, Oxford University Press.

Paxson L. M. (2002), " The Cultural Dimension: Social Organization and the Metaphysics of Exchange ", in O'Brien D.J. and Wegren K. S. (éds), *Rural Reform in Post-Soviet Russia*, Washington DC and Baltimore, MD: Woodrow Wilson Center Press/ Johns Hopkins University Press : 137-177.

Perroux F. (1973), *Pouvoir et Economie*, Bordas, Paris.

Polanyi K. (1947), " On belief in economic determinism ", in *The Sociological Review*, vol. 39 (2) : 96-112.

Polanyi K. (1968), *Primitive, Archaic and Modern Economics*, G. Dalton (éd.), Beacon Press, Boston.

Polanyi K. (1977), *The Livelihood of Man*, ed. H. W. Pearson, Academic Press, New York.

Polanyi K. (1983 (1944)), *La grande transformation*, Gallimard, Paris.

Polanyi K. (2008), *Essais de Karl Polanyi*, Seuil, Paris

Polanyi K., Arensberg C., Pearson K., (dirs.) (1957), *Trade and Market in The Early Empires. Economics in History and Theory*, Free Press, Glencoe.

Polterovich V. (2008), " Institutional trap ", in *The new palgrave dictionary of economics, Second edition.*

Pompon C. (2005), « Les coopératives agricoles en Russie. Un exemple dans la région de Kalouga », in *Le Courrier des Pays de l'Est*, 2005/5 - n° 1051: 79-89.

Porter M. (1985), *Competitive advantage : creating and sustaining superior performance*, the Free Press, New York.

Porter M.E., Kramer M.R. (2006), " Strategy and Society: The Link Between Competitive Advantage and Corporate Social Responsibility ", in *Harvard Business Review*, December 2006 : 78-92.

Pouliquen A. (2001), « Russie: la nouvelle question agraire », in *Économie rurale*, n°263 : 63-77.

Quirk J., Saposnik R. (1968), *Introduction to general equilibrium theory and welfare economics*, McGrawHill, New York.

Quy-Toan Do (2004), " Institutional trap ", in The World Bank, *Policy Research Working Paper Series,* 3291.

Raikes P., Jensen M. F., Ponte S. (2000), " Global Commodity Chain Analysis and the French Filière Approach : Comparison and critique ", in *Economy and Society*, vol. 29 (3) : 390-417.

Rainelli M. (1983), « La construction du niveau intermédiaire», in ADEFI, *Economie Industrielle, problématique et méthodologie*, Economica.

Rainelli M. (1991), « Les filières de production », in Arena R., Benzoni L., de Bandt J., Romani P-M. (dirs.), *traité d'économie industrielle* : 222-226.

Reddaway P., Glinski D. (2001), *The Tragedy of Russia's Reforms: Market Bolshevism Against Democracy*, United States Institute for Peace, Washington DC : 247-254.

Rizov M., Swinnen J. F. M. (2004), " Human capital, market imperfections, and labor reallocation in transition ", in *Journal of Comparative Economics,* vol. 32 : 745-774.

Rodionova, O.A. (2002), *Agropromyšlennaâ integraciâ : tendencii, mechanizmy realizacii (l'intégration agro-industrielle : Tendances, mécanismes de l'émergence)*, Moscou.

Rolfes L. (2008), " Completing Agricultural Land Reform in Russia : A Western View of Outstanding Policy and Legal Issues ", in Lerman Z. (éd.), *Russia's Agriculture in Transition* : 185-198.

Romanov A.E., Aršukov V.P., Arf'ev V.I. (2008), *Sovremennye rynočnye modeli hozâjstvennogo mehanizma APK Rossii*, RASN, Moscou.

Rossel'hozBank (2008), *uslugi ûridičeskim licam* (services aux entreprises (personnes morales et physiques)), Moskva.

ROSSTAT (2005a), *Social'no-èkonomičeskoe položenie orlovskoj oblasti za 2004 god (la situation socio-économique de la région d'Orel pour l'année 2004)*, Orel.

ROSSTAT (2005b), *Statističeskij sbornik* n°1240, Orel.

ROSSTAT (2006), *Statističeskij ežegodnik* n°0905, tome 2, Orel.

ROSSTAT (2007a), *Statističeskij sbornik* n°1204, Orel.

ROSSTAT (2007b), *Statističeskij sbornik* n°1202, Orel.

ROSSTAT (2008), *Statističeskij sbornik* n° 1240, Orel.

Ryl'ko D. (2006), « Eto bylo v stepâh Minnesoty ... vek nazad » (Ça existait déjà dans les steppes du Minnesota...il y a un siècle), www.ikar.ru/articles/22.html, consulté le 17 septembre 2009.

Ryl'ko D., Jolly R. (2005), " Russia's new agricultural operators: Their emergence, growth, and impact " in *Comparative Economic Studies,* 47(1): 115-126.

Ryl'ko D., Jolly R., Mosolkova M. (2005), " Organizational Innovation in Russian Agriculture : The Emergence of « New Agricultural Operators » and Its Consequences ", in *Working Paper,* EAAE.

Ryl'ko D., Khramova I., Uzun V., Jolly R. (2008), " Agroholdings: Russia's New Agricultural Operators ", in Lerman Z. (éd.), *Russia's Agriculture in Transition* : 95-133.

Saccomondi V. (1998), *Agricultural Market Economics*, Van Gorcum Assen, The Netherlands.

Šagajda N. (2005), " Agricultural Land Market in Russia : living with constraints ", in *Comparative Economic Studies*, 47 : 127-140.

Šagajda N. (2006a), *Osobennosti oborota sel'skohozâjstbennyh zemel' v Rossii : institucional'nyj analiz (spécificité de la transaction sur les terres agricoles en Russie : une analyse institutionnelle)*, Viapi, Moscou.

Šagajda N. (2006b), *Instituconal'ne predpodsylki oborota sel'skohozâstvennyh zemel' v Rossii (Les conditions institutionnelles de la transaction des terres agricoles en Russie)*, Viapi, Moscou.

Šagajda N. (2008), "zaŝita zemel' ot iz"âtiâ iz sfery sel'skohozâjstvennovo proizvodstva" (préserver la terre pour qu'elle ne cesse pas d'être utilisée à des fins agricoles), in *vserossijskij èkonomičeskij žurnal (le journal économique de Russie)*, n°5 : 139-147.

Šagajda N., Lerman Z. (2008), " Land Reform and Development of Land Markets ", in Z. Lerman (éd.) *Russia's Agriculture in Transition* : 137-183.

Sapir J. (1996), *Le chaos russe*, La découverte, Paris.

Sautel O., Sintès-Cézanne C. (2007), « Firme intensive en capital humain et coordination : vers une redéfinition du rapport entre intégration et dé-intégration », in *Économie Appliquée*, 60(4), décembre : 81-106.

Sazonov S., Sazonova D. (2008), " Development of Peasant Farms : the Case of Tambov Oblast in Central Russia ", in Lerman Z. (éd.), *Russia's Agriculture in Transition*, Lexington Books, USA : 57-94.

Ščetinina I. (1999), « Integracija v APK Rossii » (L'intégration dans le complexe agro-industriel de Russie), in *APK ekonomika, upravlenie n°6.*

Schreinemachers P. (2001), " From subsistence to commerce in Russian agriculture ", in *Presentation at the Conference on Subsistence Agriculture in Central and Eastern Europe*, IAMO, Halle.

Sedik D., Foster C., Liefert W. (1996), " Economic Reforms and Agriculture in the Russian Federation, 1992-1995 ", in *Communist Economies and Economic Transformation*, 8(1996) :133-148, 142.

Sedik D., Trueblood M., Arnade C. (1999), " Corporate Farm Performance in Russia, 1991–1995: An Efficiency Analysis ", in *Journal of Comparative Economics* 27 : 514-533.

Serova E. V. (1999), " The Impact of Privatization and Farm Restructuring in Russian Agriculture ", in Institute for Economy in transition (éd)*, Farm Profitability, Sustainability, and Restructuring in Russia,* Moscow, Agrofood Economy 4-35.

Serova E. V. (2000), " Reform and Economic Behavior in Russian Agriculture " in L. Alexander Norsworthy, (éd)., *Russian Views of the Transition in the Rural Sector: Structures, Policy Outcomes and Adaptative Responses,* The World Bank.

Serova E., Shick C. (2005), " Markets for purchased farm inputs in Russia ", in *Comparative Economic Studies*, n°47 : 154-166

Serova E., Von Braun J., Wehrheim P. (1999), " The Impact of Financial Crisis on Russia's Agro-food Sector ", in *European Review of Agricultural Economics 1999*; 26 : 349-371.

Serova E.V., Šik O.V. (2007), *Mirovaâ agrarnaâ politika (la politique agraire mondiale)*, Moscou.

Simon H. (1959), " Theories of Decision-Making in Economics and Behavioral Science ", in *American Economic Review*, 49 (1) : 253-283.

Soufflet (1988), *La filière bétail et viande bovine, fonctionnement et évolution de 1960 à 1985 : perspective 1990. Essai sur la dynamique des structures et des comportements*, thèse pour le doctorat d'État en économie, Montpellier I, juin 1988.

Speranskaïa T. (2010), *Une analyse du secteur bancaire russe et de son importance pour la croissance économique du pays de 1880 à 2010*, thèse de l'EHESS soutenue le 2 juillet 2010.

Spoor M., Visser O. (2001), " The state of agrarian reform in the former Soviet Union ", in *Europe-Asia Studies* 53 (6), 885-901.

Spoor M., Visser O. (2004), " Restructuring Postponed ? Large Russian Farm Entreprises Coping with Market ", in *The Journal of Peasant Studies*, vol. 31 (3-4) : 515-551.

Subbotin A. (2005), " Determinants of Credit Rationing for Corporate Farms in Russia ", in *working paper, XIth Congress of the EAAE, 'The Future of Rural Europe in the Global Agri-Food System'*, Copenhagen, Denmark, August 24-27.

Swinnen J. F. M. (2002), " Land Reform in Russia : Constraints and Policy Implications ", in *Economic Systems*, 26 : 159-162.

Swinnen J. F. M. (2009), " Reforms, globalization and endogenous agricultural structures ", in A*rgicultural Economics* vol. 40 (1) : 719-732.

Swinnen J. F. M., Dries L., Macours K. (2000), " Transition and agricultural labor ", in Policy Research Group, *working paper 16*, Department of Agricultural and Environmental Economics, Katholieke Universiteit Leuven.

Swinnen J. F. M., Mathijs E. (1997), " Agricultural privatisation, land reform and farm restructuring in Central and Eastern Europe: A comparative analysis " in Swinnen J. F. M., Buckwell A., Mathijs E. (éds.), *Agricultural Privatisation, Land Reform and Farm Restructuring in Central and Eastern Europe,* Adershot: Ashgate : 333-373.

Swinnen J. F. M., Rozelle S. (2006), *From Marx and Mao to the Market. The Economics and Politics of Agricultural Transition*, XIII, Oxford University Press, Oxford, New York, Hardback : 218.

Temple L., Lançon F., Montaigne E., Soufflet J-F. (2009), « Introduction aux concepts et méthodes d'analyse de filières agricoles et agro-industrielles », in *Économie et Sociétés*, Série AG, n°11 : 1803-1812.

Testart A. (2003), « propriété et non-propriété de la terre, l'illusion de la propriété collective archaïque (1re partie) », in *Études rurales*, n°165-166 : 209-242.

Tihij V. I. (2000), *Ekonomičeskaâ i social'naâ geografiâ orlovskoy oblasti (Géographie économique et sociale de la région d'Orel)*, Orel.

Tome LX, n°3 (2007), *Économie du patrimoine*, Économie appliquée, Isméa, Paris.

Tönnies F. (1944 (1887)), *Communauté et société*, Presses Universitaires de France, Paris.

Trzeciak-Duval A. (1999), " A Decade of Transition in Central and Eastern European Agricultures ", in *European Review of Agricultural Economics*, n°26: 283-304.

Tulin D. (1995), " The IMF and the World Bank prevents what? Transition ", in *World Bank*, vol. 6 (9–10), Sept.–Oct. 1995. 11-12.

Ušačev I.G., (2002), « Razvitie integracionnych processov v APK Belgorodskoj oblasti » (Le développement des processus d'intégrations dans l'agro-industrie de la région de Belgorod.), in *Ekonomika sel'skochozjajstvennych i pererabatyvajuščich predprijatij*, Nr. 2; S. 6 - 10.

Ustinova T.-P. (2004), *Sel'skoe hozâjctvo orlovskoj oblast, statističeskij sbornik n°1201 (l'agriculture de la région d'Orel, analyse statistique n°1201)*, Rosstat, Orel.

Uzun V. (2005), " Large and Small Business in Russian Agriculture ", in *Comparative Economic Studies,* n° 47, 85-100.

Uzun V. (2008a), " Allocative Efficiency of Corporate Farms : Evidence from National Data ", in Lerman Z. (éd.), *Russia's Agriculture in Transition* : 335-345.

Uzun V. (2008b), " Large and Small Business in Russian Agriculture ", in Lerman Z. (éd.), *Russia's Agriculture in Transition* : 11-56.

Uzun V. (2009), *Tendencii razvitiâ i mehanizmy vzaimodejstviâ krupnogo i mologo biznesa v agrapromyšlennom komplekse*, VIAPI, Moscou.

Uzun V.J., Shagaida N.I.. (1996), « Ëkonomièeskie i social'nye posledstvija reformirovanija sel'chozpredprijatij po Niþnegorodskoj modeli (predvaritel'nye rezul'taty) », in *Raschn M.: Agrarnyj institut* : 10-22.

Van Atta D. (1994), " Agrarian reform in post-Soviet Russia ", in *Post-Soviet Affairs*, 10(2), 229-261.

Viola L. (1996), *Peasant Rebels under Stalin: Collectivization and The Culture of Peasant Resistance,* Oxford University Press, New York : 206-210.

Visser O. (2010), " Insecure Land Rights, Obstacles to Family Farming and the 'Absence' of Protest in Rural Russia ", in *Laboratorium: Russian Review of Social Research*, n° 3.

Vivien F.-D. (2002), « Les droits de propriété dans le domaine de la biodivesité : un état des lieux au croisement des sciences sociales", in Vivien F.-D. (éd.), *Biodiversité et appropriation : les droits de propriété en question*, Elsivier : 11-37.

Vivien F.-D. (2005), *Le développement soutenable*, Repères, La découverte.

Volin L. (1970), *A Century of Russian Agriculture : From Alexander II to Khrushchev*, Cambridge Harvard University Press.

Vorob'eva Z. (2008), « Inovacii v sel'skuû kreditnuû kooperaciû : konferenciâ v Čuvašii » (Innovations dans la coopération de crédit agricole), in *Sel'skij Kredit*, n°7 : 2-7.

Vounouki E. (2003), « L'agriculture grecque : multifonctionnalité, politique agricole et réseaux sociaux informels », in *Économie Rurale*, n°273-274 : 184-194.

Wandel J. (2007), " Integrated Structures, Market Forces and Competition in Russia's Agro-Food Sector : An Assessment from the Perspective of the Austrian School of Economics ", in *Working Paper*, EAAE.

Wegren K. S, O'Brien D.J., Patsiorkovski V. (2002), " Russian Agrarian Reform: The Gender Dimension ", in *Problems of Post-Communism*, vol. 49 (6).

Wegren K. S, O'Brien D.J., Patsiorkovski V. (2003), " Russia's Rural Unemployed ", in *Europe-Asia Studies*, vol. 55 (6) : 850-851.

Wegren K. S, O'Brien D.J., Patsiorkovski V. (2004), " Household Responses, Regional Diversity, an Contemporary Agrarian Reform in Russia ", in *The Journal of Peasant Studies*, vol. 31 (3-4) : 552-587.

Wegren K. S. (1992), " Private Farming and Agrarian Reform in Russia ", in *Problems of Communism*, n°41(3).

Wegren K. S. (1994a), " Yeltsin's Decree on Land Relations: Impactions dor Agrarian Reform ", in *Post-Soviet Geograhy*, vol. 35 (3).

Wegren K. S. (1994b), " Building market institutions : Agricultural commodity exchanges in post-communist Russia ", in *Communist and Post-Communist Studies*, vol. 27, issue 3, September 1994 : 195-224.

Wegren K. S. (1994c), " Rural reform and political culture in Russia ", in *Europe-Asia Studies,* 46 (2) : 215-241.

Wegren K. S. (1995), " The Development of Market Relations in Agricultural Land: The Case of Kostroma Oblast ", in *Post-Soviet Geography*, 36, n°8 : 496-512.

Wegren K. S. (1996a), " The politics of private farming in Russia ", in *Journal of Peasant Studies*, 23(4), 106-140.

Wegren K. S. (1996b), " From Farm to Table: the Food System in Post-Communist Russia " *Communist Economies and Economic Transformation,* 8 : 149-183.

Wegren K. S. (1998c), " The conduct and impact of land reform in Russia ", in Wegren K. (éd.), London and New York, *Land Reform in the Former Soviet Union and Eastern Europe :* 3-34.

Wegren K. S. (1998a), *Agriculture and the State in Soviet and Post-Soviet Russia*, University of Pittsburgh Press, Pittsburgh, PA.

Wegren K. S. (1998b), *Land Reform in the Former Soviet Union and Eastern Europe*, Routledge, London.

Wegren K. S. (2000a), " Socioeconomic transformation in Russia: Where is the rural elite? ", in *Europe-Asia Studies,* 52 (2) : 237-271.

Wegren K. S. (2000b), " State Withdrawal and the Impact of Marketization on Rural Russia ", in *Policy Studies Journal*, vol. 28 (1) : 46-67.

Wegren K. S. (2001), " Change in Russian Agrarian Reform, 1992-1998: The Case of Kostroma Oblast ", in Engleman K. (éd.), *Agricultural Development in Central Asia, Russia, and the Middle Esat,* University of Washington Press, Seattle.

Wegren K. S. (2002a), " Observations on Russia's New Agricultual Land Legislation ", in *Eurasian Geography and Economics*, vol. 43 (8) : 651-660.

Wegren K. S. (2002b), " Russian Agrarian Policy Under Putin ", in *Post-Soviet Geography and Economics,* vol. 43 (1) : 26-40.

Wegren K. S. (2002c), " Democratization and Urban Biais in Postcommist Russia ", in *Comparative Politics*, vol. 34 (4) : 457-476.

Wegren K. S. (2002d), " Change in Land Relations: The Russian Land Market ", in O'Brien D.J., Wegren K. S. (éds), *Rural Reform in Post-Soviet Russia*, Washington DC and Baltimore, MD: Woodrow Wilson Center Press/ Johns Hopkins University Press : 88-115.

Wegren K. S. (2002e), " Russia's New Agricultural Land Legislation ", in *Eurasian Geography and Economics,* 43, 8 : 651-660.

Wegren K. S. (2002f), "Rural land privatization in Russia", in *Economic Systems*, 26 : 175-178.

Wegren K. S. (2003a), " The Rise, Fall, and Transformation of the Rural Social Contract ", in *Communist and Post-Communist Studies*, vol. 36 (1) : 1-27

Wegren K. S. (2003b), *Russia Policy Challenge: Security, Stability and Development*, M. E. Sharpe, New York.

Wegren K. S. (2004a), " From Communism to Capitalism: Agrarian Relations in Twentieth Century Russia and Beyond ", in *The Journal of Peasant Studies*, vol. 31 (3-4) : 363-399.

Wegren K. S. (2004b), " Rural Adaptation in Russia : Who Responds and How Do We Measure It ", in *Journal of Agrarian Change*, vol. 4 (4) : 553-578.

Wegren K. S. (2004c), " Russian Peasant Farms and Household Plots in 200: A Research Note ", in *Eurasian Geography and Economics*, vol. 45 (3) : 230-239.

Wegren K. S. (2005a), *Russia's Food Policies and Globalization*, Lexington Books, Lanham : MD.

Wegren K. S. (2005b), " Russian Agriculture During Putin's First term and Beyond ", in *Eurasian Geography and Economics*, vol. 46 (3) : 224-244.

Wegren K. S. (2005c), *The Moral Economy Reconsidered, Russia's Search for Agrarian Capitalism*, Palgrave Macmillan, New York.

Wegren K. S. (2008), " The Food Problem in Russian Agriculture ", in *Russian analytical digest*, n° 52.

Wegren K. S. (2009), " Russian Agricultural in 2009: Continuity or Change ? ", in *Eurasian Geography and Economics,* vol. 50, issue 4 : 464-479.

Wegren K. S., Belen'kiy V. R. (1998), " The political economy of the Russian land market ", in *Problems of Post-Communism*, vol. 45 (4) : 56-67.

Wegren K. S., Belen'kiy V. R. (2002), " Change in Land Relations: The Russian Land Market " in O'Brien D.J., Wegren K. S. (éds.), *Rural Reform in Post-Soviet Russia*, Baltimore, London and Washigton DC, The Johns Hopins University Press and Woodrow Wilson Center Press : 88-115.

Wegren K. S., Durgin F. A. (1995), " Why Agrarian Reform is Failling ", in *Transition*, vol. 1 (19) : 50-55.

Wegren K. S., O'Brien D.J., Patsiorkovski V. (2003), " Why Russia's Rural Poor Are Poor ", in *Post-Soviet Affairs*, vol. 19 (3).

Williamson O. E. (1975), *Markets and hierarchies, analysis and antitrust implications: A study in the economics of internal organization*, Free Press.

Williamson O. E. (1985), *The Economic Institutions of Capitalism*, Free Press.

Williamson O. E. (1993), " The Evolving Science Of Organization ", in *Journal of Institutional and Theorical Economics*, n° 189 : 36-63.

Williamson O. E. (1999), " Transition Cost Economics : How It Works ; Where It Is Headed ", in *Die Economist*, n° 146 : 23-58.

Williamson O. E. (2000), " The New Institutional Economics : Taking Stock, Looking Ahead ", in *Journal of Economic Literature*, XXXVIII : 595-613.

World Bank (1992), *Food and Agricultural Policy Reforms in the Former USSR: An Agenda for the Transition,* The World Bank, Washington DC.

World Bank (2003), *Local Self-Governance and Civil Engagement in Rural Russia,* The World Bank, Washington DC.

Yastrebova O. (2005), " Nonpayments, Bankruptcy and Government Support in Russian Agriculture ", in *Comparative Economic Studies*, 2005, n°47 : 167-180.

Yefimov V. (2003), *Economie institutionnelle des transformations agraires en Russie*, l'Harmattan, Paris.

Žilâev E. (2002), « Mesto i rol' integrirovannjh struktur hozâjstvovaniâ v stabiliizacii razvitiâ i èkonomičskovo rosta APK » (Place et rôle des structures d'intégration dans la stabilisation et la croissance économique du complexe agro-industriel), thèse 08.00.01, Orel.

Sites Internet :

-
- www.gks.ru
- www.mcx.ru
- www.viapi.ru
- www.ikar.ru
- www.adm.orel.ru
- www.iet.ru
- site de l'OAO Orlovskaâ Niva

Table des matières

Résumé..... 5
Introduction générale.....9
Prolégomènes..... 42
Section 1 La situation socioéconomique du monde rural russe.....43
1.1. L'activité agricole en Russie..... 45
1.2. La situation soioéconomique et agricole de la région d'Orel.....51
Section 2 Une interprétation en termes d'avantages comparatifs de cette spécialisation productive ?..... 63
2.1. Les caractéristiques économiques des différentes exploitations agricoles.....63
2.2. Des statistiques alternatives pour mieux spécifier les acteurs ?.....65
Section 3 Le travail de terrain 67
3.1. Les raisons de l'approche par entretiens qualitatifs.....67
3.2. Liste et nature des entretiens 67
Conclusion des prolégomènes 72
Partie 1: Les transformations de l'agriculture russe, grilles d'analyses et choix de lecture.....74
Chapitre 1 : Les analyses des transformations de l'organisation de la production dans l'agriculture russe 76
Section 1 Analyse des transformations des exploitations et du secteur agricole russes après 1991.....77
1.1. Le renouveau de la question agraire : grande vs petite exploitation dans l'agriculture postsoviétique..... 97
1.1.1 La grande exploitation : une intégration horizontale vue commune une institution de pseudomarché dans un environnement économique peu favorable au marché..... 99
1.1.2 Volontés politiques, acteurs rationnels et persistance de la grande exploitation non marchande..... 105
1.1.3 Changement institutionnel, hybridation et persistance de la grande et de la petite exploitation.....110
1.1.4 Les IAA, l'intégration verticale et la préservation de la grande exploitation

dans le secteur agricole russe..... 112
1.2. Marché du travail et relations entre les grandes et les petites exploitations (i.e. lopins et petits producteurs)..... 115
1.2.1 Productivité et emploi du facteur travail dans l'agriculture russe : des anomalies constatées 116
1.2.2 Symbiose des exploitations et du lopin et structuration du marché du travail 122
1.3. L'émergence d'un marché foncier agricole en Russie..... 124
1.3.1 L'émergence d'un marché de la location foncière..... 126
1.3.2 Marché foncier et rôle des institutions soviétiques. 129
Conclusion de la section 1..... 133
Section 2 Histoire longue de l'organisation sectorielle agricole russe..... 136
2.1. Le cas français : l'entreprise agricole en construction permanente autour d'un double objectif patrimonial et marchand..... 137
2.1.1 La naissance de l'entreprise agricole en France et la question foncière 138
2.1.2 Le débat sur la multifonctionnalité de l'agriculture..... 139
2.2. Les institutions agricoles en Russie depuis 1861..... 143
2.2.1 La logique économique de l'organisation paysanne sous le contrôle du mir à la lecture des travaux de Čajanov..... 145
2.2.2 Double possession foncière et double logique de production : une tendance remodelée par le marché et le socialisme..... 147
2.2.2.1. La reproduction du groupe dans l'économie agricole prérévolutionnaire 147
2.2.2.2. Reproduction du groupe et économie socialisée 157
Conclusion de la section 2 161
Conclusion du chapitre 1..... 162
Chapitre 2 : La multifonctionnalité, un fait stylisé Au COEUR d'une régulation sectorielle 164
Section 1 La multifonctionnalité des exploitations : une stratégie des firmes portée par des institutions pour réduire les coûts de transaction..... 166
1.1. Les réflexions de l'OCDE sur le concept de multifonctionnalité et la reconnaissance de son caractère irréductible et non figé..... 167

1.2. Coûts de transaction, diversité des hiérarchies et multifonctionnalité des firmes agricoles russes..... 171
1.3. Institutions informelles, changements incrémentaux et sous-optimalité des décisions stratégiques des firmes multifonctionnelles..... 174
1.4. Une prise en compte de différents « domaines de jeux » et de leur complémentarité pour expliquer la nature de la multifonctionnalité agricole en Russie 178
Conclusion de la section 1.....181
Section 2 La multifonctionnalité des exploitations : des stratégies patrimoniale et marchande d'acteurs hétérogènes qui organisent l'activité de production..... 182
2.1. Une pluralité de l'économie enchâssée dans le social..... 182
2.2. Une pluralité des principes d'action dans l'économie capitaliste de marché 185
2.3. L'Approche patrimoine : vers une conception positive du non-marchand.....189
Conclusion de la section 2 : méthode d'analyse filière et concept de configurations productives 193
Conclusion du chapitre 2 195
Partie 2: Maintien des intérêts communautaires et régulation des filières agroalimentaires en Russie..... 197
Chapitre 3 : conflits d'acteurs et régulation sectorielle et territoriale par quatre configurations productives..... 199
Section 1 Des filières distinctes contenant de stratégies marchandes et patrimoniales portées par des acteurs hétérogènes. 203
1.1. La filière « agroholdings régionaux » : intégration, aménagement du territoire et sécurité alimentaire..... 209
1.1.1 La consommation alimentaire de la région d'Orel..... 211
1.1.1.1. Panier de bien alimentaire de la région d'Orel et de la Russie 211
1.1.1.2. Consommation de viande dans la région d'Orel..... 215
1.1.2 Une logique territoriale qui assure la synthèse des besoins alimentaires....219
1.1.2.1. La fondation d'un holding régional : Orlovskaâ Niva 219
1.1.2.2. Agrokombinat : poursuivre la logique d'intégration.....225
1.2. La logique de filière des agroholdings (et des agrofirmes) privés.....228
1.2.1 Deux interprétations des agroholdings privés..... 230

1.2.1.1. Une lecture des agroholdings en termes de fermes « bonanza »..... 230
1.2.1.2. Une lecture des agroholdings en termes d'intégration technique :..... 232
1.2.2 Nature des acteurs privés qui contrôlent les exploitations agricoles : les agro-investisseurs-intégrateurs d'Orel..... 234
1.2.3 L'analyse de filière des structures intégrées..... 239
1.2.3.1. Les agrofirmes : stade primitif de l'investissement « privé » dans le secteur agricole 239
1.2.3.2. Les agroholdings..... 240
1.2.3.3. Les facteurs d'instabilité des exploitations agricoles..... 250
1.2.3.4. Les stratégies patrimoniales des agroholdings..... 255
1.3. L'existence d'exploitations indépendantes : une autre logique filière pour les entreprises restructurées..... 256
1.3.1 Les stratégies des IAA..... 257
1.3.2 Exploitations indépendantes et IAA : une collaboration défavorable à l'entreprise agricole 260
1.3.3 La dimension patrimoniale de la filière « exploitation agricole indépendante-IAA »..... 262
1.3.4 L'agroholding/l'agrofirme et les IAA : deux choix d'organisation de filières en concurrence sur des produits finis..... 265
1.4. Petits producteurs indépendants et filière courte..... 269
1.4.1 Caractérisation des petits producteurs..... 270
1.4.1.1. Les exploitations paysannes (les fermes)..... 270
1.4.1.2. Les entreprises individuelles : renforcer l'acquisition des parcelles par les « fermiers »..... 272
1.4.1.3. Les exploitations personnelles auxiliaires (LPH) ou lopins..... 274
1.4.2 Une insertion sur le marché via des intermédiaires qui évite la compétition avec les IAA et les agroholdings..... 276
1.4.3 Fermiers et lopins en vente directe..... 282
Conclusion de la section 1 284
Section 2 Rapports économiques, normalisation des marchés et régulation des filières 287
2.1. Les acteurs agricoles : un bilan en termes de mise sur les marchés 288

2.1.1 Les agroholdings régionaux et la régulation des marchés localisés contrôlés 290
2.1.2 Les agro-investisseurs-intégrateurs et les IAA : normalisation des marchés sur la base d'une concurrence réciproque..... 292
2.1.3 Les exploitations agricoles indépendantes entre IAA et intermédiaires ….293
2.1.4 Petits producteurs : une alternative entre marchés localisés ou informels et intermédiaires..... 293
2.2. Le marché localisé, les intermédiaires et la régulation informelle des marchés des fruits et légumes et du marché céréalier..... 294
2.2.1 Le marché localisé.....294
2.2.2 Les intermédiaires 297
2.3. Les règles formelles normalisant certains marchés agricoles : quotas d'importation, contrôle des prix et politique de crédits.....299
2.3.1 Le système de quotas et de contingents tarifaires d'importation de viande 299
2.3.2 La politique de quotas sur le marché de la viande dans la région d'Orel….304
2.3.3 La normalisation du marché des céréales 308
2.3.3.1. Évolution du marché des céréales et rôle de l'État..... 309
2.3.3.2. Les acteurs et les relations d'acteurs sur le marché des céréales 313
2.3.4 La normalisation du marché du lait et des produits laitiers.....315
2.3.5 L'organisation du marché des crédits : un élément de structuration des filières.....319
2.3.5.1. Le programme national de développement du secteur agro-industriel 320
2.3.5.2. Le développement des coopératives de crédits en Russie.....324
Conclusion de la section 2.....329
Section 3 Production de patrimoines et régulation des filières agroalimentaires.....331
3.1. Une politique publique d'intégration du secteur dans une perspective de sécurité alimentaire.....333
3.1.1 L'insertion dans l'économie patrimoniale des agroholdings régionaux 333
3.1.2 Le programme national de construction de logements.....335
3.1.3 La sécurité alimentaire de Moscou 338
3.2. La régulation des stratégies de patrimonialisation du « rôle social » des

exploitations.....339
3.2.1 Stratégies patrimoniales et régulation des patrimoines gérés par les agroholdings privés..... 341
3.2.2 Stratégies patrimoniales et régulation des patrimoines gérés par les exploitations indépendantes 344
Conclusion de la section 3.....346
Conclusion du chapitre 3 347
Chapitre 4 : Le marché de la terre destinée à l'agriculture et sa gestion patrimoniale communautaire..... 353
Section 1 Le processus de démantèlement des exploitations collectives et des terres d'État.....362
1.1. Du kolkhoze aux acteurs hétérogènes dans l'agriculture des années 2000 : les étapes de la privatisation.....362
1.2. Les choix des kolkhoziens : la naissance de nouvelles communautés.....370
Conclusion de la section 1.....373
Section 2 Les transactions sur les terres agricoles : une marchandisation restreinte, enjeu d'un pouvoir de marché..374
2.1. Législation et statistique : une incompatibilité problématique..... 376
2.2. Les dispositifs transactionnels sur des terres agricoles.....381
2.2.1 L'armature législative régulant les transactions sur les terres de 1990 à 2003 381
2.2.2 Une distinction difficile entre propriétaire et exploitant..... 385
2.2.2.1. Droit des propriétaires de parcelles exploitées par un lopin.....385
2.2.2.2. Droit des propriétaires de parcelles exploitées par un fermier.....387
2.2.2.3. Droit des propriétaires de parcelles exploitées par une exploitation agricole..... 388
2.2.2.4. Droit du propriétaire d'un actif foncier et types d'exploitants agricoles. 389
2.2.2.5. Conclusion sur les droits des propriétaires fonciers entre 1990 et 2003 390
2.2.3 Le texte de loi de 2003 régulant les transactions sur les terres agricoles....391
2.2.3.1. La propriété sur des actifs fonciers.....391

2.2.3.2. Concernant les autres formes de propriétés.....395
2.2.3.3. Un exploitant privilégié : le lopin.....396
2.3. Bilan sur le marché foncier dans la Russie actuelle : un marché cloisonné……397
2.3.1 L'exercice d'une propriété fonction de l'exploitant agricole.....398
2.3.2 Les risques spéculatifs liés au marché cloisonné. 403
2.3.2.1. Un marché principalement d'affermage.....403
2.3.2.2. Un marché spécifique autour de Moscou..... 406
Conclusion de la section 2 407
Section 3 Le « marché » des terres destinées à l'agriculture en pratique : communauté et patrimoine en perspective.....410
3.1. émergence d'une propriété privée et reconnaissance d'un patrimoine collectif 413
3.1.1 Le lopin : une fonction particulière sur la base d'une propriété privée limitée 414
3.1.2 Création du « fermier » pour en faire un professionnel agricole.....415
3.1.3 Processus de préservation du patrimoine collectif et de réorganisation de ses fonctions patrimoniales..... 418
3.2. Professionnalisation des exploitations agricoles et reconnaissance du patrimoine collectif..... 421
3.2.1 Une tentative de constitution de propriétés privées par les directeurs des exploitations collectives..... 422
3.2.2 Une agriculture ouverte aux oligarques mais soumise à des orientations patrimoniales..... 424
3.2.2.1. Une distinction nette entre propriété privée de l'exploitation et propriété collective de la terre dans la région d'Orel.....425
3.2.2.2. L'affermage des parcelles collectives : entre intérêts privés et communautaires.....428
Conclusion de la section 3.....436
Conclusion du chapitre 4.....438
Conclusion générale 440
Table des tableaux, graphiques et encadrés.....455
Bibliographie..... 459
Table des matières..... 482

Université de Reims Champagne-Ardenne

Ecole doctorale Sciences de l'Homme et de la Société (ED 462)

Faculté des sciences économiques, sociales et de gestion

Thèse pour le doctorat en sciences économiques

sous la direction du professeur C. Barrère

Soutenue à Reims, le 7 décembre 2010

Les stratégies des communautés et la régulation sectorielle et territoriale des configurations productives : le cas de l'agroalimentaire russe

TOME 2

ANNEXES

Pascal Grouiez

Membres du jury :

Monsieur Gilles Allaire, directeur de recherches à l'INRA de Toulouse, Rapporteur

Madame Olga Melyukhina, *chief analyst* à l'OCDE, Rapporteur

Monsieur Christian Barrère, professeur à l'Université de Reims

Monsieur Denis Barthélemy, directeur de recherches honoraire de l'INRA

Monsieur Bernard Chavance, professeur à l'Université Paris-Diderot, Président du jury

Monsieur Martino Nieddu, maître de conférences-HDR à l'université de Reims

Monsieur Jean-Robert Raviot, Professeur à Paris-Ouest Nanterre La Défense

Sommaire

Partie 1 : Questionnaires.....494
Annexe 2 : questionnaire destiné aux lopins et fermiers, traduction en français 497
Annexe 3 : questionnaire destiné aux exploitations agricoles, en russe 500
Annexe 4 : Questionnaire destiné aux exploitations agricoles, traduction en français 504
Partie 2 : Entretiens auprès d'agriculteurs.....509
Annexe 5 : OAO Agrofirme Niva-Nokol'skoe, 26 avril 2005, cas 1.....509
Annexe 6 : entretien avec Glavproduct en mai 2005, cas 2.....515
Annexe 7 : Interview du directeur de l'agrofirme Maslovo (avril 2005), cas 3.....522
Annexe 8 : Interview d'une responsable de la OAO Orlovskij Hlebkombinat (juillet 2005), cas 4.....523
Annexe 9 : Alexandra, baboucka, région d'Orel, juin 2005, cas 5.....525
Annexe 10 : entretien avec Tatiana Me., comptable du marché d'Orlovskaâ Niva, juillet 2005, cas 6.....530
Annexe 11 : Sovkhoze indépendant « Mouranovskaâ » (activité : céréale foin et élevage porcin), entretien avec le directeur, cas 7.....531
Annexe 12 : Entretien avec Y. Ivan en avril 2005, cas 8.....538
Annexe 13 : Agrofirme Moslovo, novembre 2006, cas 9.....543
Annexe 14 : Entretien avec Y. Ivan, cas 10.....549
Annexe 15 : Entretien avec Losâtinskij Aleksandr Vasil'evič, directeur de Nobel-Agro, le 1er décembre 2006, cas 11 554
Annexe 16 : Aleksej M. N., Orlovskij Rajon, 7 décembre 2006, Région d'Orel, cas 12.....560
Annexe 17 : entretien avec Gr. Nikolaj, novembre 2006, cas 13 [NB : voir l'entretien réalisé avec son fils, annexe 57, cas D].....565
Annexe 18 : OOO Ûpiter (Youpiter), 7 décembre 2006, Bohhovskij Rajon, Région d'Orel, cas 14.....570
Annexe 19 : Entretien du 13 octobre 2008, agroholding « Agrofrut », cas 15.....577
Annexe 20 : Gre. Lûdmila et sa famille, fermière, département de Navachinskii, région de Nijni-Novgorod, salon de l'automne doré, 14 octobre 2008, cas 16.....583
Annexe 21 : Irina, propriétaire d'un lopin, région de Moscou, cas 17.....588
Annexe 22 : Entretien avec l'entreprise Univers le 12 février 2009, cas 18.....593
Annexe 23 : Entretien avec le directeur de l'OAO Sovkhoze Lenine, cas 19.....599
Annexe 24 : Rencontre avec Philippe Cohen, PDG Bonduelle Russie (27 mars 2009), cas 20.....605
Annexe 25 : Entretien avec la directrice d'Eksima Agro, Natalia Viktorvna, le 24 avril 2009, cas 21.....608
Annexe 26 : Alexandre, Orel, 24 avril 2009, cas 22. 614
Annexe 27 : Entretien avec Aleksej I. Te. fermier (KFH), Sverdlovskii Raïon (5 mai 2009), région d'Orel, cas 23.619
Annexe 28 : entretien avec Pa. Ivan N. fermier, Sverdlovskii Rajon, 5 mai 2009, région d'Orel, cas 24.....624
Annexe 29 : I. Marina A., fermière, Majoka, région d'Orel, cas 25. 630
Annexe 30 : Andrej v., fermier, cas 26. 635
Annexe 31 : Entretiens avec Mihael Mi., 6 mai 2009, cas 27.....640
Annexe 32 : Entretien avec Vladimir, cas 28.....644
Annexe 33 : Deeva Natalie Miraevna, économiste en chef de l'exploitation de l'institut académique agraire, ferme d'Etat, cas 29.....648
Annexe 34 : Entretien avec Andrej Vi., fermier OOO Urickoe, Urickij Rajon, Région d'Orel (20 mai 2009), cas 30. 655
Annexe 35 : Orlovskaâ Niva, le 20 mai 2009, cas 31.....661
Annexe 36 : Niv. Vladimir N., Lopin, Livenskij Rajon, 26 mai 2009, cas 32.....668
Annexe 37 : Usine d'Etat Plemenoj, 26 mai 2009, cas 33. 672
Annexe 38 : entretien avec Tatiana Iva., fermière dans le rajon de Livny, Rossinka, cas 34.....679
Annexe 39 : Directeur de l'Agrofirme Orlovskij prastore, Orlovskij Rajon, cas 35. 684
Annexe 40 : Miratorg, Moscou, cas 36. 691
Partie 3 : Entretiens sur des marchés de produits.....699
Annexe 41 : Aleksej, fermier, marché central d'Orel, mai 2005, cas 37. 699
Annexe 42 : Lûdmila, babouchka, 2005, cas 38. 699
Annexe 43 : Katia, babouchka, marché central d'Orel, mai 2005, cas 39.....700
Annexe 44 : Marina, babouchka, marché central d'Orel, juin 2005, cas 40.....701
Annexe 45 : Natalia et Tania, juillet 2005, cas 41.....702
Annexe 46 : Natalia, vendeuse de fruits, juillet 2005, cas 42.....703
Annexe 47 : Vendeuse de viande sur le marché couvert, 27 mai 2009, marché central d'Orel, cas 43.....703
Annexe 48 : Vendeuse de légumes, 27 mai 2009, marché central d'Orel, cas 44. 704

Annexe 49 : Marina, babouchka, Marché d'Orel, 29 mai 2009, cas 45. 704
Annexe 50 : Fermier, emplacement réservé aux fermiers (dans le marché couvert), marché central d'Orel, 27 mai 2009, cas 46. 705
Annexe 51 : Olga, babouchka, marché de Danilovskij, Moscou, 4 juin 2009, cas 47.....706
Annexe 52 : Igor, fermier, Danilovskij Rinok, Moscou le 4 juin 2009, cas 48.....707
Annexe 53 : Vladimir, vendeur de viande au Danilovski Rinok, Moscou, le 4 juin 2009, cas 49.....707
Partie 4 : Entretiens auprès d'experts.....709
Annexe 54 : Interview de Marina SUGANOVA, mai 2005, cas A.....709
Annexe 55 : Interview de A. N. Turiŝev, juin 2005, cas B.....710
Annexe 56 : Interview de Maurice Rossin, juillet 2005, cas C.....711
Annexe 57 : entretien avec Alexandre Gr. (fils d'agriculteur voir annexe 17), le 5 mai 2006, cas D.....717
Annexe 58 : Entretien avec M. B., agronome, 22 janvier 2007, cas E. 719
Annexe 59 : Entretien avec M. Viel, mission économique, 30 octobre 2008, cas F. 725
Annexe 60 : Entretien avec Uzun Vasilij Âkimovič, le 19 janvier 2009, VIAPI (Institut des problèmes agricoles et de l'informatique), cas G. 731
Annexe 61 : Entretien avec monsieur Colas, 19 février 2009, cas H. 733
Annexe 62 : Entretien avec un économiste d'Orel (monsieur X.), département des affaires agricoles de la région, cas I. 739
Partie 5 : Tests statistiques.....744
Annexe 63 : Test statistique de comparaison des moyennes par catégories pour la variable « Crédit par hectare » en milliers de roubles. 744
Annexe 64 : Test statistique de comparaison des moyennes par catégorie pour la variable « capital propre par hectare ». 748
Annexe 65 : Test statistique de comparaison des moyennes par catégorie pour la variable « production de lait en quintaux ». 752
Partie 6 : Article de journal sur l'étude de terrain. 759

Partie 1 : Questionnaires

Annexe 1 : Questionnaire destiné aux lopins et fermiers, en russe

Анкета для личного подсобного хозяйства (ЛПХ) и КФХ

Образование: среднее, среднее специальное, высшее)?
Год основания организации?
Количество членов семьи, проживающих на территории ЛПХ (из них детей ?)
Вы используете труд сезонных рабочих? Сколько людей? сколько месяцев в год?
Форма собственности?
Фирма основана на базе уже существующего предприятия или существовавшего прежде?
Общая площадь?
Посевная площадь?

Раздел I : Производство

1- Какую продукцию вы производите?

2- Вы занимаетесь животноводством?

3- Валовая продукция (в физических обемах)?

4- Поголовье крупного рогатого скота, в т.ч. коров, свиней, оцек и коз, птицы?

5- Уменьшилось или увеличилось поголовье скота за 1990-е и за 2000-е годы? Почему?

6- Корма собственного производства или покупные?

7- Посевной материал собственного производства или покупные?

8- Является ли сельскохозяйственное производство основным видом деятельности, если нет указать основной вид деятельности? Если у Вас дополнительные деятельности?

9- Является ли ваше производство экономически выгодным (рентабельным)? Если нет то какой вид деятельности приносит больший доход? Какой — наимение рентабельный?

10- Указать источник кредитования (банк, индивидуальный предприниматель или другое)?
Получали ли Вы кредиты по Национальному проекту АПК в 2006-2008 гг? На что были использованы эти кредиты?

11- Как принимаются решения на вашем предприятии (единолично, коллетиально)?

12- Оказывает ли вам помощь государство, регион или другие организации? Если да, то какого рода эта помощь?

Раздел II : Социальные связи

1- Увеличилась ли посевная площадь ЛПХ/КФХ, сенокосы и пастбища со времени его возникновения, если да, то за счет чего и когда?

[Толко для ЛПХ]5- Есть ли долевое участие в других С/Х предприятиях. Выделяются ли данным предприятием средства на социальные нужды (строительство больниц, школ и т.д.) изменилось ли

социальное финансирование за последние 15 лет?

2- Сотрудничаете ли вы с другим С/Х предприятием (или с фермером или с ЛПХ), если да, то укажите название, местонахождение, форму собственности; и какое сотрудничество?

3- Работайте вы с производственным кооперативом, потребительским кооперативом или кооперативом кредита?

4- Так да опишите я ваши отношение с этими кооперативами.

5- Имеет ли кто-то долю и долю земель в вашем предприятии?

6- Отчисляете ли вы средства на социальные нужды? Если да, то почему и какии нужды?

7- Склады, где вы храните свое зерно, технику и т.п. принадлежат вам или нет?

8- Выдаете ли вы бесплатно или каким-то другим образом свою продукцию жителям деревни? Если да, то почему?

9- Отчисляете ли вы средства на социальные нужды? Если да, то почему и какии нужды?

10- Вся ваша продукция идет на продажу или какая-то ее часть остается для вашей семьи? Если да, то какое количество какой продукции вы ей оставляете?

11- Ваша семья в ключает в себя дальних родственников? В том числе живущих в городах, каких? Какая часть продукциии уходит городским родственникам?

12- Как вы устанавливаете размер заработной платы своих рабочих?

13- Существуют ли другие формы стимулирования труда рабочих? (льготы, дотации, соц. пакет, выплата натурпродуктом или др.)

14- Какие с|х предприятия более перспективны на ваш взгляд (крупные или мелкие)?

Раздел III : Торговые отношения

1- Каковы основные рынки сбыта вашей продукции?

а- Продажа на свободном рынке

продукт	**Доля от общей реализации продукта**	**Место реализации**	**Как вы можете влиять на цену**

б- Продажа через посредника\ перекупщика

продукт	Доля от общей реализации продукта	Где находится посредник или приезжает в хозяйство?	Как вы можете влиять на цену, заключается ли контракт?	Установлена ли цена за его услуги, ск %?

в – Предприятия переработки

Продукт	Доля от общей реализации продукта	Место реализации	Как вы можете влиять на цену?

г- Продажа продукции по государственному заказу

Продукт	Доля от общей реализации продукта	Место реализации	Как вы можете влиять на цену, в каком документе фиксируется цена? Есть контракт?

д) Другие каналы сбыта

Продукт	Канал реализации	Доля от общей реализации продукта	Место реализации	Как вы можете влиять на цену, в каком документе фиксируется цена? Есть контракт?

2- Каким образом вы организуете перевозку и продажу своей продукции? Есть ли у Вас легковая машина? Грузовая машина?

3- Поддерживаете ли вы торговые отношения с крупными региональными предприятиями Если да, какии?

4- Поддерживаете ли вы торговые отношения с другими ЛПХ? Если да, какие ?

ПРИЛОЖЕНИЕ

1- Кем вы себя с считаете? (фермер, крестьянин, индивидуальный предприниматель или др?)

2- Как вы называете свое хозяйство? (ЛПХ, ферма, дача или др?)

3- Участвовали ли вы во Всероссийской переписи сельскохозяйственного населения в июле 2006 года?

4- Как вы оцениваете положение сельского хозяйства в своем регионе на сегодняшний день?

5- Как вы оцениваете экономическое положение своего ЛПХ?

6- Какие политические силы на ваш взгляд поддерживают интересы сельского населения и сельского хозяйства?

7- Если бы предоставился случай, вы бы уехали в город?

8- Как вы считаете есть ли будущее у ЛПХ в России?

9- Ваше отиошение к праву на покупку и продажу земли в России?

10- Что на ваш взгляд должно сделать правительство для поддержки частного хозяйства?

***

Annexe 2 : Questionnaire destiné aux lopins et fermiers, traduction en français

Enquête destinée aux lopins et fermiers

Formation : secondaire, secondaire avec spécialisation, supérieure ?
Année de création de l'exploitation ?
Nombre de membres dans la famille qui vivent sur l'exploitation ? Parmi eux, combien y a-t-il d'enfants ?
Utilisez-vous des saisonniers ? Si oui, combien de personnes ? Combien de temps par an ?
Forme juridique de la propriété ?
L'exploitation a-t-elle été créée sur la base d'une ancienne exploitation ?
Surface des terres ?
Surface agricole utile ?

Partie I : Production

1- Que produisez-vous ?

2- Faites-vous de l'élevage ?

3- Valeur de la production (et en quantité) ?

4- Nombre de têtes de bétail, dont vaches, porcs, brebis et chèvres, volaille ?

5- Avez-vous augmenté ou bien diminué le nombre de têtes entre 1990 et 2008 ? Pourquoi ?

6- Le fourrage est-il issu de votre production ou l'achetez-vous ?

7- Les semences sont-elles issues de votre production ou les achetez-vous ?

8- L'activité agricole est-elle votre activité principale ? Si non, quelle est votre activité principale ?

9- Votre production est-elle rentable ? Si non, quelle activité vous rapporte le plus grand revenu ? Laquelle est la plus rentable ?

10- Avez-vous pris des crédits (auprès d'une banque, d'une entreprise individuelle ou autre) ?
Avez-vous reçu des crédits du projet national de développement du complexe agro-industriel 2006-2008 ? Si oui, comment ces crédits ont-ils été utilisés ?

11- Comment sont prises les décisions dans votre exploitation (seul, collectivement) ?

12- Avez-vous reçu l'aide de l'État, du département ou d'une autre collectivité (ou organisation) ? Si oui, de quel genre était cette aide ?

Partie II : Relation sociale

1- Avez-vous augmenté la surface agricole de votre exploitation, des terres cultivées ou des pâturages depuis sa création ? Si oui, comment ?

[Seulement pour les lopins] - Avez-vous des participations dans d'autres exploitations agricoles ? Recevez-vous en contrepartie des moyens sociaux (construction d'hôpitaux, écoles, etc.) ? Ces aides sociales ont-elles évolué depuis ces quinze dernières années ?

2- Travaillez-vous avec d'autres exploitations agricoles (avec des fermiers ou des lopins) ? Si oui, indiquez le nom, le siège, le régime de propriété et de quelle coopération il s'agit.

3- Travaillez-vous avec des entreprises industrielles, des coopératives de consommation ou des coopératives de crédit ?

4- Décrivez-moi votre relation avec ces coopératives.

5- Qui est propriétaire des parts foncières de votre exploitation ?

6- A-t-on suspendu certains services d'aides sociales ? Si oui, pour quelles raisons ? De quelles aides s'agit-il ?

7- Le grenier, où vous stockez vos céréales, les techniques, etc., vous appartient-il ?

8- Donnez-vous gratuitement, ou d'une autre manière, une partie de votre production aux habitants du village ? Si oui, pour quelle(s) raison(s) ?

9- Avez-vous cessé de fournir des services sociaux ? Si oui, pour quelle(s) raison(s) et quel(s) service(s) ?

10- Toute votre production est vendue ou une partie est gardée pour votre famille ? Si oui, quelle quantité ?

11- Votre famille comprend vous-même et vos parents éloignés ? Y compris ceux vivant dans des villes ? Si oui, de quelles villes s'agit-il ? Quelle part de votre autoconsommation va dans la famille qui habite en ville ?

12- Comment établissez-vous le montant de votre revenu et de celui de vos ouvriers ?

13- Avez-vous d'autres formes de stimulation pour le travail des ouvriers ? (Avantages, subventions, aides sociales, paiement en nature, etc.)

14- Quelles exploitations ont selon vous la plus grande perspective d'avenir ?

Partie III : Relations commerciales

1- Par quel canal vendez-vous votre production ?

a- Vente sur le marché libre

Produit	Part de la production totale pour ce produit	Lieu de la vente	Comment sont fixés les prix ?

b- Vente via un intermédiaire

Produit	Part de la production pour ce produit	Vous allez à la rencontre de cet intermédiaire ou c'est lui qui vient dans votre exploitation ?	Comment sont fixés les prix ? Passez-vous des contrats avec lui ?	Y a-t-il un coût pour le service ? Combien en % de la vente ?

c- Entreprises de transformation

Produit	Part de la production pour ce produit	Lieu de la vente	Comment sont fixés les prix ?

d- Vente des produits par commande de l'État

Produit	Part de la production pour ce produit	Lieu de la vente	Comment sont fixés les prix ? Grâce à quel document les prix sont-ils définis ? Y a-t-il un contrat ?

e- Autres

Produit	Canal	Part de la production pour ce produit	Lieu de vente	Comment sont fixés les prix ? Grâce à quel document les prix sont-ils définis ? Y a-t-il un contrat ?

2- Comment organisez-vous le transport des marchandises vendues ? Possédez-vous un véhicule ?

3- Avez-vous des relations commerciales avec de grandes entreprises agricoles régionales ? Si oui, lesquelles et de quel genre ?

4- Avez-vous des relations commerciales avec des lopins ou d'autres fermes ? Si oui, lesquelles et de quel genre ?

Partie IV : Autre

1- Comment vous désignez-vous ? (Fermier, paysan, chef d'entreprise individuelle ?)

2- Comment appelez-vous votre exploitation ? (Lopin, ferme, datcha ou autre ?)

3- Avez-vous reçu la visite d'une personne chargée du recensement national des exploitations agricoles en 2006 ?

4- Comment voyez-vous la situation économique agricole de votre région aujourd'hui ?

5- Comment voyez-vous la situation économique de votre exploitation actuellement ?

6- Selon vous, quelle force politique défend le mieux les intérêts des agriculteurs ?

7- Si l'occasion se présentait, partiriez-vous à la ville ?

8- Pensez-vous qu'il y ait un avenir en Russie pour les lopins ? Les fermes ?

9- Quelle est votre position en ce qui concerne la possibilité d'acheter et de vendre des terres agricoles en Russie ?

10- Que doit faire l'État, selon vous, pour améliorer la situation de l'agriculture et des exploitations agricoles ?

***

Annexe 3 : Questionnaire destiné aux exploitations agricoles, en russe

Анкета для руководителя сельскохозяйственной организации

1. Руководитель и вопросы к нему как к эксперту

Образование (среднее, среднее специальное, высшее)? Образование по сельскохозяйственному профилю?

Сколько лет занимаетесь управлением сельскохозяйственных организаций?

Каковы оптимальные размеры с/х предприятия на ваш взгляд? По числу занятых? По площади пашни?

Какие с|х предприятия более перспективны на ваш взгляд (крупные или мелкие)- подчеркнуть

Ваше отношение к купле-продаже сельскохозяйственной земли в России? + или -?

Должны ли быть ограничения и какие на куплю-продажу сельскохозяйственной земли?

Как вы оцениваете положение сельского хозяйства в своем регионе на сегодняшний день?

Как вы оцениваете экономическое положение своего предприятия ?

Какие политические силы на ваш взгляд поддерживают интересы сельского населения и сельского хозяйства?

Что (на Ваш взгляд) должно сделать государство для поддержки сельского хозяйства в России?

Есть ли в вашей области предприятия, деятельность которых наносит ущерб вашему хозяйству ?

Какое название, на ваш взгляд, точнее характеризует ваше положение в организации? Вы считаете себя хозяином организации, менеджером, руководителем, или?

Как работники, сельские жители называют Ваше хозяйство? (это нужно для того, чтобы понять, как в сознании людей трансформировалось название «колхоз» или «совхоз».)

Участвовали ли вы во Всероссийской переписи сельскохозяйственного населения в июле 2006 года?

2. Общая характеристика организации

Год основания организации в настоящем виде?

Организационно-правовая форма?

Организация новая или правопреемник колхоза или совхоза? Если да, то в каком году был образован колхоз или совхоз?

Сколько раз менялась организационно-правовая форма организации с 1990 г.?

Форма собственности (государственная, частная с численностью членов или участников до 10 чел, с численностью членов или участников до 50 чел, с численностью членов или участников свыше 50 чел.)?

Как принимаются решения на вашем предприятии (единолично, коллегиально)?

Если предприятие акционировано, принадлежит кому-либо одному или группе контрольный пакет акций? (да или нет)

3. Трудовые ресурсы

Численность постоянных наемных работников?

Сократилась ли она по сравненино с 1990 г.?

Не намерены ли Вы сокращать численность работающих?

Вы используете труд сезонных рабочих? Их доля от постоянных?

Как вы устанавливаете размер заработной платы своих рабочих? (сдельно, повременно , основная оплата и премия и прочее)

Существуют ли другие формы стимулирования труда рабочих (льготы, дотации, соц. пакет, выплата натурпродуктом или др.)?

4. Земельные ресурсы

Общая площадь сельхозугодий, га? в т.ч. пашни, га?

Изменилась ли площадь организации с момента ее образования?

Если увеличилась, то за счет чего?

В чьей собственности находятся сельхозугодья, которые обрабатывает организация: Организации, коллективно-долевой собственности граждан, индивидуальной собственности граждан, собственности других юридических лиц, государства? А чем договор? Подчеркнуть

Увеличилась ли посевная площадь вашей организации со времени его возникновения?
Если да, то за счет чего?

Если уменьшилась, то как используются высвободившиеся земли, или не используются?
Кому они теперь принадлежат?

Есть ли возможность вернуть в ваше пользование?

Если ли потребность в дополнительных земельных ресурсах?

Что сдерживает их получение?

5. Растениеводство

Площадь посевов, га?
Семена: какая примерно доля покупных семян?

6. Животноводство

Поголовье крупного рогатого скота? В т.ч. коров? Свиней? Овец и коз? Птицы?

Корма: какая (примерно) доля покупных кормов?

7. Специализация производства и рентабельность отдельных видов деятельности

Какую продукцию вы производите? (Укажите, пожалуйста, в порядке убывания по доле в товарной продукции.)

Если рассчитываете стоимость валовой продукции, то сколько она составляет?

Является ли сельскохозяйственное производство основным видом деятельности?
Если нет, то указать основной вид деятельности; дополнительные вид деятельности.

Является ли ваше производство экономически выгодным (рентабельным) в целом?
Если нет, то какие виды рентабельны?
Какой вид деятельности приносит больший доход?
Какие производства наименее рентабельны?

8. Доступ к кредитам

Указать источник кредитования (банк, индивидуальный предприниматель или другое)?

Есть ли просроченные долги по кредитам?
Получали ли Вы кредиты по национальному проекту в 2006-2008 гг.?
На что были использованы эти кредиты?

9. Помощь организации

Оказывает ли вам помощь государство, область или какие-либо организации? Если да, то какого рода эта помощь?

Накладываются ли за нее какие-то обязательства?

10. Техническая оснащенность

Средний возраст техники (тракторов, комбайнов)?

Приобреталась ли новая техника в 1990-2000 гг.?

Если да, то за счет чего?

Зернохранилища, где вы храните свое зерно, принадлежат вам или нет?

11. Производственные связи организации

Сотрудничаете ли вы с другим С/Х предприятием?
Какое это сотрудничество?

Эти организации государственные, частные, крупные или мелкие,? Находятся рядом или где?

12. Социальная сфера и социальная деятельность организации

Отчисляете ли вы средства на социальные нужды? Если да, то почему и на какие нужды?

Выдаете ли вы бесплатно или каким-то другим образом свою продукцию жителям деревни? Если да, то почему?

13. Торговые отношения

Каковы основные рынки сбыта вашей продукции?

а- Продажа на свободном рынке

продукт	**Доля от общей реализации продукта**	**Место реализации**	**Как вы можете влиять на цену**

б- Продажа через посредника\ перекупщика

продукт	**Доля от общей реализации продукта**	**Где находится посредник или приезжает в хозяйство?**	**Как вы можете влиять на цену, заключается ли контракт?**	**Установлена ли цена за его услуги, ск %?**

в – Предприятия переработки

Продукт	**Доля от общей реализации продукта**	**Место реализации**	**Как вы можете влиять на цену?**

г- Продажа продукции по государственному заказу

Продукт	Доля от общей реализации продукта	Место реализации	Как вы можете влиять на цену, в каком документе фиксируется цена? Есть контракт?

д- Другие каналы сбыта

Продукт	Канал реализации	Доля от общей реализации продукта	Место реализаци и	Как вы можете влиять на цену, в каком документе фиксируется цена? Есть контракт?

Каким образом вы организуете перевозку и продажу своей продукции? Забирает покупатель, нанимаете машины, перевозим своими машинами – **подчеркнуть или написать**.

Поддерживаете ли вы торговые отношения с крупными региональными предприятиями? Если да, с какими?

Поддерживаете ли вы торговые отношения с ЛПХ и фермерами? Если да, какие ?

***

Annexe 4 : Questionnaire destiné aux exploitations agricoles, traduction en français

Questionnaire destiné aux directeurs d'organisations agricoles

1. À propos de vous et de votre point de vue d'expert

Niveau d'étude : secondaire, secondaire avec spécialisation, supérieur ? Avez-vous une formation agricole ?

Depuis combien de temps êtes-vous responsable d'une exploitation agricole ?

Quelle doit être la taille optimale d'une exploitation selon vous ? En termes de surface totale ? En termes de surface agricole utile ?

Quelles formes d'exploitation ont la plus grande perspective d'avenir selon vous (les petites ou les grandes) ?

Votre point de vue sur les possibilités d'acheter ou de vendre de la terre en Russie ? Positif ou négatif ?

Faut-il des restrictions sur l'achat et la vente de terres agricoles ?

Comment estimez-vous la situation économique du secteur agricole dans votre région actuellement ?

Comment estimez-vous la situation économique de votre exploitation ?

Quel parti politique défend le mieux les intérêts des exploitants agricoles aujourd'hui ?

Selon vous, que doit faire l'État pour aider les exploitations agricoles en Russie ?

Y a-t-il dans votre région une entreprise dont l'activité va à l'encontre de l'activité de votre propre exploitation ?

Quel terme, selon vous, caractérise le mieux votre position dans l'organisation ? Vous vous nommez « le maître de l'organisation », « le *manager* », « le chef », autre ?

Comment les travailleurs de votre exploitation, les gens du village, appellent-ils votre exploitation ? (L'objectif de cette question est de comprendre comment les gens appellent maintenant les « kolkhozes » et les « sovkhozes ».)

Avez-vous reçu la visite d'une personne chargée du recensement national des exploitations agricoles en 2006 ?

2. Caractéristiques générales de l'exploitation

Année d'enregistrement de l'exploitation dans sa forme juridique actuelle ?

Forme juridique de l'exploitation ?

L'organisation est-elle nouvelle ou est-elle issue d'un ancien kolkhoze ou sovkhoze ? Si c'est le cas, en quelle année a été formé le kolkhoze ou le sovkhoze ?

Combien de fois l'organisation a-t-elle changé de forme juridique depuis 1990 ?

Nature de la propriété de l'exploitation (entreprise d'État, entreprise privée avec un nombre de participants en part d'un maximum de dix personnes, entreprise privée avec un nombre de participants en part d'un maximum de cinquante personnes, entreprise privée avec un nombre de participants en part supérieur à cinquante personnes) ?

Comment sont prises les décisions dans votre entreprise (seul, collectivement) ?

Si l'entreprise est en actionnariat, le contrôle des actions est individuel ou appartient-il à plusieurs groupes ?

3. Ressources humaines

Nombre de travailleurs dans l'exploitation ?

Ce nombre a-t-il diminué depuis 1990 ?

Avez-vous l'intention de réduire ce nombre ?

Utilisez-vous des saisonniers ? Si oui, combien de personnes ? Combien de temps par an ?

Comment déterminez-vous le salaire de vos travailleurs ?

Utilisez-vous d'autres moyens pour stimuler le niveau de la productivité de vos travailleurs (services sociaux, dotation, paiement en nature, autre) ?

4. Ressources foncières

Total de la surface agricole en ha ? Dont surface agricole utile en ha ?

Cette surface agricole a-t-elle été modifiée depuis l'année de création de l'exploitation ?
Avez-vous augmenté cette surface ? Si oui, pour quelle(s) raison(s) ?

En quelle propriété est la surface agricole utilisée par l'exploitation : des organisations, une propriété collective en parts des citoyens, une propriété individuelle de citoyens, une propriété d'autres personnes civiles, l'État ? Comment fonctionne le contrat ?

Avez-vous augmenté la surface agricole utile de votre exploitation depuis sa création ?
Si oui, pourquoi ?

Si au contraire elle a diminué, comment est utilisée la terre qui n'est plus exploitée par votre entreprise ? Peut-être n'est-elle plus utilisée ?

À qui ces terres appartiennent-elles maintenant ? Peuvent-elles vous revenir à nouveau ?

Y a-t-il des besoins en ressources foncières supplémentaires ?

Qu'est-ce qui empêche leur utilisation ?

5. Production végétale

Surface agricole ensemencée en ha ?
Semences : quelle est la part des semences achetées ?

6. Élevage

Cheptel bovin ? Dont vaches ? Cheptel porcin ? Brebis et chèvres ? Volaille ?

Fourrage : quelle part est achetée ?

7. Spécialisation de la production et rentabilité de l'activité

Quelle production réalisez-vous ? (Indiquez, s'il vous plaît, dans l'ordre décroissant, la part de chacune des marchandises dans votre production, en valeur et volume.)

Quelle est la valeur totale de la production ?

La production agricole est-elle l'activité principale de votre exploitation ?
Si non, indiquez quelle est l'activité principale de votre exploitation.

Votre production est-elle économiquement rentable, globalement parlant ?
Si non, quelle activité est la plus rentable ?
Quelle production vous apporte le plus grand revenu ?
Quelles productions sont les moins rentables ?

8. L'accès aux crédits

Avez-vous pris des crédits récemment (banque, entrepreneur individuel ou autre) ?
Avez-vous des dettes relatives à des crédits précédents ?
Avez-vous reçu des crédits du projet national de développement du complexe agro-industriel entre 2006 et 2008 ?
À quoi ont servi ces crédits ?

9. Aides reçues par l'organisation

Avez-vous reçu l'aide de la Région ou de toutes autres organisations ? Si oui, de quelles aides s'agit-il ?

Avez-vous des engagements en contrepartie de cette aide ?

10. Le niveau d'équipement technique

Moyenne d'âge de la technique (des tracteurs, des combinés) ?

Avez-vous acquis de nouvelles techniques entre 1990 et 2008 ?

Si oui, par quel moyen ?

Les greniers, où vous gardez le grain, vous appartiennent-ils
Possédez-vous un silo à grain ?

11. Liens industriels de l'organisation

Coopérez-vous avec une autre entreprise agricole ?

Si oui, de quelle nature est cette coopération ?

Ces organisations sont-elles des organisations d'État, privées, grandes ou petites ? Sont-elles à proximité de votre exploitation ou sont-elles éloignées ?

12. Le rôle social de l'organisation

Mettez-vous des moyens dans le financement de besoins sociaux ? Si oui, pour quelle(s) raison(s) et quels besoins (valeur et nature) ?

Donnez-vous gratuitement, ou d'une autre manière, une partie de votre production aux habitants du village ? Si oui, pour quelle(s) raison(s) ?

13. Relations commerciales

Par quel canal vendez-vous votre production ?

a- Vente sur le marché libre

Produit	**Part de la production totale pour ce produit**	**Lieu de la vente**	**Comment sont fixés les prix ?**

b- Vente via un intermédiaire

Produit	**Part de la production pour ce produit**	**Vous allez à la rencontre de cet intermédiaire ou c'est lui qui vient dans votre exploitation ?**	**Comment sont fixés les prix ? Passez-vous des contrats avec lui ?**	**Y a-t-il un coût pour le service ? Combien en % de la vente ?**

c- Entreprises de transformation

Produit	Part de la production pour ce produit	Lieu de la vente	Comment sont fixés les prix ?

d- Vente des produits par commande de l'État

Produit	Part de la production pour ce produit	Lieu de la vente	Comment sont fixés les prix ? Grâce à quel document les prix sont-ils définis ? Y a-t-il un contrat ?

e- Autres

Produit	Canal	Part de la production pour ce produit	Lieu de vente	Comment sont fixés les prix ? Grâce à quel document les prix sont-ils définis ? Y a-t-il un contrat ?

Comment organisez-vous le transport et la vente de la production ? L'acheteur vient chercher la marchandise ? Vous utilisez un véhicule ?

Entretenez-vous des relations commerciales avec de grandes entreprises régionales ? Si oui, avec lesquelles ?

Entretenez-vous des relations commerciales avec des lopins et des fermiers ? Si oui, lesquelles ?

***

Partie 2 : Entretiens auprès d'agriculteurs

Annexe 5 : OAO Agrofirme Niva-Nokol'skoe, 26 avril 2005, cas 1

Questionnaire destiné aux directeurs d'organisations agricoles

1. À propos de vous et de votre point de vue d'expert

Niveau d'étude : secondaire, secondaire avec spécialisation, supérieur ? Avez-vous une formation agricole ?

Supérieur, avec spécialisation agricole.

Depuis combien de temps êtes-vous responsable d'une exploitation agricole ?

Depuis 10 ans.

Quelle doit être la taille optimale d'une exploitation selon vous ? En termes de surface totale ? En termes de surface agricole utile ?

2 000 hectares, dont 1 500 hectares de surface agricole utile.

Quelles formes d'exploitation ont la plus grande perspective d'avenir selon vous (les petites ou les grandes) ?

La grande exploitation peut avoir accès aux crédits nécessaires au développement de son activité ce qui est beaucoup difficile pour un fermier aujourd'hui.

Votre point de vue sur les possibilités d'acheter ou de vendre de la terre en Russie ? Positif ou négatif ?

Je pense que le fait de pouvoir louer des terres est une très bonne chose. Je ne crois pas qu'il soit utile d'être propriétaire d'une terre pour pouvoir l'exploiter correctement. En revanche, il est nécessaire d'avoir des garanties sur la durée du bail. C'est surtout cela que permet la nouvelle loi en vigueur. C'est une bonne chose à mon sens.

Faut-il des restrictions sur l'achat et la vente de terres agricoles ?

Bien sûr, il faut s'assurer que la terre est utilisée à des fins agricoles et que le sol est préservé pour garantir sa fertilité.

Comment estimez-vous la situation économique du secteur agricole dans votre région actuellement ?

La situation est bonne, l'accès au crédit se développe. De nouveaux investisseurs s'installent. Je dirais donc que les choses s'améliorent globalement.

Comment estimez-vous la situation économique de votre exploitation ?

Le soutien d'Orlovskaâ Niva, holding auquel nous appartenons depuis 1995, est une bonne chose, car il nous permet d'obtenir les intrants dont nous avons besoin et d'assurer nos débouchés.

Quel parti politique défend le mieux les intérêts des exploitants agricoles aujourd'hui ?

Russie Unie.

Selon vous, que doit faire l'État pour aider les exploitations agricoles en Russie ?

Poursuivre sa politique active de soutien aux exploitations agricoles, particulièrement aux grandes exploitations qui sont les plus rentables. Pour cela, il doit encore subventionner l'agriculture, contrôler le prix des intrants. C'est d'ailleurs au niveau régional le rôle important que remplit Orlovskaâ Niva.

Y a-t-il dans votre région une entreprise dont l'activité va à l'encontre de l'activité de votre propre exploitation ?

Non.

Quel terme, selon vous, caractérise le mieux votre position dans l'organisation ? Vous vous nommez « le maître de l'organisation », « le *manager* », « le chef », autre ?

Manager.

Comment les travailleurs de votre exploitation, les gens du village, appellent-ils votre exploitation ? (L'objectif de cette question est de comprendre comment les gens appellent maintenant les « kolkhozes » et les « sovkhozes »)

Le sovkhoze, car nous sommes issus du regroupement d'anciens sovkhozes.

Avez-vous reçu la visite d'une personne chargée du recensement national des exploitations agricoles en 2006 ?

Parfaitement.

2. Caractéristiques générales de l'exploitation

Année d'enregistrement de l'exploitation dans sa forme juridique actuelle ?

1995.

Forme juridique de l'exploitation ?

OAO.

L'organisation est-elle nouvelle ou est-elle issue d'un ancien kolkhoze ou sovkhoze ? Si c'est le cas, en quelle année a été formé le kolkhoze ou le sovkhoze ?

Elle est ancienne, elle s'est constituée sur la base du regroupement de trois sovkhozes.

Combien de fois l'organisation a-t-elle changé de forme juridique depuis 1990 ?

Deux fois : une première fois en 1994 en intégrant l'agrofirme, puis en 1995 en intégrant Orlovskaâ Niva.

Nature de la propriété de l'exploitation (entreprise d'État, entreprise privée avec un nombre de participants en part d'un maximum de dix personnes, entreprise privée avec un nombre de participants en part d'un maximum de cinquante personnes, entreprise privée avec un nombre de participants en part supérieur à cinquante personnes) ?

Il s'agit de terres qui sont louées en partie aux *rajon* et pour une autre partie à des *pajŝiki*.

Comment sont prises les décisions dans votre entreprise (seul, collectivement) ?

Je prends les décisions collectivement avec les spécialistes de l'exploitation et en accord avec le directeur d'Orlovskaâ Niva.

Si l'entreprise est en actionnariat, le contrôle des actions est individuel ou appartient-il à plusieurs groupes ?

Plus de 50 % des actions de l'entreprise est sous le contrôle d'Orlovskaâ Niva.

3. Ressources humaines

Nombre de travailleurs dans l'exploitation ?

150 personnes.

Ce nombre a-t-il diminué depuis 1990 ?

Il a diminué. Des gens sont partis en retraite. D'autres ont quitté la région.

Avez-vous l'intention de réduire ce nombre ?

Non.

Utilisez-vous des saisonniers ? Si oui, combien de personnes ? Combien de temps par an ?

Oui, pour les moissons en particulier.

Comment déterminez-vous le salaire de vos travailleurs ?

En fonction de leur qualification et de la qualité de leur travail.

Utilisez-vous d'autres moyens pour stimuler le niveau de la productivité de vos travailleurs (services sociaux, dotation, paiement en nature, autre) ?

Oui, des paiements en nature et des dotations sociales.

4. Ressources foncières

Total de la surface agricole en ha ? Dont surface agricole utile en ha ?

3 000 hectares, dont 2 400 hectares de surface agricole utile.

Cette surface agricole a-t-elle été modifiée depuis l'année de création de l'exploitation ?
Avez-vous augmenté cette surface ? Si oui, pour quelle(s) raison(s) ?

Non.

En quelle propriété est la surface agricole utilisée par l'exploitation : des organisations, une propriété collective en parts des citoyens, une propriété individuelle de citoyens, une propriété d'autres personnes civiles, l'État ? Comment fonctionne le contrat ?

Environ 1 500 hectares en propriété collective des habitants des différents villages. Environ 900 hectares en location des terres des fonds fonciers des *rajon*.

Avez-vous augmenté la surface agricole utile de votre exploitation depuis sa création ? Si oui, pourquoi ?

Non.

Si au contraire elle a diminué, comment est rentabilisée la terre qui n'est plus utilisée par votre exploitation ? Elle n'est plus utilisée ?
s. o.

À qui ces terres appartiennent-elles maintenant ? Peuvent-elles vous revenir à nouveau ?
s. o.

Y a-t-il des besoins en ressources foncières supplémentaires ?
s. o.

Qu'est-ce qui empêche leur utilisation ?
s. o.

5. Production végétale

Surface agricole ensemencée en ha ?
2 400 hectares.

Semences : quelle est la part des semences achetées ?
10 %.

6. Élevage

Cheptel bovin ? Dont vaches ? Cheptel porcin ? Brebis et chèvres ? Volaille ?

250 porcs, 250 vaches dont 100 vaches laitières, 530 têtes de volaille.

Fourrage : quelle part est achetée ? 10 %.

7. Spécialisation de la production et rentabilité de l'activité

Quelle production réalisez-vous ? (Indiquez, s'il vous plaît, dans l'ordre décroissant, la part de chacune des marchandises dans votre production, en valeur et volume.)

Viande de porc, de bœuf et de volaille, lait.

Quelle est la valeur totale de la production ?

26 000 quintaux de céréales dont 16 000 vendus (6,7 millions de roubles).
370 quintaux de viande de bœuf.
180 quintaux de viande de porc.

Total de la vente de viande : 2, 2 millions de roubles dont 1,4 million de viande de bœuf et 0,8 million de roubles de viande de porc.

2 200 quintaux de lait pour 1,2 million de roubles.

La production agricole est-elle l'activité principale de votre exploitation ?

Oui, c'est mon activité principale.

Si non, indiquez quelle est l'activité principale de votre exploitation.
s. o.

Votre production est-elle économiquement rentable, globalement parlant ?

Oui.

Si non, quelle activité est la plus rentable ?

L'activité céréalière.

Quelle production vous apporte le plus grand revenu ?

La production céréalière.

Quelles productions sont les moins rentables ?

La viande porc.

8. L'accès aux crédits

Avez-vous pris des crédits récemment (banque, entrepreneur individuel ou autre) ?

Non, les crédits sont pris directement par Orlovskaâ Niva.

Avez-vous des dettes relatives à de précédents crédits ?
s. o.

Avez-vous reçu des crédits du projet national de développement du complexe agro-industriel entre 2006 et 2008 ?
s. o.

À quoi ont servi ces crédits ?

Nous avons changé le matériel de traite. Nous avons acheté de nouveaux tracteurs.

9. Aides reçues par l'organisation

Avez-vous reçu l'aide de la région ou de toute autre organisation ? Si oui, de quelles aides s'agit-il ?

Indirectement oui, puisque notre aide vient directement d'Orlovskaâ Niva qui est financé par l'administration régionale.

Avez-vous des engagements en contrepartie de cette aide ?

Nous sommes directement intégrés à la structure Orlovskaâ Niva. Nous leur vendons notre production à des prix négociés inférieurs au prix de marché.

10. Le niveau d'équipement technique

Moyenne d'âge de la technique (des tracteurs, des combinés) ?

6-7 ans.

Avez-vous acquis de nouvelles techniques entre 1990 et 2008 ?

Oui.

Si oui, par quel moyen ?

Des moissonneuses-batteuses.

Les greniers, où vous gardez le grain, vous appartiennent-ils ?

Les greniers nous appartiennent.

Possédez-vous un silo à grain ?

Orlovskaâ Niva possède un silo que nous utilisons.

11. Liens industriels de l'organisation

Coopérez-vous avec une autre entreprise agricole ?

Oui, avec les autres entreprises du holding.

Si oui, de quelle nature est cette coopération ?

Nous nous échangeons du matériel.

Ces organisations sont-elles des organisations d'État, privées, grandes ou petites ? Sont-elles à proximité de votre exploitation ou sont-elles éloignées ?

Des entreprises du holding Orlovskaâ Niva.

12. Le rôle social de l'organisation

Mettez-vous des moyens dans le financement de besoins sociaux ? Si oui, pour quelle(s) raison(s) et quels besoins (valeur et nature) ?

Oui, nous finançons la réparation des bâtiments publics des villages sur lesquels nous avons nos exploitations. Nous reconstruisons les routes. Tout cet argent vient directement d'Orlovskaâ Niva et entre dans le cadre de différents programmes régionaux.

Donnez-vous gratuitement, ou d'une autre manière, une partie de votre production aux habitants du village ? Si oui, pour quelle(s) raison(s) ?

Oui, effectivement, nous donnons une partie de notre récolte aux propriétaires des terres que nous exploitons. Par ailleurs, nous donnons du lait aux écoliers des villages.

13. Relations commerciales

Par quel canal vendez-vous votre production ?

Nous utilisons 60 % des céréales que nous produisons pour nourrir nos bêtes.

c- Entreprises de transformation

Produit	Part de la production pour ce produit	Lieu de la vente	Comment sont fixés les prix ?
Blé	100 %	Usine de pain d'Orlovskaâ Niva.	Par contrat avec des prix négociés à l'avance.
Céréales	40 %	Orlovskaâ Niva.	Prix fixés par Orlovskaâ Niva.
Viande de porc	100 %	Usine de charcuterie d'Orlovskaâ Niva.	Par contrat avec des prix négociés à l'avance.
Viande de bœuf	100 %	Orlovskaâ Niva.	Prix fixés par Orlovskaâ Niva qui revend ensuite.
Lait	80 %	Orlovskaâ Niva.	

Comment organisez-vous le transport et la vente de la production ? L'acheteur vient chercher la marchandise ? Vous utilisez un véhicule ?

Nous disposons de nos véhicules et nous acheminons les produits dans les différents lieux de vente.

Entretenez-vous des relations commerciales avec de grandes entreprises régionales ? Si oui, avec lesquelles ?

Oui, avec les entreprises intégrées dans Orlovskaâ Niva.

Entretenez-vous des relations commerciales avec des lopins et des fermiers ? Si oui, lesquelles ?

Non.

***

Annexe 6 : Entretien avec Glavproduct en mai 2005, cas 2

Questionnaire destiné aux directeurs d'organisations agricoles

1. À propos de vous et de votre point de vue d'expert

Niveau d'étude : secondaire, secondaire avec spécialisation, supérieur ? Avez-vous une formation agricole ?

Supérieur avec formation agricole.

Depuis combien de temps êtes-vous responsable d'une exploitation agricole ?

Depuis 1999.

Quelle doit être la taille optimale d'une exploitation selon vous ? En termes de surface totale ? En termes de surface agricole utile ?

s. o.

Quelles formes d'exploitation ont la plus grande perspective d'avenir selon vous (les petites ou les grandes) ?

Je pense que les grandes exploitations – si elles sont liées à des holdings – ont plus de chance de réussir car elles bénéficient de leur appui pour obtenir des crédits, assurer leur débouché.

Votre point de vue sur les possibilités d'acheter ou de vendre de la terre en Russie ? Positif ou négatif ?

Je pense que l'achat n'est pas utile, ce qu'il faut c'est pouvoir louer la terre, ce qui est le cas aujourd'hui.

Faut-il des restrictions sur l'achat et la vente de terres agricoles ?

Bien sûr, il faut s'assurer que la terre est effectivement utilisée à des fins agricoles, car sinon il y a dans certaines régions une véritable augmentation des prix de la terre qui ne correspond pas au prix de terres destinées à l'agriculture.

Comment estimez-vous la situation économique du secteur agricole dans votre région actuellement ?

Elle va en s'améliorant.

Comment estimez-vous la situation économique de votre exploitation ?

Nous n'avons pas tellement à souffrir de la concurrence, car nous sommes dans une structure intégrée. Le lait est transféré dans la laiterie de Glavproduct à Orel.

Quel parti politique défend le mieux les intérêts des exploitants agricoles aujourd'hui ?

Russie Unie.

Selon vous, que doit faire l'État pour aider les exploitations agricoles en Russie ?

La première chose est de garantir l'obtention de crédits. Il faut augmenter les subventions aux exploitations agricoles. Enfin, il faut garantir les prix à la production et contrôler le prix des intrants agricoles ; il existe une trop grande disparité entre le prix des intrants et le prix des produits alimentaires à la consommation.

Y a-t-il dans votre région une entreprise dont l'activité va à l'encontre de l'activité de votre propre exploitation ?

Non.

Quel terme, selon vous, caractérise le mieux votre position dans l'organisation ? Vous vous nommez « le maître de l'organisation », « le *manager* », « le chef », autre ?

Le *manager.* La direction revient au directeur de Glavproduct à Moscou.

Comment les travailleurs de votre exploitation, les gens du village, appellent-ils votre exploitation ? (L'objectif de cette question est de comprendre comment les gens appellent maintenant les « kolkhozes » et les « sovkhozes »)

Le kolkhoze.

Avez-vous reçu la visite d'une personne chargée du recensement national des exploitations agricoles en 2006 ?

Oui.

<u>2. Caractéristiques générales de l'exploitation</u>

Année d'enregistrement de l'exploitation dans sa forme juridique actuelle ?

1999.

Forme juridique de l'exploitation ?

ZAO.

L'organisation est-elle nouvelle ou est-elle issue d'un ancien kolkhoze ou sovkhoze ? Si c'est le cas, en quelle année a été formé le kolkhoze ou le sovkhoze ?

Elle est issue du regroupement de cinq anciens kolkhozes qui ont ensuite été rachetés en 1995 par Glavproduct.

Combien de fois l'organisation a-t-elle changé de forme juridique depuis 1990 ?

Elle a changé trois fois de forme juridique. D'abord coopératives agricoles en 1990, les cinq kolkhozes sont devenus une ZAO en 1995 (lorsque les cinq kolkhozes se sont regroupés), puis elle a changé de nom en 1999.

Nature de la propriété de l'exploitation (entreprise d'État, entreprise privée avec un nombre de participants en part d'un maximum de dix personnes, entreprise privée avec un nombre de participants en part d'un maximum de cinquante personnes, entreprise privée avec un nombre de participants en part supérieur à cinquante personnes) ?

Glavproduct-Moscou détient 65 % des parts de l'entreprise, j'en détiens 20 % et le reste est détenu par quelques-uns des salariés.

Comment sont prises les décisions dans votre entreprise (seul, collectivement) ?

C'est Glavproduct qui prend les décisions importantes dans notre exploitation.

Si l'entreprise est en actionnariat, le contrôle des actions est individuel ou appartient-il à plusieurs groupes ?

Il appartient en majorité à Glavproduct.

3. Ressources humaines

Nombre de travailleurs dans l'exploitation ?

600 personnes.

Ce nombre a-t-il diminué depuis 1990 ?

Oui, au total il y avait plus de 1 000 personnes en regroupant les cinq kolkhozes. Certaines sont parties en ville, d'autres sont parties en retraite.

Avez-vous l'intention de réduire ce nombre ?

Non.

Utilisez-vous des saisonniers ? Si oui, combien de personnes ? Combien de temps par an ?

Oui, leur part est d'environ 20 % des salariés en période de moisson.

Comment déterminez-vous le salaire de vos travailleurs ?

En fonction des obligations légales et de l'implication du salarié dans son travail. Nous rencontrons des réelles difficultés pour motiver les salariés. Ils ne prennent pas l'activité dans l'entreprise au sérieux.

Utilisez-vous d'autres moyens pour stimuler le niveau de la productivité de vos travailleurs (services sociaux, dotation, paiement en nature, autre) ?

Oui, des dotations sociales, des paiements en nature.

4. Ressources foncières

Total de la surface agricole en ha ? Dont surface agricole utile en ha ?

15 000 hectares, dont 10 000 de surface agricole utile.

Cette surface agricole a-t-elle été modifiée depuis l'année de création de l'exploitation ?

Non.

Avez-vous augmenté cette surface ? Si oui, pour quelle(s) raison(s) ?
s. o.

En quelle propriété est la surface agricole utilisée par l'exploitation : des organisations, une propriété collective en parts des citoyens, une propriété individuelle de citoyens, une propriété d'autres personnes civiles, l'État ? Comment fonctionne le contrat ?

En propriété collective des citoyens. Nous leur remettons un loyer en échange et des produits en nature.

Avez-vous augmenté la surface agricole utile de votre exploitation depuis sa création ? Si oui, pourquoi ?

Non.

Si au contraire elle a diminué, comment est utilisée la terre qui n'est plus exploitée par votre entreprise ? Peut-être n'est-elle plus utilisée ?
s. o.

À qui ces terres appartiennent-elles maintenant ? Peuvent-elles vous revenir à nouveau ?
s. o.

Y a-t-il des besoins en ressources foncières supplémentaires ?
s. o.

Qu'est-ce qui empêche leur utilisation ?
s. o.

5. Production végétale

Surface agricole ensemencée en ha ? 10 000 hectares.
Semences : quelle est la part des semences achetées ? Nous n'achetons pas de semences.

6. Élevage

Cheptel bovin ? Dont vaches ? Cheptel porcin ? Brebis et chèvres ? Volaille ?

1 200 vaches.

Fourrage : quelle part est achetée ?

Aucun.

7. Spécialisation de la production et rentabilité de l'activité

Quelle production réalisez-vous ? (Indiquez, s'il vous plaît, dans l'ordre décroissant, la part de chacune des marchandises dans votre production, en valeur et volume.)

La compagnie est spécialisée dans la production de viande et de lait. Nous opérons en réalité sur sept sites à Smolensk, Cherkess, Moscou et la région d'Orel. Au total, nous produisons 500 millions de boîtes de conserve par an. La production comprend 250 différents types de produits. À Orel, Glavproduct produit en particulier des conserves de lait dans le *rajon* de Verkhovkij. En 2001, j'ai signé un contrat avec l'administration d'Orel pour un montant de 570 millions de roubles. Nous avons multiplié notre production par 5 en passant des contrats avec différents producteurs de lait (augmentation de 212,3 % des achats de lait). L'entreprise produit plus de quarante types de conserves de lait.

Quelle est la valeur totale de la production ?

Je ne souhaite pas vous donner la valeur totale de notre production.

La production agricole est-elle l'activité principale de votre exploitation ?

Oui.

Si non, indiquez quelle est l'activité principale de votre exploitation.
s. o.

Votre production est-elle économiquement rentable, globalement parlant ?

Oui.

Si non, quelle activité est la plus rentable ?

La conserve de lait est notre activité la plus rentable.

Quelle production vous apporte le plus grand revenu ?
s. o.

Quelles productions sont les moins rentables ?

La production de viande est la moins rentable.

8. L'accès aux crédits

Avez-vous pris des crédits récemment (banque, entrepreneur individuel ou autre) ?

Oui, nous avons investi récemment dans une fabrique de conserves dans la ville de Mtsenk, dans la région d'Orel, avec un objectif de produire plus de 120 millions de boites par an. Nous avons pour cela investi 500 millions de roubles.

Avez-vous des dettes relatives à de précédents crédits ?

Non.

Avez-vous reçu des crédits du projet national de développement du complexe agro-industriel entre 2006 et 2008 ?

Non.

À quoi ont servi ces crédits ?

Voir réponses précédentes.

9. Aides reçues par l'organisation

Avez-vous reçu l'aide de la région ou de toute autre organisation ? Si oui, de quelles aides s'agit-il ?

Non.

Avez-vous des engagements en contrepartie de cette aide ?

Non.

10. Le niveau d'équipement technique

Moyenne d'âge de la technique (des tracteurs, des combinés) ?

5-6 ans.

Avez-vous acquis de nouvelles techniques entre 1990 et 2008 ?

Oui, surtout du matériel pour la traite.

Si oui, par quel moyen ?

En prenant un crédit.

Les greniers, où vous gardez le grain, vous appartiennent-ils ?

Le grenier nous appartient.

Possédez-vous un silo à grain ?

Non.

11. Liens industriels de l'organisation

Coopérez-vous avec une autre entreprise agricole ?

Non.

Si oui, de quelle nature est cette coopération ?
s. o.

Ces organisations sont-elles des organisations d'État, privées, grandes ou petites ? Sont-elles à proximité de votre exploitation ou sont-elles éloignées ?
s. o.

12. Le rôle social de l'organisation

Mettez-vous des moyens dans le financement de besoins sociaux ? Si oui, pour quelle(s) raison(s) et quels besoins (valeur et nature) ?

Oui, bien sûr, nous reconstruisons des routes, nous subventionnons la maison de santé, nous offrons des bourses aux écoliers des villages, nous donnons de l'argent aux écoles. C'est une activité importante que nous devons garantir pour plusieurs raisons : c'est avant tout un bon moyen de garder une main-d'œuvre qualifiée ; ensuite, c'est une activité qui n'est pas assurée par les administrations du *rajon* qui manquent de moyen. Si nous ne le faisons pas, personne ne le fera.

Donnez-vous gratuitement, ou d'une autre manière, une partie de votre production aux habitants du village ? Si oui, pour quelle(s) raison(s) ?

Oui, aux propriétaires des terres que nous exploitons.

13. Relations commerciales

Par quel canal vendez-vous votre production ?

c- Entreprises de transformation

Produit	Part de la production pour ce produit	Lieu de la vente	Comment sont fixés les prix ?
Lait	100 %	Usine d'Orel.	Nous ne vendons pas sous forme de contrat, nous sommes une structure parfaitement intégrée, l'argent vient de Moscou et ce sont les dirigeants de la maison mère qui s'occupent toute la vente après transformation.
Viande de bœuf	100 %	Usine de Moscou.	Idem.

Comment organisez-vous le transport et la vente de la production ? L'acheteur vient chercher la marchandise ? Vous utilisez un véhicule ?

Nous avons nos véhicules pour transférer le lait jusqu'à l'usine.

Entretenez-vous des relations commerciales avec de grandes entreprises régionales ? Si oui, avec lesquelles ?

Non.

Entretenez-vous des relations commerciales avec des lopins et des fermiers ? Si oui, lesquelles ?

Oui, nous achetons une partie importante de notre lait à des fermiers et des lopins en passant des contrats. Cela permet d'assurer l'approvisionnement de notre usine, car les capacités de production de notre ferme ne sont pas suffisantes en comparaison de celles de notre usine.

***

Annexe 7 : Interview du directeur de l'agrofirme Maslovo (avril 2005), cas 3

En visitant l'agrofirme Maslovo, nous étions persuadés de trouver en face de nous un « chef d'entreprise capitaliste ». Cette agrofirme est, en effet, présentée par les observateurs étrangers, comme le symbole de la réussite en matière de transformation de kolkhoze dans la région d'Orel. Cette très grande exploitation est le fruit de la réforme engagée en 1991. Son chef détient, à lui seul, 63 % des actions. Alexandre Drougaïtchev, son directeur, envisage même de devenir propriétaire de 100 % des actions de son entreprise.

1- Comment envisagez-vous la propriété future de votre entreprise ?

Je possède actuellement 63 % des actions de l'entreprise. Mon objectif serait d'en être propriétaire à 100 %.

[NB : Pendant les premières minutes de notre interview, son seul souci semblait être celui de garantir l'intégration de l'ensemble de la chaîne de production et de transformation qui devait passer, selon lui, par la propriété totale des moyens de production.]

2- En quoi consiste votre activité ?

Notre tâche principale est celle de l'intégration de la production. L'intérêt de cette intégration est de ne pas vendre la matière première, mais de vendre un produit fini. Ainsi, à partir des pommes du verger, il faut les transformer en jus, car c'est dans la transformation que l'on réalise une plus-value et non dans la vente de la seule pomme. Mais pour qu'une telle intégration soit possible, il faut que je sois à 100 % propriétaire de cette entreprise.

3- Avec une telle exploitation trouvez-vous la main-d'œuvre dont vous avez besoin ?

Non, nous rencontrons de nombreuses difficultés pour trouver des gens pour travailler, c'est pourquoi nous avons mis en place un processus d'intégration.

[NB : Nous retrouvons dans cette phrase le même terme que celui qu'il avait utilisé pour associer la production et la transformation de produit alimentaire, mais là, il s'agit de population. Le chef de Maslovo énuméra alors l'ensemble des projets mis en place pour « maintenir sur place la population rurale » selon ses propres termes.]

Nous avons mis en place un projet pour amener le gaz dans les maisons des paysans. Nous finançons de nombreuses écoles pour que les enfants des paysans aient une bonne formation pour pouvoir venir ensuite travailler dans notre exploitation. Nous aidons les parents dont les enfants veulent entrer à l'université ; nous participons au financement de construction de maison.

[NB : Nous sommes très éloignés, dans ce discours, d'une problématique visant à la production d'une grande exploitation capitaliste, dont cette exploitation est pourtant le symbole. Nous retrouvons, selon nous, le souci d'un père de famille, chef de kolkhoze, qui doit assurer la vie de la communauté rurale dont il est responsable, comme nous l'avions montré dans notre première partie. Dans le même temps, ce chef d'exploitation nous expliquait préférer ne pas investir dans un nouveau tracteur à 2 millions de roubles et récompenser par un bon salaire le mécanicien pour les réparations apportées au véhicule. L'objectif de la production capitaliste n'apparaît pas aussi clairement que l'on pouvait le penser. Ce qui motive cette exploitation semble donc être autant de produire pour assurer le développement du chiffre d'affaires de l'exploitation, que de garantir la survie de la population rurale. Ainsi, l'exploitation joue autant un rôle d'encadrement de la population rurale, qu'un rôle de production.]

***

Annexe 8 : Interview d'une responsable de la OAO Orlovskij Hlebkombinat (juillet 2005), cas 4

Cette responsable, qui souhaite garder l'anonymat, nous a reçus au sein de cette entreprise spécialisée dans la production de pain distribué dans la ville d'Orel et son agglomération. Nous avons axé notre entretien sur le rôle social joué par cette entreprise.

1- Quel est le statut juridique de votre entreprise ?

Notre entreprise est une OAO de 470 employés. Nous sommes une entreprise indépendante vis-à-vis des autorités régionales.

2- Quelle est votre activité principale ?

Nous produisons et vendons du pain, une activité qui est fortement concurrencée. C'est pour cette raison que nous avons adopté une importante politique d'innovation produits.

3- Quels sont vos concurrents sur ce marché ?

Nous avons des concurrents essentiellement venus d'autres régions. Et la concurrence est dure. Nous avons choisi de nous concentrer sur la qualité de nos produits et sur la nouveauté pour faire face à cette concurrence. Pour cette raison, nous avons choisi de prendre le contrôle en amont de la production au niveau de la production de blé et de seigle. Et nous investissons également beaucoup pour la réalisation de nouveaux produits.

4- Comment procédez-vous au contrôle amont de vos *inputs* ?

Nous avons acheté plusieurs exploitations agricoles. Ceci nous permet de mieux contrôler la qualité du blé produit et donc de faire une meilleure farine. Ceci nous permet également de nous assurer une distribution régulière en matières premières. Le blé est acheminé puis traité dans l'usine pour obtenir de la farine. Nous avons d'ailleurs investi dans la capitalisation de ces exploitations agricoles à travers l'achat notamment de machines agricoles.

5- Et que produisez-vous exactement ?

L'essentiel de notre production et celle du pain. Mais nous produisons également des tartes, des gâteaux et des tourtes. Nous produisons également de façon occasionnelle des tartes spécifiques notamment pour les fêtes religieuses comme Noël ou Pâques.

6- Comment écoulez-vous votre stock de production ?

Nous avons également acheté des entreprises en aval de notre secteur d'activités. Nous possédons ainsi quelques magasins et des kiosques sur Orel et ses alentours. Nous possédons également une vingtaine de camions pour acheminer le pain jusqu'aux points de vente.

Document remis lors de l'entretien

Balance comptable de l'entreprise OAO Orlovskij Hlebkombinat (balance non datée)

	Partie 1	
1	Forme juridique	Entreprise à actionnariat ouvert
2	Dénomination légale	OAO « Orlovskij Hlebokombinat »
3	Nature juridique	OAO

4	Année de création	1956	
5	Branche d'activité économique et caractérisation fédérale de l'entreprise		
6	Adresse postale	2, rue Krasnoarmejskaâ, 302040 Orel	
7	Fax	(0862) 45-40-83 ; 45-40-94	
8	Adresse électronique	bread@orn.ru	
9	Adresse du site internet		
10	Dirigeant de l'entreprise	(Mme) Konova Galina Ivanovna	
11	Poste officiel	Président-directeur général	
12	Téléphone	45-40-83	
13	Sous-directeur	KARTAŠOVA G. B.	
14	Téléphone du sous-directeur	45-40-97	
15	Description de l'activité (travail, service)	Production, conditionnement et distribution de pain	
16	Nombre d'employés de l'entreprise	470	
17	Employés qualifiés ayant quitté l'entreprise volontairement	35	
18	Âge moyen des travailleurs dans l'entreprise	40	
19	Existence d'une convention collective	Oui	
20	Existence d'organisations syndicales et de leur appartenance à leur branche d'industrie	Oui	
	Partie 2		
	Indices qualitatifs et quantitatifs	2003	2004
1	Volume de la production (travail et service), en milliers de roubles	260345	301435
2	Dépenses pour le développement et la réalisation de la production, en milliers de roubles	226751	249745
3	Montant annuel des bénéfices	33594	50137
4	Fonds pour les salaires des employés inscrits sur la liste du personnel, en milliers de roubles :	44694	55906
4.1	–part du montant des salaires dans la dépense pour le développement et la production en %	20,5	21,8
5	Salaire mensuel brut moyen en rouble incluant :	7542	8524
5.1	–primes et versements d'encouragement versés en une fois	2828	3346
5.2	–croissance du salaire en pourcentage	110	113
6	Versements à caractère social, en milliers de roubles comprenant :	317	454
6.1	–par employé, en rouble	581	965
7	Versements complémentaires, aides sociales, prestations sociales et indemnités de travail, en milliers de roubles :	33	45
7.1	–par employé, en rouble	70	96
8	Aides matérielles prises en considération par employé, en rouble	960	1199
9	Versements pour sanatorium et stations thermales (bons de séjour, billets de voyage pour la station, traitements, cure et repos), milliers de roubles :	220	344
9.1	–indemnisations des employés pour élever les enfants (institutions scolaires et d'enseignement général)		
9.2	–versements pour les manifestations culturelles et sportives	52	62
9.3	–versements de l'assurance pension et des employés et ex-employés, en milliers de roubles		
10	Dépenses de formation et de qualification du personnel :	260	151
10.1	–par employé, en rouble	553	321
11	Nombre d'employés ayant connu une hausse de leur qualification par rapport à l'année précédente, ce qui comprend:	18	20
11.1	n.d.	3,8	4,3

12	Dépenses pour des mesures d'amélioration des conditions de travail	2670	2830
12.1	–par employé, en rouble	5681	6021
13	Dépenses d'assistance médicale pour les employés, en milliers de roubles	215	255
13.1	–par employé, en rouble	457	543
14	Nombre d'employés tombés malades dans l'année	42	36
15	Temps de loisir accordé à tous les salariés en jours	4736	3952
16	Nombre de victimes d'accidents dans l'entreprise :		
16.1	–dont décédés	n.d.	n.d.
17	Part des lieux de travail homologués pour leurs conditions de travail sécurisées, en %	140	155
18	n.d.	140	155
19	Dépenses pour des programmes sociaux (programmes de description de notices explicatives, prévention)	19304	13826
	ce qui comprend comme programmes réalisés		
19.1	–pour les employés à proprement parlé	19304	13826
19.2	–en commun avec les collectivités locales, milliers de roubles		
19.3	–en commun avec les organes du pouvoir exécutif des sujets de la FR		n.d.
19.4	–en commun avec les organes du pouvoir exécutif fédéral		n.d.
20	Dépenses pour des programmes de construction et des actions de soutiens sociaux aux abandonnés des campagnes, en milliers de roubles	25	40
21	Dépenses pour des aides à l'enfance et à l'adolescence, en milliers de roubles	75	104,4
22	Dépenses d'aides à l'exploitation communale pour des programmes culturels et d'histoire	289	n.d.
23	Dépenses de sponsorisation pour des objectifs culturels, sportifs et d'instruction et des manifestations, en milliers de roubles	299	360
24	Dépenses pour des activités bienfaisantes, en milliers de roubles	670	703
25	Dépenses vers des organisations écologiques valorisant le procédé de production sécurisé		
26	Dépenses de construction de bâtiments de purification		
27	Quantité d'actions réalisées pour l'aménagement des territoires et les manifestations semblables	2	2
	Partie 3		
	Objectifs désignés par le JKH et édifications socioculturelles		
1	Hôtels et logements sociaux		
2	Jardins publics		
3	Polycliniques et hôpitaux		
4	Organisations de type clinique et clinique de soins sportifs		
5	?		
6	Fonds de logements	302	
7	Autres		
8	Total	302	

***

Annexe 9 : Alexandra, Baboucka, région d'Orel, juin 2005, cas 5

Enquête destinée aux lopins et fermiers

Formation : secondaire, secondaire avec spécialisation, supérieure ?

Secondaire.
Année de création de l'exploitation ?
Depuis que je suis arrivée dans le village en 1953.
Nombre de membres dans la famille qui vivent sur l'exploitation ? Parmi eux, combien y a-t-il d'enfants ?
Je vis seule.
Utilisez-vous des saisonniers ? Si oui, combien de personnes ? Combien de temps par an ?
Non.
Forme juridique de la propriété ?
Lopin.
L'exploitation a-t-elle été créée sur la base d'une ancienne exploitation ?
Non.
Surface des terres ?
0,5 hectare.
Surface agricole utile ?
0,5 hectare.

Partie I : Production

1- Que produisez-vous ?

Des légumes et des fruits, de la viande de porc et de la viande de bœuf, et du lait.

2- Faites-vous de l'élevage ?

Oui, je possède 5 cochons et 3 vaches.

3- Valeur de la production (et en quantité) ?

Je ne sais pas, je ne mesure pas, cela me permet de vivre.

4- Nombre de têtes de bétail, dont vaches, porcs, brebis et chèvres, volaille ?

Voir réponse 2.

5- Avez-vous augmenté ou bien diminué le nombre de têtes entre 1990 et 2008 ? Pourquoi ?

Il est resté stable.

6- Le fourrage est-il issu de votre production ou l'achetez-vous ?

Je l'obtiens gratuitement de l'exploitation du village.

7- Les semences sont-elles issues de votre production ou les achetez-vous ?

J'utilise les semences des années précédentes.

8- L'activité agricole est-elle votre activité principale ? Si non, quelle est votre activité principale ?

Non, je suis retraitée.

9- Votre production est-elle rentable ? Si non, quelle activité vous rapporte le plus grand revenu ? Laquelle est la plus rentable ?

Je ne sais pas, je ne regarde pas à cela, mon but est que cette activité m'aide à vivre.

10- Avez-vous pris des crédits (auprès d'une banque, d'une entreprise individuelle ou autre) ? Avez-vous reçu des crédits du projet national de développement du complexe agro-industriel 2006-2008 ? Si oui, comment ces crédits ont-ils été utilisés ?

Non.

11- Comment sont prises les décisions dans votre exploitation (seul, collectivement) ?

Je prends seule les décisions.

12- Avez-vous reçu l'aide de l'État, du département ou d'une autre collectivité (ou organisation) ? Si oui, de quel genre était cette aide ?

Non.

Partie II : Relation sociale

1- Avez-vous augmenté la surface agricole de votre exploitation, des terres cultivées ou des pâturages depuis sa création ? Si oui, comment ?

Non.

[Seulement pour les lopins] - Avez-vous des participations dans d'autres exploitations agricoles ? Recevez-vous en contrepartie des moyens sociaux (construction d'hôpitaux, écoles, etc.) ? Ces aides sociales ont-elles évolué depuis ces quinze dernières années ?

Oui, je possède un coupon de terre de 7 hectares. Je loue cette terre à l'exploitation agricole du village. En échange, je reçois le fourrage dont je vous parlais. Quand l'un de mes animaux a des problèmes de santé, je contacte le vétérinaire de l'exploitation et il vient m'aider gratuitement. Je sais que je peux compter sur l'exploitation pour m'aider et c'est très important pour moi.

2- Travaillez-vous avec d'autres exploitations agricoles (avec des fermiers ou des lopins) ? Si oui, indiquez le nom, le siège, le régime de propriété et de quelle coopération il s'agit.

Non, je travaille seule sur mon exploitation.

3- Travaillez-vous avec des entreprises industrielles, des coopératives de consommation ou des coopératives de crédit ?

Non.

4- Décrivez-moi votre relation avec ces coopératives.
s. o.

5- Qui est propriétaire des parts foncières de votre exploitation ?

Je possède un lopin qu'avait reçu mon mari. J'en suis propriétaire, c'est-à-dire que c'est une terre que je peux transmettre à mes enfants.

6- A-t-on suspendu certains services d'aides sociales ? Si oui, pour quelles raisons ? De quelles aides s'agit-il ?

Nous avions droit à beaucoup plus de choses à l'époque soviétique. Les soins sont beaucoup plus chers

maintenant même s'il est vrai que nous avons le droit de nous rendre au centre de santé du village gratuitement. Mais après, il faut presque toujours payer le médecin pour se faire soigner. À l'époque soviétique, cette pratique existait déjà, mais elle était beaucoup moins répandue qu'aujourd'hui.

7- Le grenier, où vous stockez vos céréales, les techniques, etc., vous appartient-il ?
s. o.

8- Donnez-vous gratuitement, ou d'une autre manière, une partie de votre production aux habitants du village ? Si oui, pour quelle(s) raison(s) ?

Non.

9- Avez-vous cessé de fournir des services sociaux ? Si oui, pour quelle(s) raison(s) et quel(s) service(s) ?

Je n'ai jamais fait cela, pas avec ce que je gagne de mon lopin.

10- Toute votre production est vendue ou une partie est gardée pour votre famille ? Si oui, quelle quantité ?

Je garde une partie pour moi et mes petits enfants que je garde en vacances. Mes enfants repartent toujours avec quelque chose dans la voiture quand ils rentrent à Moscou. De leur côté, ils sont toujours ravis de m'aider quand ils viennent rechercher leurs enfants.

11- Votre famille comprend vous-même et vos parents éloignés ? Y compris ceux vivant dans des villes ? Si oui, de quelles villes s'agit-il ? Quelle part de votre autoconsommation va dans la famille qui habite en ville ?

Moi et mes enfants et petits-enfants, ça représente cinq adultes et deux enfants.

12- Comment établissez-vous le montant de votre revenu et de celui de vos ouvriers ?
s. o.

13- Avez-vous d'autres formes de stimulation pour le travail des ouvriers ? (Avantages, subventions, aides sociales, paiement en nature, etc.)
s. o.

14- Quelles exploitations ont selon vous la plus grande perspective d'avenir ?

Je ne sais pas répondre à cette question.

Partie III : Relations commerciales

1- Par quel canal vendez-vous votre production ?

a- Vente sur le marché libre

Produit	**Part de la production totale pour ce produit**	**Lieu de la vente**	**Comment sont fixés les prix ?**
Viande de porc	30 %	Marché d'Orel.	En fonction du marché.
Lait	50 %	Marché d'Orel.	En fonction du marché.
Fruits et légumes	65 % (les 35 % restants sont pour l'autoconsommation).	Marché d'Orel.	En fonction du marché.

b- Vente via un intermédiaire

Produit	**Part de la production pour ce produit**	**Vous allez à la rencontre de cet intermédiaire ou c'est lui qui vient dans votre exploitation ?**	**Comment sont fixés les prix ? Passez-vous des contrats avec lui ?**	**Y a-t-il un coût pour le service ? Combien en % de la vente ?**
Viande de Porc	65 % (les 5 % restants sont pour l'autoconsommation).	Ils viennent à ma rencontre.	Ce sont eux qui déterminent les prix.	Eh bien, la différence entre le prix qu'ils proposent et le prix de marché.

c- Entreprises de transformation

Produit	**Part de la production pour ce produit**	**Lieu de la vente**	**Comment sont fixés les prix ?**
Lait	40 % (les 10 % restants sont pour l'autoconsommation).	Usine de lait d'Orel.	Prix fixés par l'usine.

2- Comment organisez-vous le transport des marchandises vendues ? Possédez-vous un véhicule ?

Je les transporte moi-même en utilisant les transports en commun. Le lait est récupéré chaque jour par l'exploitation du village.

3- Avez-vous des relations commerciales avec de grandes entreprises agricoles régionales ? Si oui, lesquelles et de quel genre ?

Non.

4- Avez-vous des relations commerciales avec des lopins ou d'autres fermes ? Si oui, lesquelles et de quel genre ?

Non.

Partie IV : Autre

1- Comment vous désignez-vous ? (Fermier, paysan, chef d'entreprise individuelle ?)

Babouchka.

2- Comment appelez-vous votre exploitation ? (Lopin, ferme, datcha ou autre ?)

Mon lopin.

3- Avez-vous reçu la visite d'une personne chargée du recensement national des exploitations agricoles en 2006 ?

Non.

4- Comment voyez-vous la situation économique agricole de votre région aujourd'hui ?

Je ne sais pas, je ne m'en occupe pas.

5- Comment voyez-vous la situation économique de votre exploitation actuellement ?

Elle me permet de vivre.

6- Selon vous, quelle force politique défend le mieux les intérêts des agriculteurs ?

Je n'ai pas d'avis.

7- Si l'occasion se présentait, iriez-vous vous installer en ville ?

Non, je n'en ai pas les moyens.

8- Pensez-vous qu'il y ait un avenir en Russie pour les lopins ? Les fermes ?

Oui, tant que les retraites seront aussi basses il y aura un avenir pour les lopins. Car les besoins de la population pour nos produits naturels et moins chers que dans les supermarchés existent.

9- Quelle est votre position en ce qui concerne la possibilité d'acheter et de vendre des terres agricoles en Russie ?

Je pense que cela est l'occasion pour les oligarques de spolier un peu plus les paysans que nous sommes. Lisez les journaux, vous avez vu cette affaire avec Nobel-Agro. Ça n'est que le début. D'ici peu de temps, des scandales de ce genre seront monnaie courante.

10- Que doit faire l'État, selon vous, pour améliorer la situation de l'agriculture et des exploitations agricoles ?
Aider les fermiers et les exploitations à obtenir des crédits. Faire en sorte que les investisseurs qui viennent sauver les exploitations soient de vrais entrepreneurs.

***

Annexe 10 : Entretien avec Tatiana Me., comptable du marché d'Orlovskaâ Niva, juillet 2005, cas 6

1] Pouvez-vous me présenter le marché où vous travaillez ?

Le marché s'appelle Orlovskaâ Niva, il est situé en périphérie de la ville d'Orel dans une zone à très forte densité de population. C'est un lieu stratégique car c'est ici que vivent les gens les moins fortunés de la ville. C'est un marché d'environ 6000 hectares dont la moitié est couverte. Dans ce marché, nous pouvons trouver tous les produits nécessaires à l'alimentation. On y trouve des fruits et légumes de saison, de la viande, du poisson, de la charcuterie, des œufs, de la volaille. Une importante partie de ce qui est vendu provient des usines et des exploitations agricoles d'Orlovskaâ Niva. Le marché se présente sous forme de stands qui représentent les différentes exploitations ou usines intégrées dans le holding Orlovskaâ Niva.

2] Les usines de charcuterie se fournissent donc auprès des exploitations d'Orlovskaâ Niva ?

Absolument. Il s'agit d'une structure d'intégration complète. Nous avons des exploitations agricoles spécialisées par exemple dans l'élevage porcin. Elles vendent la totalité de leur production à Orlovskaâ Mâsokombinat qui est une usine de fabrication de charcuterie russe. La transaction se fait par contrat avec des prix fixés à l'avance et qui sont en général inférieurs au prix du marché. En échange, les exploitations

agricoles bénéficient d'intrants à bas coût et au final cela permet de vendre à un prix de revient inférieur à celui de nos concurrents. Cela nous permet de vendre des produits moins chers – mais de bonne qualité – sur ce marché.

3] Mais vous disiez : « Une importante partie de ce qui est vendu provient […] d'Orlovskaâ Niva ». Pouvez-vous préciser votre pensée ?

C'est simple. Sur ce marché, la charcuterie vient essentiellement des usines de transformation dont dispose l'agroholding. En revanche, la viande provient, pour l'essentiel, de contrats passés avec des fermiers. On peut donc tout acheter sur notre marché, mais l'origine des produits est diverse. En effet, les fermiers nous fournissent en viande de bœuf et de porc et certains viennent vendre leur production directement sur le marché. D'autres préfèrent utiliser les vendeuses dont nous disposons en échange d'une participation à leur rémunération. En ce qui concerne les fruits et légumes, c'est avec des lopins que nous passons des contrats. Plusieurs programmes sont mobilisés. Tout d'abord, le programme « Racines slaves ». Ce sont des familles qui passent des contrats avec l'administration régionale. En échange de l'accès à un lopin de terre, elles sont tenues de remettre une partie de leur production à la région. Bien sûr, comme nous sommes une entreprise publique, nous bénéficions de ces contrats qui nous fournissent en légumes et en fruits.

4] Ce marché est donc bien fréquenté ?

Oui, c'est l'un des marchés les plus importants de la ville. Il n'est certes pas placé en centre-ville, mais, comme je l'ai expliqué, les prix sont moins chers qu'ailleurs et les gens à faibles revenus habitent à proximité. Certains prennent les transports en commun pour bénéficier des prix bas. Notre marché est une structure publique, il est donc normal que notre objectif principal soit de fournir les produits alimentaires nécessaires aux besoins des habitants de la ville sans essayer d'en tirer le maximum de profit. C'est un objectif, notamment pour assurer la pérennité de la structure, mais ce n'est pas l'objectif principal et la question de la sécurité alimentaire est prise en compte.

5] Combien de personnes travaillent sur ce marché ?

Environ une centaine de personnes, essentiellement des vendeuses qui appartiennent aux différentes exploitations et usines d'Orlovskaâ Niva.

6] Combien de structures cela représente-t-il ?

Je dirais environ une vingtaine d'exploitations agricoles et une dizaine d'entreprises de transformation alimentaire. Il s'agit autant de fermes d'élevage que de fermes céréalières. Nous avons des usines de produits laitiers, des usines de fabrication de pain, de charcuterie. Nous vendons également de la volaille découpée et de la viande découpée (qui ne provient pas des entreprises du holding). Bref, comme je vous l'ai déjà dit, tout ce dont a besoin un foyer russe moyen.

***

Annexe 11 : Sovkhoze indépendant « Mouranovskaâ » (activité : céréale foin et élevage porcin), entretien avec le directeur, cas 7

Questionnaire destiné aux directeurs d'organisations agricoles

1. À propos de vous et de votre point de vue d'expert

Niveau d'étude : secondaire, secondaire avec spécialisation, supérieur ? Avez-vous une formation agricole ?

Supérieur, avec une formation agricole.

Depuis combien de temps êtes-vous responsable d'une exploitation agricole ?

Je m'occupe de cette exploitation depuis plus de 30 ans.

Quelle doit être la taille optimale d'une exploitation selon vous ? En termes de surface totale ? En termes de surface agricole utile ?

10 000 hectares, 8 000 hectares de surface agricole utile.

Quelles formes d'exploitation ont la plus grande perspective d'avenir selon vous (les petites ou les grandes) ?

La petite exploitation. Les exploitations comme la mienne souffrent de leur taille et de leur passé. Notre masse salariale est trop importante et je ne peux pas les licencier sinon je ne sais pas ce qu'ils deviendront. Mon exploitation est dans le village la seule entreprise de grande taille encore en activité.

Votre point de vue sur les possibilités d'acheter ou de vendre de la terre en Russie ? Positif ou négatif ?

La réalité est que ces terres on ne les achète pas encore vraiment. Pour pouvoir acheter ces terres, il faut qu'elles soient recensées au cadastre. C'est encore très rarement le cas à l'heure où je vous parle. Il faut disposer de tous les cadastres pour acheter des parcelles, mais le problème est que beaucoup de terres ne sont pas encore réclamées. Dans ces conditions, il n'est pas possible de les recenser, car tous les propriétaires de coupon ne sont pas venus se déclarer. Par ailleurs, la municipalité reste prioritaire pour acheter ces terres et elle sait parfois faire bon usage de ce privilège.

Faut-il des restrictions sur l'achat et la vente de terres agricoles ?

Bien sûr, il faut encadrer leur utilisation afin de s'assurer que seules les personnes qui désirent véritablement ces terres en aient l'accès. Aujourd'hui, beaucoup d'oligarques s'approprient indirectement (puisqu'ils les louent) ces terres, mais peu sont vraiment ici pour faire du business.

Comment estimez-vous la situation économique du secteur agricole dans votre région actuellement ?

Je pense que la situation est mauvaise, car l'aide de l'État ne vient pas et que les solutions proposées par les structures régionales ne sont plus adaptées à leur temps. Des structures comme Orlovskaâ Niva ou Agrokombinat ont été d'un grand secours au début de la réforme et après 1998, mais aujourd'hui ce sont les règles de marché qui priment. Comment je peux concurrencer une exploitation qui bénéficie d'investissements élevés avec les charges fixes qui sont les miennes ? Pour mon exploitation aussi la structure n'est plus d'époque, mais je n'ai pas le choix, je dois continuer ainsi si je ne veux pas voir mourir le village. Jusqu'à quand ? Je ne sais pas.

Comment estimez-vous la situation économique de votre exploitation ?

La situation est mauvaise, j'ai des retards de paiement dans les salaires. Mon matériel est depuis longtemps obsolète. Mais je continue à me battre pour faire tourner l'exploitation avec les petits moyens dont je dispose.

Quel parti politique défend le mieux les intérêts des exploitants agricoles aujourd'hui ?

Personne ne s'occupe de l'agriculture.

Selon vous, que doit faire l'État pour aider les exploitations agricoles en Russie ?

Il faut une politique forte de soutien à l'agriculture. Il faut nous subventionner, il faut nous aider à obtenir des crédits. Il faut contrôler l'évolution des prix des intrants et des produits que nous vendons comme le lait, les

céréales, la viande. Bref, il faut avoir une vraie politique agricole dans ce pays. Ce ne sont pas ces quelques investisseurs qui vont changer la donne. Ce qu'il faut, ce sont des investisseurs à long terme.

Y a-t-il dans votre région une entreprise dont l'activité va à l'encontre de l'activité de votre propre exploitation ?

Non.

Quel terme, selon vous, caractérise le mieux votre position dans l'organisation ? Vous vous nommez « le maître de l'organisation », « le *manager* », « le chef », autre ?

Le chef, le directeur.

Comment les travailleurs de votre exploitation, les gens du village, appellent-ils votre exploitation ? (L'objectif de cette question est de comprendre comment les gens appellent maintenant les « kolkhozes » et les « sovkhozes »)

Le sovkhoze puisque nous sommes un ancien sovkhoze.

Avez-vous reçu la visite d'une personne chargée du recensement national des exploitations agricoles en 2006 ?

Oui.

2. Caractéristiques générales de l'exploitation

Année d'enregistrement de l'exploitation dans sa forme juridique actuelle ?

1995.

Forme juridique de l'exploitation ?

OAO.

L'organisation est-elle nouvelle ou est-elle issue d'un ancien kolkhoze ou sovkhoze ? Si c'est le cas, en quelle année a été formé le kolkhoze ou le sovkhoze ?

Il s'agit d'un ancien sovkhoze.

Combien de fois l'organisation a-t-elle changé de forme juridique depuis 1990 ?

Une fois en 1995.

Nature de la propriété de l'exploitation (entreprise d'État, entreprise privée avec un nombre de participants en part d'un maximum de dix personnes, entreprise privée avec un nombre de participants en part d'un maximum de cinquante personnes, entreprise privée avec un nombre de participants en part supérieur à cinquante personnes) ?

Une entreprise privée avec un nombre de participants en part supérieur à cinquante personnes. Je suis actionnaire majoritaire avec 65 % des parts. Certains salariés de l'exploitation possèdent également des parts dans l'exploitation.

Comment sont prises les décisions dans votre entreprise (seul, collectivement) ?

Collectivement, avec les spécialistes de l'exploitation (économistes, ingénieurs agricoles...)

Si l'entreprise est en actionnariat, le contrôle des actions est individuel ou appartient-il à plusieurs groupes ?

Je suis actionnaire majoritaire, je contrôle donc l'exploitation.

3. Ressources humaines

Nombre de travailleurs dans l'exploitation ?

450 personnes.

Ce nombre a-t-il diminué depuis 1990 ?

Oui, il a diminué. Certaines personnes sont parties en retraite, d'autres sont décédées.

Avez-vous l'intention de réduire ce nombre ?

Non.

Utilisez-vous des saisonniers ? Si oui, combien de personnes ? Combien de temps par an ?

Oui, les enfants des salariés en âge de travailler pendant la période de moisson.

Comment déterminez-vous le salaire de vos travailleurs ?

En fonction de leur qualification, de la qualité de leur travail et des obligations légales.

Utilisez-vous d'autres moyens pour stimuler le niveau de la productivité de vos travailleurs (services sociaux, dotation, paiement en nature, autre) ?

Bien sûr, ils disposent de dotations sociales et de paiement en nature.

4. Ressources foncières

Total de la surface agricole en ha ? Dont surface agricole utile en ha ?

15 000 hectares, dont 10 000 de surface agricole utile.

Cette surface agricole a-t-elle été modifiée depuis l'année de création de l'exploitation ?
Avez-vous augmenté cette surface ? Si oui, pour quelle(s) raison(s) ?

Non.

En quelle propriété est la surface agricole utilisée par l'exploitation : des organisations, une propriété collective en parts des citoyens, une propriété individuelle de citoyens, une propriété d'autres personnes civiles, l'État ? Comment fonctionne le contrat ?

La terre que nous utilisons est en propriété collective des citoyens, des anciens salariés du sovkhoze et de certains salariés actuels de l'OAO.

Avez-vous augmenté la surface agricole utile de votre exploitation depuis sa création ?
Si oui, pourquoi ?

Non.

Si au contraire elle a diminué, comment est utilisée la terre qui n'est plus exploitée par votre entreprise ? Peut-être n'est-elle plus utilisée ?

Elle a diminué.

À qui ces terres appartiennent-elles maintenant ? Peuvent-elles vous revenir à nouveau ?

Une partie est désormais exploitée par des fermiers.

Y a-t-il des besoins en ressources foncières supplémentaires ?

Non.

Qu'est-ce qui empêche leur utilisation ?
s. o.

5. Production végétale

Surface agricole ensemencée en ha ? 8 000 hectares.
Semences : quelle est la part des semences achetées ? Elle nous appartient.

6. Élevage

Cheptel bovin ? Dont vaches ? Cheptel porcin ? Brebis et chèvres ? Volaille ?
1 200 porcs.

Fourrage : quelle part est achetée ?

Nous le cultivons pour nourrir nos bêtes.

7. Spécialisation de la production et rentabilité de l'activité

Quelle production réalisez-vous ? (Indiquez, s'il vous plaît, dans l'ordre décroissant, la part de chacune des marchandises dans votre production, en valeur et volume.)

Du fourrage, de la viande de porc et des céréales, blé en particulier.

Quelle est la valeur totale de la production ?

Je ne souhaite pas vous transmettre cette information.

La production agricole est-elle l'activité principale de votre exploitation ?
Si non, indiquez quelle est l'activité principale de votre exploitation.

Oui, c'est notre activité principale.

Votre production est-elle économiquement rentable, globalement parlant ?

Non, le prix de la viande de porc est trop bas aujourd'hui pour que notre exploitation soit rentable. Nous éprouvons de plus en plus de difficultés à faire tourner l'exploitation.

Si non, quelle activité est la plus rentable ?

La vente de blé est la plus rentable aujourd'hui, mais cela n'est pas toujours le cas, cela dépend beaucoup des

années.

Quelle production vous apporte le plus grand revenu ?

La viande de porc.

Quelles productions sont les moins rentables ?

La viande de porc.

8. L'accès aux crédits

Avez-vous pris des crédits récemment (banque, entrepreneur individuel ou autre) ?

Non, c'est une vraie difficulté. Obtenir un crédit quand nous sommes une exploitation indépendante qui ne fait pas de profit est impossible. C'est en ce sens que nous avons besoin de l'aide de l'État. Pour qu'il se porte garant pour nous.

Avez-vous des dettes relatives à des crédits précédents ?

Non.

Avez-vous reçu des crédits du projet national de développement du complexe agro-industriel entre 2006 et 2008 ?

Non.

À quoi ont servi ces crédits ?
s. o.

9. Aides reçues par l'organisation

Avez-vous reçu l'aide de la région ou de toute autre organisation ? Si oui, de quelles aides s'agit-il ?

Non.

Avez-vous des engagements en contrepartie de cette aide ?
s. o.

10. Le niveau d'équipement technique

Moyenne d'âge de la technique (des tracteurs, des combinés) ?

15 ans.

Avez-vous acquis de nouvelles techniques entre 1990 et 2008 ?

Non.

Si oui, par quel moyen ?
s. o.

Les greniers, où vous gardez le grain, vous appartiennent-ils ?
Possédez-vous un silo à grain ?

Il nous appartient et le silo est celui du *rajon* dont nous louons un emplacement.

11. Liens industriels de l'organisation

Coopérez-vous avec une autre entreprise agricole ?

Oui, avec Orlovskaâ Niva, nous leur vendons notre blé pour leur usine à pain.

Si oui, de quelle nature est cette coopération ?

Voir réponse précédente.

Ces organisations sont-elles des organisations d'État, privées, grandes ou petites ? Sont-elles à proximité de votre exploitation ou sont-elles éloignées ?

Il s'agit d'une exploitation régionale.

12. Le rôle social de l'organisation

Mettez-vous des moyens dans le financement de besoins sociaux ? Si oui, pour quelle(s) raison(s) et quels besoins (valeur et nature) ?

Oui, nous poursuivons le rôle que nous avons toujours joué. Nous finançons la reconstruction des routes, nous aidons l'école du village en donnant de l'argent. Nous avons dernièrement participé à la reconstruction de l'église laissée en ruine depuis 30 ans.

Donnez-vous gratuitement, ou d'une autre manière, une partie de votre production aux habitants du village ? Si oui, pour quelle(s) raison(s) ?

Oui, aux propriétaires des parcelles de terre que nous exploitons.

13. Relations commerciales

Par quel canal vendez-vous votre production ?

b- Vente via un intermédiaire

Produit	**Part de la production pour ce produit**	**Vous allez à la rencontre de cet intermédiaire ou c'est lui qui vient dans votre exploitation ?**	**Comment sont fixés les prix ? Passez-vous des contrats avec lui ?**	**Y a-t-il un coût pour le service ? Combien en % de la vente ?**
Porc	100 %	Nous avons plusieurs intermédiaires. Nous avons des contacts téléphoniques et nous les appelons.	Nous négocions avec eux le prix du kilo de viande de porc.	Non.

c- Entreprises de transformation

Produit	Part de la production pour ce produit	Lieu de la vente	Comment sont fixés les prix ?
Blé	100 %	Usine à pain d'Orlovskaâ Niva.	Par contrat renouvelé d'une année à l'autre. Les prix sont donc connus à l'avance. Cela nous apporte une certaine garantie sur nos débouchés, ce qui est beaucoup moins vrai pour la viande de porc.

Comment organisez-vous le transport et la vente de la production ? L'acheteur vient chercher la marchandise ? Vous utilisez un véhicule ?

Les acheteurs viennent chercher la marchandise, c'est inscrit sur le contrat.

Entretenez-vous des relations commerciales avec de grandes entreprises régionales ? Si oui, avec lesquelles ?

Oui, avec Orlovskaâ Niva.

Entretenez-vous des relations commerciales avec des lopins et des fermiers ? Si oui, lesquelles ?

Non.

***

Annexe 12 : Entretien avec Y. Ivan en avril 2005, cas 8.

Enquête destinée aux lopins et fermiers

Formation : secondaire, secondaire avec spécialisation, supérieure ?
Secondaire avec spécialisation agricole.
Année de création de l'exploitation ?
1995.
Nombre de membres dans la famille qui vivent sur l'exploitation ? Parmi eux, combien y a-t-il d'enfants ?
Deux adultes et un enfant.
Utilisez-vous des saisonniers ? Si oui, combien de personnes ? Combien de temps par an ?
Forme juridique de la propriété ?
Oui, deux personnes. Trois mois par an.
L'exploitation a-t-elle été créée sur la base d'une ancienne exploitation ?
Surface des terres ?
Oui, un kolkhoze. Le kolkhoze s'appelait « La route du socialisme ». Pendant la perestroïka, tous les kolkhozes sont devenus des entreprises collectives (KSP), notre kolkhoze s'est alors appelé « Muhanovskaâ ». Les vraies transformations ont débuté en 1995. La KSP a été divisée en entreprises parmi lesquelles six fermes et une TV « Muhanovskaâ » de 2 000 hectares. La division s'est faite ainsi :

à partir de la KSP Muh (4 000 hectares), il y a eu la création de six fermes pour un total de 700 hectares, d'une TV « Muhanovskaâ » de 2 000 hectares et d'une TV « Pavlovskoe » de 1 300 hectares.

<u>Comment cela s'est-il déroulé ?</u>

La terre a été divisée entre tous les anciens kolkhoziens et chacun a obtenu un coupon d'une valeur de 5,5 ha dont 4,6 cultivables. En réalité, personne ne savait où était localisée sa terre. Chacun venait voir le directeur avec ce coupon et le lui remettait. En échange, chacun a reçu du blé (la culture de blé est l'activité principale des deux TV) et du fourrage pour le lopin. Aujourd'hui, sur les six fermiers, il n'en reste plus que deux en

activité : mon voisin et moi. Sur la base des deux TV, une agrofirme a été créée : l'agrofirme « Pavlovskoe Muhanovskaâ ». Cette agrofirme a ensuite été rachetée par Arlovskaâ Niva qui a récupéré les terres. Arlovskaâ Niva passe depuis des contrats de baux avec les villageois.

Surface agricole utile ?

Nous sommes aujourd'hui deux fermiers et nous possédons 550 ha de terre ; nous travaillons ensemble sur ces terres. Nous sommes en train d'enregistrer le fermage de ces terres (baux de 49 ans).

Partie I : Production

1- Que produisez-vous ?

Du blé, de l'avoine, du blé noir.

2- Faites-vous de l'élevage ?

Je possède deux vaches, un cochon et des oies.

3- Valeur de la production (et en quantité) ?

Nous produisons chaque année 300 tonnes de blé (sur environ 400 ha) et 200 tonnes de seigle. Nous avons l'an passé vendu 1 rouble le kilo de blé et cette année il est à 4 roubles, car il n'y a pas eu de bonnes récoltes. Mais le prix des engrais est très élevé. L'année dernière il était à 2,5 roubles/kg et aujourd'hui il est à 5 roubles/kg. C'est Arlovskaâ Niva qui fixe les prix, tant de la vente du blé que de celui des engrais. C'est pourquoi nous cherchons à vendre à d'autres gens. Nous cherchons à vendre sur des réseaux parallèles à ceux de la région, mais la région est préoccupée par cela et ne nous laisse pas facilement faire.

4- Nombre de têtes de bétail, dont vaches, porcs, brebis et chèvres, volaille ?

Voir réponses précédentes.

5- Avez-vous augmenté ou bien diminué le nombre de têtes entre 1990 et 2008 ? Pourquoi ?
s. o.

6- Le fourrage est-il issu de votre production ou l'achetez-vous ?

Il m'appartient.

7- Les semences sont-elles issues de votre production ou les achetez-vous ?

Elles m'appartiennent.

8- L'activité agricole est-elle votre activité principale ? Si non, quelle est votre activité principale ?

Oui, l'activité agricole est celle qui me fait vivre.

9- Votre production est-elle rentable ? Si non, quelle activité vous rapporte le plus grand revenu ? Laquelle est la plus rentable ?

Cela dépend des années, mais, comme vous l'aurez compris, cette année ça n'est pas le cas du fait de la disparité des prix des intrants en comparaison de ceux des produits agricoles. Nous avons, mon collègue et moi, une exploitation de 500 hectares que nous utilisons essentiellement pour cultiver du blé. L'activité agricole est difficile. Elle demande du temps. Nous travaillons chaque jour et nous n'avons pas de week-end. Nous cherchons d'ailleurs de la main-d'œuvre, mais nous n'arrivons pas à en trouver. Les jeunes

préfèrent travailler dans des entreprises plutôt que de travailler à la ferme. Notre plus grande difficulté se trouve dans l'approvisionnement en intrants. Le carburant coûte cher et les pièces pour réparer le tracteur sont difficiles à trouver. De plus, nous n'avons pas notre mot à dire sur le prix du blé que nous vendons. Il est très fluctuant. L'année dernière il était de 1 rouble le kilo. Cette année il est de 4 roubles le kilo. C'est la région qui fixe les prix. C'est bien dommage, mais nous devons faire avec, car il n'est pas facile de trouver les moyens d'écouler la production. La région fait tout pour récolter le fruit de notre travail. Le prix des engrais aussi est déterminé par la région.

10- Avez-vous pris des crédits (auprès d'une banque, d'une entreprise individuelle ou autre) ? Avez-vous reçu des crédits du projet national de développement du complexe agro-industriel 2006-2008 ? Si oui, comment ces crédits ont-ils été utilisés ?
s. o.

11- Comment sont prises les décisions dans votre exploitation (seul, collectivement) ?

Avec ma femme.

12- Avez-vous reçu l'aide de l'État, du département ou d'une autre collectivité (ou organisation) ? Si oui, de quel genre était cette aide ?

Non, il est impossible de prendre des crédits quand nous sommes un petit fermier. Nous avons pris un crédit à la consommation avec un fermier voisin et nous avons acheté un tracteur.

Partie II : Relation sociale

1- Avez-vous augmenté la surface agricole de votre exploitation, des terres cultivées ou des pâturages depuis sa création ? Si oui, comment ?

Oui, nous avons augmenté la surface de l'exploitation en reprenant la terre des petites exploitations qui ont fait faillites.

[Seulement pour les lopins] - Avez-vous des participations dans d'autres exploitations agricoles ? Recevez-vous en contrepartie des moyens sociaux (construction d'hôpitaux, écoles, etc.) ? Ces aides sociales ont-elles évolué depuis ces quinze dernières années ?
s. o.

2- Travaillez-vous avec d'autres exploitations agricoles (avec des fermiers ou des lopins) ? Si oui, indiquez le nom, le siège, le régime de propriété et de quelle coopération il s'agit.

Oui, avec le fermier Serâkov S.V. situé dans le village de Nižnee Muhanovo.

3- Travaillez-vous avec des entreprises industrielles, des coopératives de consommation ou des coopératives de crédit ?

Oui, avec Arlovskaâ Niva, mais nous essayons de sortir de son joug.

4- Décrivez-moi votre relation avec ces coopératives.

Elles nous vendent des engrais et d'autres *inputs* en échange de la garantie de leur vendre une partie de notre production. Parfois, le contrat se fait sous forme de troc.

5- Qui est propriétaire des parts foncières de votre exploitation ?

Plusieurs villageois. Ils sont propriétaires en collectif des terres. Je leur donne un loyer en échange de l'accès à leur terre. J'ai passé avec eux des accords. Ils me laissent cultiver leurs terres, en contrepartie, je leur

remets une partie de la production en nature et je leur laisse le tracteur lorsque eux ou l'un de leurs amis en ont besoin pour leur lopin.

6- A-t-on suspendu certains services d'aides sociales ? Si oui, pour quelles raisons ? De quelles aides s'agit-il ?

s. o.

7- Le grenier, où vous stockez vos céréales, les techniques, etc., vous appartient-il ?

Oui, il nous appartient.

8- Donnez-vous gratuitement, ou d'une autre manière, une partie de votre production aux habitants du village ? Si oui, pour quelle(s) raison(s) ?

Oui, je donne des céréales et du foin aux propriétaires des terres que je loue. Et je donne aussi de l'argent à ces personnes.

9- Avez-vous cessé de fournir des services sociaux ? Si oui, pour quelle(s) raison(s) et quel(s) service(s) ?
s. o.

10- Toute votre production est vendue ou une partie est gardée pour votre famille ? Si oui, quelle quantité ?

Nous utilisons en autoconsommation 10 % de ce que nous produisons.

11- Votre famille comprend vous-même et vos parents éloignés ? Y compris ceux vivant dans des villes ? Si oui, de quelles villes s'agit-il ? Quelle part de votre autoconsommation va dans la famille qui habite en ville ?

Oui, nous donnons des produits à notre famille à Orel. Au total cela représente une dizaine de personnes.

12- Comment établissez-vous le montant de votre revenu et de celui de vos ouvriers ?

Pour moi, en fonction de ce que je vends. Pour les ouvriers, en fonction des obligations légales.

13- Avez-vous d'autres formes de stimulation pour le travail des ouvriers ? (Avantages, subventions, aides sociales, paiement en nature, etc.)

Oui : paiement en nature, aides sociales.

14- Quelles exploitations ont selon vous la plus grande perspective d'avenir ?

Pour le moment nous sommes écrasés par le poids des holdings régionaux, nous sommes contraints de travailler avec eux.

Partie III : Relations commerciales

1- Par quel canal vendez-vous votre production ?

b- Vente via un intermédiaire

Produit	Part de la production pour ce produit	Vous allez à la rencontre de cet intermédiaire ou c'est lui qui vient dans votre exploitation ?	Comment sont fixés les prix ? Passez-vous des contrats avec lui ?	Y a-t-il un coût pour le service ? Combien en % de la vente ?
Blé	20 %	Ils viennent à notre rencontre.	Ils fixent les prix.	Non.

d- Vente des produits par commande de l'État

Produit	Part de la production pour ce produit	Lieu de la vente	Comment sont fixés les prix ? Grâce à quel document les prix sont-ils définis ? Y a-t-il un contrat ?
Blé	80 %	Ils viennent chercher la marchandise.	C'est Arlovskaâ Niva qui fixe les prix. Parfois l'échange se fait sous forme non monétaire. Nous obtenons des *inputs* et nous prenons l'engagement de fournir une partie de ce que nous produisons sans recevoir d'argent.

Pourquoi acceptez-vous des prix inférieurs à ceux du marché ?
Voyez vous, Ma principale activité est la culture céréalière. J'ai passé un accord avec la Région. Je remets une partie de ma production à Orlovskaâ Niva. Le prix de la tonne de blé est fixé à l'avance avec un tarif qui n'est pas toujours avantageux. Mais je dois dire que la Région nous a soutenus pour la reconstruction de notre maison. Voyez comme ma maison est neuve. Je n'aurais jamais pu la refaire sans l'aide d'Orlovskaâ Niva. Ils ont financé une partie de la construction et nous ont obtenu un taux très avantageux auprès d'une banque commerciale pour le reste des travaux.

2- Comment organisez-vous le transport des marchandises vendues ? Possédez-vous un véhicule ?

Ils viennent chercher la marchandise.

3- Avez-vous des relations commerciales avec de grandes entreprises agricoles régionales ? Si oui, lesquelles et de quel genre ?

Oui, avec Arlovskaâ Niva.

4- Avez-vous des relations commerciales avec des lopins ou d'autres fermes ? Si oui, lesquels et de quel genre ?

Non.

Partie IV : Autre

1- Comment vous désignez-vous ? (Fermier, paysan, chef d'entreprise individuelle ?)

Fermier.

2- Comment appelez-vous votre exploitation ? (Lopin, ferme, datcha ou autre ?)

Ferme.

3- Avez-vous reçu la visite d'une personne chargée du recensement national des exploitations agricoles en 2006 ?

Oui.

4- Comment voyez-vous la situation économique agricole de votre région aujourd'hui ?

Déplorable, la situation est anticoncurrentielle pour les petites exploitations.

5- Comment voyez-vous la situation économique de votre exploitation actuellement ?

Si les prix des *inputs* ne baissent pas, alors nous finirons étouffés.

6- Selon vous, quelle force politique défend le mieux les intérêts des agriculteurs ?

En Russie l'agriculture n'a jamais été défendue par personne, par aucun des partis qui ont existé et qui existent aujourd'hui.

7- Si l'occasion se présentait, iriez-vous vous installer en ville ?

Pour y travailler oui, mais pas pour y vivre.

8- Pensez-vous qu'il y ait un avenir en Russie pour les lopins ? Les fermes ?

Non !!!

9- Quelle est votre position en ce qui concerne la possibilité d'acheter et de vendre des terres agricoles en Russie ?

Il est difficile pour un fermier de choisir l'emplacement de la terre qui lui convient.

10- Que doit faire l'État, selon vous, pour améliorer la situation de l'agriculture et des exploitations agricoles ?

Permettre d'obtenir des crédits. Contrôler les prix des *inputs*. Nous n'avons reçu aucune dotation ou aucune aide de la part de l'État. En 1995, nous avons pris un crédit pour acheter des tracteurs de l'ancienne exploitation collective. Nous cultivions alors le blé et nous donnions à la TV une grosse partie de cette production pour rembourser le crédit. Aujourd'hui, nous commençons tout de même à devenir rentables, mais le développement de notre activité va dépendre de la capacité de l'État à nous faire crédit.

***

Annexe 13 : Agrofirme Moslovo, novembre 2006, cas 9.

Questionnaire destiné aux directeurs d'organisations agricoles

1. À propos de vous et de votre point de vue d'expert

Niveau d'étude : secondaire, secondaire avec spécialisation, supérieur ? Avez-vous une formation agricole ?

J'ai fait des études supérieures avec comme spécialisation l'agronomie.

Depuis combien de temps êtes-vous responsable d'une exploitation agricole ?

15 ans.

Quelle doit être la taille optimale d'une exploitation selon vous ? En termes de surface totale ? En termes de surface agricole utile ?

Des exploitations de la taille de mon entreprise. Les petites exploitations n'ont pas d'avenir, car elles manquent de soutiens pour obtenir des crédits, acheter du matériel, trouver des débouchés.

Quelles formes d'exploitation ont la plus grande perspective d'avenir selon vous (les petites ou les grandes) ?

Voir question précédente.

Votre point de vue sur les possibilités d'acheter ou de vendre de la terre en Russie ? Positif ou négatif ?

Il faudrait vraiment pouvoir les acheter. Pour le moment je ne peux que louer la terre et du coup je manque de garanties.

Faut-il des restrictions sur l'achat et la vente de terres agricoles ?

Non, il y a encore trop de restrictions.

Comment estimez-vous la situation économique du secteur agricole dans votre région actuellement ?

Ce n'est pas à moi de répondre à cette question. Elle est difficile parce qu'il n'y a pas assez de subventions de l'État. La grande difficulté c'est la technique qui nous manque et l'intensité du travail. Je pense qu'on a des perspectives devant nous.

Comment estimez-vous la situation économique de votre exploitation ?

Je ne souhaite pas répondre à cette question. Nous avons des problèmes pour vendre nos produits à de bons prix. Nous ne produisons que des produits naturels, mais nous n'arrivons pas à les vendre à leur juste valeur.

Quel parti politique défend le mieux les intérêts des exploitants agricoles aujourd'hui ?

La Russie Unie.

Selon vous, que doit faire l'État pour aider les exploitations agricoles en Russie ?

Voir les questions précédentes.

Y a-t-il dans votre région une entreprise dont l'activité va à l'encontre de l'activité de votre propre exploitation ?

Non. Je pense au contraire que j'aide les fermiers par exemple. Les fermiers sans les grandes exploitations ne peuvent pas s'en sortir. Ce qu'il faut, c'est encourager ce type de coopérations.

Quel terme, selon vous, caractérise le mieux votre position dans l'organisation ? Vous vous nommez « le maître de l'organisation », « le *manager* », « le chef », autre ?

Le propriétaire, le *businessman*.

Comment les travailleurs de votre exploitation, les gens du village, appellent-ils votre exploitation ?

(L'objectif de cette question est de comprendre comment les gens appellent maintenant les « kolkhozes » et les « sovkhozes »)

La firme.

Avez-vous reçu la visite d'une personne chargée du recensement national des exploitations agricoles en 2006 ?

Oui.

2. Caractéristiques générales de l'exploitation

Année d'enregistrement de l'exploitation dans sa forme juridique actuelle ?

L'exploitation a changé de forme juridique il y a 16 ans. Avant, il s'agissait d'un sovkhoze. C'est devenu une SA et j'ai tout acheté. C'est donc une SA privée et je suis propriétaire de toutes les parts de l'exploitation.

Forme juridique de l'exploitation ?

OAO (SA)

L'organisation est-elle nouvelle ou est-elle issue d'un ancien kolkhoze ou sovkhoze ? Si c'est le cas, en quelle année a été formé le kolkhoze ou le sovkhoze ?

Sur la base d'un ancien sovkhoze, mais l'exploitation est plus grande qu'avant. S'il y a 10 ans elle faisait 12 000 hectares, aujourd'hui elle fait 30 000 hectares. En location et en propriété, tout ne m'appartient pas.

Combien de fois l'organisation a-t-elle changé de forme juridique depuis 1990 ?

Trois fois : sovkhoze, puis une coopérative agricole et enfin une OAO (SA).

Nature de la propriété de l'exploitation (entreprise d'État, entreprise privée avec un nombre de participants en part d'un maximum de dix personnes, entreprise privée avec un nombre de participants en part d'un maximum de cinquante personnes, entreprise privée avec un nombre de participants en part supérieur à cinquante personnes) ?

SA, dont je suis le seul propriétaire des actions.

Comment sont prises les décisions dans votre entreprise (seul, collectivement) ?

Je prends seul les décisions importantes.

Si l'entreprise est en actionnariat, le contrôle des actions est individuel ou appartient-il à plusieurs groupes ?
s. o.

3. Ressources humaines

Nombre de travailleurs dans l'exploitation ?

Aujourd'hui, plus de 1 000 personnes.

Ce nombre a-t-il diminué depuis 1990 ?

Oui.

Avez-vous l'intention de réduire ce nombre ?

Non.

Utilisez-vous des saisonniers ? Si oui, combien de personnes ? Combien de temps par an ?

200 personnes entre juin et septembre.

Comment déterminez-vous le salaire de vos travailleurs ?

En fonction des obligations légales d'une part, et d'autre part en fonction de la qualité, de l'intensité et en fonction de la difficulté du travail. Il s'agit donc en partie d'un traitement au cas par cas.

Utilisez-vous d'autres moyens pour stimuler le niveau de la productivité de vos travailleurs (services sociaux, dotation, paiement en nature, autre) ?

Oui, sous la forme d'aides sociales, des aides en tout genre, ce que j'appelle la « relation avec les salariés ». Je les aide à obtenir des crédits. Je les aide pour la construction de leur maison. Tout cela dépend du salarié : « Aux meilleurs salariés les meilleurs services ». C'est du précapitalisme.

4. Ressources foncières

Total de la surface agricole en ha ? Dont surface agricole utile en ha ?

30 000 hectares, dont 21 000 hectares en SAU.

Cette surface agricole a-t-elle été modifiée depuis l'année de création de l'exploitation ?
Avez-vous augmenté cette surface ? Si oui, pour quelle(s) raison(s) ?

Oui, elle a augmenté.

En quelle propriété est la surface agricole utilisée par l'exploitation : des organisations, une propriété collective en parts des citoyens, une propriété individuelle de citoyens, une propriété d'autres personnes civiles, l'État ? Comment fonctionne le contrat ?

Une grande partie est en propriété des paichiki. Ils reçoivent en contrepartie des paiements en nature. Je leur remets une partie de ce qui est produit en fonction du contrat de location.

Avez-vous augmenté la surface agricole utile de votre exploitation depuis sa création ?
Si oui, pourquoi ?

J'ai augmenté la taille de la SAU pour répondre au besoin de fourrage. J'ai en effet acheté de nouvelles vaches depuis 2005.

Si au contraire elle a diminué, comment est utilisée la terre qui n'est plus exploitée par votre entreprise ? Peut-être n'est-elle plus utilisée ?
s. o.

À qui ces terres appartiennent-elles maintenant ? Peuvent-elles vous revenir à nouveau ?
s. o.

Y a-t-il des besoins en ressources foncières supplémentaires ?
s. o.

Qu'est-ce qui empêche leur utilisation ?
s. o.

5. Production végétale

Surface agricole ensemencée en ha ?

21 000 ha.

Semences : quelle est la part des semences achetées ?

Aucune

6. Élevage
Cheptel bovin ? Dont vaches ? Cheptel porcin ? Brebis et chèvres ? Volaille ?

10 500, dont 4 500 vaches et 7 000 de porcs.

Fourrage : quelle part est achetée ?

Nous produisons tout le fourrage dont nous avons besoin.

7. Spécialisation de la production et rentabilité de l'activité

Quelle production réalisez-vous ? (Indiquez, s'il vous plaît, dans l'ordre décroissant, la part de chacune des marchandises dans votre production, en valeur et volume.)

La production de lait est notre cœur de métier, ensuite nous faisons des céréales, de la viande et des légumes.

Quelle est la valeur totale de la production ?

25 000 tonnes de céréales.

La production agricole est-elle l'activité principale de votre exploitation ?

Oui.

Si non, indiquez quelle est l'activité principale de votre exploitation.
s. o.

Votre production est-elle économiquement rentable, globalement parlant ?

Oui, elle est rentable

Si non, quelle activité est la plus rentable ?
s. o.

Quelle production vous apporte le plus grand revenu ?

Le lait (4 000 litres/an/vache).

Quelles productions sont les moins rentables ?

Les légumes.

8. L'accès aux crédits

Avez-vous pris des crédits récemment (banque, entrepreneur individuel ou autre) ?

Oui, seulement auprès des banques. J'ai acheté des bovins.

Avez-vous des dettes relatives à des crédits précédents ?

Oui.

Avez-vous reçu des crédits du projet national de développement du complexe agro-industriel entre 2006 et 2008 ?
À quoi ont servi ces crédits ?
s. o.

9. Aides reçues par l'organisation

Avez-vous reçu l'aide de la Région ou de toute autre organisation ? Si oui, de quelles aides s'agit-il ?

Nous avons quelques aides de l'État. Nous avons des aides en nature : semences.

Avez-vous des engagements en contrepartie de cette aide ?

Non.

10. Le niveau d'équipement technique

Moyenne d'âge de la technique (des tracteurs, des combinés) ?

10-15 ans.

Avez-vous acquis de nouvelles techniques entre 1990 et 2008 ?

Non.

Si oui, par quel moyen ?
s. o.

Les greniers, où vous gardez le grain, vous appartiennent-ils ?
Possédez-vous un silo à grain ?
s.o.

11. Liens industriels de l'organisation

Coopérez-vous avec une autre entreprise agricole ?

Oui, avec des fermiers et des lopins.

Si oui, de quelle nature est cette coopération ?

Nous passons des contrats : ils me remettent une partie de leur production que je transforme pour la vendre.

Ces organisations sont-elles des organisations d'État, privées, grandes ou petites ? Sont-elles à proximité de votre exploitation ou sont-elles éloignées ?

Seulement des lopins et des fermiers.

12. Le rôle social de l'organisation

Mettez-vous des moyens dans le financement de besoins sociaux ? Si oui, pour quelle(s) raison(s) et quels besoins (valeur et nature) ?

Oui, bien sûr. Je fournis des aides à mes salariés et aux gens du village. L'entreprise a participé au programme d'installation du gaz dans le village. Je fournis des bourses d'études pour les enfants de mes salariés. J'ai fait reconstruire la polyclinique locale.

Donnez-vous gratuitement, ou d'une autre manière, une partie de votre production aux habitants du village ? Si oui, pour quelle(s) raison(s) ?

Oui, à ceux qui ont mis leur terre en location pour notre exploitation. Je leur remets une partie de la production de l'exploitation : des céréales, le matériel dont ils ont besoin pour leur lopin. Tout ceci est fonction de leur droit sur le foncier.

13. Relations commerciales

Par quel canal vendez-vous votre production ?

a- Vente sur le marché libre

Produit	Part de la production totale pour ce produit	Lieu de la vente	Comment sont fixés les prix ?
Céréales	100 %	Orel et Briansk et des supermarchés essentiellement.	Nous négocions.
Lait	100 %	Orel et Briansk, ce sont des supermarchés.	Nous négocions.

Comment organisez-vous le transport et la vente de la production ? L'acheteur vient chercher la marchandise ? Vous utilisez un véhicule ?

Nous avons nos propres véhicules.

Entretenez-vous des relations commerciales avec de grandes entreprises régionales ? Si oui, avec lesquelles ?

Non.

Entretenez-vous des relations commerciales avec des lopins et des fermiers ? Si oui, lesquels ?

Oui, c'est comme une coopérative, nous avons tout le matériel pour transformer les légumes, pour faire du jus de pomme... Ils nous remettent une partie de leur production en échange d'argent. C'est un contrat que nous avons passé avec eux.

***

Annexe 14 : Entretien avec Y. Ivan, cas 10

Enquête destinée aux lopins et fermiers

Formation : secondaire, secondaire avec spécialisation, supérieure ?
Secondaire avec spécialisation agricole.
Année de création de l'exploitation ?
1995.
Nombre de membres dans la famille qui vivent sur l'exploitation ? Parmi eux, combien y a-t-il d'enfants ?
Deux adultes et un enfant.
Utilisez-vous des saisonniers ? Si oui, combien de personnes ? Combien de temps par an ?
Oui, deux personnes. Trois mois par an.
Forme juridique de la propriété ?
LPH.
L'exploitation a-t-elle été créée sur la base d'une ancienne exploitation ?
Oui, un kolkhoze.
Surface des terres ?
300 ha.
Surface agricole utile ?
250 ha.

Partie I : Production

1- Que produisez-vous ?

Produits céréaliers (Orge, blé, blé noir [sarrasin], fourrage).

2- Faites-vous de l'élevage ?

Oui.

3- Valeur de la production (et en quantité) ?

10 millions de roubles par an.

4- Nombre de têtes de bétail, dont vaches, porcs, brebis et chèvres, volaille ?

Deux vaches.

5- Avez-vous augmenté ou bien diminué le nombre de têtes entre 1990 et 2008 ? Pourquoi ?
s. o.

6- Le fourrage est-il issu de votre production ou l'achetez-vous ?

Nous le produisons.

7- Les semences sont-elles issues de votre production ou les achetez-vous ?

Nous réutilisons nos propres semences.

8- L'activité agricole est-elle votre activité principale ? Si non, quelle est votre activité principale ?

Oui, c'est mon activité principale.

9- Votre production est-elle rentable ? Si non, quelle activité vous rapporte le plus grand revenu ? Laquelle est la plus rentable ?

En raison du haut niveau des prix des *inputs*, la production agricole n'est pas rentable.

10- Avez-vous pris des crédits (auprès d'une banque, d'une entreprise individuelle ou autre) ? Avez-vous reçu des crédits du projet national de développement du complexe agro-industriel 2006-2008 ? Si oui, comment ces crédits ont-ils été utilisés ?

Non, il est impossible de prendre des crédits quand nous sommes un petit fermier. Nous avons pris un crédit à la consommation avec un fermier voisin et nous avons acheté un tracteur.

11- Comment sont prises les décisions dans votre exploitation (seul, collectivement) ?

Avec ma femme.

12- Avez-vous reçu l'aide de l'État, du département ou d'une autre collectivité (ou organisation) ? Si oui, de quel genre était cette aide ?

Non.

Partie II : Relation sociale

1- Avez-vous augmenté la surface agricole de votre exploitation, des terres cultivées ou des pâturages depuis sa création ? Si oui, comment ?

Oui, nous avons augmenté la surface de l'exploitation en reprenant la terre des petites exploitations qui ont fait faillite.

[Seulement pour les lopins] - Avez-vous des participations dans d'autres exploitations agricoles ? Recevez-vous en contrepartie des moyens sociaux (construction d'hôpitaux, écoles, etc.) ? Ces aides sociales ont-elles évolué depuis ces quinze dernières années ?
s. o.

2- Travaillez-vous avec d'autres exploitations agricoles (avec des fermiers ou des lopins) ? Si oui, indiquez le nom, le siège, le régime de propriété et de quelle coopération il s'agit.

Oui, avec le fermier Serâkov S.V. situé dans le village de Nižnee Muhanovo.

3- Travaillez-vous avec des entreprises industrielles, des coopératives de consommation ou des coopératives de crédit ?

Non, c'est impossible de mettre en place ce genre de coopératives. Mais nous travaillons ensemble de façon informelle.

4- Décrivez-moi votre relation avec ces coopératives.
s. o.

5- Qui est propriétaire des parts foncières de votre exploitation ?

Plusieurs villageois. Ils sont propriétaires en collectif des terres. Je leur donne un loyer en échange de l'accès à leur terre.

6- A-t-on suspendu certains services d'aides sociales ? Si oui, pour quelles raisons ? De quelles aides s'agit-il ?

s. o.

7- Le grenier, où vous stockez vos céréales, les techniques, etc., vous appartient-il ?

Oui, il nous appartient.

8- Donnez-vous gratuitement, ou d'une autre manière, une partie de votre production aux habitants du village ? Si oui, pour quelle(s) raison(s) ?

Oui, je donne des céréales et du foin aux propriétaires des terres que je loue. Et je donne aussi de l'argent à ces personnes.

9- Avez-vous cessé de fournir des services sociaux ? Si oui, pour quelle(s) raison(s) et quel(s) service(s) ?
s. o.

10- Toute votre production est vendue ou une partie est gardée pour votre famille ? Si oui, quelle quantité ?

Nous utilisons en autoconsommation 10 % de ce que nous produisons.

11- Votre famille comprend vous-même et vos parents éloignés ? Y compris ceux vivant dans des villes ? Si oui, de quelles villes s'agit-il ? Quelle part de votre autoconsommation va dans la famille qui habite en ville ?

Oui, nous donnons des produits à notre famille à Orel. Au total cela représente une dizaine de personnes.

12- Comment établissez-vous le montant de votre revenu et de celui de vos ouvriers ?

Pour moi, en fonction de ce que je vends. Pour les ouvriers, en fonction des obligations légales.

13- Avez-vous d'autres formes de stimulation pour le travail des ouvriers ? (Avantages, subventions, aides sociales, paiement en nature, etc.)

Oui : paiement en nature, aides sociales.

14- Quelles exploitations ont selon vous la plus grande perspective d'avenir ?

En raison de la concurrence et des conditions d'accès au marché, je pense que les grandes exploitations ont plus d'avenir que nous. Pour nous, il est difficile d'obtenir des crédits. Pour vendre nos produits, il faut payer des bonus. Les intermédiaires sont d'une grande aide dans ces conditions.

Partie III : Relations commerciales

1- Par quel canal vendez-vous votre production ?

a- Vente sur le marché libre [NB : Il a ajouté à la question les mots suivants : ...marché kolkhozien, accapareurs.]

Produit	**Part de la production totale pour ce produit**	**Lieu de la vente**	**Comment sont fixés les prix ?**
Céréales	15 %	Dans notre village.	On observe l'évolution du marché de la demande.

b- Vente via un intermédiaire

Produit	Part de la production pour ce produit	Vous allez à la rencontre de cet intermédiaire ou c'est lui qui vient dans votre exploitation ?	Comment sont fixés les prix ? Passez-vous des contrats avec lui ?	Y a-t-il un coût pour le service ? Combien en % de la vente ?
Céréales	85 %	Ils viennent les chercher.	Ce sont eux qui fixent les prix.	Non.
Viande	100 %	Ils viennent les chercher.	Ce sont qui fixent les prix.	Non.

d- Vente des produits par commande de l'État

Produit	Part de la production pour ce produit	Lieu de la vente	Comment sont fixés les prix ? Grâce à quel document les prix sont-ils définis ? Y a-t-il un contrat ?
Nous passions jusqu'ici des contrats avec Agrokombinat, mais nous avons cherché des réseaux de vente différents, car ce type de contrat n'est pas avantageux pour nous.			

2- Comment organisez-vous le transport des marchandises vendues ? Possédez-vous un véhicule ?

Les acheteurs viennent avec leur véhicule.

3- Avez-vous des relations commerciales avec de grandes entreprises agricoles régionales ? Si oui, lesquelles et de quel genre ?

Oui, jusqu'ici avec Orlovskaâ Niva. Nous vendions nos céréales en échange d'*inputs* et de roubles. Si ce type de contrat a été utile pendant une période, aujourd'hui ça n'est plus avantageux.

4- Avez-vous des relations commerciales avec des lopins ou d'autres fermes ? Si oui, lesquels et de quel genre ?

Nous travaillons ensemble avec un fermier.

Partie IV : Autre

1- Comment vous désignez-vous ? (Fermier, paysan, chef d'entreprise individuelle ?)

Fermier.

2- Comment appelez-vous votre exploitation ? (Lopin, ferme, datcha ou autre ?)

Ferme.

3- Avez-vous reçu la visite d'une personne chargée du recensement national des exploitations agricoles en 2006 ?

Oui.

4- Comment voyez-vous la situation économique agricole de votre région aujourd'hui ?

Déplorable, la situation est anticoncurrentielle pour les petites exploitations.

5- Comment voyez-vous la situation économique de votre exploitation actuellement ?

Si les prix des *inputs* ne baissent pas, alors nous finirons étouffés.

6- Selon vous, quelle force politique défend le mieux les intérêts des agriculteurs ?

En Russie l'agriculture n'a jamais été défendue par personne, par aucun des partis qui ont existé et qui existent aujourd'hui.

7- Si l'occasion se présentait, iriez-vous vous installer en ville ?

Pour y travailler oui, mais pas pour y vivre.

8- Pensez-vous qu'il y ait un avenir en Russie pour les lopins ? Les fermes ?

Non !!!

9- Quelle est votre position en ce qui concerne la possibilité d'acheter et de vendre des terres agricoles en Russie ?

Si nous parlons d'acheter et de vendre des terres destinées à l'agriculture, alors – au risque de me répéter – c'est avantageux pour les grandes exploitations seulement. Si nous parlons d'acheter des terres pour des constructions sociales, il faut faire des différenciations : en Russie, peu de gens riches se préoccupent de la situation des gens « pas très riches » et, en général, leur objectif est plutôt de faire des profits. En ce qui concerne le développement de la production en Russie, quelque soit la branche d'activité, encore une fois la raison pour acheter est de faire des profits. Mais tout n'est pas aussi déplorable. L'optimisme serait de dire que seuls quelques entrepreneurs peuvent utiliser la nouvelle loi pour acheter des terres dans le seul but d'en tirer un revenu financier et pas seulement le sien, mais aussi celui de ceux qui travaillent réellement dessus. N'achèteront des terres que ceux qui disposent d'un capital (gagné par des moyens pas vraiment légaux), ce qui signifie qu'ils les achèteront dans le seul but d'en tirer le maximum de profit. C'est mon point de vue, mais je peux me tromper.

10- Que doit faire l'État, selon vous, pour améliorer la situation de l'agriculture et des exploitations agricoles ?

Permettre d'obtenir des crédits. Contrôler les prix des *inputs*.

***

Annexe 15 : Entretien avec Losâtinskij Aleksandr Vasil'evič, directeur de Nobel-Agro, le 1er décembre 2006, cas 11

Questionnaire destiné aux directeurs d'organisations agricoles

1. À propos de vous et de votre point de vue d'expert

Niveau d'étude : secondaire, secondaire avec spécialisation, supérieur ? Avez-vous une formation agricole ?

Études universitaires en économie sans spécialisation agricole.

Depuis combien de temps êtes-vous responsable d'une exploitation agricole ?

Depuis 2002.

Quelle doit être la taille optimale d'une exploitation selon vous ? En termes de surface totale ? En termes de surface agricole utile ?

Tout dépend de la région sur laquelle vous exercez votre activité ; certaines favorisent les petites exploitations, d'autres les grandes voire les très grandes, d'autres les deux.

Quelles formes d'exploitation ont la plus grande perspective d'avenir selon vous (les petites ou les grandes) ?

Voir réponse précédente.

Votre point de vue sur les possibilités d'acheter ou de vendre de la terre en Russie ? Positif ou négatif ?

C'est effectif et efficace, mais la location est la meilleure des choses à faire. [NB : La location est la condition sine qua non pour obtenir des terres dans la région d'Orel, et cela était d'autant plus vrai en 2006 lors de cet entretien].

Faut-il des restrictions sur l'achat et la vente de terres agricoles ?

Oui, pour des questions environnementales notamment, pour s'assurer que les gens ne font pas n'importe quoi avec la terre qu'ils exploitent.

Comment estimez-vous la situation économique du secteur agricole dans votre région actuellement ?

Plutôt moyenne.

Comment estimez-vous la situation économique de votre exploitation ?

L'entreprise se porte bien [NB : En contradiction avec ce qu'il explique plus loin ou ce qu'explique monsieur B.].

Quel parti politique défend le mieux les intérêts des exploitants agricoles aujourd'hui ?

Russie Unie.

Selon vous, que doit faire l'État pour aider les exploitations agricoles en Russie ?
s. o.

Y a-t-il dans votre région une entreprise dont l'activité va à l'encontre de l'activité de votre propre exploitation ?

Non.

Quel terme, selon vous, caractérise le mieux votre position dans l'organisation ? Vous vous nommez « le maître de l'organisation », « le *manager* », « le chef », autre ?

Le *manager.*

Comment les travailleurs de votre exploitation, les gens du village, appellent-ils votre exploitation ? (L'objectif de cette question est de comprendre comment les gens appellent maintenant les

« kolkhozes » et les « sovkhozes »)

Le kolkhoze.

Avez-vous reçu la visite d'une personne chargée du recensement national des exploitations agricoles en 2006 ?

Non.

2. Caractéristiques générales de l'exploitation

Année d'enregistrement de l'exploitation dans sa forme juridique actuelle ?

2002.

Forme juridique de l'exploitation ?

ZAO.

L'organisation est-elle nouvelle ou est-elle issue d'un ancien kolkhoze ou sovkhoze ? Si c'est le cas, en quelle année a été formé le kolkhoze ou le sovkhoze ?

Elle est nouvelle mais nous exploitons les terres d'anciens kolkhozes et sovkhozes et nous avons repris une partie des bâtiments qu'ils utilisaient.

Combien de fois l'organisation a-t-elle changé de forme juridique depuis 1990 ?
s. o.

Nature de la propriété de l'exploitation (entreprise d'État, entreprise privée avec un nombre de participants en part d'un maximum de dix personnes, entreprise privée avec un nombre de participants en part d'un maximum de cinquante personnes, entreprise privée avec un nombre de participants en part supérieur à cinquante personnes) ?

Nous louons les terres aux villageois en échange de rémunérations en céréales et en roubles. Nous négocions avec eux tous les ans la valeur du loyer.

Comment sont prises les décisions dans votre entreprise (seul, collectivement) ?

Toutes les décisions sont prises à Moscou. Nous faisons un business plan en début d'année que nous devons suivre. Nous négocions avec Moscou ce business plan, car il est difficile de revenir dessus ensuite.

Si l'entreprise est en actionnariat, le contrôle des actions est individuel ou appartient-il à plusieurs groupes ?

Les actions appartiennent à Nobel-Ojl. Il s'agit d'une ZAO. Il n'y donc pas d'actionnaires extérieurs.

3. Ressources humaines

Nombre de travailleurs dans l'exploitation ?

Entre 500 et 600 personnes, mais je ne peux pas vous dire exactement combien.

Ce nombre a-t-il diminué depuis 1990 ?
s. o.

Avez-vous l'intention de réduire ce nombre ?
s. o.

Utilisez-vous des saisonniers ? Si oui, combien de personnes ? Combien de temps par an ?

Non.

Comment déterminez-vous le salaire de vos travailleurs ?

En fonction des obligations légales.

Utilisez-vous d'autres moyens pour stimuler le niveau de la productivité de vos travailleurs (services sociaux, dotation, paiement en nature, autre) ?

Oui, par le paiement en nature.

4. Ressources foncières

Total de la surface agricole en ha ? Dont surface agricole utile en ha ?

400 000 hectares, dont 90 000 hectares de surface agricole utile.

Cette surface agricole a-t-elle été modifiée depuis l'année de création de l'exploitation ?
Avez-vous augmenté cette surface ? Si oui, pour quelle(s) raison(s) ?

Oui, nous avons augmenté la surface totale de l'exploitation depuis sa création car nous planifions d'augmenter notre activité. C'est un investissement sur l'avenir.

En quelle propriété est la surface agricole utilisée par l'exploitation : des organisations, une propriété collective en parts des citoyens, une propriété individuelle de citoyens, une propriété d'autres personnes civiles, l'État ? Comment fonctionne le contrat ?

En propriété collective des villageois des bourgs sur lesquels nous avons nos terres.

Avez-vous augmenté la surface agricole utile de votre exploitation depuis sa création ?
Si oui, pourquoi ?

Non, pour le moment nous exploitons 90 000 hectares de terres.

Si au contraire elle a diminué, comment est utilisée la terre qui n'est plus exploitée par votre entreprise ? Peut-être n'est-elle plus utilisée ?
s. o.

À qui ces terres appartiennent-elles maintenant ? Peuvent-elles vous revenir à nouveau ?
s. o.

Y a-t-il des besoins en ressources foncières supplémentaires ?

Non, pour le moment nous n'exploitons pas toutes les terres que nous louons.

Qu'est-ce qui empêche leur utilisation ?
s. o.

5. Production végétale

Surface agricole ensemencée en ha ? 80 000 hectares.
Semences : quelle est la part des semences achetées ?

50 % de nos semences sont de notre production et 50 % sont achetées.

6. Élevage

Cheptel bovin ? Dont vaches ? Cheptel porcin ? Brebis et chèvres ? Volaille ?

Non.

Fourrage : quelle part est achetée ?
s. o.

7. Spécialisation de la production et rentabilité de l'activité

Quelle production réalisez-vous ? (Indiquez, s'il vous plaît, dans l'ordre décroissant, la part de chacune des marchandises dans votre production, en valeur et volume.)

Nous cultivons des céréales sur les 80 000 hectares exploités.

Quelle est la valeur totale de la production ?

Je ne peux pas vous dire, les comptes sont réalisés à Moscou. Dans notre exploitation nous ne faisons que produire et envoyer la marchandise à Moscou. Ce sont eux qui se chargent de vendre la marchandise.

La production agricole est-elle l'activité principale de votre exploitation ?

De Nobel-Agro, oui, mais la maison-mère, Nobel-Ojl, est spécialisée dans le pétrole.

Si non, indiquez quelle est l'activité principale de votre exploitation.
s. o.

Votre production est-elle économiquement rentable, globalement parlant ?

Non, nous avons d'importantes difficultés à appréhender ce secteur d'activité qui n'est pas notre cœur de métier. C'est la raison pou laquelle nous avons fait appel à monsieur B. [voir annexe ?].

Si non, quelle activité est la plus rentable ?
s. o.

Quelle production vous apporte le plus grand revenu ?

Nous ne vendons que des céréales.

Quelles productions sont les moins rentables ?
s. o.

8. L'accès aux crédits

Avez-vous pris des crédits récemment (banque, entrepreneur individuel ou autre) ?

Nous avons financé une grande partie des investissements avec l'autofinancement (avec l'argent de Nobel-Ojl). Nous avons… ou plutôt Nobel-Ojl a emprunté de l'argent à différentes banques commerciales et nous avons également bénéficié de l'aide de l'État dans le cadre du programme national de développement du

secteur agro-industriel.

Avez-vous des dettes relatives à de précédents crédits ?

Non.

Avez-vous reçu des crédits du projet national de développement du complexe agro-industriel entre 2006 et 2008 ?

Oui, mais je ne souhaite pas vous indiquer le montant de ces emprunts.

À quoi ont servi ces crédits ?

Nous avons modernisé le parc de machines.

9. Aides reçues par l'organisation

Avez-vous reçu l'aide de la région ou de toute autre organisation ? Si oui, de quelles aides s'agit-il ?

Oui, via le programme national, mais nous avons reçu très peu d'aides de leur part.

Avez-vous des engagements en contrepartie de cette aide ?
s. o.

10. Le niveau d'équipement technique

Moyenne d'âge de la technique (des tracteurs, des combinés) ?

6 ans.

Avez-vous acquis de nouvelles techniques entre 1990 et 2008 ?

Oui.

Si oui, par quel moyen ?

Par l'emprunt et par autofinancement.

Les greniers, où vous gardez le grain, vous appartiennent-ils ?

Oui, ils nous appartiennent, nous en possédons deux.

Possédez-vous un silo à grain ?

Nous en possédons un dans l'une des deux exploitations de la région d'Orel.

11. Liens industriels de l'organisation

Coopérez-vous avec une autre entreprise agricole ?

Oui, nous passons des contrats avec certaines entreprises notamment pour acheter du matériel agricole ou pour le louer ainsi que pour acheter des semences.

Si oui, de quelle nature est cette coopération ?

Voir réponse précédente.

Ces organisations sont-elles des organisations d'État, privées, grandes ou petites ? Sont-elles à proximité de votre exploitation ou sont-elles éloignées ?

Il s'agit d'organisations privées et publiques de la région.

12. Le rôle social de l'organisation

Mettez-vous des moyens dans le financement de besoins sociaux ? Si oui, pour quelle(s) raison(s) et quels besoins (valeur et nature) ?

Oui, nous avons apporté notre aide pour les reconstructions de l'école et de l'église du village de Novosil.

Donnez-vous gratuitement, ou d'une autre manière, une partie de votre production aux habitants du village ? Si oui, pour quelle(s) raison(s) ?

Non, en dehors des contrats de baux de 49 ans avec certains des villageois.

13. Relations commerciales

Par quel canal vendez-vous votre production ?

Nous n'avons pas de relations commerciales pour la vente de nos produits puisque la totalité de la marchandise est transférée à Nobel-Ojl à Moscou qui se charge de sa commercialisation ; plus exactement, c'est le département des questions agricoles qui se charge de cela. Une partie est exploitée par la chaine de restaurants que possède Nobel après transformation en pain notamment.

Comment organisez-vous le transport et la vente de la production ? L'acheteur vient chercher la marchandise ? Vous utilisez un véhicule ?

Nous possédons des véhicules de transports de denrées alimentaires périssables.

Entretenez-vous des relations commerciales avec de grandes entreprises régionales ? Si oui, avec lesquelles ?

Non.

Entretenez-vous des relations commerciales avec des lopins et des fermiers ? Si oui, lesquelles ?

Non.

***

Annexe 16 : Aleksej M. N., Orlovskij Rajon, 7 décembre 2006, Région d'Orel, cas 12.

Enquête destinée aux lopins et fermiers

Formation : secondaire, secondaire avec spécialisation, supérieure ?
Secondaire spécialisée dans la machinerie agricole.
Année de création de l'exploitation ?
1999.
Nombre de membres dans la famille qui vivent sur l'exploitation ? Parmi eux, combien y a-t-il d'enfants ?
Deux adultes et un enfant.

Utilisez-vous des saisonniers ? Si oui, combien de personnes ? Combien de temps par an ?
Non.
Forme juridique de la propriété ?
Entreprise Individuelle.
L'exploitation a-t-elle été créée sur la base d'une ancienne exploitation ?
Non.
Surface des terres ?
135 hectares.
Surface agricole utile ?
120 hectares.

Partie I : Production

1- Que produisez-vous ?

De la viande de porc.

2- Faites-vous de l'élevage ?

Oui.

3- Valeur de la production (et en quantité) ?

Environ 400 000 roubles soit 6 à 8 tonnes de viande.

4- Nombre de têtes de bétail, dont vaches, porcs, brebis et chèvres, volaille ?

70 porcs.

5- Avez-vous augmenté ou bien diminué le nombre de têtes entre 1990 et 2008 ? Pourquoi ?

Oui. En 2002 j'ai pris un crédit pour améliorer l'étable et augmenter le cheptel.

6- Le fourrage est-il issu de votre production ou l'achetez-vous ?

J'achète 70 % de ce qui est consommé.

7- Les semences sont-elles issues de votre production ou les achetez-vous ?

J'achète 80 % des semences que j'utilise pour cultiver. Mon activité céréalière a pour seul but de nourrir le cheptel.

8- L'activité agricole est-elle votre activité principale ? Si non, quelle est votre activité principale ?

Absolument.

9- Votre production est-elle rentable ? Si non, quelle activité vous rapporte le plus grand revenu ? Laquelle est la plus rentable ?

Oui, elle est rentable.

10- Avez-vous pris des crédits (auprès d'une banque, d'une entreprise individuelle ou autre) ?
Avez-vous reçu des crédits du projet national de développement du complexe agro-industriel 2006-2008 ? Si oui, comment ces crédits ont-ils été utilisés ?

Oui, auprès de la banque. J'ai pris deux crédits : un crédit m'a permis de réaménager les locaux ; le second m'a permis d'acheter de nouvelles bêtes.

Pouvez-vous me donner le montant de ces crédits ?

Je ne souhaite pas vous fournir cette information.

11- Comment sont prises les décisions dans votre exploitation (seul, collectivement) ?

Je prends les décisions importantes – comme le fait de prendre un nouveau crédit ou de vendre la viande – avec ma femme.

12- Avez-vous reçu l'aide de l'État, du département ou d'une autre collectivité (ou organisation) ? Si oui, de quel genre était cette aide ?

J'ai reçu l'aide de l'administration du *rajon* pour officialiser mon droit de propriété et de bail sur les terres que j'exploite.

Partie II : Relation sociale

1- Avez-vous augmenté la surface agricole de votre exploitation, des terres cultivées ou des pâturages depuis sa création ? Si oui, comment ?

Oui, de 30 % en louant des terres en propriétés collectives de certains des villageois.

[Seulement pour les lopins] - Avez-vous des participations dans d'autres exploitations agricoles ? Recevez-vous en contrepartie des moyens sociaux (construction d'hôpitaux, écoles, etc.) ? Ces aides sociales ont-elles évolué depuis ces quinze dernières années ?
s. o.

2- Travaillez-vous avec d'autres exploitations agricoles (avec des fermiers ou des lopins) ? Si oui, indiquez le nom, le siège, le régime de propriété et de quelle coopération il s'agit.

Non.

3- Travaillez-vous avec des entreprises industrielles, des coopératives de consommation ou des coopératives de crédit ?

Non.

4- Décrivez-moi votre relation avec ces coopératives.
s. o.

5- Qui est propriétaire des parts foncières de votre exploitation ?
s. o.

6- A-t-on suspendu certains services d'aides sociales ? Si oui, pour quelles raisons ? De quelles aides s'agit-il ?

s. o.

7- Le grenier, où vous stockez vos céréales, les techniques, etc., vous appartient-il ?

Il m'appartient.

8- Donnez-vous gratuitement, ou d'une autre manière, une partie de votre production aux habitants du village ? Si oui, pour quelle(s) raison(s) ?

Non, mais je vends ma viande et je rends des services au niveau du prix de revient aux vétérans et aux familles dans le besoin du village.

9- Avez-vous cessé de fournir des services sociaux ? Si oui, pour quelle(s) raison(s) et quel(s) service(s) ?

Non, je fournis ces aides aux propriétaires des terres que j'exploite. Le contrat stipule qu'en échange de l'accès à la terre je dois remettre une partie de ce que je produis, payer les impôts locaux, leur prêter du matériel agricole en cas de besoin sur leurs lopins. Je le fais autant pour les propriétaires d'une parcelle que pour les propriétaires en part, et le prix de la location ne varie pas en fonction de la nature du contrat de fermage : en parcelle ou en propriété collective.

10- Toute votre production est vendue ou une partie est gardée pour votre famille ? Si oui, quelle quantité ?

Je vends 90 % de ce que je produis.

11- Votre famille comprend vous-même et vos parents éloignés ? Y compris ceux vivant dans des villes ? Si oui, de quelles villes s'agit-il ? Quelle part de votre autoconsommation va dans la famille qui habite en ville ?

Non.

12- Comment établissez-vous le montant de votre revenu et de celui de vos ouvriers ?

En fonction de mon chiffre d'affaires. Le revenu est variable d'une saison à l'autre et d'une année à l'autre. Il faut apprendre à être prévoyant.

13- Avez-vous d'autres formes de stimulation pour le travail des ouvriers ? (Avantages, subventions, aides sociales, paiement en nature, etc.)
s. o.

14- Quelles exploitations ont selon vous la plus grande perspective d'avenir ?

Ça n'est pas une question de taille mais de politiques publiques. La question est de savoir quelle exploitation est la mieux aidée aujourd'hui. La réponse est claire : la grande exploitation tenue en partie par des oligarques amis du président. La Russie redeviendra agricole lorsque nos politiciens comprendront que l'agriculture russe a besoin de ses petites exploitations pour nourrir la patrie.

Partie III : Relations commerciales

1- Par quel canal vendez-vous votre production ?

a- Vente sur le marché libre

Produit	Part de la production totale pour ce produit	Lieu de la vente	Comment sont fixés les prix ?
Viande	40 %	Sur place dans ma ferme.	Je vends aux prix de marché, observés sur les marchés des villes de la région.

b- Vente via un intermédiaire

Produit	Part de la production pour ce produit	Vous allez à la rencontre de cet intermédiaire ou c'est lui qui vient dans votre exploitation ?	Comment sont fixés les prix ? Passez-vous des contrats avec lui ?	Y a-t-il un coût pour le service ? Combien en % de la vente ?
Viande	60 %	Ils viennent et proposent leur tarif ; j'ai rarement le choix.	Les prix sont ceux qu'ils choisissent.	Non.

2- Comment organisez-vous le transport des marchandises vendues ? Possédez-vous un véhicule ?

Je ne transporte pas la marchandise, ce sont les acheteurs qui viennent la chercher. C'est tout l'intérêt de passer par des intermédiaires : ils prennent à des prix plus bas, mais ils s'occupent de tout et assurent mes débouchés.

3- Avez-vous des relations commerciales avec de grandes entreprises agricoles régionales ? Si oui, lesquelles et de quel genre ?

Non.

4- Avez-vous des relations commerciales avec des lopins ou d'autres fermes ? Si oui, lesquels et de quel genre ?

Oui, nous nous rendons service (travail et service vétérinaire).

Partie IV : Autre

1- Comment vous désignez-vous ? (Fermier, paysan, chef d'entreprise individuelle ?)

Paysan.

2- Comment appelez-vous votre exploitation ? (Lopin, ferme, datcha ou autre ?)

Exploitation agricole.

3- Avez-vous reçu la visite d'une personne chargée du recensement national des exploitations agricoles en 2006 ?

Oui.

4- Comment voyez-vous la situation économique agricole de votre région aujourd'hui ?

Elle est plutôt bonne. Il y a de la croissance et des perspectives de croissance. Cependant, la situation pourrait être encore meilleure si l'État apportait un vrai soutien au secteur agricole et particulièrement aux petites exploitations.

5- Comment voyez-vous la situation économique de votre exploitation actuellement ?

Le prix de la viande de porc devrait augmenter jusque fin 2007. Pour le moment, je n'ai donc pas de raison de m'inquiéter.

6- Selon vous, quelle force politique défend le mieux les intérêts des agriculteurs ?

Aucune.

7- Si l'occasion se présentait, iriez-vous vous installer en ville ?

Non.

8- Pensez-vous qu'il y ait un avenir en Russie pour les lopins ? Les fermes ?

Bien sûr, tout dépendra des politiques publiques en la matière, mais le savoir-faire et les volontés sont là.

9- Quelle est votre position en ce qui concerne la possibilité d'acheter et de vendre des terres agricoles en Russie ?

C'est absolument nécessaire, mais il faudrait que cette possibilité d'acheter et de vendre soit beaucoup plus effective. Aujourd'hui, nous pouvons surtout louer la terre.

10- Que doit faire l'État, selon vous, pour améliorer la situation de l'agriculture et des exploitations agricoles ?

Subventionner les petites exploitations à la hauteur de ce qui est donné aux oligarques pour des investissements souvent sans véritables réflexions préalables.

***

Annexe 17 : Entretien avec Gr. Nikolaj, novembre 2006, cas 13 [NB : Voir l'entretien réalisé avec son fils, annexe 57, cas D].

Enquête destinée aux lopins et fermiers

Formation : secondaire, secondaire avec spécialisation, supérieure ?
Secondaire technique, mais je n'ai pas terminé la formation.
Année de création de l'exploitation ?
1992.
Nombre de membres dans la famille qui vivent sur l'exploitation ? Parmi eux, combien y a-t-il d'enfants ?
2 adultes.
Utilisez-vous des saisonniers ? Si oui, combien de personnes ? Combien de temps par an ?
Oui, 12 personnes en septembre entre 10 et 30 jours.
Forme juridique de la propriété ?
Sans enregistrement officiel.
L'exploitation a-t-elle été créée sur la base d'une ancienne exploitation ? Non.
Surface des terres ?
50 hectares.
Surface agricole utile ?
40 hectares, les 10 hectares restants sont en jachère.

Partie I : Production

1- Que produisez-vous ?

Pommes de terre, blé, orge.

2- Faites-vous de l'élevage ?

Non, pour l'autoconsommation sur notre lopin.

3- Valeur de la production (et en quantité) ?

- Pommes de terre sur 8 hectares autour de 30 tonnes/ha.
- Orge sur 7 hectares, environ 20 tonnes.
- Blé sur 25 hectares avec un rendement de 2 tonnes/ha.

4- Nombre de têtes de bétail, dont vaches, porcs, brebis et chèvres, volaille ?

10 poules pour notre autoconsommation.

5- Avez-vous augmenté ou bien diminué le nombre de têtes entre 1990 et 2008 ? Pourquoi ?
s. o.

6- Le fourrage est-il issu de votre production ou l'achetez-vous ?
s. o.

7- Les semences sont-elles issues de votre production ou les achetez-vous ?

J'ai acheté la première année les semences et maintenant j'utilise ma propre semence d'une année à l'autre. Tous les cinq ans, j'achète de nouvelles graines afin de changer d'espèce de pommes de terre en particulier. Nous échangeons également nos semences entre agriculteurs.

8- L'activité agricole est-elle votre activité principale ? Si non, quelle est votre activité principale ?

Oui, c'est mon activité principale.

9- Votre production est-elle rentable ? Si non, quelle activité vous rapporte le plus grand revenu ? Laquelle est la plus rentable ?

Oui, mon activité est rentable en partie grâce à la pomme de terre.

10- Avez-vous pris des crédits (auprès d'une banque, d'une entreprise individuelle ou autre) ?
Avez-vous reçu des crédits du projet national de développement du complexe agro-industriel 2006-2008 ? Si oui, comment ces crédits ont-ils été utilisés ?

J'ai pris un crédit la première année de la création de l'exploitation. Ce sont des crédits sur une année qui doivent donc être remboursés dans l'année. Ce n'est pas avantageux pour l'agriculture, car cela l'oblige à vendre rapidement sa production afin de pouvoir rembourser le crédit. Ceci n'est pas compatible avec l'objectif de tirer le maximum de revenu de ce qui est vendu.

11- Comment sont prises les décisions dans votre exploitation (seul, collectivement) ?

Avec ma femme et sa mère. Nous sommes trois à tenir cette exploitation. Ma femme est également infirmière à la maison de santé du village. Sa mère et moi, nous nous occupons à plein temps de l'exploitation et ma femme le soir et les week-ends.

12- Avez-vous reçu l'aide de l'État, du département ou d'une autre collectivité (ou organisation) ? Si oui, de quel genre était cette aide ?

Non, l'aide de l'État c'est sur le papier et pas sur le terrain.

Partie II : Relation sociale

1- Avez-vous augmenté la surface agricole de votre exploitation, des terres cultivées ou des pâturages

depuis sa création ? Si oui, comment ?

Oui, de 12 hectares [NB : Pour des explications sur cette augmentation voir l'entretien réalisé en 2006 avec son fils à l'annexe ?]. La procédure de mise en location de la parcelle que j'ai louée est assez complexe. Je suis allé négocier avec un voisin la mise en location de ses actifs. Puis, il a dû se présenter au directeur de l'exploitation et lui expliquer son intention de louer son actif. Je me suis ensuite rendu avec lui à l'organisme chargé de la répartition des parcelles pour m'assurer que le choix de localisation de la parcelle me conviendrait. J'ai signé avec lui un contrat qui se renouvelle tous les trois ans. Mais si nous venions un jour à décider de cesser cette location, la parcelle ne lui reviendrait pas directement et il serait obligé de recommencer toute la procédure pour louer son actif à quelqu'un d'autre.

[Seulement pour les lopins] - Avez-vous des participations dans d'autres exploitations agricoles ? Recevez-vous en contrepartie des moyens sociaux (construction d'hôpitaux, écoles, etc.) ? Ces aides sociales ont-elles évolué depuis ces quinze dernières années ?

s. o.

2- Travaillez-vous avec d'autres exploitations agricoles (avec des fermiers ou des lopins) ? Si oui, indiquez le nom, le siège, le régime de propriété et de quelle coopération il s'agit.

Oui, nous nous aidons mutuellement ; nous nous prêtons du matériel.

3- Travaillez-vous avec des entreprises industrielles, des coopératives de consommation ou des coopératives de crédit ?

J'ai travaillé les deux premières années avec le kolkhoze du village. J'utilisais les moissonneuses-batteuses pendant une ou deux semaines en location. Mais aujourd'hui je me débrouille seul, car il me demandait de donner une partie de ma récolte et j'étais perdant au change. C'est pourquoi dès que j'ai pu prendre un crédit j'ai acheté mon propre matériel pour sortir de cette emprise.

4- Décrivez-moi votre relation avec ces coopératives.

s. o.

5- Qui est propriétaire des parts foncières de votre exploitation ?

Les habitants du village. J'ai passé un contrat de location pour un peu plus de 40 hectares.

6- A-t-on suspendu certains services d'aides sociales ? Si oui, pour quelles raisons ? De quelles aides s'agit-il ?

s. o.

7- Le grenier, où vous stockez vos céréales, les techniques, etc., vous appartient-il ?

Oui, il m'appartient. J'y entrepose l'orge et le blé. Le reste est vendu avant l'hiver, car les pommes de terre ne résisteraient pas dans le grenier dont je dispose.

8- Donnez-vous gratuitement, ou d'une autre manière, une partie de votre production aux habitants du village ? Si oui, pour quelle(s) raison(s) ?

Oui, je donne des céréales aux propriétaires des terres que j'exploite (par contrat) et je vends moins chers certains des produits à mes connaissances.

9- Avez-vous cessé de fournir des services sociaux ? Si oui, pour quelle(s) raison(s) et quel(s) service(s) ?

Je n'ai jamais fourni de services sociaux, je n'en ai pas les moyens.

10- Toute votre production est vendue ou une partie est gardée pour votre famille ? Si oui, quelle quantité ?

Tout est vendu, nous devons garder 500 kg de pommes de terre pour nous ce qui est négligeable.

11- Votre famille comprend vous-même et vos parents éloignés ? Y compris ceux vivant dans des villes ? Si oui, de quelles villes s'agit-il ? Quelle part de votre autoconsommation va dans la famille qui habite en ville ?

Seulement nous, la mère de ma femme et nos enfants.

12- Comment établissez-vous le montant de votre revenu et de celui de vos ouvriers ?

En fonction de ce que je tire du revenu de la vente et pour les ouvriers en fonction des obligations légales.

13- Avez-vous d'autres formes de stimulation pour le travail des ouvriers ? (Avantages, subventions, aides sociales, paiement en nature, etc.)

Bien sûr, nous les payons aussi en pommes de terre, c'est ce qui les arrange car il n'y a rien à déclarer.

14- Quelles exploitations ont selon vous la plus grande perspective d'avenir ?

Cela dépend beaucoup de la qualité de la terre et de l'aide de l'État. Les grandes exploitations ont beaucoup de terre, mais elles manquent de ressources humaines ce qui provoque beaucoup de pertes.

Partie III : Relations commerciales

1- Par quel canal vendez-vous votre production ?

a- Vente sur le marché libre

Je produis de la pomme de terre : 250 tonnes/an (30 tonnes/ha sur 8 ha.). J'ai privilégié deux moyens pour les vendre. Au début, je les vendais sur les marchés. Puis, j'ai passé des accords avec des grands-mères afin d'éviter de perdre du temps. Aujourd'hui, je vends la majorité de ma production à des « spéculants ». La négociation des prix n'est pas à mon avantage, mais depuis que je travaille comme cela je ne m'occupe plus de chercher des débouchés.

Produit	**Part de la production totale pour ce produit**	**Lieu de la vente**	**Comment sont fixés les prix ?**
Pommes de terre	10 %	Marchés de Briansk et d'Orel	Prix de marché.

b- Vente via un intermédiaire

Produit	Part de la productio n pour ce produit	Vous allez à la rencontre de cet intermédiaire ou c'est lui qui vient dans votre exploitation ?	Comment sont fixés les prix ? Passez-vous des contrats avec lui ?	Y a-t-il un coût pour le service ? Combien en % de la vente ?
Pommes de terre	90 %	Les acheteurs viennent chercher la marchandise.	Nous discutons et nous dégageons un prix. En général ça n'est pas à mon avantage, mais depuis que je travaille comme cela je ne m'occupe plus de chercher des débouchés.	Non.

En général, nous cherchons nous-mêmes nos débouchés en tant que fermiers. Parfois, en échange de crédits, certains fermiers vendent leur production à des exploitations agricoles de la région et des exploitations qui appartiennent à la région comme Orlovskaâ Niva.

2- Comment organisez-vous le transport des marchandises vendues ? Possédez-vous un véhicule ?

Les acheteurs viennent chercher la marchandise.

3- Avez-vous des relations commerciales avec de grandes entreprises agricoles régionales ? Si oui, lesquelles et de quel genre ?

Non. Parfois pour vendre le blé si c'est une exploitation qui propose le prix le plus intéressant… C'est rarement le cas.

4- Avez-vous des relations commerciales avec des lopins ou d'autres fermes ? Si oui, lesquelles et de quel genre ?

Oui, si j'ai du blé de meilleure qualité ou des pommes de terre de meilleure qualité je peux en vendre une partie à un autre fermier qui les utilisera comme semences.

Partie IV : Autre

1- Comment vous désignez-vous ? (Fermier, paysan, chef d'entreprise individuelle ?)

Je ne suis pas enregistré officiellement, on peut donc dire que je tiens un lopin [NB : Rires].

2- Comment appelez-vous votre exploitation ? (Lopin, ferme, datcha ou autre ?)

L'exploitation agricole.

3- Avez-vous reçu la visite d'une personne chargée du recensement national des exploitations agricoles en 2006 ?

Oui, pour le potager mais pas pour l'exploitation. Ils ont posé des questions sur le potager mais pas sur mes 40 hectares de terre.

4- Comment voyez-vous la situation économique agricole de votre région aujourd'hui ?

Pour le *rajon* où je vis, la situation est meilleure. Les grandes exploitations font des gains de productivité.

5- Comment voyez-vous la situation économique de votre exploitation actuellement ?

Je peux vivre de mon activité, je peux m'organiser et réfléchir au futur, alors que les grandes exploitations doivent partager avant de réfléchir au futur. C'est ce qui fait la force des fermiers.

6- Selon vous, quelle force politique défend le mieux les intérêts des agriculteurs ?

Je ne sais pas, les partis agraires sont à Moscou, que connaissent-ils de l'agriculture ?

7- Si l'occasion se présentait, iriez-vous vous installer en ville ?

Non.

8- Pensez-vous qu'il y ait un avenir en Russie pour les lopins ? Les fermes ?

S'il y a une autre politique de crédit, oui sans aucun doute.

9- Quelle est votre position en ce qui concerne la possibilité d'acheter et de vendre des terres agricoles en Russie ?

Pour moi, la location est un bon compromis dans l'intérêt des fermiers comme des propriétaires. Je n'ai personnellement pas besoin d'acheter la terre puisqu'aucun de mes enfants ne souhaite reprendre mon activité.

10- Que doit faire l'État, selon vous, pour améliorer la situation de l'agriculture et des exploitations agricoles ?

Il faut que l'État donne des crédits pour le développement des petites exploitations. Avec ces périodes de forte inflation, il est très simple de rembourser rapidement ses emprunts. Le risque n'est pas très grand pour l'État d'encourager cela.

***

Annexe 18 : OOO Ûpiter (Youpiter), 7 décembre 2006, Bohhovskij Rajon, Région d'Orel, cas 14

Questionnaire destiné aux directeurs d'organisations agricoles

1. À propos de vous et de votre point de vue d'expert

Niveau d'étude : secondaire, secondaire avec spécialisation, supérieur ? Avez-vous une formation agricole ?

Supérieur.

Depuis combien de temps êtes-vous responsable d'une exploitation agricole ?

L'entreprise a été restructurée en 2004 et j'en suis devenu le directeur à cette période.

Quelle doit être la taille optimale d'une exploitation selon vous ? En termes de surface totale ? En termes de surface agricole utile ?

Il faut être une organisation disposant de moyens financiers suffisants. Cela permet un contrôle sur les autres formes d'exploitation et sur la concurrence en amont de la production.

Quelles formes d'exploitation ont la plus grande perspective d'avenir selon vous (les petites ou les grandes) ?

Je pense que les grandes comme les petites exploitations ont un avenir si les petites exploitations apprennent à coopérer avec nous. Autrement, dès que les organisations comme la nôtre auront réussi à investir massivement, les lopins seront condamnés à disparaître, en tout cas en tant qu'exploitation commerciale.

Votre point de vue sur les possibilités d'acheter ou de vendre de la terre en Russie ? Positif ou négatif ?

L'achat de terre ne fonctionne pas. Nous ne pouvons que louer des terres dans cette région.

Faut-il des restrictions sur l'achat et la vente de terres agricoles ?
s. o.

Comment estimez-vous la situation économique du secteur agricole dans votre région actuellement ?

Il existe de réelles perspectives de croissance.

Comment estimez-vous la situation économique de votre exploitation ?

Elle va se développer.

Quel parti politique défend le mieux les intérêts des exploitants agricoles aujourd'hui ?

Aucun… Russie Unie.

Selon vous, que doit faire l'État pour aider les exploitations agricoles en Russie ?

Le rôle de l'État doit être de développer les crédits à l'investissement en prenant soin de sélectionner les entreprises qui ont effectivement du potentiel. Pour le moment les crédits se développent, mais selon moi beaucoup d'argents sont jetés par la fenêtre.

Y a-t-il dans votre région une entreprise dont l'activité va à l'encontre de l'activité de votre propre exploitation ?

Non.

Quel terme, selon vous, caractérise le mieux votre position dans l'organisation ? Vous vous nommez « le maître de l'organisation », « le *manager* », « le chef », autre ?

Manager, la direction est à Moscou.

Comment les travailleurs de votre exploitation, les gens du village, appellent-ils votre exploitation ? (L'objectif de cette question est de comprendre comment les gens appellent maintenant les « kolkhozes » et les « sovkhozes »)

L'entreprise : nous ne sommes plus un kolkhoze et les gens doivent le comprendre. Certes, nous jouons encore un rôle crucial pour la population alentour, mais les comptes que je dois rendre à Moscou se mesurent à l'aune de la rentabilité financière de mon activité.

Avez-vous reçu la visite d'une personne chargée du recensement national des exploitations agricoles en 2006 ?

Oui.

2. Caractéristiques générales de l'exploitation

Année d'enregistrement de l'exploitation dans sa forme juridique actuelle ?

En 2004.

Forme juridique de l'exploitation ?

Il s'agit d'une OOO.

L'organisation est-elle nouvelle ou est-elle issue d'un ancien kolkhoze ou sovkhoze ? Si c'est le cas, en quelle année a été formé le kolkhoze ou le sovkhoze ?

L'organisation est issue d'un ancien kolkhoze.

Combien de fois l'organisation a-t-elle changé de forme juridique depuis 1990 ?

Deux fois : une première fois en 1992, elle est devenue une coopérative agricole ; puis en 2004, quand nous l'avons rachetée et qu'elle est devenue une OOO.

Nature de la propriété de l'exploitation (entreprise d'État, entreprise privée avec un nombre de participants en part d'un maximum de dix personnes, entreprise privée avec un nombre de participants en part d'un maximum de cinquante personnes, entreprise privée avec un nombre de participants en part supérieur à cinquante personnes) ?

C'est une entreprise privée.

Comment sont prises les décisions dans votre entreprise (seul, collectivement) ?

Les décisions sont prises par les investisseurs à Moscou dont je n'ai pas le droit de vous parler.

Si l'entreprise est en actionnariat, le contrôle des actions est individuel ou appartient-il à plusieurs groupes ?

Le contrôle se fait à Moscou, je ne peux pas vous en dire plus.

3. Ressources humaines

Nombre de travailleurs dans l'exploitation ?

48 personnes travaillent dans l'exploitation.

Ce nombre a-t-il diminué depuis 1990 ?

Oui, bien sûr, il s'agit de la restructuration d'une exploitation collective. Avant, ici, travaillait une centaine de personnes.

Avez-vous l'intention de réduire ce nombre ?

Non, nous avons atteint le niveau optimal de ressources humaines.

Utilisez-vous des saisonniers ? Si oui, combien de personnes ? Combien de temps par an ?

Non, nous n'en avons pas besoin.

Comment déterminez-vous le salaire de vos travailleurs ?

En fonction des obligations légales et nous offrons des primes pour les travailleurs sérieux. La qualification du salarié est aussi un critère pour déterminer le niveau de son salaire.

Utilisez-vous d'autres moyens pour stimuler le niveau de la productivité de vos travailleurs (services sociaux, dotation, paiement en nature, autre) ?

Oui, nous offrons des couvertures sociales et des paiements en nature (viande notamment).

4. Ressources foncières

Total de la surface agricole en ha ? Dont surface agricole utile en ha ?

800 hectares, dont 680 hectares de SAU.

Cette surface agricole a-t-elle été modifiée depuis l'année de création de l'exploitation ?
Avez-vous augmenté cette surface ? Si oui, pour quelle(s) raison(s) ?

Non, pas depuis 2004.

En quelle propriété est la surface agricole utilisée par l'exploitation : des organisations, une propriété collective en parts des citoyens, une propriété individuelle de citoyens, une propriété d'autres personnes civiles, l'État ? Comment fonctionne le contrat ?

En propriété collective des citoyens. Nous avons signé un bail avec certaines personnes qui vivent sur les terres que nous exploitons.

Avez-vous augmenté la surface agricole utile de votre exploitation depuis sa création ?
Si oui, pourquoi ?

Non, elle n'a pas changé depuis 2004.

Si au contraire elle a diminué, comment est utilisée la terre qui n'est plus exploitée par votre entreprise ? Peut-être n'est-elle plus utilisée ?
s. o.

À qui ces terres appartiennent-elles maintenant ? Peuvent-elles vous revenir à nouveau ?
s. o.

Y a-t-il des besoins en ressources foncières supplémentaires ?
s. o.

Qu'est-ce qui empêche leur utilisation ?
s. o.

5. Production végétale

Surface agricole ensemencée en ha ?
s. o.

Semences : quelle est la part des semences achetées ?
s. o.

6. Élevage

Cheptel bovin ? Dont vaches ? Cheptel porcin ? Brebis et chèvres ? Volaille ?

Oui, je dispose de 22 vaches laitières et nous sommes en train d'investir pour passer à un cheptel de 1200 têtes.

Fourrage : quelle part est achetée ?

Nous en produisons 40 % et nous en achetons 60 %.

7. Spécialisation de la production et rentabilité de l'activité

Quelle production réalisez-vous ? (Indiquez, s'il vous plaît, dans l'ordre décroissant, la part de chacune des marchandises dans votre production, en valeur et volume.)

Nous produisons du lait, de la viande de bœuf et des céréales.

Quelle est la valeur totale de la production ?

Lait = 1 000 tonnes (nous prévoyons de produire 5 000 tonnes pour 1 200 têtes).
Viande = 2,3 tonnes.
Céréales = je n'ai pas la valeur exacte, mais ces céréales ne sont pas vendues, elles sont utilisées comme fourrage.

La production agricole est-elle l'activité principale de votre exploitation ?

Oui, c'est notre seule activité.

Si non, indiquez quelle est l'activité principale de votre exploitation.
s. o.

Votre production est-elle économiquement rentable, globalement parlant ?

Oui, l'activité est rentable.

Si non, quelle activité est la plus rentable ?
s. o.

Quelle production vous apporte le plus grand revenu ?
s. o.

Quelles productions sont les moins rentables ?
s. o.

8. L'accès aux crédits

Avez-vous pris des crédits récemment (banque, entrepreneur individuel ou autre) ?

Oui, nous avons pris un crédit auprès de la Rossel'hoz Bank de 105 millions de roubles.

Avez-vous des dettes relatives à de précédents crédits ?
s. o.

Avez-vous reçu des crédits du projet national de développement du complexe agro-industriel entre

2006 et 2008 ?
s. o.

À quoi ont servi ces crédits ?

À moderniser l'étable en vue d'accueillir les nouvelles bêtes.

9. Aides reçues par l'organisation

Avez-vous reçu l'aide de la région ou de toute autre organisation ? Si oui, de quelles aides s'agit-il ?

Oui, des subventions pour le crédit (paiement de 95 % des intérêts).

Avez-vous des engagements en contrepartie de cette aide ?

Non, en dehors de l'obligation de réaliser ce pour quoi le crédit a été pris.

10. Le niveau d'équipement technique

Moyenne d'âge de la technique (des tracteurs, des combinés) ?

6 à 8 ans.

Avez-vous acquis de nouvelles techniques entre 1990 et 2008 ?

Oui, des trayeuses en 2005.

Si oui, par quel moyen ?

En prenant le crédit dont je vous ai parlé.

Les greniers, où vous gardez le grain, vous appartiennent-ils ?

Il nous appartient, nous y stockons surtout le fourrage.

Possédez-vous un silo à grain ?
s. o.

11. Liens industriels de l'organisation

Coopérez-vous avec une autre entreprise agricole ?

Oui, nous avons mis en place une coopérative de consommation et nous travaillons avec plusieurs lopins.

Si oui, de quelle nature est cette coopération ?

Nous achetons et nous stockons le lait qu'ils produisent et nous nous chargeons de le vendre en même temps que le nôtre. Nous avons dû beaucoup batailler et apporter des garanties à ces lopins pour qu'ils s'engagent dans une coopération avec nous.

Et quel est l'avantage de cette coopération ?

Notre objectif était de pouvoir nous assurer une production de lait relativement élevée qui nous permette avant tout d'apporter des garanties en termes de capacité de livraison à la laiterie de Bahhovskij. Cela nous permet d'être pris au sérieux et de pouvoir imposer un peu plus nos conditions, pas tellement en ce qui

concerne les prix, mais surtout en ce qui concerne la livraison. En d'autres termes, grâce à cette coopération avec les lopins, nous sommes devenus l'un des fournisseurs privilégiés de l'usine laitière de Bohhovskij. Cela permet de garantir nos débouchés et ceux des lopins du village. Et dans le domaine laitier, la vraie question actuelle n'est pas celle du prix, qui de toute façon est très bas, mais celle de la possibilité de vendre la marchandise, car la concurrence est très rude entre les éleveurs alors que les usines de lait sont en revanche en situation de quasi-monopole compte tenu des conditions de transport et des moyens techniques dont disposent la plupart des éleveurs.

Ces organisations sont-elles des organisations d'État, privées, grandes ou petites ? Sont-elles à proximité de votre exploitation ou sont-elles éloignées ?

Ce sont des lopins.

12. Le rôle social de l'organisation

Mettez-vous des moyens dans le financement de besoins sociaux ? Si oui, pour quelle(s) raison(s) et quels besoins (valeur et nature) ?

Oui, ce sont les engagements que nous avons pris avec les habitants du village lors de la réunion où nous avons proposé cette coopération. Nous mettons aujourd'hui à disposition du village des moyens dans la reconstruction de l'école, la reconstruction de la route, l'assurance sociale, la maison de santé.

Cela représente combien dans votre chiffre d'affaires ?

Je ne peux pas vous dire exactement, mais c'est loin d'être négligeable.

Donnez-vous gratuitement, ou d'une autre manière, une partie de votre production aux habitants du village ? Si oui, pour quelle(s) raison(s) ?

Non, nous payons les loyers des terres que nous exploitons en roubles. En revanche, nous offrons du lait à l'école du village.

13. Relations commerciales

Par quel canal vendez-vous votre production ?

b- Vente via un intermédiaire

Produit	**Part de la production pour ce produit**	**Vous allez à la rencontre de cet intermédiaire ou c'est lui qui vient dans votre exploitation ?**	**Comment sont fixés les prix ? Passez-vous des contrats avec lui ?**	**Y a-t-il un coût pour le service ? Combien en % de la vente ?**
Viande	100 %	Ils viennent chercher le bétail et s'occupent de tout.	En fonction du prix de marché.	Non.

c- Entreprises de transformation

Produit	**Part de la production pour ce produit**	**Lieu de la vente**	**Comment sont fixés les prix ?**
Lait	100 %	Usines laitières d'Orel et de Bohhovsk.	Ce sont les usines qui fixent les prix.

Comment organisez-vous le transport et la vente de la production ? L'acheteur vient chercher la marchandise ? Vous utilisez un véhicule ?

Les véhicules appartiennent aux usines de lait et ce sont elles qui viennent chercher le lait. Pour la viande, c'est pareil.

Entretenez-vous des relations commerciales avec de grandes entreprises régionales ? Si oui, avec lesquelles ?

Non.

Entretenez-vous des relations commerciales avec des lopins et des fermiers ? Si oui, lesquels ?

Oui, nous achetons leur lait, nous en avons déjà parlé.

***

Annexe 19 : Entretien du 13 octobre 2008, agroholding « Agrofrut », cas 15

Questionnaire destiné aux directeurs d'organisations agricoles
[NB : L'entretien s'est fait avec la responsable en communication, certaines questions n'ont pas été posées.]

1. À propos de vous et de votre point de vue d'expert

Niveau d'étude : secondaire, secondaire avec spécialisation, supérieur ? Avez-vous une formation agricole ?

Supérieur en marketing et communication.

Depuis combien de temps êtes-vous responsable d'une exploitation agricole ?
s. o.

Quelle doit être la taille optimale d'une exploitation selon vous ? En termes de surface totale ? En termes de surface agricole utile ?

Cela dépend de ce que l'on produit, il est impossible de répondre à cette question.

Quelles formes d'exploitation ont la plus grande perspective d'avenir selon vous (les petites ou les grandes) ?

Les exploitations de très grandes tailles sont très bien adaptées à la monoculture, mais dès qu'il s'agit d'exploitation comme la nôtre où le travail qualifié et de qualité est indispensable, la grande exploitation est plutôt un handicap.

Votre point de vue sur les possibilités d'acheter ou de vendre de la terre en Russie ? Positif ou négatif ?

Il est effectivement possible d'acheter ou de vendre de la terre. Il est possible d'acheter légalement mais personne ne veut vendre. La seule chose qu'ils veulent bien faire, c'est louer leur terre.

Mais comment puis-je louer ma terre si je ne sais pas où elle se trouve ?

Non, bien sûr, c'est impossible ! Mais vous savez que si vous n'avez pas sur votre document la surface et la localisation de la terre, alors ça veut dire qu'il n'est pas conforme ou que c'est un faux papier.

Et pour rendre conformes ces documents est-il nécessaire de passer par le directeur de l'ex-kolkhoze local ?

Non, bien sûr que non ! Il y a des organismes d'État pour cela. Il faut d'abord passer par le service du remembrement, puis par le service du cadastre. Enfin, vous savez, c'est une procédure très compliquée et pas toujours très claire si je peux dire.

Faut-il des restrictions sur l'achat et la vente de terres agricoles ?
s. o.

Comment estimez-vous la situation économique du secteur agricole dans votre région actuellement ?

Il y a de l'espoir, mais vous savez il y a quand même encore beaucoup de problèmes non résolus. Le problème essentiel reste quand même celui de la main-d'oeuvre. Les gens à la campagne ne veulent pas travailler, ce sont pour la plupart des ivrognes qui ne sont absolument pas consciencieux dans leur travail. Pour notre part, la politique d'encouragement au travail passe surtout par des salaires élevés mais, même avec cela, ce n'est pas facile de faire travailler les gens à la campagne. Ils disent qu'ils veulent toucher un bon salaire et puis dès qu'ils sont payés ils ne viennent plus travailler.

Mais vous ne pensez pas qu'ils travaillent plus dans leur datcha ou leur lopin ?

Vous savez, ceux qui veulent travailler pour nous, cela fait longtemps qu'ils ont abandonné leur datcha. Ils boivent et c'est tout ce qu'ils font de leur journée. Et pour nous après c'est très difficile de les mettre au travail.

Et votre politique se résume à bien les payer pour les encourager ou vous passez par d'autres incitations ?

Non, nous leur payons un très bon salaire mais, même avec ça, ils ne veulent pas travailler. Nous ne proposons rien d'autre, mais c'est quand même l'essentiel d'être bien payé, non ?

Comment estimez-vous la situation économique de votre exploitation ?
s. o.

Quel parti politique défend le mieux les intérêts des exploitants agricoles aujourd'hui ?
s. o.

Selon vous, que doit faire l'État pour aider les exploitations agricoles en Russie ?
s. o.

Y a-t-il dans votre région une entreprise dont l'activité va à l'encontre de l'activité de votre propre exploitation ?
s. o.

Quel terme, selon vous, caractérise le mieux votre position dans l'organisation ? Vous vous nommez « le maître de l'organisation », « le *manager* », « le chef », autre ?

Je crois que notre directeur se dit chef d'exploitation.

Comment les travailleurs de votre exploitation, les gens du village, appellent-ils votre exploitation ? (L'objectif de cette question est de comprendre comment les gens appellent maintenant les « kolkhozes » et les « sovkhozes »)

Agroholding.

Avez-vous reçu la visite d'une personne chargée du recensement national des exploitations agricoles en 2006 ?

Non.

2. Caractéristiques générales de l'exploitation

Année d'enregistrement de l'exploitation dans sa forme juridique actuelle ?
2 000

Forme juridique de l'exploitation ?

Il s'agit d'une entreprise privée, une OOO (sorte de SARL sans actionnaire), une seule personne est propriétaire de notre exploitation, ce n'est pas courant pour cette forme juridique d'entreprise.

L'organisation est-elle nouvelle ou est-elle issue d'un ancien kolkhoze ou sovkhoze ? Si c'est le cas, en quelle année a été formé le kolkhoze ou le sovkhoze ?

Non.

Combien de fois l'organisation a-t-elle changé de forme juridique depuis 1990 ?

Pas une seule fois.

Nature de la propriété de l'exploitation (entreprise d'État, entreprise privée avec un nombre de participants en part d'un maximum de dix personnes, entreprise privée avec un nombre de participants en part d'un maximum de cinquante personnes, entreprise privée avec un nombre de participants en part supérieur à cinquante personnes) ?

C'est une société par actions avec un seul actionnaire.

Comment sont prises les décisions dans votre entreprise (seul, collectivement) ?

Seul.

Si l'entreprise est en actionnariat, le contrôle des actions est individuel ou appartient-il à plusieurs groupes ?

Une seule personne.

3. Ressources humaines

Nombre de travailleurs dans l'exploitation ?

Pour l'ensemble de l'agroholding qui compte quatre entreprises nous avons cinq cents personnes qui y travaillent.

Ce nombre a-t-il diminué depuis 1990 ?

Il a augmenté.

Avez-vous l'intention de réduire ce nombre ?

Non.

Utilisez-vous des saisonniers ? Si oui, combien de personnes ? Combien de temps par an ?

Oui, nous employons environ trois cents travailleurs saisonniers pour le ramassage des pommes et des légumes.

Comment déterminez-vous le salaire de vos travailleurs ?

À partir des obligations légales : nous payons environ 30 % au-dessus de ces obligations.

Utilisez-vous d'autres moyens pour stimuler le niveau de la productivité de vos travailleurs (services sociaux, dotation, paiement en nature, autre) ?

Non.

4. Ressources foncières

Total de la surface agricole en ha ? Dont surface agricole utile en ha ?

Nous avons à notre disposition 2 000 hectares de terre.

Cette surface agricole a-t-elle été modifiée depuis l'année de création de l'exploitation ?
Avez-vous augmenté cette surface ? Si oui, pour quelle(s) raison(s) ?

Non.

En quelle propriété est la surface agricole utilisée par l'exploitation : des organisations, une propriété collective en parts des citoyens, une propriété individuelle de citoyens, une propriété d'autres personnes civiles, l'État ? Comment fonctionne le contrat ?

Oui, nous louons environ 300 hectares de terre sur les 2 000 que nous possédons. Essentiellement à d'autres entreprises des départements où nous sommes implantés.

Avez-vous augmenté la surface agricole utile de votre exploitation depuis sa création ? Si oui, pourquoi ?

Non.

Si au contraire elle a diminué, comment est utilisée la terre qui n'est plus exploitée par votre entreprise ? Peut-être n'est-elle plus utilisée ?
s. o.

À qui ces terres appartiennent-elles maintenant ? Peuvent-elles vous revenir à nouveau ?
s. o.

Y a-t-il des besoins en ressources foncières supplémentaires ?
s. o.

Qu'est-ce qui empêche leur utilisation ?
s. o.

5. Production végétale

Surface agricole ensemencée en ha ?

2 000 hectares.

Semences : quelle est la part des semences achetées ?

Nous achetons pour 50 % en moyenne. Cela permet d'assurer le renouvellement de la qualité de nos légumes, il faut savoir se renouveler en moyenne tous les 5 ans.

6. Élevage

Cheptel bovin ? Dont vaches ? Cheptel porcin ? Brebis et chèvres ? Volaille ?

Non ne faisons pas d'élevage.

Fourrage : quelle part est achetée ?
s. o.

7. Spécialisation de la production et rentabilité de l'activité

Quelle production réalisez-vous ? (Indiquez, s'il vous plaît, dans l'ordre décroissant, la part de chacune des marchandises dans votre production, en valeur et volume.)

Nous cultivons des légumes, pommes de terre et des pommes pour un total de 220 tonnes par an.

Quelle est la valeur totale de la production ?

Voir réponse précédente.

La production agricole est-elle l'activité principale de votre exploitation ?

Oui, c'est notre activité principale.

Si non, indiquez quelle est l'activité principale de votre exploitation.
s. o.

Votre production est-elle économiquement rentable, globalement parlant ?

Cela dépend des années.

Si non, quelle activité est la plus rentable ?
s. o.

Quelle production vous apporte le plus grand revenu ?
s. o.

Quelles productions sont les moins rentables ?
s. o.

8. L'accès aux crédits

Avez-vous pris des crédits récemment (banque, entrepreneur individuel ou autre) ?

Nous avons contracté un prêt auprès d'un programme régional développé par la région de Moscou, programme de soutien à la production agroalimentaire.

Avez-vous des dettes relatives à de précédents crédits ?

Non.

Avez-vous reçu des crédits du projet national de développement du complexe agro-industriel entre 2006 et 2008 ?

Non.

À quoi ont servi ces crédits ?

À acheter du matériel pour la cueillette.

9. Aides reçues par l'organisation

Avez-vous reçu l'aide de la région ou de toute autre organisation ? Si oui, de quelles aides s'agit-il ?

Oui, nous avons obtenu un crédit de la région de Moscou.

Avez-vous des engagements en contrepartie de cette aide ?

Oui, nous devons vendre notre production dans la région de Moscou.

10. Le niveau d'équipement technique

Moyenne d'âge de la technique (des tracteurs, des combinés) ?

2 à 3 ans.

Avez-vous acquis de nouvelles techniques entre 1990 et 2008 ?

Oui, la quasi-totalité du matériel est récente.

Si oui, par quel moyen ?

Par le crédit régional.

Les greniers, où vous gardez le grain, vous appartiennent-ils ?
Possédez-vous un silo à grain ?

Nous ne faisons pas de céréales. Nous faisons des légumes de saison, ils sont vendus au fur et à mesure.

11. Liens industriels de l'organisation

Coopérez-vous avec une autre entreprise agricole ?

Non, nous ne travaillons pas avec d'autres entreprises agricoles.

Si oui, de quelle nature est cette coopération ?
s. o.

Ces organisations sont-elles des organisations d'État, privées, grandes ou petites ? Sont-elles à proximité de votre exploitation ou sont-elles éloignées ?
s. o.

12. Le rôle social de l'organisation

Mettez-vous des moyens dans le financement de besoins sociaux ? Si oui, pour quelle(s) raison(s) et quels besoins (valeur et nature) ?

Voir question suivante.

Donnez-vous gratuitement, ou d'une autre manière, une partie de votre production aux habitants du village ? Si oui, pour quelle(s) raison(s) ?

Oui, nous fournissons gratuitement certaines écoles de notre territoire en légumes, pommes de terre et pommes, ainsi qu'à un monastère situé à côté d'une des entreprises de l'agroholding. Nous aidons également financièrement le monastère.

13. Relations commerciales

Par quel canal vendez-vous votre production ?

L'essentielle de notre production est vendue à la région de Moscou sur la base du contrat de crédit que nous avons passé. Plus exactement nous vendons nous-mêmes nos produits sur le marché (physique ou non), mais nous avons l'obligation de vendre cette production sur le territoire de la région de Moscou. En échange, nous avons obtenu un crédit avec un taux vraiment préférentiel par rapport au taux en vigueur dans les banques commerciales.
Pour le reste, nous vendons une partie de notre production à des chaînes de supermarchés notamment *via* des contrats passés avec Kopeker, Metro, Perekrostok. Enfin, une partie de notre production est vendue dans des usines de transformation.

Cela veut dire que vous ne transformez rien de vous-mêmes, pourquoi ?

Non, nous n'avons pas d'usine de transformation. Nous préférons nous concentrer sur notre cœur de métier.

Comment organisez-vous le transport et la vente de la production ? L'acheteur vient chercher la marchandise ? Vous utilisez un véhicule ?

Nous avons nos propres machines et nous louons une partie des véhicules.

Entretenez-vous des relations commerciales avec de grandes entreprises régionales publiques ? Si oui, avec lesquelles ?

Oui, il y en a, mais je ne peux pas vous en dire plus pour des raisons politiques.

Entretenez-vous des relations commerciales avec des lopins et des fermiers ? Si oui, lesquelles ? Enfin, dans votre cas je devrais plutôt parler des fermiers et non des lopins qui sont trop petits pour vous...

Mais non ! Pourquoi dites-vous cela ? Les LPX aujourd'hui font aussi leur propre business comme les fermiers. Ils ont leur propre statut juridique et ils ont vraiment une activité agricole. Il ne s'agit pas de la grand-mère qui possède sa datcha ; ça, ce n'est rien comparé à l'activité que ces lopins peuvent avoir. Pour répondre à votre question : oui, nous avons pour notre part des relations avec des fermiers et les lopins. Nous leur vendons nos produits et nous achetons les leurs. Les relations vont dans les deux sens ; cela nous permet - à nous comme à eux - de renouveler la variété de nos pommes de terre.

***

Annexe 20 : Gre. Lûdmila et sa famille, fermière, département de Navachinskii, région de Nijni-Novgorod, salon de l'automne doré, 14 octobre 2008, cas 16

Enquête destinée aux lopins et fermiers

Formation : secondaire, secondaire avec spécialisation, supérieure ?
Secondaire.
Année de création de l'exploitation ?
1993.
Nombre de membres dans la famille qui vivent sur l'exploitation ? Parmi eux, combien y a-t-il d'enfants ?
Cinq à sept personnes. Nous avons 3 enfants.
Utilisez-vous des saisonniers ? Si oui, combien de personnes ? Combien de temps par an ? Oui, trois saisonniers.
Forme juridique de la propriété ?
Propriété privée, LPH et OOO, le choix dépend des avantages. Nous sommes déclarés sous ces deux formes juridiques.
L'exploitation a-t-elle été créée sur la base d'une ancienne exploitation ?
Non.
Surface des terres ?
15 hectares.
Surface agricole utile ?
15 hectares, dont 3 pour la culture maraîchère.

Partie I : Production

1- Que produisez-vous ?

Toutes sortes de choux.

2- Faites-vous de l'élevage ?

Actuellement non. Mais la production maraîchère et l'élevage sont deux activités interdépendantes.

3- Valeur de la production (et en quantité) ?

30 tonnes de légumes par an.

4- Nombre de têtes de bétail, dont vaches, porcs, brebis et chèvres, volaille ?
s. o.

5- Avez-vous augmenté ou bien diminué le nombre de têtes entre 1990 et 2008 ? Pourquoi ?
s. o.

6- Le fourrage est-il issu de votre production ou l'achetez-vous ?
s.o.

7- Les semences sont-elles issues de votre production ou les achetez-vous ?

Nous les achetons à une compagnie hollandaise.

8- L'activité agricole est-elle votre activité principale ? Si non, quelle est votre activité principale ?

Oui, essentiellement.

9- Votre production est-elle rentable ? Si non, quelle activité vous rapporte le plus grand revenu ? Laquelle est la plus rentable ?

Je ne souhaite pas répondre à votre question.

10- Avez-vous pris des crédits (auprès d'une banque, d'une entreprise individuelle ou autre) ? Avez-vous reçu des crédits du projet national de développement du complexe agro-industriel 2006-2008 ? Si oui, comment ces crédits ont-ils été utilisés ?

Oui, auprès d'une banque et par autofinancement.

11- Comment sont prises les décisions dans votre exploitation (seul, collectivement) ?

Nous prenons les décisions ensemble mon mari et moi.

12- Avez-vous reçu l'aide de l'État, du département ou d'une autre collectivité (ou organisation) ? Si oui, de quel genre était cette aide ?

Non, nous nous débrouillons seuls.

Partie II : Relation sociale

1- Avez-vous augmenté la surface agricole de votre exploitation, des terres cultivées ou des pâturages depuis sa création ? Si oui, comment ?

Oui, nous avons augmenté la taille de notre exploitation en louant la terre

[Seulement pour les lopins] - Avez-vous des participations dans d'autres exploitations agricoles ? Recevez-vous en contrepartie des moyens sociaux (construction d'hôpitaux, écoles, etc.) ? Ces aides sociales ont-elles évolué depuis ces quinze dernières années ?
s. o.

2- Travaillez-vous avec d'autres exploitations agricoles (avec des fermiers ou des lopins) ? Si oui, indiquez le nom, le siège, le régime de propriété et de quelle coopération il s'agit.

Oui, des échanges techniques réciproques avec des fermiers de notre département.

3- Travaillez-vous avec des entreprises industrielles, des coopératives de consommation ou des coopératives de crédit ?

Non.

4- Décrivez-moi votre relation avec ces coopératives.
s. o.

5- Qui est propriétaire des parts foncières de votre exploitation ?
s. o.

6- A-t-on suspendu certains services d'aides sociales ? Si oui, pour quelles raisons ? De quelles aides s'agit-il ?

Notre région est très sinistrée. La politique régionale a consisté à aider les petites exploitations comme les nôtres dans les années 1990. Mais aujourd'hui nous ne sommes plus aidés et il n'y a pratiquement plus aucune grande exploitation pour nous soutenir. Nous ne recevons donc plus d'aide de personne.

7- Le grenier, où vous stockez vos céréales, les techniques, etc., vous appartient-il ?

Oui, le lieu de stockage nous appartient, mais de toute façon nous avons très peu de stock, nous le liquidons très rapidement.

8- Donnez-vous gratuitement, ou d'une autre manière, une partie de votre production aux habitants du village ? Si oui, pour quelle(s) raison(s) ?

Très peu.

9- Avez-vous cessé de fournir des services sociaux ? Si oui, pour quelle(s) raison(s) et quel(s) service(s) ?

Nous n'en avons jamais fourni, nous sommes trop petits pour nous le permettre.

10- Toute votre production est vendue ou une partie est gardée pour votre famille ? Si oui, quelle quantité ?

C'est une question compliquée. Ma famille proche habite très loin de chez nous : Volgograd, Oulyanovsk, St-Petersbourg. Ils viennent se reposer et ils viennent nous aider. Évidemment qu'ils repartent toujours avec quelque chose pour passer l'hiver.

11- Votre famille comprend vous-même et vos parents éloignés ? Y compris ceux vivant dans des villes ? Si oui, de quelles villes s'agit-il ? Quelle part de votre autoconsommation va dans la famille qui habite en ville ?

Cela représente avec la famille plus éloignée une vingtaine de personnes.

12- Comment établissez-vous le montant de votre revenu et de celui de vos ouvriers ?
s. o.

13- Avez-vous d'autres formes de stimulation pour le travail des ouvriers ? (Avantages, subventions, aides sociales, paiement en nature, etc.)
s. o.

14- Quelles exploitations ont selon vous la plus grande perspective d'avenir ?

Cela dépend de l'activité. Pour faire des produits biologiques comme nous le faisons, il vaut mieux avoir une petite exploitation. Il n'est pas nécessaire de faire des tonnes de brocolis ou de « romanesco ». [À retenir : ils font des produits peu ordinaires et c'est dans ce sens qu'il faut comprendre le terme biologique]

Partie III : Relations commerciales

1- Par quel canal vendez-vous votre production ?

a- Vente sur le marché libre

Produit	**Part de la production totale pour ce produit**	**Lieu de la vente**	**Comment sont fixés les prix ?**
Choux, toutes sortes de poireaux, de betteraves.	+ de 90 %	À Moscou, Nijni Novgorod, Mourom (région de Nijni Novgorod), Bykca (région de Nijni Novgorod).	Ça ne tombe pas du ciel, ça dépend des voisins, on regarde autour de nous et on regarde les prix dans les magasins.

b- Vente via un intermédiaire

Produit	Part de la production pour ce produit	Vous allez à la rencontre de cet intermédiaire ou c'est lui qui vient dans votre exploitation ?	Comment sont fixés les prix ? Passez-vous des contrats avec lui ?	Y a-t-il un coût pour le service ? Combien en % de la vente ?
Cela dépend de ce qu'ils veulent acheter comme légumes.	0,30 %	Nijni Novgorod.	On discute.	

2- Comment organisez-vous le transport des marchandises vendues ? Possédez-vous un véhicule ?

Nous avons notre camion que vous voyez ici.

3- Avez-vous des relations commerciales avec de grandes entreprises agricoles régionales ? Si oui, lesquelles et de quel genre ?

Non.

4- Avez-vous des relations commerciales avec des lopins ou d'autres fermes ? Si oui, lesquelles et de quel genre ?

Non.

Partie IV : Autre

1- Comment vous désignez-vous ? (Fermier, paysan, chef d'entreprise individuelle ?)

J'utilise deux termes selon le lieu et la situation lorsque cela paraît le plus bénéfique. Ici (sur le salon), je dis que je possède un lopin.

2- Comment appelez-vous votre exploitation ? (Lopin, ferme, datcha ou autre ?)

Nous avons un lopin à la campagne. Nous avons une surface de terre agricole de 12 hectares, dans ce cas nous disons que nous avons une OOO, personnalité juridique.

3- Avez-vous reçu la visite d'une personne chargée du recensement national des exploitations agricoles en 2006 ?

Oui.

4- Comment voyez-vous la situation économique agricole de votre région aujourd'hui ?

Ce que vous devez retenir c'est que la situation est très différente, non d'une région à l'autre, mais tout simplement d'un département (*rajon*) à l'autre. En Russie, tout est différent selon le lieu où se trouve le village, s'il reste ou non une exploitation collective, si le village est en périphérie d'une grande ville ou au contraire très éloigné.

5- Comment voyez-vous la situation économique de votre exploitation actuellement ?
s. o.

6- Selon vous, quelle force politique défend le mieux les intérêts des agriculteurs ?

La force politique qui nous aide le plus c'est notre détermination. Nous ne devons notre réussite qu'à nous-mêmes.

7- Si l'occasion se présentait, iriez-vous vous installer en ville ?

Nous vivons à Nijni Novgord et à la campagne. Nos enfants sont étudiants dans le supérieur (marketing et design).

8- Pensez-vous qu'il y ait un avenir en Russie pour les lopins ? Les fermes ?

Bien sûr il y en a un. Il y a un avenir pour les lopins pour celui qui sait et qui veut travailler.

9- Quelle est votre position en ce qui concerne la possibilité d'acheter et de vendre des terres agricoles en Russie ?

Cela dépend de celui qui achète et dans quel but.

10- Que doit faire l'État, selon vous, pour améliorer la situation de l'agriculture et des exploitations agricoles ?

Cesser de nous mettre des bâtons dans les roues.

En aparté :

Nous avons eu une discussion sur la démographie de la région. Ils m'ont indiqué que leur département était en crise démographique. Ils m'ont répété que chaque région, chaque département, avait sa propre histoire et son propre développement. Que selon le département, tels ou tels types d'exploitation s'étaient développés et que cela dépendait beaucoup du gouverneur de la région.

J'ai posé la question suivante : comment faire si je veux me procurer de la terre pour créer une ferme ?
Ils m'ont répondu :
« Tu sais, dans notre région, beaucoup de gens ont un lopin, ça se développe très bien, mais pour les fermes - je veux dire qui ont une personnalité juridique - c'est beaucoup plus compliqué. Il y a plein de papiers à faire, ce n'est pas simple du tout. En revanche, si tu ne t'occupes que d'un lopin, c'est beaucoup plus simple et il n'y a pas d'impôt à payer sur ton activité.
Tu sais, moi par exemple, j'ai reçu un document indiquant que j'avais 10 hectares et ma mère, ma femme, ma sœur et mon fils aussi, ce qui veut dire qu'au final j'avais 50 hectares. Mais je ne savais pas où se trouvait ma terre. Alors, j'ai laissé ce document au kolkhoze, maintenant ce sont des Français qui ont investi et ils payent bien (1 000 $), et ils nous donnent des céréales pour nos bêtes et pour nous. Mais pour acheter de la terre, c'est beaucoup plus compliqué, le plus simple c'est encore de la louer. Beaucoup de contrats comme cela sont conclus avec les voisins. »

***

Annexe 21 : Irina, propriétaire d'un lopin, région de Moscou, cas 17

Enquête destinée aux lopins et fermiers

Ville de Kalomna, 100 km de Moscou, Moskovskaâ Oblast', entretien réalisé à Moscou le 12 février 2009

Formation : secondaire, secondaire avec spécialisation, supérieure ? Infirmière
Année de création de l'exploitation ? 2005
Nombre de membres dans la famille qui vivent sur l'exploitation ? Parmi eux, combien y a-t-il d'enfants ? Moi et mon fils
Utilisez-vous des saisonniers ? Si oui, combien de personnes ? Combien de temps par an ? Non

Forme juridique de la propriété ? Un lopin (LPH)
L'exploitation a-t-elle été créée sur la base d'une ancienne exploitation ? Non
Surface des terres ? 2 ha
Surface agricole utile ? 2 ha

Partie I : Production

1- Que produisez-vous ?

Toutes sortes de légumes qui poussent en Russie et des champignons que je fais pousser ou que je cueille. Je fais donc des pommes de terre, des tomates, des cornichons, des radis...

2- Faites-vous de l'élevage ?

Non, pendant un temps j'avais trois vaches.

3- Valeur de la production (et en quantité)?

Je ne veux pas vous donner ce renseignement.

4- Nombre de têtes de bétail, dont vaches, porcs, brebis et chèvres, volaille ?
s. o.

5- Avez-vous augmenté ou bien diminué le nombre de têtes entre 1990 et 2008 ? Pourquoi ?
s. o.

6- Le fourrage est-il issu de votre production ou l'achetez-vous ?
s. o.

7- Les semences sont-elles issues de votre production ou les achetez-vous ?
s. o.

8- L'activité agricole est-elle votre activité principale ? Si non, quelle est votre activité principale ?

Oui, aujourd'hui je ne vis plus que de cela.

9- Votre production est-elle rentable ? Si non, quelle activité vous rapporte le plus grand revenu ? Laquelle est la plus rentable ?

Elle me permet de vivre et de faire vivre mon fils, pour moi c'est l'essentiel.

10- Avez-vous pris des crédits (auprès d'une banque, d'une entreprise individuelle ou autre) ?
Avez-vous reçu des crédits du projet national de développement du complexe agro-industriel 2006-2008 ? Si oui, comment ces crédits ont-ils été utilisés ?

Non.

11- Comment sont prises les décisions dans votre exploitation (seul, collectivement) ?

Je décide seule.

12- Avez-vous reçu l'aide de l'État, du département ou d'une autre collectivité (ou organisation) ? Si oui, de quel genre était cette aide ?

Non, de quelles aides parlez-vous ? C'est vrai que depuis que Poutine est arrivé au pouvoir les aides ont un

peu augmenté, mais des petites exploitations comme nous ne recevons aucune aide. Avant, dans le village il y avait un kolkhoze, il marchait plutôt bien, mais tout cela, c'est fini. Du coup, tous les jeunes sont partis et il ne reste plus beaucoup de monde. Il n'y a pas de culture non plus. On avait pourtant un très bon directeur de kolkhoze, mais il est mort jeune malheureusement. Celui qui l'a remplacé était très mauvais et en deux ans le kolkhoze s'est effondré. Et le résultat, comme je l'ai déjà dit, c'est que les gens sont partis. En dix ans nous sommes passés de 1000 à 60 personnes dans le village.
Ma mère comme ma grand-mère travaillaient pour le kolkhoze. Grâce à cela, elles pouvaient vendre leur propre viande et leur lait tout en recevant l'aide du kolkhoze pour les grains qui étaient beaucoup moins chers qu'aujourd'hui, car il y avait de plus grandes quantités disponibles. Ma mère était l'agent comptable du kolkhoze. À cette époque, ils pensaient « collectif », ils aimaient leur kolkhoze. Désormais, chacun ne travaille plus que pour soi. Aujourd'hui, ce n'est plus le cas, car la plupart des terres sont sans « maître ».

Pourquoi la situation est-elle ainsi ?

Si tu vas voir l'administration là-bas, elle ne va pas t'aider. Ils ne savent pas comment faire pour t'aider. Ils ne se posent même pas la question. Si tu ne veux pas avoir de problème et dormir tranquille, le mieux pour toi est de ne rien tenter du tout. Voilà quelle est la situation.

Partie II : Relation sociale

1- Avez-vous augmenté la surface agricole de votre exploitation, des terres cultivées ou des pâturages depuis sa création ? Si oui, comment ?

Non.

[Seulement pour les lopins] - Avez-vous des participations dans d'autres exploitations agricoles ? Recevez-vous en contrepartie des moyens sociaux (construction d'hôpitaux, écoles, etc.) ? Ces aides sociales ont-elles évolué depuis ces quinze dernières années ?

Oui, comme tout le monde en 1990 j'ai bien reçu un papier me disant que je disposais de 3 ha de terre. À vrai dire, je ne sais même pas où se trouve cette terre et ça ne présente aucun intérêt puisqu'il n'y a plus personne pour l'exploiter. Moi j'ai bien assez de la terre dont j'ai hérité de mes parents.

2- Travaillez-vous avec d'autres exploitations agricoles (avec des fermiers ou des lopins) ? Si oui, indiquez le nom, le siège, le régime de propriété et de quelle coopération il s'agit.

Non, je travaille seule, je me débrouille seule.

3- Travaillez-vous avec des entreprises industrielles, des coopératives de consommation ou des coopératives de crédit ?

Non.

4- Décrivez-moi votre relation avec ces coopératives.
s. o.

5- Qui est propriétaire des parts foncières de votre exploitation ?

Je suis la seule propriétaire. Comme je vous le disais, j'ai hérité de mes parents. C'est une terre qu'ils possédaient depuis longtemps. Cela date d'avant la fin de l'URSS.

6- A A-t-on suspendu certains services d'aides sociales ? Si oui, pour quelles raisons ? De quelles aides s'agit-il ?

Il n'y a plus de kolkhoze, donc il n'y a plus rien. Moi j'étais infirmière dans le kolkhoze, mais quand il a

fermé, je me suis retrouvée sans travail. Il fallait bien que je vive, alors je me suis débrouillée. J'ai d'abord trouvé un travail comme représentante de produits médicaux dans une entreprise de Moscou. Cela m'a permis de rentrer en contact avec le directeur de la salle d'exposition du VDNH [NB : Centre d'exposition de Moscou, aujourd'hui le nom officiel est VVC, mais tout le monde l'appelle encore VDNH]. Quand l'usine de fabrication de masques médicaux a fermé, j'ai décidé de devenir entrepreneure en continuant ce travail. Je servais d'intermédiaire, mais c'est difficile de faire cela sans « kryša ». Ça n'a pas marché longtemps, alors je suis venue demander l'aide du directeur du pavillon 70 du VDNH que je connaissais. Il n'avait pas de travail à me proposer, mais il m'a aidée à sa manière en me donnant accès à un stand pour vendre des produits dans son pavillon. C'était il y a trois ans. C'est comme cela que j'en suis venue à vendre mes produits agricoles sur ce stand du pavillon 70.

7- Le grenier, où vous stockez vos céréales, les techniques, etc., vous appartient-il ?
s. o.

8- Donnez-vous gratuitement, ou d'une autre manière, une partie de votre production aux habitants du village ? Si oui, pour quelle(s) raison(s) ?
Oui, à ma voisine, une pauvre grand-mère qui touche une maigre retraite et qui ne peut plus cultiver son jardin.

9- Avez-vous cessé de fournir des services sociaux ? Si oui, pour quelle(s) raison(s) et quel(s) service(s) ?
s. o.

10- Toute votre production est vendue ou une partie est gardée pour votre famille ? Si oui, quelle quantité ?

Oui, bien sûr. J'en garde une partie pour moi et mon fils, mais ce n'est vraiment pas grand-chose par rapport à ce que je vends. Vous savez mon activité n'est pas vraiment celle d'une entreprise, sinon c'est à une autre échelle et c'est beaucoup plus difficile. Là, je n'ai pas de statut d'entreprise et c'est très bien ainsi. Par exemple, je connais une famille pas très loin de Kalomna qui a voulu se lancer dans la création d'une ferme. C'était des gens très sérieux. La femme est partie trois ans au Canada, où elle a appris beaucoup de choses sur le fonctionnement d'une ferme. À son retour elle a voulu faire comme au Canada, mais elle n'a reçu l'aide de personne. Tu vois, pour réussir il faut un kryša (un toit). Sans kryša, les gens t'écoutent, mais te disent toujours non. J'ai reçu un petit crédit, mais s'il avait été plus grand cela aurait été impossible. Je connais une femme qui est directrice d'un sovkhoze, son exploitation marche très bien, mais c'est une femme proche de l'État. Elle est aujourd'hui députée à la région, elle a une protection. Moi, par exemple, c'est très bien que je connaisse bien le directeur du pavillon 70 au VDNH, parce qu'il y a toujours des bandits pour venir te réclamer de l'argent. Mon problème essentiel est que je ne sais pas combien de temps je vais encore pouvoir garder ce stand.

11- Votre famille comprend vous-même et vos parents éloignés ? Y compris ceux vivant dans des villes ? Si oui, de quelles villes s'agit-il ? Quelle part de votre autoconsommation va dans la famille qui habite en ville ?

La plupart des membres de ma famille vivent à Moscou. Bien sûr, je les aide avec mes produits.

12- Comment établissez-vous le montant de votre revenu et de celui de vos ouvriers ?
s. o.

13- Avez-vous d'autres formes de stimulation pour le travail des ouvriers ? (Avantages, subventions, aides sociales, paiement en nature, etc.)
s. o.

14- Le grenier, où vous stockez vos céréales, les techniques, etc., vous appartient-il ?
s. o.

15- Quelles exploitations ont selon vous la plus grande perspective d'avenir ?

Je ne sais pas, je ne peux pas me prononcer là-dessus, je ne suis pas experte. Ce que je constate en tout cas, c'est que mon exploitation, elle, a de l'avenir. Je n'ai pas les moyens d'acheter des engrais. En conséquence, tout ce que je produis est naturel. Et je peux vous dire que c'est un très bon argument de vente à Moscou, il y a très peu de produits comme cela dans cette ville. Les gens sont prêts à payer plus cher.

Partie III : Relations commerciales

1- Par quel canal vendez-vous votre production ?

Je vends tout sur ce marché, au VDNH, je n'ai pas d'autres points de vente. Je viens en général deux fois par mois.

2- Comment organisez-vous le transport des marchandises vendues ? Possédez-vous un véhicule ?

Je les transporte moi-même parfois par le train et le métro, parfois je prends la voiture.

3- Avez-vous des relations commerciales avec de grandes entreprises agricoles régionales ? Si oui, lesquelles et de quel genre ?

Non.

4- Avez-vous des relations commerciales avec des lopins ou d'autres fermes ? Si oui, lesquelles et de quel genre ?

Oui, bien sûr. On s'échange nos techniques et nos semences. On s'entraide.

Partie IV : Autre

1- Comment vous désignez-vous ? (Fermier, paysan, chef d'entreprise individuelle ?)

Vendeuse.

2- Comment appelez-vous votre exploitation ? (lopin, ferme, datcha ou autre ?)

Lopin.

3- Avez-vous reçu la visite d'une personne chargée du recensement national des exploitations agricoles en 2006 ?

Non.

4- Comment voyez-vous la situation économique agricole de votre région aujourd'hui ?

Je ne sais pas, je ne suis pas experte, tout ce que je sais c'est que la situation dépend beaucoup du lieu de résidence, au sein d'un même département, d'une même région.

5- Comment voyez-vous la situation économique de votre exploitation actuellement ?

Mon petit business marche très bien, car je fais des produits bio qui sont recherchés sur Moscou.

6- Selon vous, quelle force politique défend le mieux les intérêts des agriculteurs ?

Aucune.

7- Si l'occasion se présentait, partiriez-vous à la campagne ?

Je crois que l'occasion n'est pas prête de se présenter !

8- Pensez-vous qu'il y ait un avenir en Russie pour les lopins ? Les fermes ?

Je ne peux pas répondre à cette question, je n'en sais rien.

9- Quelle est votre position en ce qui concerne la possibilité d'acheter et de vendre des terres agricoles en Russie ?

Tout dépend de la présence ou non d'une exploitation pour s'intéresser à la terre, sinon, comme mon coupon de 3 ha, ça ne reste qu'un bout de papier !

10- Que doit faire l'État, selon vous, pour améliorer la situation de l'agriculture et des exploitations agricoles ?

Je ne sais pas… Nous permettre d'obtenir un crédit, ça sera déjà pas mal !

***

Annexe 22 : Entretien avec l'entreprise Univers le 12 février 2009, cas 18

Questionnaire destiné aux directeurs d'organisations agricoles

1. À propos de vous et de votre point de vue d'expert

Niveau d'étude : secondaire, secondaire avec spécialisation, supérieur ? Avez-vous une formation agricole ?

Supérieur sans formation agricole.

Depuis combien de temps êtes-vous responsable d'une exploitation agricole ?

Depuis 7 ans.

Quelle doit être la taille optimale d'une exploitation selon vous ? En termes de surface totale ? En termes de surface agricole utile ?
s. o.

Quelles formes d'exploitation ont la plus grande perspective d'avenir selon vous (les petites ou les grandes) ?

La grande exploitation car elle bénéficie de l'accès aux crédits.

Votre point de vue sur les possibilités d'acheter ou de vendre de la terre en Russie ? Positif ou négatif ?

Je pense que c'est une bonne chose, même si dans les faits il est encore très difficile d'acheter de la terre en Russie.

Faut-il des restrictions sur l'achat et la vente de terres agricoles ?

Bien évidemment, il faut s'assurer que la terre est bien utilisée à des fins agricoles.

Comment estimez-vous la situation économique du secteur agricole dans votre région actuellement ?

Le secteur est en crise. Il devient très difficile d'obtenir des crédits et le niveau des prix est très bas.

Comment estimez-vous la situation économique de votre exploitation ?

Relativement moyenne. Nous avons la chance d'être sur un produit à forte valeur ajoutée et qui est très apprécié des Russes. C'est un produit que beaucoup de gens aiment, mais que les Moscovites n'ont plus le temps de faire eux-mêmes. Comme nous vendons surtout dans les grandes villes, la consommation de ce type de produit n'est pas trop affectée par la crise.

Quel parti politique défend le mieux les intérêts des exploitants agricoles aujourd'hui ?

Russie Unie. [NB : Ajouté au crayon de papier à la fin de l'entretien, ce qui souligne le peu de conviction dans la réponse.]

Selon vous, que doit faire l'État pour aider les exploitations agricoles en Russie ?

Développer les aides à la production de matières premières agricoles.

Y a-t-il dans votre région une entreprise dont l'activité va à l'encontre de l'activité de votre propre exploitation ?

Non.

Quel terme, selon vous, caractérise le mieux votre position dans l'organisation ? Vous vous nommez « le maître de l'organisation », « le *manager* », « le chef », autre ?

Le directeur.

Comment les travailleurs de votre exploitation, les gens du village, appellent-ils votre exploitation ? (L'objectif de cette question est de comprendre comment les gens appellent maintenant les « kolkhozes » et les « sovkhozes »)

Le sovkhoze.

Avez-vous reçu la visite d'une personne chargée du recensement national des exploitations agricoles en 2006 ?

Oui.

2. Caractéristiques générales de l'exploitation

Année d'enregistrement de l'exploitation dans sa forme juridique actuelle ?

2002.

Forme juridique de l'exploitation ?

OAO.

L'organisation est-elle nouvelle ou est-elle issue d'un ancien kolkhoze ou sovkhoze ? Si c'est le cas, en quelle année a été formé le kolkhoze ou le sovkhoze ?

Oui, sur l'ancien sovkhoze.

Combien de fois l'organisation a-t-elle changé de forme juridique depuis 1990 ?

Deux fois, après 1990 et en 2002 quand notre groupe a racheté l'exploitation.

Nature de la propriété de l'exploitation (entreprise d'État, entreprise privée avec un nombre de participants en part d'un maximum de dix personnes, entreprise privée avec un nombre de participants en part d'un maximum de cinquante personnes, entreprise privée avec un nombre de participants en part supérieur à cinquante personnes) ?

C'est une entreprise privée avec un nombre d'actionnaires limité à dix personnes. C'est le directeur du groupe Univers qui est actionnaire majoritaire de l'exploitation.

Comment sont prises les décisions dans votre entreprise (seul, collectivement) ?

Seul.

Si l'entreprise est en actionnariat, le contrôle des actions est individuel ou appartient-il à plusieurs groupes ?

Il appartient au groupe Univers ; moi je suis le directeur de cette filiale mais je dirige seul l'exploitation. Je prends seul les décisions importantes, le groupe Univers ne fait que vérifier que les objectifs sont atteints, peu importe comment je m'y prends.

3. Ressources humaines

Nombre de travailleurs dans l'exploitation ?

300 personnes.

Ce nombre a-t-il diminué depuis 1990 ?

Non.

Avez-vous l'intention de réduire ce nombre ?

Non.

Utilisez-vous des saisonniers ? Si oui, combien de personnes ? Combien de temps par an ?

Non.

Comment déterminez-vous le salaire de vos travailleurs ?

En fonction du temps de travail dans l'exploitation, des obligations légales et de la qualité du travail.

Utilisez-vous d'autres moyens pour stimuler le niveau de la productivité de vos travailleurs (services sociaux, dotation, paiement en nature, autre) ?

Non.

4. Ressources foncières

Total de la surface agricole en ha ? 70 ha.

Dont surface agricole utile en ha ? 70 ha.

Cette surface agricole a-t-elle été modifiée depuis l'année de création de l'exploitation ?

Non.

Avez-vous augmenté cette surface ? Si oui, pour quelle(s) raison(s) ?

Non.

En quelle propriété est la surface agricole utilisée par l'exploitation : des organisations, une propriété collective en parts des citoyens, une propriété individuelle de citoyens, une propriété d'autres personnes civiles, l'État ? Comment fonctionne le contrat ?

La propriété d'organisations et de l'État.

Avez-vous augmenté la surface agricole utile de votre exploitation depuis sa création ?
Si oui, pourquoi ?

Non.

Si au contraire elle a diminué, comment est utilisée la terre qui n'est plus exploitée par votre entreprise ? Peut-être n'est-elle plus utilisée ?
s. o.

À qui ces terres appartiennent-elles maintenant ? Peuvent-elles vous revenir à nouveau ?
s. o.

Y a-t-il des besoins en ressources foncières supplémentaires ?
s. o.

Qu'est-ce qui empêche leur utilisation ?
s. o.

5. Production végétale

Surface agricole ensemencée en ha ? 70 ha.
Semences : quelle est la part des semences achetées ?

Nous n'achetons pas de semences ; tout est issu de notre production précédente.

6. Élevage

Cheptel bovin ? Dont vaches ? Cheptel porcin ? Brebis et chèvres ? Volaille ?
s. o.

Fourrage : quelle part est achetée ?
s. o.

7. Spécialisation de la production et rentabilité de l'activité

Quelle production réalisez-vous ? (Indiquez, s'il vous plaît, dans l'ordre décroissant, la part de chacune des marchandises dans votre production, en valeur et volume.)

Nous produisons des conserves de légumes (tomates, cornichons). Les légumes sont mis en boîte par les

usines du groupe Univers.

Quelle est la valeur totale de la production ?

Je ne souhaite pas répondre à cette question.

La production agricole est-elle l'activité principale de votre exploitation ?

Oui, c'est notre activité principale.

Si non, indiquez quelle est l'activité principale de votre exploitation.
s. o.

Votre production est-elle économiquement rentable, globalement parlant ?

Oui, elle est rentable.

Si non, quelle activité est la plus rentable ?
s. o.

Quelle production vous apporte le plus grand revenu ?
s. o.

Quelles productions sont les moins rentables ?
s. o.

8. L'accès aux crédits

Avez-vous pris des crédits récemment (banque, entrepreneur individuel ou autre) ?

Non, nous n'avons pas pris de crédit. C'est le groupe Univers qui nous finance, mais nous n'en savons pas plus sur la façon dont il obtient les crédits avec lesquels il nous finance.

Avez-vous des dettes relatives à de précédents crédits ?

Non.

Avez-vous reçu des crédits du projet national de développement du complexe agro-industriel entre 2006 et 2008 ?

Non.

À quoi ont servi ces crédits ?
s. o.

9. Aides reçues par l'organisation

Avez-vous reçu l'aide de la région ou de toute autre organisation ? Si oui, de quelles aides s'agit-il ?

Non, l'aide vient directement du groupe.

Avez-vous des engagements en contrepartie de cette aide ?

Nous sommes intégrés dans le groupe Univers, nous ne gérons pas directement la vente de nos produits.

10. Le niveau d'équipement technique

Moyenne d'âge de la technique (des tracteurs, des combinés) ?

6 ans.

Avez-vous acquis de nouvelles techniques entre 1990 et 2008 ?

Oui.

Si oui, par quel moyen ?

Par autofinancement.

Les greniers, où vous gardez le grain, vous appartiennent-ils ?
Possédez-vous un silo à grain ?
s. o.

11. Liens industriels de l'organisation

Coopérez-vous avec une autre entreprise agricole ?

Non.

Si oui, de quelle nature est cette coopération ?
s. o.

Ces organisations sont-elles des organisations d'État, privées, grandes ou petites ? Sont-elles à proximité de votre exploitation ou sont-elles éloignées ?
s. o.

12. Le rôle social de l'organisation

Mettez-vous des moyens dans le financement de besoins sociaux ? Si oui, pour quelle(s) raison(s) et quels besoins (valeur et nature) ?

Non, nous ne le faisons pas directement, c'est le groupe qui gère ces actions sociales. Mais ils ont effectivement financé l'école du village, l'arrivée du gaz.

Donnez-vous gratuitement, ou d'une autre manière, une partie de votre production aux habitants du village ? Si oui, pour quelle(s) raison(s) ?

Non.

13. Relations commerciales

Par quel canal vendez-vous votre production ?

c- Entreprises de transformation

produit	**Part de la production pour ce produit**	**Lieu de la vente**	**Comment sont fixés les prix ?**
Légumes (tomates et concombres)	100 %	Groupe Univers	Par contrat. Ils mettent en pot les légumes et ensuite ils s'occupent de vendre le tout en général à des supermarchés.

Comment organisez-vous le transport et la vente de la production ? L'acheteur vient chercher la marchandise ? Vous utilisez un véhicule ?

Nous possédons nos véhicules. L'usine n'est pas très éloignée de l'exploitation.

Entretenez-vous des relations commerciales avec de grandes entreprises régionales ? Si oui, avec lesquelles ?

Non.

Entretenez-vous des relations commerciales avec des lopins et des fermiers ? Si oui, lesquels ?

Non.

***

Annexe 23 : Entretien avec le directeur de l'OAO Sovkhoze Lenine, cas 19

Questionnaire destiné aux directeurs d'organisations agricoles

1. À propos de vous et de votre point de vue d'expert

Niveau d'étude : secondaire, secondaire avec spécialisation, supérieur ? Avez-vous une formation agricole ?

Études supérieures agricoles comme agronome.

Depuis combien de temps êtes-vous responsable d'une exploitation agricole ?

8 ans.

Quelle doit être la taille optimale d'une exploitation selon vous ? En termes de surface totale ? En termes de surface agricole utile ?

De 3 500 à 5 000 ha.

Quelles formes d'exploitation ont la plus grande perspective d'avenir selon vous (les petites ou les grandes) ?

Les grandes exploitations.

Votre point de vue sur les possibilités d'acheter ou de vendre de la terre en Russie ? Positif ou négatif ?

C'est une bonne chose et ça se met en place.

Faut-il des restrictions sur l'achat et la vente de terres agricoles ?

Oui, les conditions d'accès doivent dépendre de la région et de la fertilité du sol.

Comment estimez-vous la situation économique du secteur agricole dans votre région actuellement ?

La situation est satisfaisante.

Comment estimez-vous la situation économique de votre exploitation ?

La situation est satisfaisante.

Quel parti politique défend le mieux les intérêts des exploitants agricoles aujourd'hui ?

Aucune force politique.

Selon vous, que doit faire l'État pour aider les exploitations agricoles en Russie ?

1. Réduire les quotas d'importation des produits alimentaires étrangers ;
2. Introduire des tarifs préférentiels sur les ressources énergétiques pour les producteurs agricoles ;
3. Augmenter les subventions à la production agricole (en particulier le lait) ;
4. Subventionner l'achat par les entreprises agricoles de combustibles, d'engrais, de moyens de protection des plantes et de bétail de race.

Y a-t-il dans votre région une entreprise dont l'activité va à l'encontre de l'activité de votre propre exploitation ?

Non.

Quel terme, selon vous, caractérise le mieux votre position dans l'organisation ? Vous vous nommez « le maître de l'organisation », « le *manager* », « le chef », autre ?

Manager.

Comment les travailleurs de votre exploitation, les gens du village, appellent-ils votre exploitation ? (L'objectif de cette question est de comprendre comment les gens appellent maintenant les « kolkhozes » et les « sovkhozes »)

Le sovkhoze.

Avez-vous reçu la visite d'une personne chargée du recensement national des exploitations agricoles en 2006 ?

Oui.

2. Caractéristiques générales de l'exploitation

Année d'enregistrement de l'exploitation dans sa forme juridique actuelle ?

1998.

Forme juridique de l'exploitation ?

OAO.

L'organisation est-elle nouvelle ou est-elle issue d'un ancien kolkhoze ou sovkhoze ? Si c'est le cas, en quelle année a été formé le kolkhoze ou le sovkhoze ?

Oui, il s'agit d'un ancien sovkhoze.

Combien de fois l'organisation a-t-elle changé de forme juridique depuis 1990 ?

Deux fois : elle est devenue une coopérative agricole, puis une OAO.

Nature de la propriété de l'exploitation (entreprise d'État, entreprise privée avec un nombre de participants en part d'un maximum de dix personnes, entreprise privée avec un nombre de participants en part d'un maximum de cinquante personnes, entreprise privée avec un nombre de participants en part supérieur à cinquante personnes) ?

C'est une entreprise à actionnariat privé de plus de 50 actionnaires.

Comment sont prises les décisions dans votre entreprise (seul, collectivement) ?

Seul.

Si l'entreprise est en actionnariat, le contrôle des actions est individuel ou appartient-il à plusieurs groupes ?

Individuel.

3. Ressources humaines

Nombre de travailleurs dans l'exploitation ?

120 personnes.

Ce nombre a-t-il diminué depuis 1990 ?

Oui, il a diminué.

Avez-vous l'intention de réduire ce nombre ?

Oui.

Utilisez-vous des saisonniers ? Si oui, combien de personnes ? Combien de temps par an ?

Non, nous n'avons pas de saisonniers.

Comment déterminez-vous le salaire de vos travailleurs ?

En fonction des obligations légales et nous payons également en fonction de la qualité du travail.

Utilisez-vous d'autres moyens pour stimuler le niveau de la productivité de vos travailleurs (services sociaux, dotation, paiement en nature, autre) ?

Oui, des services sociaux en nature, des aides médicales et un paiement en nature.

4. Ressources foncières

Total de la surface agricole en ha ? 2 758 ha.
Dont surface agricole utile en ha ? 2 447 ha.

Cette surface agricole a-t-elle été modifiée depuis l'année de création de l'exploitation ?

Oui.

Avez-vous augmenté cette surface ? Si oui, pour quelle(s) raison(s) ?

Elle n'a pas augmenté.

En quelle propriété est la surface agricole utilisée par l'exploitation : des organisations, une propriété collective en parts des citoyens, une propriété individuelle de citoyens, une propriété d'autres personnes civiles, l'État ? Comment fonctionne le contrat ?

Propriété d'une organisation.

Avez-vous augmenté la surface agricole utile de votre exploitation depuis sa création ?
Si oui, pourquoi ?

Non.

Si au contraire elle a diminué, comment est utilisée la terre qui n'est plus exploitée par votre entreprise ? Peut-être n'est-elle plus utilisée ?

Elle n'est pas utilisée.

À qui ces terres appartiennent-elles maintenant ? Peuvent-elles vous revenir à nouveau ?

À l'organisation qui nous loue la terre.

Y a-t-il des besoins en ressources foncières supplémentaires ?
s. o.

Qu'est-ce qui empêche leur utilisation ?
s. o.

5. Production végétale

Surface agricole ensemencée en ha ? 450 ha.
Semences : quelle est la part des semences achetées ? 15 %.

6. Élevage

Cheptel bovin ? Dont vaches ? 890.
Cheptel porcin ? 450.
Brebis et chèvres ? Volaille ? *s. o.*

Fourrage : quelle part est achetée ? 20 %.

7. Spécialisation de la production et rentabilité de l'activité

Quelle production réalisez-vous ? (Indiquez, s'il vous plaît, dans l'ordre décroissant, la part de chacune des marchandises dans votre production, en valeur et volume.)

Lait et pommes de terre.

Quelle est la valeur totale de la production ?

47 millions de roubles.

La production agricole est-elle l'activité principale de votre exploitation ? Oui.
Si non, indiquez quelle est l'activité principale de votre exploitation.
s. o.

Votre production est-elle économiquement rentable, globalement parlant ? Oui.
Si non, quelle activité est la plus rentable ? *s. o.*
Quelle production vous apporte le plus grand revenu ? Les pommes de terre.
Quelles productions sont les moins rentables ? L'élevage.

8. L'accès aux crédits

Avez-vous pris des crédits récemment (banque, entrepreneur individuel ou autre) ?
Non.

Avez-vous des dettes relatives à de précédents crédits ?
Non.

Avez-vous reçu des crédits du projet national de développement du complexe agro-industriel entre 2006 et 2008 ?
Non.

À quoi ont servi ces crédits ?
s.o.

9. Aides reçues par l'organisation

Avez-vous reçu l'aide de la région ou de toute autre organisation ? Si oui, de quelles aides s'agit-il ?

Oui. Nous avons obtenu une subvention de l'État de 70 kopecks par litre de lait vendu.

Avez-vous des engagements en contrepartie de cette aide ?

Non.

10. Le niveau d'équipement technique

Moyenne d'âge de la technique (des tracteurs, des combinés) ?

8 ans.

Avez-vous acquis de nouvelles techniques entre 1990 et 2008 ?

Oui, mais très peu.

Si oui, par quel moyen ?

Essentiellement par autofinancement et un peu par emprunt.

Les greniers, où vous gardez le grain, vous appartiennent-ils ?
Possédez-vous un silo à grain ?

Oui, nous possédons un hangar et un silo à grain.

11. Liens industriels de l'organisation

Coopérez-vous avec une autre entreprise agricole ?

Oui.

Si oui, de quelle nature est cette coopération ?

Nous achetons des semences.

Ces organisations sont-elles des organisations d'État, privées, grandes ou petites ? Sont-elles à proximité de votre exploitation ou sont-elles éloignées ?

Ce sont des organisations privées.

12. Le rôle social de l'organisation

Mettez-vous des moyens dans le financement de besoins sociaux ? Si oui, pour quelle(s) raison(s) et quels besoins (valeur et nature) ?

Oui, nous finançons l'éducation, la culture, le sport et nous aidons les services médicaux.

Donnez-vous gratuitement, ou d'une autre manière, une partie de votre production aux habitants du village ? Si oui, pour quelle(s) raison(s) ?

Oui, nous vendons à des prix avantageux des produits aux vétérans (au prix de revient), nous fournissons gratuitement aux vétérans du lait, des pommes de terre.

13. Relations commerciales

Par quel canal vendez-vous votre production ?

a- Vente sur le marché libre

Produit	**Part de la production totale pour ce produit**	**Lieu de la vente**	**Comment sont fixés les prix ?**
Pommes de terre	100 %	Marchés de la ville de Moscou et de la ville de Dmitrov.	Prix de marché.

b- Vente via un intermédiaire

Produit	**Part de la production pour ce produit**	**Vous allez à la rencontre de cet intermédiaire ou c'est lui qui vient dans votre exploitation ?**	**Comment sont fixés les prix ? Passez-vous des contrats avec lui ?**	**Y a-t-il un coût pour le service ? Combien en % de la vente ?**
Lait	7 %	Administration de la région de Dmitrov.	En fonction du marché.	

c- Entreprises de transformation

Produit	**Part de la production pour ce produit**	**Lieu de la vente**	**Comment sont fixés les prix ?**
Lait	93 %	Ville de Moscou, ville de Dmitrov et entreprise Ermolino.	En fonction d'un contrat basé sur les prix du marché, mais aussi en fonction d'influences indirectes.

Comment organisez-vous le transport et la vente de la production ? L'acheteur vient chercher la

marchandise ? Vous utilisez un véhicule ?

Nous utilisons nos véhicules.

Entretenez-vous des relations commerciales avec de grandes entreprises régionales ? Si oui, avec lesquelles ?

Oui, avec l'usine de lait de Lianozovskij.

Entretenez-vous des relations commerciales avec des lopins et des fermiers ? Si oui, lesquels ?

Non.

***

Annexe 24 : Rencontre avec Philippe Cohen, PDG Bonduelle Russie (27 mars 2009), cas 20

1- Pouvez-vous me raconter l'historique de l'implantation de Bonduelle en Russie ?

Le projet d'installation de Bonduelle en Russie a commencé en 1995 et l'ouverture de la première usine Bonduelle a eu lieu en 2004. Les vrais travaux d'approche ont débuté en 1998, au moment de la crise financière.
Au début, nous importions nos conserves de Slovaquie que nous vendions aux distributeurs. nous produisions des produits à faible valeur ajoutée, avec un coût de transport élevé, car les boites de conserve pèsent lourd. C'est pourquoi nous avons décidé de réaliser nos boites de conserve directement en Russie. Il s'agissait en particulier de produire du maïs doux. Notre cœur de métier est de faire de la conserve. Nous avons pour habitude de privilégier les contrats commerciaux avec des producteurs. On achète leurs légumes sur contrat quitte à fournir savoir-faire ou semence.
C'est ce que nous avons essayé de faire en Russie, mais cela n'a pas marché, car les anciens kolkhozes ne suivaient pas nos recommandations. C'est pourquoi nous avons finalement décidé de faire nous-mêmes.
Nous avons décidé de prendre la terre en location. Pour cela, nous avons passé un contrat de location avec un ancien kolkhoz qui lui-même a des contrats de location avec les « *pajŝiki* »[1].

2- Vous n'avez pas souhaité racheter le kolkhoze. Pourquoi ?

Notre entité juridique d'étranger ne nous autorise pas l'achat de kolkhozes, car ce qui nous intéresse c'est la terre ce qui n'est pas possible d'acheter en tant qu'étranger.
En réalité nous avons deux types de contrat :

1) Un contrat commercial de location avec un kolkhoze d'une durée de 15 ans pour 1500 hectares de terre.
2) Un contrat avec l'administration régionale qui dispose d'un fonds de terre qu'elle peut vendre ou louer à sa guise. Le contrat est de 49 ans. Ce deuxième type de contrat est beaucoup plus avantageux, car beaucoup moins coûteux, et il y a beaucoup de surfaces disponibles pour ce type de location. Nous avons pu louer 100 hectares.

Dans le cas du premier contrat, le problème majeur que nous avions était de savoir ce que nous prenions en location. Cela a demandé un gros travail de défrichage et de *training* de tous les accords passés entre le kolkhoze et les *pajŝiki* . Il fallait également vérifier les cadastres et vérifier que tous les paï étaient bien enregistrés. En réalité, beaucoup de contrats entre le kolkhoze et les *pajŝiki* n'avaient pas été enregistrés

[1] Nom habituellement donné aux propriétaires du fait de la confusion qui persiste entre la dolâ et le *paj*. Le mot « *pajŝiki* » a pour étymologie le mot *paj* dont le diminutif se forme en *ŝi* (*pajŝi*). La transformation en agent étant en général en russe obtenu par l'ajout du suffixe « k », le nominatif pluriel étant en « i ». D'où la formation du terme paj-*ŝi* -k-i.

auprès des organismes compétents. Il n'y avait pas non plus un véritable cadastre. Ce travail nous a demandé l'embauche de plusieurs juristes qui n'ont travaillé que là-dessus. Mais aujourd'hui, nous savons exactement quelle surface nous avons et où se trouve chacun des contrats de location. Grâce à cela, nous avons pu mettre en place notre contrat commercial de location avec le kolkhoze (en tant qu'entité juridique intermédiaire).

3- Vous avez donc choisi de passer un contrat avec le kolkhoze. Pourquoi ne l'avez-vous pas fait avec chacun des *pajŝiki*?

Cela aurait été beaucoup plus compliqué. Il était beaucoup plus simple de garder le directeur du kolkhoze comme **intermédiaire principal** [soulignement : N.D.A.]. À lui de s'arranger ensuite avec chacun des *pajŝiki* . Nous nous sommes contentés de vérifier que leurs contrats étaient en règle, c'est-à-dire que leur location avait une vraie valeur juridique sans se soucier du contenu des accords bilatéraux.
Cependant, on n'exclut pas l'idée de le faire, c'est-à-dire de passer directement des contrats avec des *pajŝiki* .

D'autres solutions existent comme celle qui consiste à passer par des sociétés-écrans russes qui sont à capitaux russes (via des montages financiers) pour acheter de la terre. C'est le seul moyen légal d'acheter de la terre. Mais financièrement, nous ne sommes pas intéressés pour acheter de la terre en Russie. C'est un moyen qui bloque inutilement du capital.
Le risque reste dans le renouvellement du contrat. Notre objectif est de garder la terre que nous avons en location. Le risque est que le kolkhoze soit vendu. On se protège contre ce risque en cherchant des contrats alternatifs. On pourrait racheter le kolkhoze. Le problème, dans ce cas, est qu'il faut tout racheter. Pour le moment, comme je vous l'ai dit, le kolkhoze ne participe pas à l'activité de production.
Cependant, nous avons passé un contrat avec une « ferme » (ex-kolkhoze qui a été reconverti en société commerciale), qui est elle-même en contrat de location avec des *pajŝiki* . Mais nous ne traitons qu'avec cette société commerciale. Nous avons passé un contrat de sous-traitance. Ils produisent pour nous.

4- Avez-vous dû introduire des clauses sociales dans vos contrats de location avec la première société commerciale ?

Non, nous ne nous occupons pas de cela. Mais par la suite, les directeurs de ces anciens kolkhozes peuvent parfaitement mettre des clauses dans leurs contrats avec les *pajŝiki*. Il faudrait le vérifier, mais c'est presque certain.
Ce qui est certain, c'est que la clause de rémunération se fait pour presque tous les contrats en nature. Contient-il une autre clause en matière sociale ? Il faudrait vérifier.

Notre contrat, lui, prévoit la location de la terre en échange de la rémunération. Cette rémunération est indexée sur le cours du blé en quintaux/ha.

5- Qu'en est-il de votre production elle-même ? Comment vous organisez-vous ?

Nous avons récupéré les bâtiments d'une « brigade » que nous avons rénovés. Nous avons embauché 40 employés pour cultiver nos 3 500 hectares. Une partie en pois (activité principale entre mai et juin) et une partie en maïs (2 500 ha). Tout se trouve dans la région de Krasnadar, car il ne faut jamais plus de trois à quatre heures entre le moment de la récolte et le moment de la mise en boîte. L'usine doit être proche du lieu de production. L'investissement a eu lieu en 2001. L'année 2002 a été consacrée à l'obtention des permis. La construction des bâtiments a eu lieu en 2003 et nous avons commencé l'activité en 2004. Nous produisons 50 000 tonnes de conserves (soit environ 100 millions de boites).
Dans la production de maïs, on couvre nos besoins. Pour les petits pois, nous continuons d'importer en partie. Nous avons une production de 80 % de maïs et 20 % de pois. Mais le ramassage du maïs est sur trois mois, alors que la production de petits pois est sur trois semaines. Il n'est donc pas rentable de consacrer une usine à la production de petits pois, c'est pourquoi nous importons une partie de nos besoins.

6- Avez-vous d'autres projets actuellement ?

Nous n'avons pas d'autres projets de production dans d'autres régions russes. En revanche, nous sommes sur

des projets en Ukraine, mais je ne m'en occupe pas personnellement. Il est vrai que les autres régions de Russie ont souvent joué la carte du régionalisme. Il y a eu des cas « d'interdiction d'exportation » vers d'autres régions de Russie. Nous avons donc certaines régions qui sont venues nous voir, mais nous avons décliné les propositions.
En fait, aujourd'hui ce n'est plus trop le cas. Les régions, en tout cas celles du Sud, jouent plus la carte de l'exportation à l'extérieur de la Russie.

7- Avez-vous des formes de coopération avec d'autres formes d'exploitation (lopins, fermiers) ?

Non, ce ne sont pas des structures idéales pour le type de production que nous avons. Les terres que nous avons trouvées sont parfaitement adaptées à nos besoins : 170 hectares en une seule parcelle avec autour des canaux d'irrigation. C'est un paradis pour nous. Ce décalage complet avec la notion de rentabilité pendant la période soviétique nous donne aujourd'hui un avantage en termes de rentabilité. Les travaux qui ont été faits n'auraient jamais été entrepris dans d'autres conditions. [NB : Patrimoine utilisé en terme marchand].

8- Avez-vous bénéficié d'aides pour vous installer de la part de l'État russe ?

Nous avons bénéficié d'une défiscalisation dans le cadre d'un projet prioritaire au niveau régional. Le statut d'entreprise agricole donne également des avantages fiscaux, mais comme nous n'avons pas de distinction entre notre production et notre transformation (il faut que l'entreprise fasse plus de 70 % de son chiffre d'affaires dans la vente de biens primaires pour bénéficier de ces avantages), nous ne pouvions pas bénéficier de ces avantages. En même temps, nous n'avons pas cherché à avoir le statut d'entreprise agricole parce qu'à l'époque les entreprises agricoles achetaient avec la TVA, mais devaient vendre sans la TVA, ce qui n'est plus le cas aujourd'hui. Nous envisageons d'ailleurs maintenant de séparer les deux activités pour bénéficier de ces aides.

9- Que pensez-vous de l'existence d'agroholding en Russie dans ces conditions ?

Ces investisseurs ne sont pas du secteur agricole. Ils se sont lancés dans des secteurs à cycle court (céréale/huile). Leur but a été de faire de l'intégration et récupérer le maximum de terre pendant que ce n'était pas cher . Les meilleurs d'entre eux se sont ensuite lancés dans de la multiactivité. En fait, pour une bonne partie d'entre eux, il s'agit d'une logique de spéculation, d'une vue à court ou moyen terme pour faire plaisir à Poutine ou faire du profit facilement. Seuls quelques-uns ont une vue sur le long terme avec une vraie activité de multiproduction (céréales/élevages).

10- Et que pensez-vous des fermes familiales ?

Je crois qu'elles sont plutôt dans une logique de « Niche Market ». Par exemple, je connais un fermier qui possède déjà beaucoup d'hectares et dont l'objectif est de devenir le fournisseur officiel de MC Donald en pommes de terre. Il s'agit aussi pour eux de fournir le marché local. Ils ont une vraie vision du marché. C'est ce qui est nouveau chez ces fermiers familiaux. Ils regardent la demande et ils font en conséquence.

11- Comment trouvez-vous la politique agricole des autorités russes ?

Pour l'ex-ministre, j'ai un avis mitigé. Compte tenu du contexte, il a réussi à mettre en question le débat sur l'agriculture. Mais concrètement où est cet argent ? Bon, il y a bien eu une évolution majeure depuis 1998 : aujourd'hui le matériel est neuf dans les anciens kolkhozes du sud de la Russie, les champs sont cultivés. Mais qui sont les propriétaires ? Personne ne le sait vraiment, c'est presque impossible de le savoir. Le système de leasing d'accord, mais il fallait acheter du matériel agricole russe et quand on connaît la qualité de ce matériel...

12- Avez-vous rencontré des difficultés pour recruter les 40 personnes qui travaillent dans votre entreprise ?

Oui, mais nous sommes satisfaits des personnes que nous avons embauchées. Une seule était alcoolique et a

planté le tracteur une nuit dans un arbre. En revanche, nous rencontrons plus de difficultés pour embaucher les travailleurs saisonniers. Nous essayons d'abord de prendre les gens du coin. Avant la crise c'était assez dur d'en trouver avec tous les chantiers qu'il y avait à Moscou, mais je pense que cette année, ça va être beaucoup plus facile. Le problème majeur dans les exploitations reste le vol et l'alcoolisme.

13- Et comment écoulez-vous ce que vous produisez ?

Nous passons par des distributeurs.

14- Avez-vous dû entrer dans une logique de corruption d'un moyen ou d'un autre ?

La corruption est à tous les niveaux en Russie, en particulier en ce qui concerne l'obtention d'autorisations. Cependant, nous avons toujours essayé de ne pas entrer dans cette logique. Le fait de louer la terre à un kolkhoze nous a pas mal aidés. Il est vrai que nous avons payé un ordinateur dans quelques administrations, mais c'était surtout pour nous un bon moyen de s'assurer qu'ils avaient le matériel pour faire avancer notre dossier. Nous n'avons pas été plus loin que cela.

L'agriculture ne fait pas vraiment partie d'un secteur stratégique tel que c'est défini au niveau fédéral. Les seuls domaines sensibles sont occupés par les oligarques russes, notamment dans le blé.

***

Annexe 25 : Entretien avec la directrice d'Eksima Agro, Natalia Viktorvna, le 24 avril 2009, cas 21

Questionnaire destiné aux directeurs d'organisations agricoles

1. À propos de vous et de votre point de vue d'expert

Niveau d'étude : secondaire, secondaire avec spécialisation, supérieur ? Avez-vous une formation agricole ?

Supérieur en économie et gestion. Je n'ai pas, à l'origine, de formation agricole.

Depuis combien de temps êtes-vous responsable d'une exploitation agricole ?

Depuis 12 ans.

Quelle doit être la taille optimale d'une exploitation selon vous ? En termes de surface totale ? En termes de surface agricole utile ?

70 000 hectares et 10 000 hectares.

Quelles formes d'exploitation ont la plus grande perspective d'avenir selon vous (les petites ou les grandes) ?

La grande exploitation car elle a plus facilement accès aux crédits.

Votre point de vue sur les possibilités d'acheter ou de vendre de la terre en Russie ? Positif ou négatif ?

Négatif. Il est très difficile d'acheter de la terre en Russie aujourd'hui. Dans la région nous avons dû louer les terres que nous exploitons.

Faut-il des restrictions sur l'achat et la vente de terres agricoles ?

Oui, bien sûr ! Pour des questions environnementales principalement.

Comment estimez-vous la situation économique du secteur agricole dans votre région actuellement ?

La situation se stabilise.

Comment estimez-vous la situation économique de votre exploitation ?

Avec la crise la situation est plus stagnante mais les résultats de l'exploitation ne sont pas trop mauvais.

Quel parti politique défend le mieux les intérêts des exploitants agricoles aujourd'hui ?

La plupart des forces politiques de la région d'Orel. Le département agricole de la région d'Orel.

Selon vous, que doit faire l'État pour aider les exploitations agricoles en Russie ?

Augmenter le niveau des aides à la vente de la marchandise. Mettre en place des systèmes de standardisation pour la qualité des produits.

Y a-t-il dans votre région une entreprise dont l'activité va à l'encontre de l'activité de votre propre exploitation ?
s. o.

Quel terme, selon vous, caractérise le mieux votre position dans l'organisation ? Vous vous nommez « le maître de l'organisation », « le *manager* », « le chef », autre ?

Manager.

Comment les travailleurs de votre exploitation, les gens du village, appellent-ils votre exploitation ? (L'objectif de cette question est de comprendre comment les gens appellent maintenant les « kolkhozes » et les « sovkhozes ».)
s. o.

Avez-vous reçu la visite d'une personne chargée du recensement national des exploitations agricoles en 2006 ?

Oui.

<u>2. Caractéristiques générales de l'exploitation</u>

Année d'enregistrement de l'exploitation dans sa forme juridique actuelle ?

2006.

Forme juridique de l'exploitation ?

OOO.

L'organisation est-elle nouvelle ou est-elle issue d'un ancien kolkhoze ou sovkhoze ? Si c'est le cas, en quelle année a été formé le kolkhoze ou le sovkhoze ?

Sur la base d'un ancien kolkhoze.

Combien de fois l'organisation a-t-elle changé de forme juridique depuis 1990 ?

Trois fois : coopérative agricole → agrofirme → OOO.

Nature de la propriété de l'exploitation (entreprise d'État, entreprise privée avec un nombre de participants en part d'un maximum de dix personnes, entreprise privée avec un nombre de participants en part d'un maximum de cinquante personnes, entreprise privée avec un nombre de participants en part supérieur à cinquante personnes) ?

Entreprise privée avec un nombre d'actionnaires supérieur à cinquante.

Comment sont prises les décisions dans votre entreprise (seul, collectivement) ?

Je prends seule les décisions.

Si l'entreprise est en actionnariat, le contrôle des actions est individuel ou appartient-il à plusieurs groupes ?

Il appartient à un seul groupe.

3. Ressources humaines

Nombre de travailleurs dans l'exploitation ?

203 personnes.

Ce nombre a-t-il diminué depuis 1990 ?

Oui, il a diminué.

Avez-vous l'intention de réduire ce nombre ?

Non.

Utilisez-vous des saisonniers ? Si oui, combien de personnes ? Combien de temps par an ?
Oui, ils représentent environ 10 % de nos salariés.

Comment déterminez-vous le salaire de vos travailleurs ?

En fonction des obligations légales, plus des primes au mérite.

Utilisez-vous d'autres moyens pour stimuler le niveau de la productivité de vos travailleurs (services sociaux, dotation, paiement en nature, autre) ?

Oui, nous fournissons des services sociaux. Des accords avec les hôpitaux d'Orel. Certains soins sont pris en charge gratuitement pour les salariés et leur famille.

4. Ressources foncières

Total de la surface agricole en ha ? Dont surface agricole utile en ha ?

43 000 hectares.

Cette surface agricole a-t-elle été modifiée depuis l'année de création de l'exploitation ?
Avez-vous augmenté cette surface ? Si oui, pour quelle(s) raison(s) ?

Oui, nous avons augmenté la surface de l'exploitation d'environ 10 000 hectares depuis 2006.

En quelle propriété est la surface agricole utilisée par l'exploitation : des organisations, une propriété collective en parts des citoyens, une propriété individuelle de citoyens, une propriété d'autres personnes civiles, l'État ? Comment fonctionne le contrat ?

2 000 hectares sont en propriété d'État. 41 000 hectares sont en propriété collective en parts des citoyens.

Avez-vous augmenté la surface agricole utile de votre exploitation depuis sa création ?
Si oui, pourquoi ?

Oui, nous l'avons augmentée dans le but de faire plus de fourrage. Nous avons pris des terres collectives en location.

Si au contraire elle a diminué, comment est utilisée la terre qui n'est plus exploitée par votre entreprise ? Peut-être n'est-elle plus utilisée ?
s. o.

À qui ces terres appartiennent-elles maintenant ? Peuvent-elles vous revenir à nouveau ?
s. o.

Y a-t-il des besoins en ressources foncières supplémentaires ?
s. o.

Qu'est-ce qui empêche leur utilisation ?
s. o.

5. Production végétale

Surface agricole ensemencée en ha ?

36 000 ha.

Semences : quelle est la part des semences achetées ?

10 %

6. Élevage

Cheptel bovin ? Aucun. **Dont vaches ?** Aucune. **Cheptel porcin ?** 70 000 têtes (pour la viande ou pour la vente de porcs sélectionnés). **Brebis et chèvres ?** Aucune. **Volaille ?** Aucune.

Fourrage : quelle part est achetée ? 100 %

Je suis surpris par cette réponse, la plupart des exploitations d'élevage ont leur propre fourrage. Pourquoi ne pratiquez-vous pas cette politique ?

En réalité, nous avons la même politique ; simplement, ce que nous achetons, nous l'achetons à des exploitations qui font partie d'Eksima Agro. Les prix sont donc bien inférieurs aux prix du marché et c'est nous qui les fixons, l'objectif étant d'avoir un contrôle sur l'approvisionnement et sur les prix.

7. Spécialisation de la production et rentabilité de l'activité

Quelle production réalisez-vous ? (Indiquez, s'il vous plaît, dans l'ordre décroissant, la part de chacune des marchandises dans votre production, en valeur et volume).

Produits végétaux : blé.
Élevage animal : viande de porc et porcs pour reproduction.

Quelle est la valeur totale de la production ?

En production végétale : 760 millions de roubles.
En production animale : 2 milliards de roubles.

La production agricole est-elle l'activité principale de votre exploitation ?

Oui.

Si non, indiquez quelle est l'activité principale de votre exploitation.
s. o.

Votre production est-elle économiquement rentable, globalement parlant ? Oui.
Si non, quelle activité est la plus rentable ? *s. o.*
Quelle production vous apporte le plus grand revenu ? L'activité agricole.
Quelles productions sont les moins rentables ? *s. o.*

8. L'accès aux crédits

Avez-vous pris des crédits récemment (banque, entrepreneur individuel ou autre) ?

Oui, auprès de banques.

Avez-vous des dettes relatives à des crédits précédents ?

Non.

Avez-vous reçu des crédits du projet national de développement du complexe agro-industriel entre 2006 et 2008 ?

Oui.

À quoi ont servi ces crédits ?

À construire le complexe d'élevage de truies pour la reproduction de porcs sélectionnés.

9. Aides reçues par des organisations

Avez-vous reçu l'aide de la région ou de toute autre organisation ? Si oui, de quelles aides s'agit-il ?

Oui, l'aide de la région. Aide sous la forme de paiement d'une partie des intérêts pour les emprunts réalisés dans le cadre du projet national.

Avez-vous des engagements en contrepartie de cette aide ?

s.o.

10. Le niveau d'équipement technique

Moyenne d'âge de la technique (des tracteurs, des combinés) ?

2 ans.

Avez-vous acquis de nouvelles techniques entre 1990 et 2008 ?

Oui.

Si oui, par quel moyen ?

En prenant un crédit sur 5 ans.

Les greniers, où vous gardez le grain, vous appartiennent-ils ?

Il nous appartient.

Possédez-vous un silo à grain ?

Oui, nous possédons deux silos à grain. 100 % des céréales que nous produisons sont stockées dans ces silos.

11. Liens industriels de l'organisation

Coopérez-vous avec une autre entreprise agricole ?

Non.

Si oui, de quelle nature est cette coopération ?
s. o.

Ces organisations sont-elles des organisations d'État, privées, grandes ou petites ? Sont-elles à proximité de votre exploitation ou sont-elles éloignées ?
s. o.

12. Le rôle social de l'organisation

Mettez-vous des moyens dans le financement de besoins sociaux ? Si oui, pour quelle(s) raison(s) et quels besoins (valeur et nature) ?

À travers les impôts que nous payons.

Donnez-vous gratuitement, ou d'une autre manière, une partie de votre production aux habitants du village ? Si oui, pour quelle(s) raison(s) ?

Oui, aux vétérans de la guerre patriotique (des céréales).

13. Relations commerciales

Par quel canal vendez-vous votre production ?

a- Vente sur le marché libre

Produit	Part de la production totale pour ce produit	Lieu de la vente	Comment sont fixés les prix ?
Céréales	100 %	Région d'Orel.	Contrat commercial avec les exploitations du groupe.
Viande porcine	10 %	Région d'Orel.	Prix du marché.
Porc sélectionné	20 %	Région d'Orel	Prix du marché.

c- Entreprises de transformation

Produit	Part de la production pour ce produit	Lieu de la vente	Comment sont fixés les prix ?
Viande de porc	70 %	Ville d'Orel.	Usines du groupe.
Viande de porc	20 %	Ville de Moscou.	Usines du groupe.

Comment organisez-vous le transport et la vente de la production ? L'acheteur vient chercher la marchandise ? Vous utilisez un véhicule ?

Soit l'acheteur vient chercher les porcs, soit nous transportons les porcs avec nos véhicules vers l'acheteur.

Entretenez-vous des relations commerciales avec de grandes entreprises régionales ? Si oui, avec lesquelles ?

Non.

Entretenez-vous des relations commerciales avec des lopins et des fermiers ? Si oui, lesquelles ?
Non.

***

Annexe 26 : Alexandre, Orel, 24 avril 2009, cas 22.

Enquête destinée aux lopins et fermiers

Formation : secondaire, secondaire avec spécialisation, supérieure ?
Secondaire.
Année de création de l'exploitation ?
1995
Nombre de membres dans la famille qui vivent sur l'exploitation ? Parmi eux, combien y a-t-il d'enfants ?
Quatre, dont deux enfants.
Utilisez-vous des saisonniers ? Si oui, combien de personnes ? Combien de temps par an ?
Oui, quatre personnes trois mois par an.
Forme juridique de la propriété ?
Propriété privée, ferme.
L'exploitation a-t-elle été créée sur la base d'une ancienne exploitation ?
Oui, en partie sur un kolkhoze.
Surface des terres ?
170 hectares.
Surface agricole utile ?
170 hectares.

Partie I : Production

1- Que produisez-vous ?

Céréales, légumes, fourrage.

2- Faites-vous de l'élevage ?

Oui, de l'élevage porcin.

3- Valeur de la production (et en quantité) ?

Céréales, 150 tonnes ; légumes, 100 tonnes ; fourrage, 50 tonnes.

4- Nombre de têtes de bétail, dont vaches, porcs, brebis et chèvres, volaille ?

20 têtes de porcs.

5- Avez-vous augmenté ou bien diminué le nombre de têtes entre 1990 et 2008 ? Pourquoi ?

Oui, je l'ai augmenté

6- Le fourrage est-il issu de votre production ou l'achetez-vous ?

Oui, j'utilise mon propre fourrage.

7- Les semences sont-elles issues de votre production ou les achetez-vous ?

Une partie est issue de ma production, une partie est achetée pour garantir la diversification.

8- L'activité agricole est-elle votre activité principale ? Si non, quelle est votre activité principale ?

Oui, il s'agit de ma seule activité professionnelle.

9- Votre production est-elle rentable ? Si non, quelle activité vous rapporte le plus grand revenu ? Laquelle est la plus rentable ?

Actuellement c'est mon activité céréalière qui est rentable et qui me permet de rendre l'exploitation rentable.

10- Avez-vous pris des crédits (auprès d'une banque, d'une entreprise individuelle ou autre) ?
Avez-vous reçu des crédits du projet national de développement du complexe agro-industriel 2006-2008 ? Si oui, comment ces crédits ont-ils été utilisés ?

Non.

11- Comment sont prises les décisions dans votre exploitation (seul, collectivement) ?

Collectivement, avec ma femme.

12- Avez-vous reçu l'aide de l'État, du département ou d'une autre collectivité (ou organisation) ? Si oui, de quel genre était cette aide ?

Oui, sous la forme d'aide à la production, mais c'est négligeable.

Partie II : Relation sociale

1- Avez-vous augmenté la surface agricole de votre exploitation, des terres cultivées ou des pâturages depuis sa création ? Si oui, comment ?

Oui, par la location de terre auprès de propriétaires en propriété collective. Ils reçoivent en contrepartie une partie des produits que je cultive qu'ils utilisent pour leurs lopins et je leur donne de l'argent.

[Seulement pour les lopins] - Avez-vous des participations dans d'autres exploitations agricoles ? Recevez-vous en contrepartie des moyens sociaux (construction d'hôpitaux, écoles, etc.) ? Ces aides sociales ont-elles évolué depuis ces quinze dernières années ?

s. o.

2- Travaillez-vous avec d'autres exploitations agricoles (avec des fermiers ou des lopins) ? Si oui, indiquez le nom, le siège, le régime de propriété et de quelle coopération il s'agit.

Oui, je travaille avec l'exploitation Genino dans le *rajon* d'Orel dans le village de Genino. Nous nous aidons mutuellement.

3- Travaillez-vous avec des entreprises industrielles, des coopératives de consommation ou des coopératives de crédit ?

Non.

4- Décrivez-moi votre relation avec ces coopératives.

s. o.

5- Qui est propriétaire des parts foncières de votre exploitation ?

s. o.

6- A-t-on suspendu certains services d'aides sociales ? Si oui, pour quelles raisons ? De quelles aides s'agit-il ?

Oui, de mon côté je donne de l'argent pour le fonds d'aide sociale du village.

7- Le grenier, où vous stockez vos céréales, les techniques, etc., vous appartient-il ?

Oui, c'est le mien.

8- Donnez-vous gratuitement, ou d'une autre manière, une partie de votre production aux habitants du village ? Si oui, pour quelle(s) raison(s) ?

Non.

9- Avez-vous cessé de fournir des services sociaux ? Si oui, pour quelle(s) raison(s) et quel(s) service(s) ?

s. o.

10- Toute votre production est vendue ou une partie est gardée pour votre famille ? Si oui, quelle quantité ?

Oui, nous gardons une partie de la viande, des pommes de terre et des légumes pour notre propre consommation.

11- Votre famille comprend vous-même et vos parents éloignés ? Y compris ceux vivant dans des villes ? Si oui, de quelles villes s'agit-il ? Quelle part de votre autoconsommation va dans la famille qui habite en ville ?

Non, seulement nous quatre.

12- Comment établissez-vous le montant de votre revenu et de celui de vos ouvriers ?

En fonction des obligations légales.

13- Avez-vous d'autres formes de stimulation pour le travail des ouvriers ? (Avantages, subventions, aides sociales, paiement en nature, etc.)

Oui, je leur fournis une rémunération en nature.

14- Quelles exploitations ont selon vous la plus grande perspective d'avenir ?

Les grandes exploitations, car elles ont accès aux crédits et peuvent donc évoluer plus facilement que nous.

Partie III : Relations commerciales

1- Par quel canal vendez-vous votre production ?

a- Vente sur le marché libre

Produit	**Part de la production totale pour ce produit**	**Lieu de la vente**	**Comment sont fixés les prix ?**
Céréales	50 %	Supermarché et marché.	En fonction du marché.
Légumes	50 %	Supermarché et marché.	En fonction du marché.
Pommes	50 %	Marché.	En fonction des prix de marché.

b- Vente via un intermédiaire

Produit	**Part de la production pour ce produit**	**Vous allez à la rencontre de cet intermédiaire ou c'est lui qui vient dans votre exploitation ?**	**Comment sont fixés les prix ? Passez-vous des contrats avec lui ?**	**Y a-t-il un coût pour le service ? Combien en % de la vente ?**
Céréales	50 %	Ils viennent sur place.	Ils fixent les prix.	Non.
Légumes	50 %	Ils viennent sur place.	Ils fixent les prix.	Non.
Viande	10 %	Ils viennent sur place et la viande est vendue sur les marchés de Moscou.	Ils fixent les prix.	Non.

c- Entreprises de transformation

Produit	Part de la production pour ce produit	Lieu de la vente	Comment sont fixés les prix ?
Viande	90 %	Moslovo	Un accord fixé à l'avance chaque année.
Pommes	50 %	Moslovo	Un accord fixé à l'avance chaque année.

2- Comment organisez-vous le transport des marchandises vendues ? Possédez-vous un véhicule ?

J'ai mon propre véhicule pour me rendre sur les marchés.

3- Avez-vous des relations commerciales avec de grandes entreprises agricoles régionales ? Si oui, lesquelles et de quel genre ?

Oui, Moslovo. Nous passons un contrat chaque année. Je leur remets une partie de la viande, mais aussi de mes pommes. Ils font du jus de pomme avec.

4- Avez-vous des relations commerciales avec des lopins ou d'autres fermes ? Si oui, lesquels et de quel genre ?

Non.

Partie IV : Autre

1- Comment vous désignez-vous ? (Fermier, paysan, chef d'entreprise individuelle ?)

Entreprise individuelle.

2- Comment appelez-vous votre exploitation ? (Lopin, ferme, datcha ou autre ?)

Exploitation agricole.

3- Avez-vous reçu la visite d'une personne chargée du recensement national des exploitations agricoles en 2006 ?

Oui.

4- Comment voyez-vous la situation économique agricole de votre région aujourd'hui ?

La situation est très variable.

5- Comment voyez-vous la situation économique de votre exploitation actuellement ?

La situation est très variable.

6- Selon vous, quelle force politique défend le mieux les intérêts des agriculteurs ?

Russie Unie.

7- Si l'occasion se présentait, iriez-vous vous installer en ville ?

Non.

8- Pensez-vous qu'il y ait un avenir en Russie pour les lopins ? Les fermes ?

Oui.

9- Quelle est votre position en ce qui concerne la possibilité d'acheter et de vendre des terres agricoles en Russie ?

Ce droit devrait se mettre réellement en place, ce n'est pas encore le cas aujourd'hui.

10- Que doit faire l'État, selon vous, pour améliorer la situation de l'agriculture et des exploitations agricoles ?

Des aides sous forme de crédits subventionnés, c'est ce qu'il manque le plus aux fermiers aujourd'hui.

***

Annexe 27 : Entretien avec Aleksej I. Te. fermier (KFH), Sverdlovskii Raïon (5 mai 2009), région d'Orel, cas 23.

Enquête destinée aux lopins et fermiers

Formation : secondaire, secondaire avec spécialisation, supérieure ?
Secondaire avec une spécialisation en agriculture.
Année de création de l'exploitation ?
1994.
Nombre de membres dans la famille qui vivent sur l'exploitation ? Parmi eux, combien y a-t-il d'enfants ?
Quatre personnes : moi, ma femme et mes deux fils : Aleksej, 25 ans, doctorant en science de l'agriculture et de la technique agricole, et Ivan en faculté de gestion.
Utilisez-vous des saisonniers ? Si oui, combien de personnes ? Combien de temps par an ?
s. o.
Forme juridique de la propriété ?
KFH.
L'exploitation a-t-elle été créée sur la base d'une ancienne exploitation ?
Oui, j'ai racheté une partie du matériel et j'ai loué une partie de la terre au moment de la privatisation.
Surface des terres ?
500 ha.
Surface agricole utile ?
380 ha.

Partie I : Production

1- Que produisez-vous ?

Des céréales (51 quintaux/ha sur 360 ha), essentiellement pour nourrir les cochons. Des pommes de terre sur 15 ha et du chou. Je choisis ce que je produis en fonction du marché, particulièrement en fonction du marché moscovite.

2- Faites-vous de l'élevage ?

Oui, j'ai 50 vaches et 200 porcs.

3- Valeur de la production (et en quantité) ?

Voir réponse 1.

4- Nombre de têtes de bétail, dont vaches, porcs, brebis et chèvres, volaille ?

Voir réponse 2.

5- Avez-vous augmenté ou bien diminué le nombre de têtes entre 1990 et 2008 ? Pourquoi ?

Oui, et je souhaite encore développer cette activité. Je veux acheter de nouveaux porcs. Je souhaite également acheter de nouvelles vaches, mais j'attends d'y voir plus clair sur le marché du lait. Pour le moment nous produisons du lait, mais peu de laiteries achètent notre lait. Les usines de transformation préfèrent acheter du lait importé. La difficulté c'est la distance entre nos exploitations et les usines de transformation.

6- Le fourrage est-il issu de votre production ou l'achetez-vous ?

Je le produis moi-même.

7- Les semences sont-elles issues de votre production ou les achetez-vous ?

Ils viennent de mes cultures précédentes ou bien je les échange avec d'autres fermiers du *rajon*.

8- L'activité agricole est-elle votre activité principale ? Si non, quelle est votre activité principale ?

Oui, c'est mon activité principale, je n'ai pas d'autre activité.

9- Votre production est-elle rentable ? Si non, quelle activité vous rapporte le plus grand revenu ? Laquelle est la plus rentable ?

Oui, essentiellement l'activité d'élevage et particulièrement l'élevage porcin. La production de lait n'est plus une activité rentable.

10- Avez-vous pris des crédits (auprès d'une banque, d'une entreprise individuelle ou autre) ?
Avez-vous reçu des crédits du projet national de développement du complexe agro-industriel 2006-2008 ? Si oui, comment ces crédits ont-ils été utilisés ?

Oui, tous les ans je prends un crédit sur 7 ans que je rembourse en général l'année suivante. L'an passé j'ai pris un crédit de 2 millions de roubles pour acheter du matériel et gérer ma trésorerie. Le taux d'intérêt est à 18 %, mais l'État me rembourse la quasi-totalité des intérêts (à hauteur de 95 %). Au niveau actuel de l'inflation, je gagne de l'argent à chaque fois que j'emprunte. Je prends mes crédits à la Rossel'hozBank. J'ai pris l'an passé un crédit de 1 500 000 roubles pour acheter du matériel. Je dois rendre ce crédit en 2010. Comme je le disais les intérêts ne me coûtent que 5 % des 18 %. Je rembourse ces intérêts chaque mois et je rembourse l'emprunt les mois qui suivent la vente des marchandises (environ 100 000 roubles/mois de vente).

11- Comment sont prises les décisions dans votre exploitation (seul, collectivement) ?

En famille et avec d'autres propriétaires de lopin pour ce qui concerne la coopérative [NB : Voir plus bas pour les détails sur cette coopérative].

12- Avez-vous reçu l'aide de l'État, du département ou d'une autre collectivité (ou organisation) ? Si oui, de quel genre était cette aide ?

Eh bien, oui ! L'aide pour le crédit mais c'est tout.

Partie II : Relation sociale

1- Avez-vous augmenté la surface agricole de votre exploitation, des terres cultivées ou des pâturages depuis sa création ? Si oui, comment ?

Oui, mais je ne suis passé que par le fonds foncier du *rajon*.

[Seulement pour les lopins] - Avez-vous des participations dans d'autres exploitations agricoles ? Recevez-vous en contrepartie des moyens sociaux (construction d'hôpitaux, écoles, etc.) ? Ces aides sociales ont-elles évolué depuis ces quinze dernières années ?
s. o.

2- Travaillez-vous avec d'autres exploitations agricoles (avec des fermiers ou des lopins) ? Si oui, indiquez le nom, le siège, le régime de propriété et de quelle coopération il s'agit.

Oui, j'ai mis en place une coopérative agricole avec des lopins. Le but de cette coopérative est de s'associer pour vendre nos produits. J'achète les produits aux lopins et je les revends avec les miens. L'objectif à long terme est d'avoir notre propre pavillon sur le marché d'Orel ou d'autres villes de la région.

3- Travaillez-vous avec des entreprises industrielles, des coopératives de consommation ou des coopératives de crédit ?

Voir réponse précédente.

4- Décrivez-moi votre relation avec ces coopératives.

Je passe des contrats avec ces lopins. Nous fixons à l'avance le prix des marchandises (cochons, poulets, bœufs, légumes, lait). De cette façon, je m'assure une certaine régularité dans l'approvisionnement. À mon tour je revends ces marchandises, mais j'ai un plus grand pouvoir de négociation que lorsque je vends seul mes propres produits.
L'objectif est maintenant d'investir dans des machines de transformation au sein de la coopérative pour vendre des produits avec plus de valeur ajoutée. C'est l'objectif que nous nous sommes fixés pour l'an prochain.

5- Qui est propriétaire des parts foncières de votre exploitation ?

Pour une partie ce sont mes terres, pour une autre je loue les terres auprès de *pajŝiki* et une dernière partie moins importante des terres est louée au fonds foncier. Je leur donne une tonne de céréales pour 7 ha loués et je paye leur impôt.

6- A-t-on suspendu certains services d'aides sociales ? Si oui, pour quelles raisons ? De quelles aides s'agit-il ?

s. o.

7- Le grenier, où vous stockez vos céréales, les techniques, etc., vous appartient-il ?

J'en suis propriétaire. Sauf le silo, je loue une concession au silo départemental.

8- Donnez-vous gratuitement, ou d'une autre manière, une partie de votre production aux habitants du village ? Si oui, pour quelle(s) raison(s) ?

Oui, à l'école de notre village essentiellement.

9- Avez-vous cessé de fournir des services sociaux ? Si oui, pour quelle(s) raison(s) et quel(s) service(s) ?

s. o.

10- Toute votre production est vendue ou une partie est gardée pour votre famille ? Si oui, quelle quantité ?

Nous en gardons une partie bien sûr !

11- Votre famille comprend vous-même et vos parents éloignés ? Y compris ceux vivant dans des villes ? Si oui, de quelles villes s'agit-il ? Quelle part de votre autoconsommation va dans la famille qui habite en ville ?

Non, simplement ma famille proche.

12- Comment établissez-vous le montant de votre revenu et de celui de vos ouvriers ?
s. o.

13- Avez-vous d'autres formes de stimulation pour le travail des ouvriers ? (Avantages, subventions, aides sociales, paiement en nature, etc.)
s. o.

14- Quelles exploitations ont selon vous la plus grande perspective d'avenir ?
s. o.

Partie III : Relations commerciales

1- Par quel canal vendez-vous votre production ?

b- Vente via un intermédiaire

Produit	**Part de la production pour ce produit**	**Vous allez à la rencontre de cet intermédiaire ou c'est lui qui vient dans votre exploitation ?**	**Comment sont fixés les prix ? Passez-vous des contrats avec lui ?**	**Y a-t-il un coût pour le service ? Combien en % de la vente ?**
Porc	35 %	Ce sont eux qui se déplacent.	Ce sont eux qui décident. C'est pourquoi je cherche à limiter le recours à ce type de vente (120 roubles/kg).	Non.
Viande de bœuf	35 %	Ce sont eux qui se déplacent.	Ce sont eux qui décident. C'est pourquoi je cherche à limiter le recours à ce type de vente (140 roubles/kg).	Non.
Pommes de terre	35 %	Ce sont eux qui se déplacent.	Ce sont eux qui décident. C'est pourquoi je cherche à limiter le recours à ce type de vente	Non.

e- Autres

Produit	Canal	Part de la production pour ce produit	Lieu de vente	Comment sont fixés les prix ? Grâce à quel document les prix sont-ils définis ? Y a-t-il un contrat ?
Viande de porc et de bœuf		65 %	Magasins et restaurants.	Accords commerciaux.
Légumes		100 %	Magasins et restaurants.	Accords commerciaux.
Pommes de terre		65 %	Magasins et restaurants.	Accords commerciaux.

2- Comment organisez-vous le transport des marchandises vendues ? Possédez-vous un véhicule ?

Oui, je possède un véhicule pour transporter une partie des produits.

3- Avez-vous des relations commerciales avec de grandes entreprises agricoles régionales ? Si oui, lesquelles et de quel genre ?

Non.

4- Avez-vous des relations commerciales avec des lopins ou d'autres fermes ? Si oui, lesquelles et de quel genre ?

Oui [NB : Voir explication sur la coopérative de consommation].

Partie IV : Autre

1- Comment vous désignez-vous ? (Fermier, paysan, chef d'entreprise individuelle ?)

Fermier.

2- Comment appelez-vous votre exploitation ? (Lopin, ferme, datcha ou autre ?)

Ferme.

3- Avez-vous reçu la visite d'une personne chargée du recensement national des exploitations agricoles en 2006 ?

Oui.

4- Comment voyez-vous la situation économique agricole de votre région aujourd'hui ?
s. o.

5- Comment voyez-vous la situation économique de votre exploitation actuellement ?
s. o.

6- Selon vous, quelle force politique défend le mieux les intérêts des agriculteurs ?
s. o.

7- Si l'occasion se présentait, iriez-vous vous installer en la ville ?

J'habite déjà à Orel, je fais le trajet tous les jours. C'est important d'être à Orel, car c'est dans cette ville que toutes les affaires se concrétisent.

8- Pensez-vous qu'il y ait un avenir en Russie pour les lopins ? Les fermes ?

Je pense qu'il y a un avenir dans la coopération entre les fermiers et les lopins, car c'est de leur complémentarité que pourra naître une concurrence viable avec les grandes exploitations parfois regroupées dans ces structures qu'on appelle des holdings.

9- Quelle est votre position en ce qui concerne la possibilité d'acheter et de vendre des terres agricoles en Russie ?

Je pense que tout dépend du *rajon* où l'on habite. Là où je suis implanté, je dois dire qu'on a tout fait pour permettre aux fermiers d'accéder à la terre. Mais cela dépend de beaucoup de facteurs. D'abord du facteur politique, ensuite d'un facteur historique : y avait-il une exploitation collective et donc des propriétaires en part dans le village où nous voulons mener notre activité ? Ces éléments font qu'il est plus ou moins facile d'obtenir de la terre. Dans certains cas il sera bien plus facile de la louer, surtout lorsque les *pajšiki* sont présents.

10- Que doit faire l'État, selon vous, pour améliorer la situation de l'agriculture et des exploitations agricoles ?

Subventionner les agriculteurs, les aider à accéder aux crédits. Enfin, être capable de garantir les prix car l'incertitude reste le frein principal au développement de l'activité des fermiers.

Au sujet des holdings (discussion en aparté) :

MTS ont pris le crédit de l'État pour reconstruire un complexe d'élevage de vaches laitières de plus de 12 000 têtes. Ils ont reçu le crédit dont le financement régional n'était pas négligeable, mais le complexe n'a jamais été construit.

Au sujet de la situation du marché du lait (en aparté) :

La situation pour les producteurs de lait est difficile aujourd'hui, car il n'y a pas d'aides gouvernementales pour soutenir les prix du lait. Il existe un véritable problème de distance entre le producteur et l'usine de transformation, ce qui fait que la situation du producteur est fonction de la distance qui le sépare du transformateur. L'activité est non rentable dans les autres conditions. Il est préférable autrement de la vendre aux intermédiaires plutôt que de la vendre directement sur le marché d'Orel et c'est pourquoi il n'est plus possible de trouver du lait frais sur les marchés des villes de la région alors même que la région produit beaucoup de lait.

***

Annexe 28 : Entretien avec Pa. Ivan N. fermier, Sverdlovskii Rajon, 5 mai 2009, région d'Orel, cas 24.

Enquête destinée aux lopins et fermiers

Formation : secondaire, secondaire avec spécialisation, supérieure ?
Supérieure avec une spécialisation agricole (Institut agraire). J'ai été agronome dans une TOO du nom de Novopretovska.
Année de création de l'exploitation ?
1994, à partir de 30 ha (deux coupons que je louais).

Nombre de membres dans la famille qui vivent sur l'exploitation ? Parmi eux, combien y a-t-il d'enfants ?
Deux adultes et deux enfants.

Utilisez-vous des saisonniers ? Si oui, combien de personnes ? Combien de temps par an ?
Oui, cinq personnes, mais jamais à temps plein et en général sur deux mois et demi.
Forme juridique de la propriété ?
Entreprise Individuelle
L'exploitation a-t-elle été créée sur la base d'une ancienne exploitation ?
Oui, avec les coupons qui appartenaient à un ancien kolkhoze.
Surface des terres ?
1000 hectares.
Surface agricole utile ?
1000 hectares.

Partie I : Production

1- Que produisez-vous ?

Des céréales, 30 % d'été et 70 % d'hiver.

2- Faites-vous de l'élevage ?

Non.

3- Valeur de la production (et en quantité) ?

Actuellement, je fais du 55 quintaux/ha.

4- Nombre de têtes de bétail, dont vaches, porcs, brebis et chèvres, volaille ?
s. o.

5- Avez-vous augmenté ou bien diminué le nombre de têtes entre 1990 et 2008 ? Pourquoi ?

Oui.

6- Le fourrage est-il issu de votre production ou l'achetez-vous ?
s. o.

7- Les semences sont-elles issues de votre production ou les achetez-vous ?

Nous achetons tout car la qualité est meilleure en importation.

8- L'activité agricole est-elle votre activité principale ? Si non, quelle est votre activité principale ?

Oui, c'est ma seule activité.

9- Votre production est-elle rentable ? Si non, quelle activité vous rapporte le plus grand revenu ? Laquelle est la plus rentable ?

Oui. Cette année le prix des céréales a diminué c'est donc plus difficile, mais je m'en sors tout de même. Mon activité est en réalité de plus en plus rentable à l'exception de cette année. Il suffit d'avoir du bon matériel et de savoir traiter correctement la terre, avec des produits naturels.

10- Avez-vous pris des crédits (auprès d'une banque, d'une entreprise individuelle ou autre) ?
Avez-vous reçu des crédits du projet national de développement du complexe agro-industriel 2006-2008 ? Si oui, comment ces crédits ont-ils été utilisés ?

Oui, pour améliorer le parc de véhicules et la technique dans mon exploitation. J'ai pris un premier crédit en

2004 pour acheter quatre tracteurs. J'ai pris un crédit en 2008, j'ai acheté un tracteur et une moissonneuse. Je n'ai pas reçu d'aides de l'État pour cet achat, j'ai pris un crédit parce que j'ai pu apporter suffisamment de garanties. [NB : Remarque sur la responsable du *rajon* qu'il connaît bien].
Si j'ai pu obtenir ces crédits, c'est aussi parce que l'année 2008 a été très bonne. J'ai acheté un tracteur John Dear et une moissonneuse. J'ai pris un crédit pour la moissonneuse, qui était de 15 % avec un taux réel de 4,5 %.

Et cette année vous avez pris un crédit ?

Oui, mais très peu. Avec un taux de 18 %. Pour moi, le système de crédit est une véritable aide. Avec le niveau de l'inflation actuelle, je suis gagnant en prenant un crédit.

11- Comment sont prises les décisions dans votre exploitation (seul, collectivement) ?

Avec l'aide de ma femme.

12- Avez-vous reçu l'aide de l'État, du département ou d'une autre collectivité (ou organisation) ? Si oui, de quel genre était cette aide ?

Oui, de la directrice des questions agricoles du *rajon*. Pour deux choses : d'une part l'officialisation de la location des parcelles de terre ; d'autre part pour l'obtention du crédit de l'an dernier.

Partie II : Relation sociale

1- Avez-vous augmenté la surface agricole de votre exploitation, des terres cultivées ou des pâturages depuis sa création ? Si oui, comment ?

Oui, j'ai pris des terres en location auprès de *pajŝiki*. En fait, j'ai fait l'enregistrement de leur droit de propriété, je les ai accompagnés dans toutes leurs démarches administratives. Et puis j'ai signé un contrat de location. Sans mon aide il aurait été difficile pour eux d'officialiser leur droit de propriété. Mais il faut bien noter que leur propriété est collective. Lorsque nous parlons d'une parcelle officialisée, il s'agit le plus souvent d'une parcelle en indivision que possèdent collectivement trois ou quatre personnes. Il peut parfois s'agir d'une seule et même famille, mais il s'agit le plus souvent d'une ou deux familles. En résumé, je loue ma terre à des familles, des grands-mères, des gens sur Moscou qui ont quitté Orel.

Et en pratique, est-il possible de quitter cette propriété collective pour récupérer sa propre part de la parcelle ?

C'est une autre question, je ne sais pas si juridiquement il est possible de faire cela, mais en tout cas personne ne se pose vraiment la question.

Et quelle contrepartie garantissez-vous à cette location ?

Une rémunération en roubles et une rémunération en céréales. Pour un coupon je donne une tonne et demie de céréales. Et je leur paye les impôts fonciers.

[Seulement pour les lopins] - Avez-vous des participations dans d'autres exploitations agricoles ? Recevez-vous en contrepartie des moyens sociaux (construction d'hôpitaux, écoles, etc.) ? Ces aides sociales ont-elles évolué depuis ces quinze dernières années ?
s. o.

2- Travaillez-vous avec d'autres exploitations agricoles (avec des fermiers ou des lopins) ? Si oui, indiquez le nom, le siège, le régime de propriété et de quelle coopération il s'agit.

On s'aide entre nous. On se prête du matériel, on s'échange nos semences.

3- Travaillez-vous avec des entreprises industrielles, des coopératives de consommation ou des coopératives de crédit ?

Non.

Mais il y a des coopératives dans votre *rajon* ?

Oui, bien sûr.

Vous voulez parler d'AKKOR ?

Bien sûr, mais ce que je veux dire c'est que cette association ne vient pas de notre initiative. C'est une organisation construite par l'État et pour l'État. Tant que cela ne viendra pas des fermiers eux-mêmes, l'utilité sera très limitée. Mais regardez comment les choses fonctionnent en Russie. Par exemple, combien y a-t-il de fermiers dans ce *rajon* ? Plus d'une centaine. Cela tient aux soutiens que nous avons obtenus des responsables du *rajon*. C'est eux qui nous ont aidés à obtenir de la terre. Ils nous ont accompagnés dans nos démarches pour obtenir les crédits. Ils nous ont soutenus auprès des banques, nous ont permis d'obtenir les certificats de professionnels agricoles.

4- Décrivez-moi votre relation avec ces coopératives.
s. o.

5- Qui est propriétaire des parts foncières de votre exploitation ?

Une partie m'appartient, environ 100 hectares. Le reste, je le loue, en partie, au fonds foncier du *rajon* (mais c'est très peu) et la majeure partie de ma terre est louée à des *pajŝiki*.

6- A-t-on suspendu certains services d'aides sociales ? Si oui, pour quelles raisons ? De quelles aides s'agit-il ?
s. o.

7- Le grenier, où vous stockez vos céréales, les techniques, etc., vous appartient-il ?

Il m'appartient.

8- Donnez-vous gratuitement, ou d'une autre manière, une partie de votre production aux habitants du village ? Si oui, pour quelle(s) raison(s) ?

Bien évidemment, nous ne sommes pas en France ici et les écoles manquent de beaucoup de choses. Donc, je veux faire en sorte que l'école où étudient mes enfants soit bien équipée. J'ai acheté récemment une télévision avec tout le matériel hifi. J'ai fait changer des tables.

9- Avez-vous cessé de fournir des services sociaux ? Si oui, pour quelle(s) raison(s) et quel(s) service(s) ?

Non, au contraire. Au fur et à mesure du développement de mon exploitation, j'ai réussi à aider de plus en plus l'école du village. Et j'aide les retraités maintenant.

10- Toute votre production est vendue ou une partie est gardée pour votre famille ? Si oui, quelle quantité ?

Tout est vendu.

11- Votre famille comprend vous-même et vos parents éloignés ? Y compris ceux vivant dans des

villes ? Si oui, de quelles villes s'agit-il ? Quelle part de votre autoconsommation va dans la famille qui habite en ville ?

Moi, ma femme et mes deux enfants.

12- Comment établissez-vous le montant de votre revenu et de celui de vos ouvriers ?

À partir des obligations légales.

13- Avez-vous d'autres formes de stimulation pour le travail des ouvriers ? (Avantages, subventions, aides sociales, paiement en nature, etc.)

Oui bien sûr, ils ont des céréales qu'ils peuvent vendre à leur tour.

14- Quelles exploitations ont selon vous la plus grande perspective d'avenir ?

Toutes les exploitations, cela dépendra de l'inventivité des uns et des autres. En tant que fermier on peut s'en sortir pas trop mal aujourd'hui.

Partie III : Relations commerciales

1- Par quel canal vendez-vous votre production ?

b- Vente via un intermédiaire

Produit	**Part de la production pour ce produit**	**Vous allez à la rencontre de cet intermédiaire ou c'est lui qui vient dans votre exploitation ?**	**Comment sont fixés les prix ? Passez-vous des contrats avec lui ?**	**Y a-t-il un coût pour le service ? Combien en % de la vente ?**
Céréales	100 %	Je place les céréales dans des silos et les intermédiaires viennent chercher la marchandise.	Cela dépend des intermédiaires, le prix varie d'une année à l'autre. L'année dernière le prix a varié de 4 000 à 5 000 roubles/tonnes.	Non.

<u>Pourquoi ne vendez-vous pas directement vos céréales à des entreprises de transformations ?</u>

Parce que ces entreprises ont besoin de passer des contrats qui leur garantissent un approvisionnement régulier en matière première. Je ne peux pas proposer ce service avec mes 1000 hectares de terre. Je devrais pour cela avoir en plus les moyens de stocker à moindres frais ma marchandise. Cela est très difficile. Je ne peux pas me permettre de stocker trop longtemps mes produits dans mon hangar sinon la marchandise moisie. Je dois donc déposer les céréales dans des silos. Pour cela, je dois louer un emplacement qui me coûte cher. La seule solution est de passer par ces intermédiaires. Les prix sont plus bas que sur le marché, mais c'est un bon moyen d'écouler rapidement la marchandise.

<u>Mais alors ces intermédiaires disposent en revanche de moyens pour stocker cette marchandise ?</u>

Non, ça n'est pas vraiment comme cela que ça fonctionne. En réalité ces intermédiaires sont vraiment dans un rôle d'intermédiaires. Ce qu'ils accumulent ce n'est pas des marchandises, mais de l'information. Ils connaissent parfaitement les agriculteurs, la qualité des céréales, le lieu où il est possible d'en trouver selon les saisons. Ils viennent, ils achètent en fonction de ce qu'on leur demande de trouver et ensuite ils revendent

à leur commanditaire. Parfois la marchandise n'est même pas déplacée et c'est l'entreprise de transformation elle-même qui se déplace alors que moi, je n'ai signé aucun accord avec elle.
C'est toute la différence avec le système français. Chez vous les agriculteurs ont monté des coopératives et ce sont eux qui possèdent les moyens de stockage des céréales et parfois même les entreprises de transformation. Actuellement, en Russie, une telle organisation n'est pas possible.

Et vous ne voulez pas investir dans votre propre silo à grain ?

Je pourrais le faire mais je n'en vois aucun intérêt. Face aux holdings il n'y a pas de perspective pour les fermiers. Il n'est pas possible de les concurrencer et c'est pourquoi la seule solution actuelle est de passer par des intermédiaires. Je ne suis pas capable de concurrencer en quantité, et à moi seul, ce que produisent ces holdings. Évidemment qu'il serait plus intéressant pour moi de vendre des pâtes, mais cela demande des moyens financiers et en quantité dont je ne dispose pas aujourd'hui.

Et savez-vous quelles filières suivent les céréales que vous vendez ?

Non, il est difficile de savoir, les intermédiaires viennent de partout. De la région d'Orel, de Briansk, de la Biélorussie. C'est impossible dans ces conditions de connaître leur destination finale. Une fois les céréales vendues, la question ne me concerne plus.

2- Comment organisez-vous le transport des marchandises vendues ? Possédez-vous un véhicule ?

Les acheteurs s'en occupent.

3- Avez-vous des relations commerciales avec de grandes entreprises agricoles régionales ? Si oui, lesquelles et de quel genre ?

Non.

4- Avez-vous des relations commerciales avec des lopins ou d'autres fermes ? Si oui, lesquelles et de quel genre ?

Non.

Partie IV : Autre

1- Comment vous désignez-vous ? (Fermier, paysan, chef d'entreprise individuelle ?)

Fermier.

2- Comment appelez-vous votre exploitation ? (Lopin, ferme, datcha ou autre ?)

Ferme.

3- Avez-vous reçu la visite d'une personne chargée du recensement national des exploitations agricoles en 2006 ?

Oui.

4- Comment voyez-vous la situation économique agricole de votre région aujourd'hui ?

Je ne peux pas répondre à cette question.

5- Comment voyez-vous la situation économique de votre exploitation actuellement ?

Pas trop mauvaise, tout dépendra de l'évolution des prix des céréales.

6- Selon vous, quelle force politique défend le mieux les intérêts des agriculteurs ?
s. o.

7- Si l'occasion se présentait, iriez-vous vous installer en ville ?

Non.

8- Pensez-vous qu'il y ait un avenir en Russie pour les lopins ? Les fermes ?

Je pense que la situation des fermiers peut aller en s'améliorant si nous avons plus d'accès aux crédits et plus de subventions de l'État.

9- Quelle est votre position en ce qui concerne la possibilité d'acheter et de vendre des terres agricoles en Russie ?

Je pense que la location de la terre est un bon compromis entre les intérêts des propriétaires et ceux des fermiers.

10- Que doit faire l'État, selon vous, pour améliorer la situation de l'agriculture et des exploitations agricoles ?
s. o.

***

Annexe 29 : I. Marina A., fermière, Majoka, région d'Orel, cas 25.

Enquête destinée aux lopins et fermiers

Formation : secondaire, secondaire avec spécialisation, supérieure ? Secondaire.
Année de création de l'exploitation ? 1985.
Nombre de membres dans la famille qui vivent sur l'exploitation ? Parmi eux, combien y a-t-il d'enfants ? 2 personnes, mon mari travaille à MTS Mieovka [NB : Agroholding installé sur l'ancien kolkhoze].
Utilisez-vous des saisonniers ? Si oui, combien de personnes ? Combien de temps par an ? Non.
Forme juridique de la propriété ? LPH.
L'exploitation a-t-elle été créée sur la base d'une ancienne exploitation ?
Oui, le kolkhoze Semova.
Surface des terres ? 0,5 hectare.
Surface agricole utile ? 0,5 hectare.

Partie I : Production

1- Que produisez-vous ?

Des pommes de terre et environ une tonne de porc.

2- Faites-vous de l'élevage ?

Oui.

3- Valeur de la production (et en quantité) ?

Je ne veux pas vous donner cette information.

4- Nombre de têtes de bétail, dont vaches, porcs, brebis et chèvres, volaille ?

J'ai 5 vaches, 6 cochons dont 5 truies et de la volaille (poules, oies...).

5- Avez-vous augmenté ou bien diminué le nombre de têtes entre 1990 et 2008 ? Pourquoi ?

Je l'ai augmenté, j'ai pris des crédits pour acheter des truies.

6- Le fourrage est-il issu de votre production ou l'achetez-vous ?

Je l'achète.

7- Les semences sont-elles issues de votre production ou les achetez-vous ?

Nous achetons les céréales auprès de la compagnie MTS. Et ils nous en donnent une partie en échange de la location de notre terre. Ils nous louent pour des kopecks notre terre, mais c'est toujours mieux que rien.

Mais si celui qui loue votre terre ne vous convient pas, est-il possible de louer votre terre à quelqu'un d'autre ?

Non, c'est très difficile, voire impossible. Par exemple cette année, nous attendons encore le versement de notre loyer en nature [NB : Elle en a profité pour signaler cela à la responsable du *rajon* qui était présente lors de l'entretien. On remarque que cette responsable joue dans ce *rajon* le rôle de kryša, elle a pris note de la situation et s'est engagé à appeler MTS le jour même].

8- L'activité agricole est-elle votre activité principale ? Si non, quelle est votre activité principale ?

Je suis femme au foyer, mais l'activité sur mon lopin occupe toute ma journée. Je me lève à 5 heures. Je fais chauffer l'eau nécessaire pour nourrir les animaux (ici l'eau chaude n'est pas accessible et nous allons chercher l'eau au puits). Je donne à mes animaux des céréales, des pommes de terre et de la betterave. Je termine cette activité vers 11 heures. Il faut ensuite traire les vaches. Nous vendons ce lait aux voisins, aux gens du village et à l'école, mais ce n'est pas l'essentiel de mon activité. Ce que je vends c'est avant tout de la viande et surtout de la viande de porc. Ensuite je fais la cuisine. Et l'après-midi je m'occupe de soigner les animaux. Je termine ma journée vers 22 heures.

9- Votre production est-elle rentable ? Si non, quelle activité vous rapporte le plus grand revenu ? Laquelle est la plus rentable ?

Oui, mais je ne veux pas vous en dire plus. C'est difficile.

10- Avez-vous pris des crédits (auprès d'une banque, d'une entreprise individuelle ou autre) ?
Avez-vous reçu des crédits du projet national de développement du complexe agro-industriel 2006-2008 ? Si oui, comment ces crédits ont-ils été utilisés ?

Oui, en 2006 et en 2007 dans le cadre du programme national de développement du complexe agro-industriel j'ai acheté 5 têtes de truie. Le crédit s'élevait à 150 000 roubles. En 2007 j'ai repris un crédit pour acheter du fourrage pour un montant de 100 000 roubles. Ces deux crédits étaient remboursables en 5 ans, mais en fait nous avons tout remboursé en une année.

11- Comment sont prises les décisions dans votre exploitation (seul, collectivement) ?

Avec mon mari, nous décidons ensemble.

12- Avez-vous reçu l'aide de l'État, du département ou d'une autre collectivité (ou organisation) ? Si oui, de quel genre était cette aide ?

Eh bien oui, dans le cadre des crédits que nous avons pris. 75 % des intérêts ont été payés par l'État.

Partie II : Relation sociale

1- Avez-vous augmenté la surface agricole de votre exploitation, des terres cultivées ou des pâturages depuis sa création ? Si oui, comment ?

Non.

[Seulement pour les lopins] - Avez-vous des participations dans d'autres exploitations agricoles ? Recevez-vous en contrepartie des moyens sociaux (construction d'hôpitaux, écoles, etc.) ? Ces aides sociales ont-elles évolué depuis ces quinze dernières années ?

Oui, dans l'ancien kolkhoze qui a été racheté par MTS. Nous recevons quelques aides. Nous achetons moins cher les céréales. Nous pouvons utiliser les transports mis à disposition par MTS pour nous rendre en ville.

2- Travaillez-vous avec d'autres exploitations agricoles (avec des fermiers ou des lopins) ? Si oui, indiquez le nom, le siège, le régime de propriété et de quelle coopération il s'agit.

Non.

3- Travaillez-vous avec des entreprises industrielles, des coopératives de consommation ou des coopératives de crédit ?

Non.

4- Décrivez-moi votre relation avec ces coopératives.
s. o.

5- Qui est propriétaire des parts foncières de votre exploitation ?
s. o.

6- A-t-on suspendu certains services d'aides sociales ? Si oui, pour quelles raisons ? De quelles aides s'agit-il ?
?
s. o.

7- Le grenier, où vous stockez vos céréales, les techniques, etc., vous appartient-il ?
s. o.

8- Donnez-vous gratuitement, ou d'une autre manière, une partie de votre production aux habitants du village ? Si oui, pour quelle(s) raison(s) ?

Non.

9- Avez-vous cessé de fournir des services sociaux ? Si oui, pour quelle(s) raison(s) et quel(s) service(s) ?
s. o.

10- Toute votre production est vendue ou une partie est gardée pour votre famille ? Si oui, quelle quantité ?

Nous en gardons une partie pour nous et nos enfants, mais c'est négligeable par rapport à notre production.

11- Votre famille comprend vous-même et vos parents éloignés ? Y compris ceux vivant dans des villes ? Si oui, de quelles villes s'agit-il ? Quelle part de votre autoconsommation va dans la famille qui habite en ville ?

Nous deux, nos deux fils et leur famille. Cela fait huit personnes, dont deux enfants.

12- Comment établissez-vous le montant de votre revenu et de celui de vos ouvriers ?

En fonction de ce que j'arrive à vendre, je n'ai pas d'ouvrier donc tout dépend de ce que je vends et à combien.

13- Avez-vous d'autres formes de stimulation pour le travail des ouvriers ? (Avantages, subventions, aides sociales, paiement en nature, etc.)
s. o.

14- Quelles exploitations ont selon vous la plus grande perspective d'avenir ?
s. o.

Partie III : Relations commerciales

1- Par quel canal vendez-vous votre production ?

b- Vente via un intermédiaire

Produit	**Part de la production pour ce produit**	**Vous allez à la rencontre de cet intermédiaire ou c'est lui qui vient dans votre exploitation ?**	**Comment sont fixés les prix ? Passez-vous des contrats avec lui ?**	**Y a-t-il un coût pour le service ? Combien en % de la vente ?**
Viande de porc	100 %	Ce sont eux qui viennent chercher la marchandise.	Ce sont eux qui fixent les prix, cette année ils ont acheté pour 130r/kg (3euros/kg)	Non.

e- Autres

Produit	**Canal**	**Part de la production pour ce produit**	**Lieu de vente**	**Comment sont fixés les prix ? Grâce à quel document les prix sont-ils définis ? Y a-t-il un contrat ?**
Lait	École du village	50 %	École du village	C'est très faible à peine de quoi couvrir mes coûts de production
Lait	À la maison	50 %	Gens du village	Nous fixons les prix

2- Comment organisez-vous le transport des marchandises vendues ? Possédez-vous un véhicule ?

Ce sont les acheteurs qui viennent chercher la marchandise, je n'ai pas de véhicule.

3- Avez-vous des relations commerciales avec de grandes entreprises agricoles régionales ? Si oui, lesquelles et de quel genre ?

Non.

4- Avez-vous des relations commerciales avec des lopins ou d'autres fermes ? Si oui, lesquelles et de quel genre ?

Non.

Partie IV : Autre

1- Comment vous désignez-vous ? (Fermier, paysan, chef d'entreprise individuelle ?)

Paysan.

2- Comment appelez-vous votre exploitation ? (Lopin, ferme, datcha ou autre ?)

Lopin.

3- Avez-vous reçu la visite d'une personne chargée du recensement national des exploitations agricoles en 2006 ?

Oui.

4- Comment voyez-vous la situation économique agricole de votre région aujourd'hui ?
s. o.

5- Comment voyez-vous la situation économique de votre exploitation actuellement ?

La situation est plus difficile cette année car en moyenne les prix ont baissé. Mais dans l'ensemble on ne s'en sort pas trop mal.

6- Selon vous, quelle force politique défend le mieux les intérêts des agriculteurs ?

Aucune.

7- Si l'occasion se présentait, iriez-vous vous installer en ville ?

Non, je suis très bien là où je suis et je pense que je trouverai toujours de quoi m'en sortir.

8- Pensez-vous qu'il y ait un avenir en Russie pour les lopins ? Les fermes ?

Oui, s'il se développe un système d'aide pour obtenir des crédits. Jusqu'ici les crédits que j'ai obtenus m'ont beaucoup aidée. Le problème c'est que la politique du gouvernement n'est pas stable. Une année on obtient de l'aide et l'année suivante rien du tout. C'est difficile de monter des projets dans ces conditions.

9- Quelle est votre position en ce qui concerne la possibilité d'acheter et de vendre des terres agricoles en Russie ?
s. o.

10- Que doit faire l'État, selon vous, pour améliorer la situation de l'agriculture et des exploitations agricoles ?
Voir réponse 8.

***

Annexe 30 : Andrej V., fermier, cas 26.

Enquête destinée aux lopins et fermiers

Formation : secondaire, secondaire avec spécialisation, supérieure ?
Secondaire.
Année de création de l'exploitation ?
2001.
Nombre de membres dans la famille qui vivent sur l'exploitation ? Parmi eux, combien y a-t-il d'enfants ?
Un garçon à l'armée, une fille en faculté de médecine et ma femme.
Utilisez-vous des saisonniers ? Si oui, combien de personnes ? Combien de temps par an ?
Six personnes travaillent toute l'année dans l'exploitation et trois saisonniers de juin à octobre.
Forme juridique de la propriété ?
Entreprise individuelle dont plus de 50 % de la production est agricole.
L'exploitation a-t-elle été créée sur la base d'une ancienne exploitation ?
Non.
Surface des terres ?
1 100 ha.
Surface agricole utile ?
1 100 ha.

Partie I : Production

1- Que produisez-vous ?

Céréales uniquement.

2- Faites-vous de l'élevage ?
s. o.

3- Valeur de la production (et en quantité) ?

2,5 tonnes.

4- Nombre de têtes de bétail, dont vaches, porcs, brebis et chèvres, volaille ?
s. o.

5- Avez-vous augmenté ou bien diminué le nombre de têtes entre 1990 et 2008 ? Pourquoi ?
s. o.

6- Le fourrage est-il issu de votre production ou l'achetez-vous ?
s. o.

7- Les semences sont-elles issues de votre production ou les achetez-vous ?

J'en achète 10 % tous les ans dans un institut de recherche. 90 % sont issus de la production de l'année.

8- L'activité agricole est-elle votre activité principale ? Si non, quelle est votre activité principale ?

Oui, c'est ma seule activité.

9- Votre production est-elle rentable ? Si non, quelle activité vous rapporte le plus grand revenu ? Laquelle est la plus rentable ?

Habituellement oui, cette année non, car les prix des céréales sont en général très bas.

10- Avez-vous pris des crédits (auprès d'une banque, d'une entreprise individuelle ou autre) ? Avez-vous reçu des crédits du projet national de développement du complexe agro-industriel 2006-2008 ? Si oui, comment ces crédits ont-ils été utilisés ?

En 2006, dans le cadre du programme national : 500 000 roubles avec un système de refinancement du crédit.
En 2007, dans le cadre du programme national : 800 000 roubles.
En 2008, dans le cadre du programme national : 3 700 000 roubles.

Les intérêts sont remboursés par l'État à hauteur de 95 %. Pour un crédit à 15 %, 10,5 % sont pris en charge par l'État.

11- Comment sont prises les décisions dans votre exploitation (seul, collectivement) ?

Je prends conseil auprès de ma femme et de mes salariés, mais je décide seul.

12- Avez-vous reçu l'aide de l'État, du département ou d'une autre collectivité (ou organisation) ? Si oui, de quel genre était cette aide ?

Oui, des aides de l'État sous la forme de crédits, et de l'administration du *rajon* à travers des conseils pour obtenir de la terre, remplir des documents, obtenir des crédits…

Partie II : Relation sociale

1- Avez-vous augmenté la surface agricole de votre exploitation, des terres cultivées ou des pâturages depuis sa création ? Si oui, comment ?

Oui, bien sûr. En 2001 je disposais de 40 ha. En 2002 j'ai pris 140 ha de plus en location. En 2003, 120 ha, et en 2004, 260 ha. Une bonne partie de mes terres est louée à des propriétaires en part en échange de céréales et du paiement de leur impôt foncier. J'en loue aussi une partie au fonds foncier du *rajon*.

[Seulement pour les lopins] - Avez-vous des participations dans d'autres exploitations agricoles ? Recevez-vous en contrepartie des moyens sociaux (construction d'hôpitaux, écoles, etc.) ? Ces aides sociales ont-elles évolué depuis ces quinze dernières années ?
s. o.

2- Travaillez-vous avec d'autres exploitations agricoles (avec des fermiers ou des lopins) ? Si oui, indiquez le nom, le siège, le régime de propriété et de quelle coopération il s'agit.

Oui, avec des fermiers et des lopins. On s'entraide.

3- Travaillez-vous avec des entreprises industrielles, des coopératives de consommation ou des coopératives de crédit ?

Non, il n'y a rien de tout cela ici. Évidemment qu'il serait avantageux de se constituer en coopérative pour négocier la vente des céréales avec les intermédiaires, mais c'est un processus difficile car si je décide d'acheter des produits aux lopins à des prix garantis, je n'ai en revanche aucune certitude sur les prix auxquels je vais pouvoir vendre, à mon tour, les marchandises. Pour qu'un tel système fonctionne, il faudrait plus de garanties sur les prix. Et aujourd'hui, les prix des céréales ne sont fixés que sur le marché et celui-ci est très variable.

4- Décrivez-moi votre relation avec ces coopératives.
s. o.

5- Qui est propriétaire des parts foncières de votre exploitation ?

Je loue une bonne partie des terres que j'exploite, je n'ai presque rien en propriété.

6- A-t-on suspendu certains services d'aides sociales ? Si oui, pour quelles raisons ? De quelles aides s'agit-il ?

Non, au contraire, de mon côté j'ai financé le tournoi de l'école. J'ai donné de l'argent pour la reconstruction de l'église.

7- Le grenier, où vous stockez vos céréales, les techniques, etc., vous appartient-il ?

Non. Je stocke mes céréales dans un silo mais le service n'est pas gratuit. Je passe un contrat avec eux. Je loue un emplacement en fonction de la quantité de céréales, de blé que je mets dedans.

8- Donnez-vous gratuitement, ou d'une autre manière, une partie de votre production aux habitants du village ? Si oui, pour quelle(s) raison(s) ?

Seulement aux propriétaires de la terre. Je donne une tonne de céréales par coupon. La surface d'un coupon est d'environ 10 ha.

9- Avez-vous cessé de fournir des services sociaux ? Si oui, pour quelle(s) raison(s) et quel(s) service(s) ?

Non, je fournis ces aides à mes salariés. Il s'agit des caisses de retraite et de la cotisation pour l'aide médicale.

10- Toute votre production est vendue ou une partie est gardée pour votre famille ? Si oui, quelle quantité ?

Bien sûr que j'en prends une partie pour nourrir ma famille, mais ce n'est rien comparé à ce que je produis.

11- Votre famille comprend vous-même et vos parents éloignés ? Y compris ceux vivant dans des villes ? Si oui, de quelles villes s'agit-il ? Quelle part de votre autoconsommation va dans la famille qui habite en ville ?

Les quatre personnes que composent mon foyer et ma mère.

12- Comment établissez-vous le montant de votre revenu et de celui de vos ouvriers ?

Il y a un minimum fixé par l'État. Je paye 22 % au dessus de ce minimum. Ils reçoivent également des céréales qu'ils peuvent revendre et utiliser pour leurs besoins.

13- Avez-vous d'autres formes de stimulation pour le travail des ouvriers ? (Avantages, subventions, aides sociales, paiement en nature, etc.)

Oui, comme je le disais, un salaire en nature.

14- Quelles exploitations ont selon vous la plus grande perspective d'avenir ?

Je pense que toutes les exploitations ont une chance dans l'avenir. Je pense toutefois que l'avantage du type d'exploitation que je dirige est la capacité à s'adapter à la situation et à mesurer rapidement l'évolution de la situation. Or, c'est la clé de la réussite dans un pays où presque rien n'est régulé et où tout passe par un marché où les prix sont très volatiles.

Partie III : Relations commerciales

1- Par quel canal vendez-vous votre production ?

b- Vente via un intermédiaire

Produit	**Part de la production pour ce produit**	**Vous allez à la rencontre de cet intermédiaire ou c'est lui qui vient dans votre exploitation ?**	**Comment sont fixés les prix ? Passez-vous des contrats avec lui ?**	**Y a-t-il un coût pour le service ? Combien en % de la vente ?**
Céréales	100 %	Ce sont eux qui viennent, mais je les appelle. J'ai un bon répertoire dans mon téléphone portable.	Ce sont eux qui fixent le prix. Selon les acheteurs, l'année dernière, les prix ont varié de 2,2/3,3/4 roubles/kg pour les céréales destinées essentiellement au fourrage.	Non

Pouvez-vous m'en apprendre davantage sur ces intermédiaires ? S'agit-il d'entreprises de transformation ?

Ce sont des firmes en général spécialisées dans ce business. Dans mon cas, elles viennent d'un peu partout : de la région d'Orel, mais aussi de Belgorod, de Briansk, voire d'autres pays limitrophes (Ukraine et Biélorussie). Il s'agit plus rarement de holdings, mais cela arrive parfois.

Pouvez-vous me donner des noms ?

À Orel je fais surtout affaires avec Astra. Dans la région de Briansk il s'agit de Brianskij Agrokombinat, une firme liée à Moscou.

Et donc, en dehors des intermédiaires, vous n'avez pas d'autres moyens de vendre votre marchandise ?

J'ai travaillé un temps avec Orlovskaâ Niva, mais ce dernier ne fonctionne pas par un système de prix. Je n'ai donc pas la garantie de recevoir pour l'équivalent de ce que j'ai donné. Ça a été utile au début, mais désormais la vente par les intermédiaires est plus lucrative.

2- Comment organisez-vous le transport des marchandises vendues ? Possédez-vous un véhicule ?

Ce sont eux qui viennent chercher les céréales.

3- Avez-vous des relations commerciales avec de grandes entreprises agricoles régionales ? Si oui, lesquelles et de quel genre ?

Non.

4- Avez-vous des relations commerciales avec des lopins ou d'autres fermes ? Si oui, lesquels et de quel genre ?

Non.

Partie IV : Autre

1- Comment vous désignez-vous ? (Fermier, paysan, chef d'entreprise individuelle ?)

Fermier.

2- Comment appelez-vous votre exploitation ? (Lopin, ferme, datcha ou autre ?)

Ferme.

3- Avez-vous reçu la visite d'une personne chargée du recensement national des exploitations agricoles en 2006 ?

Oui.

4- Comment voyez-vous la situation économique agricole de votre région aujourd'hui ?

Les associations de fermiers et de lopins existent, mais elles n'existent que sur le papier. C'est vraiment ce qui manque aujourd'hui aux agriculteurs pour permettre de tirer un bon prix de la vente de leur marchandise. Toutefois, c'est un projet impossible aujourd'hui.
D'autre part, il nous faudrait moins de paperasseries dans nos démarches légales et, bien sûr, aussi moins de corruption !

5- Comment voyez-vous la situation économique de votre exploitation actuellement ?
s. o.

6- Selon vous, quelle force politique défend le mieux les intérêts des agriculteurs ?
s. o.

7- Si l'occasion se présentait, iriez-vous vous installer en ville ?

J'habite déjà à Orel, je viens tous les jours sur mon exploitation.

8- Pensez-vous qu'il y ait un avenir en Russie pour les lopins ? Les fermes ?

Voir réponses au dessus.

9- Quelle est votre position en ce qui concerne la possibilité d'acheter et de vendre des terres agricoles en Russie ?

La construction du cadastre est loin d'être au point. Au moment de la location de la terre, il a fallu enregistrer la totalité des propriétés collectives en part. Cela a été difficile et je m'en suis chargé avec l'aide de l'administration du *rajon*. Aujourd'hui, cette procédure est encore plus difficile. La terre est là, mais nous manquons de la formation juridique nécessaire à la mise en place des baux. On travaille difficilement parce que l'on manque de fermiers, mais l'on manque de fermiers parce qu'il est de plus en plus difficile de louer de la terre.

10- Que doit faire l'État, selon vous, pour améliorer la situation de l'agriculture et des exploitations agricoles ?

S'assurer que l'administration du *rajon* sera toujours là pour m'accompagner dans mes démarches. Elle m'a aidé, mais il ne faut pas oublier que je crée des emplois et que je paye des impôts ; c'est donc tout à leur avantage.

***

Annexe 31 : Entretiens avec Mihael Mi., 6 mai 2009, cas 27.

Enquête destinée aux lopins et fermiers

Formation : secondaire, secondaire avec spécialisation, supérieure ?
Supérieur.
Année de création de l'exploitation ?
1991.
Nombre de membres dans la famille qui vivent sur l'exploitation ? Parmi eux, combien y a-t-il d'enfants ?
Cinq personnes, dont deux enfants.
Utilisez-vous des saisonniers ? Si oui, combien de personnes ? Combien de temps par an ?
Non.
Forme juridique de la propriété ?
Entreprise individuelle.
L'exploitation a-t-elle été créée sur la base d'une ancienne exploitation ?
Non.
Surface des terres ?
35 ha.
Surface agricole utile ?
30 ha, dont 5 ha de potager.

Partie I : Production

1- Que produisez-vous ?

Orge, avoine, céréales.

2- Faites-vous de l'élevage ?

Oui. 5 vaches et 11 porcs.

3- Valeur de la production (et en quantité) ?

25 tonnes de céréales.

4- Nombre de têtes de bétail, dont vaches, porcs, brebis et chèvres, volaille ?

5 vaches, 11 porcs, 30 oies, 50 poules.

5- Avez-vous augmenté ou bien diminué le nombre de têtes entre 1990 et 2008 ? Pourquoi ?

Il a augmenté. J'ai professionnalisé mon exploitation.

6- Le fourrage est-il issu de votre production ou l'achetez-vous ?

Je le produis.

7- Les semences sont-elles issues de votre production ou les achetez-vous ?

Elles sont issues de ma production.

8- L'activité agricole est-elle votre activité principale ? Si non, quelle est votre activité principale ?

Non, je suis directeur de l'école du village.

9- Votre production est-elle rentable ? Si non, quelle activité vous rapporte le plus grand revenu ? Laquelle est la plus rentable ?

Mon activité agricole est très rentable, elle permet de nourrir ma famille et de tirer un revenu supplémentaire qui représente pas loin de 50 % du revenu du foyer.

10- Avez-vous pris des crédits (auprès d'une banque, d'une entreprise individuelle ou autre) ?
Avez-vous reçu des crédits du projet national de développement du complexe agro-industriel 2006-2008 ? Si oui, comment ces crédits ont-ils été utilisés ?

Non.

11- Comment sont prises les décisions dans votre exploitation (seul, collectivement) ?

Les décisions sont prises collectivement avec le reste de la famille.

12- Avez-vous reçu l'aide de l'État, du département ou d'une autre collectivité (ou organisation) ? Si oui, de quel genre était cette aide ?

Non.

Partie II : Relation sociale

1- Avez-vous augmenté la surface agricole de votre exploitation, des terres cultivées ou des pâturages depuis sa création ? Si oui, comment ?

Non.

[Seulement pour les lopins] - Avez-vous des participations dans d'autres exploitations agricoles ? Recevez-vous en contrepartie des moyens sociaux (construction d'hôpitaux, écoles, etc.) ? Ces aides sociales ont-elles évolué depuis ces quinze dernières années ?

Non.

2- Travaillez-vous avec d'autres exploitations agricoles (avec des fermiers ou des lopins) ? Si oui, indiquez le nom, le siège, le régime de propriété et de quelle coopération il s'agit.

Oui, avec la ferme « Tabačiov » et l'OOO « Niva Mihajovskoe ».

3- Travaillez-vous avec des entreprises industrielles, des coopératives de consommation ou des coopératives de crédit ?

Non.

4- Décrivez-moi votre relation avec ces coopératives.
s. o.

5- Qui est propriétaire des parts foncières de votre exploitation ?
s. o.

6- A-t-on suspendu certains services d'aides sociales ? Si oui, pour quelles raisons ? De quelles aides s'agit-il ?

Il n'y a plus d'aide sociale de la part de l'exploitation agricole.

7- Le grenier, où vous stockez vos céréales, les techniques, etc., vous appartient-il ?

Oui, il est collé à la maison.

8- Donnez-vous gratuitement, ou d'une autre manière, une partie de votre production aux habitants du village ? Si oui, pour quelle(s) raison(s) ?

Oui, des légumes, de la viande pour les gens de la famille qui habite à Orel et dans d'autres régions, pour les retraités qui ne peuvent plus s'occuper de leur potager.

9- Avez-vous cessé de fournir des services sociaux ? Si oui, pour quelle(s) raison(s) et quel(s) service(s) ?

Je n'en fournis pas.

10- Toute votre production est vendue ou une partie est gardée pour votre famille ? Si oui, quelle quantité ?

70 % de la production est destinée à l'autoconsommation.

11- Votre famille comprend vous-même et vos parents éloignés ? Y compris ceux vivant dans des villes ? Si oui, de quelles villes s'agit-il ? Quelle part de votre autoconsommation va dans la famille qui habite en ville ?
s. o.

12- Comment établissez-vous le montant de votre revenu et de celui de vos ouvriers ?
s. o.

13- Avez-vous d'autres formes de stimulation pour le travail des ouvriers ? (Avantages, subventions, aides sociales, paiement en nature, etc.)
s. o.

14- Quelles exploitations ont selon vous la plus grande perspective d'avenir ?

Les petites exploitations, la gestion est plus simple et les gens qui y travaillent sont plus efficaces.

Partie III : Relations commerciales

1- Par quel canal vendez-vous votre production ?

a- Vente sur le marché libre

Produit	**Part de la production totale pour ce produit**	**Lieu de la vente**	**Comment sont fixés les prix ?**
Légumes et viande.	30 % (100 % de ce qui est vendu).	Sur le marché et à la maison.	En fonction de la concurrence.

2- Comment organisez-vous le transport des marchandises vendues ? Possédez-vous un véhicule ?

Je possède un véhicule.

3- Avez-vous des relations commerciales avec de grandes entreprises agricoles régionales ? Si oui,

lesquelles et de quel genre ?

Non.

4- Avez-vous des relations commerciales avec des lopins ou d'autres fermes ? Si oui, lesquels et de quel genre ?

Oui, avec des fermiers, je vends mon avoine et une partie du fourrage.

Partie IV : Autre

1- Comment vous désignez-vous ? (Fermier, paysan, chef d'entreprise individuelle ?)

Paysan.

2- Comment appelez-vous votre exploitation ? (Lopin, ferme, datcha ou autre ?)

Lopin.

3- Avez-vous reçu la visite d'une personne chargée du recensement national des exploitations agricoles en 2006 ?

Oui.

4- Comment voyez-vous la situation économique agricole de votre région aujourd'hui ?

Assez catastrophique, mais la situation est meilleure pour les lopins et les fermiers.

5- Comment voyez-vous la situation économique de votre exploitation actuellement ?

Assez bonne.

6- Selon vous, quelle force politique défend le mieux les intérêts des agriculteurs ?

Il n'y en a pas.

7- Si l'occasion se présentait, iriez-vous vous installer en ville ?

Non, jamais !

8- Pensez-vous qu'il y ait un avenir en Russie pour les lopins ? Les fermes ?

Sans aucun doute, bien plus que pour les grandes exploitations.

9- Quelle est votre position en ce qui concerne la possibilité d'acheter et de vendre des terres agricoles en Russie ?

Le prix actuel n'est pas représentatif de la vraie valeur des terres agricoles.

10- Que doit faire l'État, selon vous, pour améliorer la situation de l'agriculture et des exploitations agricoles ?

Diminuer les impôts.
Aider les fermiers à obtenir des crédits.
Réduire la disparité des prix entre les produits agricoles et les *inputs*.

***

Annexe 32 : Entretien avec Vladimir, cas 28.

Enquête destinée aux lopins et fermiers

Formation : secondaire, secondaire avec spécialisation, supérieure ?
Secondaire. Je n'ai aucune formation agricole.
Année de création de l'exploitation ?
1993.
Nombre de membres dans la famille qui vivent sur l'exploitation ? Parmi eux, combien y a-t-il d'enfants ?
Quatre adultes, dont mes deux garçons âgés de 18 et 22 ans.
Utilisez-vous des saisonniers ? Si oui, combien de personnes ? Combien de temps par an ?
Oui, deux personnes en moyenne, un à deux mois par an.
Forme juridique de la propriété ?
En location [NB : Il parle de la terre].
L'exploitation a-t-elle été créée sur la base d'une ancienne exploitation ?
Non.
Surface des terres ?
1 000 ha.
Surface agricole utile ?
1 000 ha.

Partie I : Production

1- Que produisez-vous ?

Céréales, légumineuses, granulés.

2- Faites-vous de l'élevage ?

Non.

3- Valeur de la production (et en quantité) ?

2 000 tonnes.

4- Nombre de têtes de bétail, dont vaches, porcs, brebis et chèvres, volaille ?
s. o.

5- Avez-vous augmenté ou bien diminué le nombre de têtes entre 1990 et 2008 ? Pourquoi ?
s. o.

6- Le fourrage est-il issu de votre production ou l'achetez-vous ?
s. o.

7- Les semences sont-elles issues de votre production ou les achetez-vous ?

80 % sont issues de ma production et j'en achète 20 % à l'institut agraire.

8- L'activité agricole est-elle votre activité principale ? Si non, quelle est votre activité principale ?

Oui, c'est mon activité principale.

9- Votre production est-elle rentable ? Si non, quelle activité vous rapporte le plus grand revenu ? Laquelle est la plus rentable ?

Oui avec les légumineuses je fais toujours des profits.

10- Avez-vous pris des crédits (auprès d'une banque, d'une entreprise individuelle ou autre) ? Avez-vous reçu des crédits du projet national de développement du complexe agro-industriel 2006-2008 ? Si oui, comment ces crédits ont-ils été utilisés ?

Oui.
Le premier crédit : en 1993 (banque régionale), j'ai acheté un tracteur à un million (500 000 en apport personnel et 500 000 que j'ai empruntés à la banque).

Le second crédit : en 2002, un crédit de 5 milliards (15 % sur 5 ans et 10,5 % en refinancement).

11- Comment sont prises les décisions dans votre exploitation (seul, collectivement) ?

Je prends seul les décisions.

12- Avez-vous reçu l'aide de l'État, du département ou d'une autre collectivité (ou organisation) ? Si oui, de quel genre était cette aide ?

Oui, des subventions pour le refinancement du second crédit.

Partie II : Relation sociale

1- Avez-vous augmenté la surface agricole de votre exploitation, des terres cultivées ou des pâturages depuis sa création ? Si oui, comment ?

Oui, je possédais 60 ha de terre à l'origine, terre en possession perpétuelle. J'ai ensuite loué de la terre auprès de la population locale. (10,5 ha/coupon). J'ai également loué pour 280 ha au fonds foncier du *rajon*.

[Seulement pour les lopins] - Avez-vous des participations dans d'autres exploitations agricoles ? Recevez-vous en contrepartie des moyens sociaux (construction d'hôpitaux, écoles, etc.) ? Ces aides sociales ont-elles évolué depuis ces quinze dernières années ?
s. o.

2- Travaillez-vous avec d'autres exploitations agricoles (avec des fermiers ou des lopins) ? Si oui, indiquez le nom, le siège, le régime de propriété et de quelle coopération il s'agit.

Oui, avec des fermiers. Nous nous entraidons en nous prêtant du matériel, des tracteurs. Nous nous échangeons des pièces de tracteur. Nous échangeons parfois nos semences également.

3- Travaillez-vous avec des entreprises industrielles, des coopératives de consommation ou des coopératives de crédit ?

Non, rien de tout cela. Il n'y a pas de coopérative dans notre *rajon*. Et de toute façon, tout le monde préfère que ces relations restent discrètes même si nous travaillons ensemble.

4- Décrivez-moi votre relation avec ces coopératives.
s. o.

5- Qui est propriétaire des parts foncières de votre exploitation ?

Voir question 1.

6- A-t-on suspendu certains services d'aides sociales ? Si oui, pour quelles raisons ? De quelles aides s'agit-il ?

Non, je fournis toujours certains services. D'abord, il ne faut pas oublier que je paye des impôts. Ensuite, je donne de l'argent au fonds de pension pour les retraités du village. Je donne de l'argent pour faire venir un bus jusqu'ici.

7- Le grenier, où vous stockez vos céréales, les techniques, etc., vous appartient-il ?

J'en suis propriétaire, j'ai tout construit moi-même.

8- Donnez-vous gratuitement, ou d'une autre manière, une partie de votre production aux habitants du village ? Si oui, pour quelle(s) raison(s) ?

Oui, en fonction du contrat de location. Je leur donne de l'argent et je les paye en pommes de terre.

9- Avez-vous cessé de fournir des services sociaux ? Si oui, pour quelle(s) raison(s) et quel(s) service(s) ?

Non, au contraire, j'aide le service pour les retraités du village.

10- Toute votre production est vendue ou une partie est gardée pour votre famille ? Si oui, quelle quantité ?

Tout est vendu.

11- Votre famille comprend vous-même et vos parents éloignés ? Y compris ceux vivant dans des villes ? Si oui, de quelles villes s'agit-il ? Quelle part de votre autoconsommation va dans la famille qui habite en ville ?

Seulement ma famille proche.

12- Comment établissez-vous le montant de votre revenu et de celui de vos ouvriers ?

En fonction des obligations légales.

13- Avez-vous d'autres formes de stimulation pour le travail des ouvriers ? (Avantages, subventions, aides sociales, paiement en nature, etc.)

Oui, des séjours au sanatorium. Et je donne une partie de ce qui est produit en nature.

14- Quelles exploitations ont selon vous la plus grande perspective d'avenir ?

Pour moi l'exploitation de 1 000 ha est une exploitation avec une taille optimale. En dessous c'est trop petit et c'est le minimum pour recevoir un crédit. Et il n'y a pas de grand collectif à gérer.

Partie III : Relations commerciales

1- Par quel canal vendez-vous votre production ?

b- Vente via un intermédiaire

Produit	Part de la production pour ce produit	Vous allez à la rencontre de cet intermédiaire ou c'est lui qui vient dans votre exploitation ?	Comment sont fixés les prix ? Passez-vous des contrats avec lui ?	Y a-t-il un coût pour le service ? Combien en % de la vente ?
Légumes et céréales	90 %	Ce sont eux qui viennent chercher les produits.	En fonction du marché. Le prix est de 4 à 5 roubles/kg en fonction de la classe de céréales.	

d- Vente des produits par commande de l'État

Produit	Part de la production pour ce produit	Lieu de la vente	Comment sont fixés les prix ? Grâce à quel document les prix sont-ils définis ? Y a-t-il un contrat ?
Légumes et céréales	10 %	Fonds du *rajon*	En fonction du marché. Avant, c'était des commandes d'État ; maintenant c'est le *rajon* qui gère et c'est un acheteur comme les autres. Il m'assure un débouché, et pour moi, c'est l'essentiel.

2- Comment organisez-vous le transport des marchandises vendues ? Possédez-vous un véhicule ?

Je ne m'occupe de rien, ce sont les acheteurs qui viennent chercher la marchandise.

3- Avez-vous des relations commerciales avec de grandes entreprises agricoles régionales ? Si oui, lesquelles et de quel genre ?

Non.

4- Avez-vous des relations commerciales avec des lopins ou d'autres fermes ? Si oui, lesquelles et de quel genre ?

Non.

Partie IV : Autre

1- Comment vous désignez-vous ? (Fermier, paysan, chef d'entreprise individuelle ?)

Entrepreneur individuel.

2- Comment appelez-vous votre exploitation ? (Lopin, ferme, datcha ou autre ?)

Ferme.

3- Avez-vous reçu la visite d'une personne chargée du recensement national des exploitations agricoles en 2006 ?

Oui.

4- Comment voyez-vous la situation économique agricole de votre région aujourd'hui ?

La situation est plutôt moyenne. Le *rajon* m'a aidé dans mes démarches.

5- Comment voyez-vous la situation économique de votre exploitation actuellement ?

Je fais du profit, donc je n'ai pas à me plaindre.

6- Selon vous, quelle force politique défend le mieux les intérêts des agriculteurs ?

Aucun.

7- Si l'occasion se présentait, iriez-vous vous installer en ville ?

J'habite déjà à Orel, j'y ai un appartement, et ici ce sont mes bureaux. Quand j'étais jeune, je suis parti à Orel, j'ai quitté ce village pour y faire mes études. Ensuite, j'ai travaillé dans une usine à Orel. Je ne suis revenu au village qu'en 1993 quand je me suis lancé dans l'agriculture. Le fait d'y être originaire a été d'une grande aide car les gens m'ont fait confiance. Ils connaissaient bien mon père qui travaillait comme ouvrier agricole dans l'exploitation collective.

8- Pensez-vous qu'il y ait un avenir en Russie pour les lopins ? Les fermes ?

Oui, tout dépend de l'évolution des droits sur l'achat de terre. Dès que je peux acheter, j'achète !

9- Quelle est votre position en ce qui concerne la possibilité d'acheter et de vendre des terres agricoles en Russie ?

Je suis pour l'achat de terre, pour le moment je la loue. J'ai des parcelles de 100 ha, 200 ha que je loue à plusieurs groupes de propriétaires en propriété collective. Aucun d'eux ne sait réellement où se trouve leur propre partie de la parcelle en propriété collective. Les contrats de location que j'ai passés sont des contrats de 20 ans. Celui qui souhaite se retirer de la propriété collective reçoit une compensation, mais ne peut pas récupérer la partie de sa parcelle. Je dois dire que c'est une très bonne sécurité.

10- Que doit faire l'État, selon vous, pour améliorer la situation de l'agriculture et des exploitations agricoles ?

1/Garantir les prix des produits.
2/Acheter nos produits pour pouvoir planifier nos investissements.
3/Compenser pour les crédits et garantir un profit.

***

Annexe 33 : Deeva Natalie Miraevna, économiste en chef de l'exploitation de l'institut académique agraire, ferme d'Etat, cas 29.

Questionnaire destiné aux directeurs d'organisations agricoles

1. À propos de vous et de votre point de vue d'expert

Niveau d'étude : secondaire, secondaire avec spécialisation, supérieur ? Avez-vous une formation agricole ?

Supérieur, en économie.

Depuis combien de temps êtes-vous responsable d'une exploitation agricole ?

27 ans.

Quelle doit être la taille optimale d'une exploitation selon vous ? En termes de surface totale ? En termes de surface agricole utile ?

Elles peuvent toutes être optimales, tout dépend des choix de stratégie de production et de commercialisation.

Quelles formes d'exploitation ont la plus grande perspective d'avenir selon vous (les petites ou les grandes) ?

Voir la réponse précédente.

Votre point de vue sur les possibilités d'acheter ou de vendre de la terre en Russie ? Positif ou négatif ?

Je suis contre. Il doit exister une communauté capable de gérer l'accès à ce bien précieux. L'argent ne doit pas être une condition pour obtenir de la terre.

Faut-il des restrictions sur l'achat et la vente de terres agricoles ?

Bien sûr, il faut un contrôle ; il faut s'assurer que les gens s'occupent effectivement de leur parcelle de terre.

Comment estimez-vous la situation économique du secteur agricole dans votre région actuellement ?

La situation est mauvaise pour ne pas dire très mauvaise. Les prix ne sont pas contrôlés, les acheteurs ont un trop grand pouvoir de marché sur les producteurs.

Comment estimez-vous la situation économique de votre exploitation ?

Cette année nous ne sommes pas rentables. Cela tient avant tout aux prix du lait et des céréales qui sont trop bas. Comme il n'y aucune subvention de l'État, nous sommes en crise.

Quel parti politique défend le mieux les intérêts des exploitants agricoles aujourd'hui ?

Aucun, nous n'avons reçu l'aide d'aucun parti cette année. Pas de subvention de la part du gouvernement en place.

Selon vous, que doit faire l'État pour aider les exploitations agricoles en Russie ?

Assurer un niveau des prix plus élevé. Donner des subventions en nature. Subventionner sous forme de don de matériels quand il n'est pas possible de les acheter.

Y a-t-il dans votre région une entreprise dont l'activité va à l'encontre de l'activité de votre propre exploitation ?

Non, ce ne sont pas les entreprises qui posent problème, ce sont les prix. Ils ne sont pas contrôlés.

Quel terme, selon vous, caractérise le mieux votre position dans l'organisation ? Vous vous nommez « le maître de l'organisation », « le *manager* », « le chef », autre ?

Spécialiste en chef.

Comment les travailleurs de votre exploitation, les gens du village, appellent-ils votre exploitation ? (L'objectif de cette question est de comprendre comment les gens appellent maintenant les « kolkhozes » et les « sovkhozes »)

Le sovkhoze.

Avez-vous reçu la visite d'une personne chargée du recensement national des exploitations agricoles en 2006 ?

Oui.

2. Caractéristiques générales de l'exploitation

Année d'enregistrement de l'exploitation dans sa forme juridique actuelle ?

1921.

Forme juridique de l'exploitation ?

OOO Novosilskoe.

L'organisation est-elle nouvelle ou est-elle issue d'un ancien kolkhoze ou sovkhoze ? Si c'est le cas, en quelle année a été formé le kolkhoze ou le sovkhoze ?

C'est un ancien sovkhoze et c'est resté une ferme d'État.

Combien de fois l'organisation a-t-elle changé de forme juridique depuis 1990 ?

L'organisation n'a pas changé de forme juridique.

Nature de la propriété de l'exploitation (entreprise d'État, entreprise privée avec un nombre de participants en part d'un maximum de dix personnes, entreprise privée avec un nombre de participants en part d'un maximum de cinquante personnes, entreprise privée avec un nombre de participants en part supérieur à cinquante personnes) ?

Il s'agit d'une entreprise d'État.

Comment sont prises les décisions dans votre entreprise (seul, collectivement) ?

Le directeur prend des conseils auprès de tous les spécialistes, mais il prend seul les décisions.

Si l'entreprise est en actionnariat, le contrôle des actions est individuel ou appartient-il à plusieurs groupes ?
s. o.

3. Ressources humaines

Nombre de travailleurs dans l'exploitation ?

86 personnes.

Ce nombre a-t-il diminué depuis 1990 ?

Il a diminué. En 1990, 300 personnes travaillaient dans l'entreprise. Nous sommes ensuite passés à 200 personnes, puis 157, 111 et aujourd'hui 86. Mais attention, il n'y a eu aucun licenciement. Certains sont

morts, d'autres sont partis, mais personne n'a quitté l'exploitation de force. Nous avions l'obligation de garantir quelque chose à ceux qui le voulaient.

Avez-vous l'intention de réduire ce nombre ?

Non, chacun trouve à s'employer. Et la place dans l'exploitation est aussi le signe d'une appartenance au village.

Utilisez-vous des saisonniers ? Si oui, combien de personnes ? Combien de temps par an ?

Non, nous n'en avons pas besoin.

Comment déterminez-vous le salaire de vos travailleurs ?

En fonction des obligations légales.

Utilisez-vous d'autres moyens pour stimuler le niveau de la productivité de vos travailleurs (services sociaux, dotation, paiement en nature, autre) ?

Nous leur donnons du bois et des céréales.

4. Ressources foncières

Total de la surface agricole en ha ? 3 736 hectares.
Dont surface agricole utile en ha ? 3 021 hectares.

Cette surface agricole a-t-elle été modifiée depuis l'année de création de l'exploitation ?

Non.

Avez-vous augmenté cette surface ? Si oui, pour quelle(s) raison(s) ?
s. o.

En quelle propriété est la surface agricole utilisée par l'exploitation : des organisations, une propriété collective en parts des citoyens, une propriété individuelle de citoyens, une propriété d'autres personnes civiles, l'État ? Comment fonctionne le contrat ?

La terre est en propriété de l'État. Il n'y a pas de propriétaires en collectif.

**Avez-vous augmenté la surface agricole utile de votre exploitation depuis sa création ?
Si oui, pourquoi ?**

Non.

Si au contraire elle a diminué, comment est utilisée la terre qui n'est plus exploitée par votre entreprise ? Peut-être n'est-elle plus utilisée ?
s. o.

À qui ces terres appartiennent-elles maintenant ? Peuvent-elles vous revenir à nouveau ?
s. o.

Y a-t-il des besoins en ressources foncières supplémentaires ?
s. o.

Qu'est-ce qui empêche leur utilisation ?

s. o.

5. Production végétale

Surface agricole ensemencée en ha ?
2 571 hectares.

Semences : quelle est la part des semences achetées ?

Nous n'achetons rien. Nous avons 1 250 hectares de céréales, 851 hectares de jachère, 160 hectares de maïs et 310 hectares de blé d'été.

6. Élevage

Cheptel bovin ? Dont vaches ? Cheptel porcin ? Brebis et chèvres ? Volaille ?

600 vaches.

Fourrage : quelle part est achetée ?

Nous produisons nous-mêmes.

7. Spécialisation de la production et rentabilité de l'activité

Quelle production réalisez-vous ? (Indiquez, s'il vous plaît, dans l'ordre décroissant, la part de chacune des marchandises dans votre production, en valeur et volume.)

Des céréales, du lait et de la viande.

Quelle est la valeur totale de la production ?

22,9 millions de roubles, dont 12,4 en culture et 10,5 en élevage. Cela représente 2 962 tonnes de céréales, 306 tonnes de viandes et 918 tonnes de lait.

La production agricole est-elle l'activité principale de votre exploitation ?

Oui.

Si non, indiquez quelle est l'activité principale de votre exploitation.
s. o.

Votre production est-elle économiquement rentable, globalement parlant ?

Elle l'a été, mais ne l'est plus aujourd'hui. Il ne faudrait pas que cette situation dure plusieurs années. Nous pouvons encore nous en sortir aujourd'hui, ça sera beaucoup moins sûr demain.

Si non, quelle activité est la plus rentable ?

Les céréales (+ 19 % en comparaison de l'an passé), et le lait (+ 37,6 % en comparaison de l'an dernier). Ces deux activités ont une rentabilité de 5 %.

Quelle production vous apporte le plus grand revenu ?

Le lait.

Quelles productions sont les moins rentables ?

La viande. Le revenu de sa vente a diminué de 37,2%.

8. L'accès aux crédits

Avez-vous pris des crédits récemment (banque, entrepreneur individuel ou autre) ?

Non, seulement un *leasing* en 2003 de 2,4 milliards de roubles sur 7 ans.

Avez-vous des dettes relatives à de précédents crédits ? *s. o.*
Avez-vous reçu des crédits du projet national de développement du complexe agro-industriel entre 2006 et 2008 ? *s. o.*
À quoi ont servi ces crédits ? *s. o.*

9. Aides reçues par l'organisation

Avez-vous reçu l'aide de la région ou de toute autre organisation ? Si oui, de quelles aides s'agit-il ?

Non.

Avez-vous des engagements en contrepartie de cette aide ?
s. o.

10. Le niveau d'équipement technique

Moyenne d'âge de la technique (des tracteurs, des combinés) ?

16 ans pour les tracteurs et 4 ans pour les combinés.

Avez-vous acquis de nouvelles techniques entre 1990 et 2008 ?

Non, seulement par *leasing*.

Si oui, par quel moyen ?
s. o.

Les greniers, où vous gardez le grain, vous appartiennent-ils ?

Nous possédons un grenier.

Possédez-vous un silo à grain ?

Nous possédons un silo.

11. Liens industriels de l'organisation

Coopérez-vous avec une autre entreprise agricole ?

Non.

Si oui, de quelle nature est cette coopération ?
s. o.

Ces organisations sont-elles des organisations d'État, privées, grandes ou petites ? Sont-elles à

proximité de votre exploitation ou sont-elles éloignées ?
s. o.

12. Le rôle social de l'organisation

Mettez-vous des moyens dans le financement de besoins sociaux ? Si oui, pour quelle(s) raison(s) et quels besoins (valeur et nature) ?

Oui, nous avons aidé à installer le gaz dans le village. Nous avons reconstruit l'école. Nous donnons du lait à l'école. Nous finançons un cabinet médical. Nous n'avons pas énormément d'argent, mais nous aidons comme nous pouvons. Par exemple, nous avons fait bénéficier tous les lopins propriétaires de vaches du contrat qui unit notre exploitation à l'usine laitière de Toula. L'usine vient chercher le lait de notre exploitation et celui des lopins chaque jour. La collecte se fait dans notre exploitation et sans notre aide il aurait été impossible pour ces lopins de vendre leur lait.

Donnez-vous gratuitement, ou d'une autre manière, une partie de votre production aux habitants du village ? Si oui, pour quelle(s) raison(s) ?

Oui, nous vendons nos céréales à des prix plus bas. Nous faisons de même avec les pommes de terre. Nous finançons les funérailles des gens du village.

13. Relations commerciales

Par quel canal vendez-vous votre production ?

a- Vente sur le marché libre

Produit	**Part de la production totale pour ce produit**	**Lieu de la vente**	**Comment sont fixés les prix ?**
Viande	100 %	Dans la région d'Orel.	Nous fixons les prix.
Lait	10 %	Dans le petit supermarché de le l'exploitation.	Idem.
Céréales	30 %	Les gens du village.	Nous fixons des prix plus bas que ceux du marché.

b- Vente via un intermédiaire

Produit	**Part de la production pour ce produit**	**Vous allez à la rencontre de cet intermédiaire ou c'est lui qui vient dans votre exploitation ?**	**Comment sont fixés les prix ? Passez-vous des contrats avec lui ?**	**Y a-t-il un coût pour le service ? Combien en % de la vente ?**
Céréales	70 %	Orel, Moscou...	Nous fixons les prix.	Non

c- Entreprises de transformation

Produit	Part de la production pour ce produit	Lieu de la vente	Comment sont fixés les prix ?
Lait	90 %	Usine laitière de Toula.	Ce sont eux qui dictent les prix.

Comment organisez-vous le transport et la vente de la production ? L'acheteur vient chercher la marchandise ? Vous utilisez un véhicule ?

Le lait, c'est l'usine de Toula qui vient le chercher ; nous n'avons pas le matériel. Les céréales, nous les transportons essentiellement jusqu'au silo. La viande, nous la transportons nous-mêmes dans la région.

Entretenez-vous des relations commerciales avec de grandes entreprises régionales ? Si oui, avec lesquelles ?

Non.

Entretenez-vous des relations commerciales avec des lopins et des fermiers ? Si oui, lesquels ?

Nous les aidons pour le contrat laitier, mais nous n'avons pas de relation commerciale à proprement parler avec eux.

***

Annexe 34 : Entretien avec Andrej Vi., fermier OOO Urickoe, Urickij Rajon, Région d'Orel (20 mai 2009), cas 30.

Enquête destinée aux lopins et fermiers

Formation (secondaire, secondaire avec spécialisation, <u>supérieure</u>) ? Supérieure, je suis ingénieur agricole. J'ai un fils qui est vétérinaire et l'autre spécialiste du matériel agricole.
Année de création de l'exploitation ? 2000
Nombre de membres dans la famille qui vivent sur l'exploitation ? Parmi eux, combien y a-t-il d'enfants ? Moi et mes quatre fils : Andrej, Dmitri, Viktor et Aleksej
Utilisez-vous des saisonniers ? Si oui, combien de personnes ? Combien de temps par an ? Oui, six personnes travaillent pour moi, mais toute l'année à raison de 4h/jr.
Forme juridique de la propriété ? Il s'agit d'une OOO.
L'exploitation a-t-elle été créée sur la base d'une ancienne exploitation ? Oui, j'ai racheté l'exploitation en 2000 et avant cette dernière disposait de terres qui ont été remises dans le fond terrien du département.
Surface des terres ? Oh ! C'est compliqué. Je ne veux pas vous parler de cela.
Surface agricole utile ?

Partie I : Production

1- Que produisez-vous ?

La question n'est pas tellement de savoir ce que je produis, mais surtout de savoir comment vendre. Personne ne veut acheter ma viande au prix où je la vends. Vous achèteriez, vous, de la viande de mouton à 250r/kg [NB : 42r = 1 € au moment de l'entretien]. Eh bien, non !

2- Faites-vous de l'élevage ?

Oui, je possède 300 têtes de mouton et 500 vaches [NB : Que je n'ai pas vus !], et enfin, j'ai environ 1 500 lapins.

3- Valeur de la production (et en quantité) ?

Je ne peux pas trop vous dire.

4- Nombre de têtes de bétail, dont vaches, porcs, brebis et chèvres, vollaile ?
Voir question 2.

5- Avez-vous augmenté ou bien diminué le nombre de têtes entre 1990 et 2008 ? Pourquoi ?

Augmenté bien sûr !

6- Le fourrage est-il issu de votre production ou l'achetez-vous ?

Non, je n'ai pas de terre donc j'achète tout. [NB : lors de la visite de la ferme qui a suivi, son fils a dit qu'une partie du foin et des céréales pour nourrir les bêtes était leur propriété, mais je n'ai pas réussi à savoir de quelle terre provenaient ce fourrage et ces céréales. Par ailleurs, il était en train de construire un grenier pour stocker des céréales et dans les derniers moments de l'entretien il a expliqué son projet de cultiver des céréales sur la terre qu'il négocie actuellement.]

7- Les semences sont-elles issues de votre production ou les achetez-vous ?

Je les achète, je n'ai pas de terre.

8- L'activité agricole est-elle votre activité principale ? Si non, quelle est votre activité principale ?

Oui, c'est ma spécialité. J'ai toujours été dans l'agriculture.

9- Votre production est-elle rentable ? Si non, quelle activité vous rapporte le plus grand revenu ? Laquelle est la plus rentable ?

Revenez dans un an, je pourrai répondre à votre question. Pour le moment, tout est compliqué, trop de magouilles.

10- Avez-vous pris des crédits (auprès d'une banque, d'une entreprise individuelle ou autre) ?
Avez-vous reçu des crédits du projet national de développement du complexe agro-industriel 2006-2008 ? Si oui, comment ces crédits ont-ils été utilisés ?

Il faudrait que je puisse apporter des garanties pour prendre un crédit et pour le moment ce n'est pas le cas.

11- Comment sont prises les décisions dans votre exploitation (seul, collectivement) ?

Avec mes fils, nous prenons les décisions ensemble.

12- Avez-vous reçu l'aide de l'État, du département ou d'une autre collectivité (ou organisation) ? Si oui, de quel genre était cette aide ?

L'aide ! Ils m'ont apporté surtout des ennuis, ce n'est pas vraiment ce que j'appelle de l'aide ! Si vous voulez vraiment savoir, c'est à cause du *rajon* que je ne peux pas avoir des terres. Vous voyez ces terres qui sont juste ici [il me montre des terres], elles appartiennent au fond de redistribution des terres du *rajon*. Et personne ne veut me les vendre. À chaque fois que je passe, ils me répondent : « Revenez la semaine prochaine, on va trouver une solution ». Cette connerie dure depuis presque deux ans.

<u>Et pourquoi ne veulent-ils pas vous vendre ou vous louer la terre ?</u>

Pourquoi ? Sans doute cherchent-ils un plus gros poisson. Je ne suis pas assez intéressant pour eux.

Mais des *pajŝiki*, il n'y en a pas ici ?

Bien sûr que si, mais pas pour les terres qui sont à côté de ma ferme, et moi ce sont ces terres qui m'intéressent. J'en ai besoin pour éviter d'acheter du fourrage.

Partie II : Relation sociale

1- Avez-vous augmenté la surface agricole de votre exploitation, des terres cultivées ou des pâturages depuis sa création ? Si oui, comment ?

Voir question 12 partie I. [La réponse a été donnée plus tard dans l'entretien de la manière suivante : « Comme je vous ai dit, il est très difficile d'obtenir les terres. Mais je pense avoir trouvé une solution, c'est pourquoi je vous dis, revenez dans un an, tout aura changé. J'ai rencontré un oligarque de Moscou et mon business l'intéresse. Nous sommes en train de passer un accord. Il se procure les terres auprès du *rajon*, et après, on va faire moitié-moitié pour les bénéfices ».]

[Seulement pour les lopins] - Avez-vous des participations dans d'autres exploitations agricoles ? Recevez-vous en contrepartie des moyens sociaux (construction d'hôpitaux, écoles, etc.) ? Ces aides sociales ont-elles évolué depuis ces quinze dernières années ?
s. o.

2- Travaillez-vous avec d'autres exploitations agricoles (avec des fermiers ou des lopins) ? Si oui, indiquez le nom, le siège, le régime de propriété et de quelle coopération il s'agit.

Non, je travaille seul.

3- Travaillez-vous avec des entreprises industrielles, des coopératives de consommation ou des coopératives de crédit ?

Non.

4- Décrivez-moi votre relation avec ces coopératives.
s. o.

5- Qui est propriétaire des parts foncières de votre exploitation ?

C'est une question dangereuse, comme je vous l'ai dit, on ne peut pas prendre de terre ici.

J'ai vraiment du mal à comprendre les raisons ?

Il faut demander à notre cher premier ministre [NB : Poutine]. Moi, je vous le dis, les fermiers doivent être propriétaires de leur terre, mais ici ce n'est pas possible.

Mais il y a tout de même des potentiels pour prendre cette terre ?

Je ne veux pas parler de cela... On a un potentiel terrien, mais on ne peut pas l'utiliser légalement. On me propose d'utiliser une terre comme cela... Genre : en échange de pommes de terre… Moi, cela ne m'intéresse pas, car c'est illégal, il n'y a pas de contrat... Dites-moi, c'est quoi l'agriculture ? Des céréales, des foins pour faire de l'élevage, mais comme dans notre pays il est impossible d'avoir de la terre à soi, on ne peut pas avoir de fourrage, et sans fourrage, pas d'élevage, et sans élevage, pas de profit.

Et l'élevage cela rapporte ?

Non, ça ne rapporte pas.

Et le lait, parlez-moi de vos problèmes ?

Quels problèmes ? Il n'y a pas de problèmes avec le lait.

On m'a parlé des problèmes de qualité du lait dont les laiteries ne veulent pas

Le problème n'est pas là. Le problème, c'est qu'en Russie il n'y a pas de système de marché. Le problème est que l'on a décidé que les produits laitiers devaient se vendre à des prix bas. Les supermarchés Perekrostok à Moscou - vous connaissez ? -, c'est Luzkov [Le maire de Moscou] qui les possède, et lui, il veut que le lait se vende bas. [NB : prix du lait à Orel : 23r/l, à Moscou 35-40r/l, le lait est acheté autour de 5-6-7r/l aux fermiers].
Pour vendre votre lait, vous devez payer un « bonus » aux directeurs du supermarché. En clair, il faut payer pour vendre. Et le vendre soi-même, c'est un autre métier. Je suis agriculteur, je ne suis pas commerçant. Il faut connaître des gens, et moi, je ne les connais pas. Tout se joue autour de 3-4 personnes, ce n'est pas une concurrence, c'est un monopole !

Et comment la région peut-elle résoudre ce problème ?

Encore une fois, je pense qu'il n'y a rien à résoudre ; il faut des gens qui travaillent autrement, c'est tout ! Dites-moi, que fait le département agricole d'Orel ? Le département vétérinaire c'est pareil, ils ne foutent rien à part nous demander toujours et encore de l'argent. Par exemple, on nous a demandé d'obtenir un certificat de santé pour le jeune bétail. Pour cela, il faut payer une expertise. Cette expertise, je l'ai déjà faite à Koursk et j'ai payé 57 000 r pour cela. J'ai demandé que le résultat de l'expertise soit transmis à Orel, mais les ordinateurs ne sont pas en réseau, il n'y a donc pas de possibilité qu'Orel connaisse le résultat de l'expertise de Koursk. Et maintenant, à Orel, ils me disent de recommencer l'expertise et demandent pour cela 69 000 r, c'est 12 000 r de plus que l'expertise de Koursk. Ils me menacent d'une amende de 59 000 r et me demandent en plus de mener maintenant une expertise sur la qualité du lait de brebis, alors que je ne souhaite même pas vendre le lait de brebis. À quoi bon dites-moi ? Aujourd'hui en Russie, il y trente-huit organes de contrôle de l'activité agricole et autant de gens qui vous demandent de l'argent pour vous laisser tranquille.

Mais vous n'avez personne pour vous aider, pas de grande exploitation ? Pas de « toit » ?

Non, et je n'en veux pas. Je pense que ce n'est pas une solution [NB : c'est pourtant ce qu'il est en train de faire avec son oligarque]. Je ne suis pas une vache à lait ! Moi, j'ai envie de leur dire à tous : « Faites des lois pour nous permettre de travailler, entourez-nous de gens compétents qui soient capables de nous donner des conseils plutôt que de nous spolier ! » Je vais vous dire, le pays vient de terminer la première guerre de la propriété, celle initiée par Poutine, nous attaquons maintenant la deuxième guerre de propriété, celle de Medvedev. Et, en attendant, le cheptel diminue... Il y a dix ans à Orel, il y avait 386 000 vaches, aujourd'hui, il y en a 38 000. Pourtant, nos enfants ont toujours besoin de lait. Ces gens ont un appétit financier sans fin...
Poutine a donné une interview il y a deux jours dans laquelle il disait que l'État avait injecté 300 milliards de roubles dans l'économie en décembre, mais qu'il était bien obligé de reconnaître qu'il n'y avait pas encore un kopeck qui était arrivé dans l'économie réelle. Il n'y a pas de système bancaire développé, trop de gens se nourrissent de ce système.
Ils nous manquent les kolkhozes et les sovkhozes. Avec eux, on pouvait passer des accords avec des prix fixés d'avance... On pouvait se fournir auprès d'eux pour le fourrage et le matériel. Et grâce à cela, les choses ne marchaient pas si mal. La plus étrange des choses qu'a faite Poutine est de ne pas avoir assuré l'avenir, il a interrompu le lien intergénérationnel, les jeunes sont partis...

Qu'allez-vous faire ? Arrêter votre activité ?

Non, comme toujours je vais me battre, je vais être inventif. Je vais construire un « petit socialisme ».

6- A-t-on suspendu certains services d'aides sociales ? Si oui, pour quelles raisons ? De quelles aides s'agit-il ?

Il n’y a plus rien ici, les gens meurent, les autres partent, le kolkhoze a fermé, il n'y a plus rien.

7- Le grenier, où vous stockez vos céréales, les techniques, etc., vous appartient-il ?

C'est précisément ce que je construis aujourd'hui. Là, vous voyez ?

Mais pourquoi, si vous n'avez pas de terre ?

J'ai un projet qui est quasiment conclu, je ne veux pas perdre de temps *(voir question 12 partie I)*. D'ici peu, j'aurai ma propre terre et de quoi faire pousser du foin et des céréales.

Et vous allez les vendre ?

Oui, en partie. Sinon, je vais aussi l'utiliser pour mon bétail.

8- Donnez-vous gratuitement, ou d'une autre manière, une partie de votre production aux habitants du village ? Si oui, pour quelle(s) raison(s) ?

Non, je ne donne qu'à mes six employés.

9- Avez-vous cessé de fournir des services sociaux ? Si oui, pour quelle(s) raison(s) et quel(s) service(s) ?
s. o.

10- Toute votre production est vendue ou une partie est gardée pour votre famille ? Si oui, quelle quantité ?

Non, je vends toute ma production.

11- Votre famille comprend vous-même et vos parents éloignés ? Y compris ceux vivant dans des villes ? Si oui, de quelles villes s'agit-il ? Quelle part de votre autoconsommation va dans la famille qui habite en ville ?
s. o.

12- Comment établissez-vous le montant de votre revenu et de celui de vos ouvriers ?

En fonction du droit, le salaire minimum pour ce type d'emploi et les cotisations sociales.

13- Avez-vous d'autres formes de stimulation pour le travail des ouvriers ? (Avantages, subventions, aides sociales, paiement en nature, etc.)

Ils prennent une partie de la viande pour eux.

Pour leur consommation personnelle ?

Oui. Et pas seulement, ils en vendent un peu aussi.

14- Le grenier, où vous stockez vos céréales, les techniques, etc., vous appartient-il ?
s. o.

15- Quelles exploitations ont selon vous la plus grande perspective d'avenir ?

Je ne sais pas pour le moment, je dirais aucune. Il y a plein de problèmes auxquels nous devons faire face en tant qu'agriculteur en Russie. Comment trouver des gens compétents par exemple. À l'université agraire

d'Orel, ils sont formés dans l'abstrait. Leus enseignants n'ont pas mis les pieds dans une exploitation depuis trente ans. Où trouver le matériel, les techniques ? Nos tracteurs sont de très mauvaises qualités et les tracteurs d'Europe, eux, coûtent trop cher.

Partie III : Relations commerciales

1- Par quel canal vendez-vous votre production ?

a- Vente sur le marché libre

Produit	**Part de la production totale pour ce produit**	**Lieu de la vente**	**Comment sont fixés les prix ?**
Viande de mouton	5 %	Vente sur les marchés	En fonction des prix du marché
Viande de mouton	50 %	Accord passé avec ATTOL, un magasin du centre-ville d'Orel	C'est en fonction des prix du marché 500-600r/kg
Lapin	50 %	Accord avec ATTOL	(Idem, ne m'a pas donné le prix)

b- Vente via un intermédiaire

Produit	**Part de la production pour ce produit**	**Vous allez à la rencontre de cet intermédiaire ou c'est lui qui vient dans votre exploitation ?**	**Comment sont fixés les prix ? Passez-vous des contrats avec lui ?**	**Y a-t-il un coût pour le service ? Combien en % de la vente ?**
Viande de mouton	50 %	Il vient	C'est eux qui décident	Non
Lapin	50 %	Il vient	C'est eux qui décident	Non

2- Comment organisez-vous le transport des marchandises vendues ? Possédez-vous un véhicule ?

Ils viennent chercher.

3- Avez-vous des relations commerciales avec de grandes entreprises agricoles régionales ? Si oui, lesquelles et de quel genre ?

Non.

4- Avez-vous des relations commerciales avec des lopins ou d'autres fermes ? Si oui, lesquelles et de quel genre ?

Oui, on s'entraide. Ils me vendent du foin, on se prête nos matériels.

Partie IV : Autre

1- Comment vous désignez-vous ? (Fermier, paysan, chef d'entreprise individuelle ?)

Fermier.

2- Comment appelez-vous votre exploitation ? (Lopin, ferme, datcha ou autre ?)

Ferme.

3- Avez-vous reçu la visite d'une personne chargée du recensement national des exploitations agricoles en 2006 ?

Oui.

4- Comment voyez-vous la situation économique agricole de votre région aujourd'hui ?

Voir les réponses précédentes.

5- Comment voyez-vous la situation économique de votre exploitation actuellement ?

Revenez dans un an, tout aura changé.

6- Selon vous, quelle force politique défend le mieux les intérêts des agriculteurs ?

Aucune.

7- Si l'occasion se présentait, partiriez-vous à la campagne ?

Non, je suis agriculteur, c'est ma vie !

8- Pensez-vous qu'il y ait un avenir en Russie pour les lopins ? Les fermes ?
Voir réponses précédentes.

9- Quelle est votre position en ce qui concerne la possibilité d'acheter et de vendre des terres agricoles en Russie ?

Voir réponses précédentes.

10- Que doit faire l'État, selon vous, pour améliorer la situation de l'agriculture et des exploitations agricoles ?

Il faut qu'il nous aide à décrocher des contrats de livraisons. Dites-moi vraiment pourquoi nous n'arrivons pas à trouver de débouchés viables pour notre lait alors que nos orphelinats en manquent ? Il faut qu'on retrouve : les commandes de l'État, nos associations d'éleveurs comme au temps où ces derniers ne buvaient pas d'alcool et travaillaient correctement.

***

Annexe 35 : Orlovskaâ Niva, le 20 mai 2009, cas 31.

Questionnaire destiné aux directeurs d'organisations agricoles

1. À propos de vous et de votre point de vue d'expert

Niveau d'étude : secondaire, secondaire avec spécialisation, supérieur ? Avez-vous une formation agricole ?

Supérieur, comme agronome.

Depuis combien de temps êtes-vous responsable d'une exploitation agricole ?

25 ans.

Quelle doit être la taille optimale d'une exploitation selon vous ? En termes de surface totale ? En termes de surface agricole utile ?
s. o.

Quelles formes d'exploitation ont la plus grande perspective d'avenir selon vous (les petites ou les grandes) ?

Les grandes exploitations, car elles sont les seules à pouvoir accéder à d'importants crédits.

Votre point de vue sur les possibilités d'acheter ou de vendre de la terre en Russie ? Positif ou négatif ?

Je pense qu'il existe aujourd'hui une vraie possibilité d'acheter des terres en Russie.

Faut-il des restrictions sur l'achat et la vente de terres agricoles ?

Non.

Comment estimez-vous la situation économique du secteur agricole dans votre région actuellement ?

La situation est satisfaisante.

Comment estimez-vous la situation économique de votre exploitation ?

La situation est satisfaisante.

Quel parti politique défend le mieux les intérêts des exploitants agricoles aujourd'hui ?

L'administration de la région.

Selon vous, que doit faire l'État pour aider les exploitations agricoles en Russie ?

Subventionner les producteurs pour les aider à fournir des aliments de qualité et en quantité suffisante dans toute la région.

Y a-t-il dans votre région une entreprise dont l'activité va à l'encontre de l'activité de votre propre exploitation ?

Non.

Quel terme, selon vous, caractérise le mieux votre position dans l'organisation ? Vous vous nommez « le maître de l'organisation », « le *manager* », « le chef », autre ?

Le patron, le chef.

Comment les travailleurs de votre exploitation, les gens du village, appellent-ils votre exploitation ? (L'objectif de cette question est de comprendre comment les gens appellent maintenant les « kolkhozes » et les « sovkhozes »)

Agroholding.

Avez-vous reçu la visite d'une personne chargée du recensement national des exploitations agricoles en

2006 ?

Non.

2. Caractéristiques générales de l'exploitation

Année d'enregistrement de l'exploitation dans sa forme juridique actuelle ?

1994.

Forme juridique de l'exploitation ?

OAO.

L'organisation est-elle nouvelle ou est-elle issue d'un ancien kolkhoze ou sovkhoze ? Si c'est le cas, en quelle année a été formé le kolkhoze ou le sovkhoze ?

Elle est issue du regroupement de plusieurs agrofirmes, elles-mêmes issues du regroupement de plusieurs kolkhozes et/ou sovkhozes.

Combien de fois l'organisation a-t-elle changé de forme juridique depuis 1990 ?

Sa forme juridique n'a pas changé depuis sa création.

Nature de la propriété de l'exploitation (entreprise d'État, entreprise privée avec un nombre de participants en part d'un maximum de dix personnes, entreprise privée avec un nombre de participants en part d'un maximum de cinquante personnes, entreprise privée avec un nombre de participants en part supérieur à cinquante personnes) ?

Entreprise d'État dont 99 % des actions appartiennent au département des affaires agricoles de l'administration régionale.

Comment sont prises les décisions dans votre entreprise (seul, collectivement) ?

Collectivement.

Si l'entreprise est en actionnariat, le contrôle des actions est individuel ou appartient-il à plusieurs groupes ?

99 % des actions sont sous le contrôle de l'administration régionale.

3. Ressources humaines

Nombre de travailleurs dans l'exploitation ?

2 700 personnes.

Ce nombre a-t-il diminué depuis 1990 ?

Oui. Certaines entreprises ont quitté le complexe et des personnes sont parties en retraite. Certaines entreprises sont passées sous le contrôle de holdings privés comme Nobel Agro ou Eksima Agro.

Avez-vous l'intention de réduire ce nombre ?

Non.

Utilisez-vous des saisonniers ? Si oui, combien de personnes ? Combien de temps par an ?

Non.

Comment déterminez-vous le salaire de vos travailleurs ?

En fonction des obligations légales, du temps de travail, de la qualification du travailleur. À cela viennent s'ajouter des primes.

Utilisez-vous d'autres moyens pour stimuler le niveau de la productivité de vos travailleurs (services sociaux, dotation, paiement en nature, autre) ?

Oui, des services sociaux et des paiements en nature.

4. Ressources foncières

Total de la surface agricole en ha ? 10 000 ha.
Dont surface agricole utile en ha ? 8 000 ha.

Cette surface agricole a-t-elle été modifiée depuis l'année de création de l'exploitation ?

Oui.

Avez-vous augmenté cette surface ? Si oui, pour quelle(s) raison(s) ?

Non, dans le but d'optimiser l'activité de l'agroholding.

En quelle propriété est la surface agricole utilisée par l'exploitation : des organisations, une propriété collective en parts des citoyens, une propriété individuelle de citoyens, une propriété d'autres personnes civiles, l'État ? Comment fonctionne le contrat ?

En propriété collective en parts des citoyens et en propriété d'autres personnes civiles. Nous louons leur terre en contrepartie de paiement en nature.

Avez-vous augmenté la surface agricole utile de votre exploitation depuis sa création ? Si oui, pourquoi ?

Non.

Si au contraire elle a diminué, comment est utilisée la terre qui n'est plus exploitée par votre entreprise ? Peut-être n'est-elle plus utilisée ?
s. o.

À qui ces terres appartiennent-elles maintenant ? Peuvent-elles vous revenir à nouveau ?

À d'autres entreprises privées (Eksima Agro, Nobel Agro). Nous avons ensuite récupéré une partie des terres et des entreprises que nous avions vendues.

Y a-t-il des besoins en ressources foncières supplémentaires ?
s. o.

Qu'est-ce qui empêche leur utilisation ?
s. o.

5. Production végétale

Surface agricole ensemencée en ha ? 8 252 ha.
Semences : quelle est la part des semences achetées ? 10 %

6. Élevage

Cheptel bovin ? 1 800 têtes.
Dont vaches ? 1 100 têtes.
Cheptel porcin ? *s. o.*
Brebis et chèvres ? *s. o.*
Volaille ? 500 000 têtes.

Fourrage : quelle part est achetée ? 80 % (mais à une entreprise qui appartient au holding).

7. Spécialisation de la production et rentabilité de l'activité

Quelle production réalisez-vous ? (Indiquez, s'il vous plaît, dans l'ordre décroissant, la part de chacune des marchandises dans votre production, en valeur et volume.)

Viande de volaille : 27 %
Farine : 30 %
Charcuterie, bière et pain : 14,2 % (charcuterie : 60 tonnes/mois)
Lait : 9,2 % (6 386 tonnes, soit 8 tonnes/vache)
Les 20 % restants correspondent à ce que l'on achète et que l'on revend sur les marchés (viande achetée aux fermiers en particulier).

Quelle est la valeur totale de la production ?
s. o.

La production agricole est-elle l'activité principale de votre exploitation ?

Oui.

Si non, indiquez quelle est l'activité principale de votre exploitation.
s. o.

Votre production est-elle économiquement rentable, globalement parlant ? Oui.
Si non, quelle activité est la plus rentable ? Le lait.
Quelle production vous apporte le plus grand revenu ? Le lait.
Quelles productions sont les moins rentables ? La viande de volaille.

8. L'accès aux crédits

Avez-vous pris des crédits récemment (banque, entrepreneur individuel ou autre) ?

Oui, auprès de la Possel'hozbank.

Avez-vous des dettes relatives à de précédents crédits ?

Non.

Avez-vous reçu des crédits du projet national de développement du complexe agro-industriel entre 2006 et 2008 ?

Oui, d'environ 1 milliard de roubles. En fait, c'est le rôle essentiel de notre agroholding. Au niveau de la maison mère, nous prenons les crédits auprès des banques, des programmes nationaux, et cætera, puis nous transmettons l'argent de ces crédits aux entreprises de la structure, soit en échange monétaire, soit sous forme d'un contrat de crédits contre produits. L'objectif de la structure est de parvenir à contrôler les prix des matières premières nécessaires au fourrage. En contrôlant les exploitations agricoles, nous contrôlons les prix des céréales, du fourrage. Nous sommes des « price-maker ».

À quoi ont servi ces crédits ?

Le crédit a permis la construction d'un complexe d'élevage de vaches laitières de 1 200 têtes et de la deuxième usine d'élevage en batterie de volailles et la zone d'incubation des œufs de poules.

9. Aides reçues par l'organisation

Avez-vous reçu l'aide de la région ou de toute autre organisation ? Si oui, de quelles aides s'agit-il ?

Oui, des subventions et l'obtention du crédit.

Avez-vous des engagements en contrepartie de cette aide ?

Non.

10. Le niveau d'équipement technique

Moyenne d'âge de la technique (des tracteurs, des combinés) ?

Entre 9 et 11 ans.

Avez-vous acquis de nouvelles techniques entre 1990 et 2008 ?

Oui.

Si oui, par quel moyen ?

Par *leasing* via la banque Rossagrolizing

Les greniers, où vous gardez le grain, vous appartiennent-ils ?
Possédez-vous un silo à grain ?

Oui, 100 % des céréales sont stockés dans la compagnie Livenskij kombinat hleboproduktov qui appartient à Orlovskaâ Niva.

11. Liens industriels de l'organisation

Coopérez-vous avec une autre entreprise agricole ?

Oui.

Si oui, de quelle nature est cette coopération ?

Via des contrats commerciaux.

Ces organisations sont-elles des organisations d'État, privées, grandes ou petites ? Sont-elles à proximité de votre exploitation ou sont-elles éloignées ?

Il existe différentes exploitations avec ces différentes caractéristiques.

12. Le rôle social de l'organisation

Mettez-vous des moyens dans le financement de besoins sociaux ? Si oui, pour quelle(s) raison(s) et quels besoins (valeur et nature) ?

Oui, avec les impôts sociaux.

Donnez-vous gratuitement, ou d'une autre manière, une partie de votre production aux habitants du village ? Si oui, pour quelle(s) raison(s) ?

Non.

13. Relations commerciales

Par quel canal vendez-vous votre production ?

a- Vente sur le marché libre

Produit	**Part de la production totale pour ce produit**	**Lieu de la vente**	**Comment sont fixés les prix ?**
Charcuterie, lait, viande de volaille	50 %	Supermarché privé de la ville Ûnost [NB : Ce supermarché appartient au beau-fils de Stroev, l'ancien gouverneur de la région jusqu'en mars 2009]. Supermarchés sur Moscou.	En fonction des prix de marché.

c- Entreprises de transformation

Produit	**Part de la production pour ce produit**	**Lieu de la vente**	**Comment sont fixés les prix ?**
Charcuterie, lait, viande de volaille	50 %	Niva-supermarché, région d'Orel.	Nous déterminons les prix. Ils sont en général plus bas que nos concurrents, car nous contrôlons les exploitations agricoles, nous pouvons imposer des prix de matière première plus bas afin de vendre des produits à bas prix.

d- Vente des produits par commande de l'État

Produit	**Part de la production pour ce produit**	**Lieu de la vente**	**Comment sont fixés les prix ? Grâce à quel document les prix sont-ils définis ? Y a-t-il un contrat ?**
Lait	10 %	Écoles, hôpitaux	Par accord entre la région et notre entreprise.

Sur la charcuterie nous sommes en concurrence avec les complexes porcins de Belgorod que nous ne

pouvons pas rattraper. Nous poursuivons cette activité car c'est un produit très consommé, mais nous ne sommes pas rentables sur cette activité.

Comment organisez-vous le transport et la vente de la production ? L'acheteur vient chercher la marchandise ? Vous utilisez un véhicule ?

Ça dépend. En général nous acheminons les produits jusqu'à l'usine de transformation que nous possédons ou bien jusqu'à notre supermarché.

Entretenez-vous des relations commerciales avec de grandes entreprises régionales ? Si oui, avec lesquelles ?

Nous sommes cette entreprise, mais nous avons bien des relations commerciales avec d'autres entreprises privées de la région.

Entretenez-vous des relations commerciales avec des lopins et des fermiers ? Si oui, lesquels ?

Oui, à travers des programmes régionaux mis en place pour encourager les citoyens à produire et à vendre leurs légumes, leur viande. Ce programme s'appelle « Racines slaves ». Je pense que vous avez déjà entendu parler de ce programme. Il est moins actif aujourd'hui, mais il existe encore.

***

Annexe 36 : Niv. Vladimir N., Lopin, Livenskij Rajon, 26 mai 2009, cas 32.

Enquête destinée aux lopins et fermiers

Formation : secondaire, secondaire avec spécialisation, supérieure ?
Supérieure, historien.
Année de création de l'exploitation ?
1998.
Nombre de membres dans la famille qui vivent sur l'exploitation ? Parmi eux, combien y a-t-il d'enfants ?
Quatre adultes.
Utilisez-vous des saisonniers ? Si oui, combien de personnes ? Combien de temps par an ?
Oui, une personne huit mois par an.
Forme juridique de la propriété ?
Lopin (LPH).
L'exploitation a-t-elle été créée sur la base d'une ancienne exploitation ?
Non.
Surface des terres ?
56 sotok (0,56 ha)
Surface agricole utile ?
56 sotok (0,56 ha)

Partie I : Production

1- Que produisez-vous ?
s. o.

2- Faites-vous de l'élevage ?

Oui, avicole de toute sorte. Nous faisons de la sélection d'oiseaux pour la reproduction et non pour la viande.

3- Valeur de la production (et en quantité) ?

Je ne sais pas exactement, je ne peux pas trop vous dire. Nous vendons pour les incubateurs, tel Orlovskaâ Niva, et pour les gens qui se passionnent pour ses animaux.

4- Nombre de têtes de bétail, dont vaches, porcs, brebis et chèvres, volaille ?
s. o.

5- Avez-vous augmenté ou bien diminué le nombre de têtes entre 1990 et 2008 ? Pourquoi ?

Augmenté, nous avons investi dans un complexe d'élevage il y a trois ans.

6- Le fourrage est-il issu de votre production ou l'achetez-vous ?

Nous achetons la quasi-totalité de la nourriture. Les légumes, les céréales et les aliments combinés.
Nous achetons 60 tonnes de céréales par an et 80 tonnes d'aliments combinés par an.

7- Les semences sont-elles issues de votre production ou les achetez-vous ?

Voir réponse précédente.

8- L'activité agricole est-elle votre activité principale ? Si non, quelle est votre activité principale ?

Non, je suis historien et ma femme est mère au foyer. Mais c'est surtout elle qui gère l'entreprise.

9- Votre production est-elle rentable ? Si non, quelle activité vous rapporte le plus grand revenu ? Laquelle est la plus rentable ?

Non, elle n'est pas rentable, c'est surtout plus par plaisir que par un intérêt financier que nous faisons cela [NB : Je doute de cette réponse, l'activité se développe depuis trois ans, ils ont une très belle maison, deux voitures].

**10- Avez-vous pris des crédits (auprès d'une banque, d'une entreprise individuelle ou autre) ?
Avez-vous reçu des crédits du projet national de développement du complexe agro-industriel 2006-2008 ? Si oui, comment ces crédits ont-ils été utilisés ?**

Non, nous avons tout reconstruit avec l'argent de la retraite. Évidemment que nous avons demandé des subventions et des crédits, mais nous n'avons rien reçu pour un tel projet. Trop risqué d'après les banques.

11- Comment sont prises les décisions dans votre exploitation (seul, collectivement) ?

Tous les deux ma femme et moi.

12- Avez-vous reçu l'aide de l'État, du département ou d'une autre collectivité (ou organisation) ? Si oui, de quel genre était cette aide ?

Non.

Partie II : Relation sociale

1- Avez-vous augmenté la surface agricole de votre exploitation, des terres cultivées ou des pâturages depuis sa création ? Si oui, comment ?

Non, nous n'en n’avons pas.

[Seulement pour les lopins] - Avez-vous des participations dans d'autres exploitations agricoles ? Recevez-vous en contrepartie des moyens sociaux (construction d'hôpitaux, écoles, etc.) ? Ces aides sociales ont-elles évolué depuis ces quinze dernières années ?
s. o.

Non, nous ne sommes pas d'anciens kolkhoziens.

2- Travaillez-vous avec d'autres exploitations agricoles (avec des fermiers ou des lopins) ? Si oui, indiquez le nom, le siège, le régime de propriété et de quelle coopération il s'agit.

Oui, avec des fermiers pour acheter leurs céréales. Nous passons des contrats commerciaux avec eux.

3- Travaillez-vous avec des entreprises industrielles, des coopératives de consommation ou des coopératives de crédit ?

Non, pour notre activité la coopérative ne présente pas d'intérêt. La coopérative est plus utile pour ceux qui veulent vendre de la viande, ce qui ne nous intéresse pas. Nous sommes sur un produit à forte valeur ajoutée, le bouche-à-oreille est bien plus efficace pour ce genre d'activité.

4- Décrivez-moi votre relation avec ces coopératives.
s. o.

5- Qui est propriétaire des parts foncières de votre exploitation ?
s. o.
D
6- A-t-on suspendu certains services d'aides sociales ? Si oui, pour quelles raisons ? De quelles aides s'agit-il ?
s. o.

7- Le grenier, où vous stockez vos céréales, les techniques, etc., vous appartient-il ?

Nous stockons les céréales et toute la nourriture ici, à côté des animaux dans ces bidons.

8- Donnez-vous gratuitement, ou d'une autre manière, une partie de votre production aux habitants du village ? Si oui, pour quelle(s) raison(s) ?

Non.

9- Avez-vous cessé de fournir des services sociaux ? Si oui, pour quelle(s) raison(s) et quel(s) service(s) ?
s. o.

10- Toute votre production est vendue ou une partie est gardée pour votre famille ? Si oui, quelle quantité ?

Nous vendons 80 % de notre production et nous en mangeons 20 %.

11- Votre famille comprend vous-même et vos parents éloignés ? Y compris ceux vivant dans des villes ? Si oui, de quelles villes s'agit-il ? Quelle part de votre autoconsommation va dans la famille qui habite en ville ?

Notre famille et nos parents respectifs. Ils nous aident dans l'entreprise et nous les dédommageons avec des animaux.

12- Comment établissez-vous le montant de votre revenu et de celui de vos ouvriers ?

En fonction des obligations légales, avec un contrat de travail.

13- Avez-vous d'autres formes de stimulation pour le travail des ouvriers ? (Avantages, subventions, aides sociales, paiement en nature, etc.)

Oui, paiement en nature.

14- Quelles exploitations ont selon vous la plus grande perspective d'avenir ?

Les grandes exploitations, car elles sont plus rentables. Je pense que sur le long terme les petites exploitations sont appelées à disparaître.

Partie III : Relations commerciales

1- Par quel canal vendez-vous votre production ?

a- Vente sur le marché libre

Produit	**Part de la production totale pour ce produit**	**Lieu de la vente**	**Comment sont fixés les prix ?**
Toute sorte de volaille	100 %	Partout en Russie. Nous nous rendons dans des expositions pour nous faire connaître. Nous avons un catalogue que nous diffusons à travers la Russie.	En fonction de la nature de l'animal et des prix pratiqués par nos concurrents.

Pouvez-vous me donner un prix moyen pour vos volailles ?

Un faisan vaut environ 5 000 roubles.

2- Comment organisez-vous le transport des marchandises vendues ? Possédez-vous un véhicule ?

En général, ce sont les entreprises et les particuliers qui viennent chercher les animaux.

3- Avez-vous des relations commerciales avec de grandes entreprises agricoles régionales ? Si oui, lesquelles et de quel genre ?

Oui, des entreprises comme Orlovskaâ Niva qui font de l'élevage en batterie. Nous les aidons dans la sélection. Ils viennent acheter nos volailles.

4- Avez-vous des relations commerciales avec des lopins ou d'autres fermes ? Si oui, lesquels et de quel genre ?

Oui, avec des fermiers et des lopins pour acheter les céréales et les aliments combinés.

Partie IV : Autre

1- Comment vous désignez-vous ? (Fermier, paysan, chef d'entreprise individuelle ?)

Entrepreneur individuel.

2- Comment appelez-vous votre exploitation ? (Lopin, ferme, datcha ou autre ?)

Lopin.

3- Avez-vous reçu la visite d'une personne chargée du recensement national des exploitations agricoles en 2006 ?

Oui.

4- Comment voyez-vous la situation économique agricole de votre région aujourd'hui ?

La situation est plutôt confortable dans la région actuellement.

5- Comment voyez-vous la situation économique de votre exploitation actuellement ?

Plutôt moyenne, mais nous ne cherchons pas trop à déterminer quel animal va le mieux se vendre. Nous sommes avant tout des collectionneurs, notre objectif est d'avoir le maximum d'oiseaux de toute race.

6- Selon vous, quelle force politique défend le mieux les intérêts des agriculteurs ?

Ils aident tous, mais ce sont seulement des mots. Concrètement, personne n'aide !

7- Si l'occasion se présentait, iriez-vous vous installer en ville ?
s. o. [NB : Ils habitent déjà en ville].

8- Pensez-vous qu'il y ait un avenir en Russie pour les lopins ? Les fermes ?

Toutes les formes d'exploitation ont un avenir. Les lopins ont toujours existé. Ils existent parce que c'est une tradition en Russie. Ils se transforment, évoluent, deviennent parfois plus professionnels ou au contraire plus un lieu de repos, mais ça ne veut pas dire qu'ils disparaissent.

9- Quelle est votre position en ce qui concerne la possibilité d'acheter et de vendre des terres agricoles en Russie ?
s. o.

10- Que doit faire l'État, selon vous, pour améliorer la situation de l'agriculture et des exploitations agricoles ?

Il faudrait diminuer les impôts, donner davantage de crédits. Nous manquons de programmes d'aide pour les activités agricoles un peu plus originales comme la nôtre. Nous ne rentrons jamais dans aucun des programmes, car nous ne correspondons pas à leur critère.

***

Annexe 37 : Usine d'Etat Plemenoj, 26 mai 2009, cas 33.

Questionnaire destiné aux directeurs d'organisations agricoles

1. À propos de vous et de votre point de vue d'expert

Niveau d'étude : secondaire, secondaire avec spécialisation, supérieur ? Avez-vous une formation agricole ?

Supérieur, spécialisé en économie agricole.

Depuis combien de temps êtes-vous responsable d'une exploitation agricole ?

2000.

Quelle doit être la taille optimale d'une exploitation selon vous ? En termes de surface totale ? En termes de surface agricole utile ?

L'avantage d'une exploitation comme la nôtre est de pouvoir emprunter plus facilement de l'argent auprès des banques. Actuellement, je pense que la grande exploitation est donc clairement avantagée, surtout si elle est bien dirigée.

Quelles formes d'exploitation ont la plus grande perspective d'avenir selon vous (les petites ou les grandes) ?

Voir réponse précédente.

Votre point de vue sur les possibilités d'acheter ou de vendre de la terre en Russie ? Positif ou négatif ?

Je pense qu'il y a encore beaucoup de choses à faire. La situation actuelle avantage les propriétaires de coupon qui peuvent collectivement louer leur terre. Mais un autre phénomène commence à apparaître : celui qui consiste à racheter la terre à ces propriétaires. La région d'Orel est pour le moment épargnée, car il y a eu une vraie politique de protection du droit de ces petits propriétaires. Tout pourrait vite basculer et les gens se faire spolier. Je pense qu'ils ne resteraient pas les bras croisés, mais nous savons aussi qu'en Russie c'est encore la loi du plus fort qui commande surtout lorsqu'existe un soutien indirect des autorités locales.

Faut-il des restrictions sur l'achat et la vente de terres agricoles ?

Bien sûr qu'il faut des restrictions, surtout dans un pays où l'on peut un peu près tout faire tant qu'on a de l'argent.

Comment estimez-vous la situation économique du secteur agricole dans votre région actuellement ?

Je crois que les choses commencent à s'améliorer ; pas conjoncturellement, mais structurellement. De vrais investisseurs commencent à faire leur apparition ; c'est une vraie nouveauté depuis environ 2007. Et la crise va être un moyen de distinguer ces vrais investisseurs de ceux qui viennent pour spolier le peu qu'il reste aux exploitations agricoles.

Comment estimez-vous la situation économique de votre exploitation ?

Nous nous portons assez bien. Le prix du lait n'est pas réglementé, c'est un vrai problème pour nous. Mais je pense que d'ici peu de temps les usines de transformation vont trouver un intérêt à acheter leur lait en Russie plutôt que de le faire venir de l'étranger. D'autant plus si, comme pour nous, la qualité du lait et sa conservation deviennent une véritable préoccupation pour les éleveurs.

Quel parti politique défend le mieux les intérêts des exploitants agricoles aujourd'hui ?
s. o.

Selon vous, que doit faire l'État pour aider les exploitations agricoles en Russie ?

Soutenir et garantir les prix des matières premières agricoles, nous manquons de stabilité. Dans ces conditions, il est impossible d'investir à long terme. Il faut également poursuivre la politique d'aide à l'emprunt développée jusqu'ici.

Y a-t-il dans votre région une entreprise dont l'activité va à l'encontre de l'activité de votre propre exploitation ?

s. o.

Quel terme, selon vous, caractérise le mieux votre position dans l'organisation ? Vous vous nommez « le maître de l'organisation », « le *manager* », « le chef », autre ?

Manager. Notre entreprise reste une entreprise d'État même si ce statut ne présente plus aucun avantage.

Comment les travailleurs de votre exploitation, les gens du village, appellent-ils votre exploitation ? (L'objectif de cette question est de comprendre comment les gens appellent maintenant les « kolkhozes » et les « sovkhozes »)

Holding.

Avez-vous reçu la visite d'une personne chargée du recensement national des exploitations agricoles en 2006 ?

Oui.

2. Caractéristiques générales de l'exploitation

Année d'enregistrement de l'exploitation dans sa forme juridique actuelle ?

2007.

Forme juridique de l'exploitation ?

OAO, avec 100 % des actions qui appartiennent à l'État.

L'organisation est-elle nouvelle ou est-elle issue d'un ancien kolkhoze ou sovkhoze ? Si c'est le cas, en quelle année a été formé le kolkhoze ou le sovkhoze ?

Jusqu'en 1990 il s'agissait d'un sovkhoze.

Combien de fois l'organisation a-t-elle changé de forme juridique depuis 1990 ?

Une fois en 2007.

Nature de la propriété de l'exploitation (entreprise d'État, entreprise privée avec un nombre de participants en part d'un maximum de dix personnes, entreprise privée avec un nombre de participants en part d'un maximum de cinquante personnes, entreprise privée avec un nombre de participants en part supérieur à cinquante personnes) ?

Entreprise d'État.

Comment sont prises les décisions dans votre entreprise (seul, collectivement) ?

Collectivement, je prends toujours les avis des responsables des différentes brigades dans l'exploitation.

Si l'entreprise est en actionnariat, le contrôle des actions est individuel ou appartient-il à plusieurs groupes ?

Oui, le contrôle est individuel. Les actions sont détenues à 100 % par l'État.

3. Ressources humaines

Nombre de travailleurs dans l'exploitation ?

200 personnes travaillent ici.

Ce nombre a-t-il diminué depuis 1990 ?

Oui, en 1990 il y avait environ 400 personnes. Les départs à la retraite n'ont pas été remplacés.

Avez-vous l'intention de réduire ce nombre ?

Oui, mais cela se fera au fur et à mesure des départs en retraite. Nous ne souhaitons pas obliger les gens à partir. Certains travaillent ici depuis plus de vingt ans et doivent tout à cette entreprise : leur maison...

Utilisez-vous des saisonniers ? Si oui, combien de personnes ? Combien de temps par an ?

Oui, ils représentent 10 à 12 % des employés. Nous les employons pendant les périodes de moisson.

Comment déterminez-vous le salaire de vos travailleurs ?

En fonction des obligations légales et en fonction de la qualité de leur travail.

Utilisez-vous d'autres moyens pour stimuler le niveau de la productivité de vos travailleurs (services sociaux, dotation, paiement en nature, autre) ?

Oui, le paiement en nature.

4. Ressources foncières

Total de la surface agricole en ha ?

7 300 ha.

Dont surface agricole utile en ha ?

5 800 ha.

Cette surface agricole a-t-elle été modifiée depuis l'année de création de l'exploitation ?
Avez-vous augmenté cette surface ? Si oui, pour quelle(s) raison(s) ?

Elle a diminué, car nous nous consacrons plus à l'élevage qu'à la culture désormais.

En quelle propriété est la surface agricole utilisée par l'exploitation : des organisations, une propriété collective en parts des citoyens, une propriété individuelle de citoyens, une propriété d'autres personnes civiles, l'État ? Comment fonctionne le contrat ?

Il s'agit de la propriété de l'exploitation elle-même à partir d'un transfert des terres d'État.

Avez-vous augmenté la surface agricole utile de votre exploitation depuis sa création ?
Si oui, pourquoi ?

Non.

Si au contraire elle a diminué, comment est utilisée la terre qui n'est plus exploitée par votre entreprise ? Peut-être n'est-elle plus utilisée ?

La terre est passée dans le fonds foncier régional.

À qui ces terres appartiennent-elles maintenant ? Peuvent-elles vous revenir à nouveau ?

Elle est louée à des agriculteurs maintenant.

Y a-t-il des besoins en ressources foncières supplémentaires ?

Non.

Qu'est-ce qui empêche leur utilisation ?
s. o.

5. Production végétale

Surface agricole ensemencée en ha ?

Environ 5 000 ha.

Semences : quelle est la part des semences achetées ?

Très peu, nous produisons tout nous-mêmes.

6. Élevage

Cheptel bovin ? 1 700 têtes. **Dont vaches ?** 700 têtes. **Cheptel porcin ?** 3 300 têtes. **Brebis et chèvres ?** Aucune. **Volaille ?** Aucune.

Fourrage : quelle part est achetée ?

Autour de 8 %.

7. Spécialisation de la production et rentabilité de l'activité

Quelle production réalisez-vous ? (Indiquez, s'il vous plaît, dans l'ordre décroissant, la part de chacune des marchandises dans votre production, en valeur et volume.)

Nous produisons de la viande de bœuf, du lait, des céréales et de la viande de porc.

Quelle est la valeur totale de la production ?

Je ne veux pas vous le dire.

La production agricole est-elle l'activité principale de votre exploitation ?

Oui.

Si non, indiquez quelle est l'activité principale de votre exploitation.
s. o.

Votre production est-elle économiquement rentable, globalement parlant ?

Oui.

Si non, quelle activité est la plus rentable ?

L'activité la plus rentable est la vente de lait et de céréales.

Quelle production vous apporte le plus grand revenu ?

Les céréales et le lait.

Quelles productions sont les moins rentables ?

La viande de bœuf avant tout et de porc ensuite.

8. L'accès aux crédits

Avez-vous pris des crédits récemment (banque, entrepreneur individuel ou autre) ?

Oui, auprès de la Rossel'hozbank. Pour le matériel de traite que vous voyez ici.

Avez-vous des dettes relatives à de précédents crédits ?

Non.

Avez-vous reçu des crédits du projet national de développement du complexe agro-industriel entre 2006 et 2008 ?

Oui. Le crédit dont je vous parle entrait dans ce projet.

À quoi ont servi ces crédits ?

Voir réponse précédente.

9. Aides reçues par l'organisation

Avez-vous reçu l'aide de la région ou de toute autre organisation ? Si oui, de quelles aides s'agit-il ?

Non.

Avez-vous des engagements en contrepartie de cette aide ?

Non.

10. Le niveau d'équipement technique

Moyenne d'âge de la technique (des tracteurs, des combinés) ?

6 à 8 ans.

Avez-vous acquis de nouvelles techniques entre 1990 et 2008 ?

Oui.

Si oui, par quel moyen ?

Avec des crédits et des échanges matériel/production. Nous ne fonctionnons plus comme cela désormais, mais il y a 10 ans c'était très répandu.

Les greniers, où vous gardez le grain, vous appartiennent-ils ?

Oui, ils nous appartiennent.

Possédez-vous un silo à grain ?

Non, nous louons un emplacement dans le silo départemental.

11. Liens industriels de l'organisation

Coopérez-vous avec une autre entreprise agricole ?

Non.

Si oui, de quelle nature est cette coopération ?
s. o.

Ces organisations sont-elles des organisations d'État, privées, grandes ou petites ? Sont-elles à proximité de votre exploitation ou sont-elles éloignées ?
s. o.

12. Le rôle social de l'organisation

Mettez-vous des moyens dans le financement de besoins sociaux ? Si oui, pour quelle(s) raison(s) et quels besoins (valeur et nature) ?

Oui, avec les impôts que nous payons.

Donnez-vous gratuitement, ou d'une autre manière, une partie de votre production aux habitants du village ? Si oui, pour quelle(s) raison(s) ?

Non.

13. Relations commerciales

Par quel canal vendez-vous votre production ?

a- Vente sur le marché libre

Produit	**Part de la production totale pour ce produit**	**Lieu de la vente**	**Comment sont fixés les prix ?**
Céréales	20 à 30 %	Nous-mêmes, nous cherchons des vendeurs.	En fonction du marché.

b- Vente via un intermédiaire

Produit	Part de la production pour ce produit	Vous allez à la rencontre de cet intermédiaire ou c'est lui qui vient dans votre exploitation ?	Comment sont fixés les prix ? Passez-vous des contrats avec lui ?	Y a-t-il un coût pour le service ? Combien en % de la vente ?
Viande	70 %	Ils viennent de plusieurs endroits de la région et d'ailleurs.	Ils décident.	
Céréales	70 %	Ils viennent de plusieurs endroits de la région et d'ailleurs.	Ils décident.	

c- Entreprises de transformation

Produit	Part de la production pour ce produit	Lieu de la vente	Comment sont fixés les prix ?
Lait	100 %	« Usine de lait d'Orel »	Par contrat. Ils choisissent les prix pour l'année.

Comment organisez-vous le transport et la vente de la production ? L'acheteur vient chercher la marchandise ? Vous utilisez un véhicule ?

Ce sont les acheteurs qui viennent chercher la marchandise.

Entretenez-vous des relations commerciales avec de grandes entreprises régionales ? Si oui, avec lesquelles ?

Oui, avec l'usine de lait d'Orel.

Entretenez-vous des relations commerciales avec des lopins et des fermiers ? Si oui, lesquels ?

Non.

***

Annexe 38 : Entretien avec Tatiana Iva., fermière dans le rajon de Livny, Rossinka, cas 34.

Enquête destinée aux lopins et fermiers

Formation : secondaire, secondaire avec spécialisation, supérieure ?
Secondaire avec une spécialisation de machiniste en usine. J'ai travaillé dans une usine.
Année de création de l'exploitation ? 1991.
Nombre de membres dans la famille qui vivent sur l'exploitation ? Parmi eux, combien y a-t-il d'enfants ? Dix personnes dans le foyer, dont cinq enfants. Tous ceux qui sont en âge de travailler travaillent dans l'exploitation (vétérinaire, tractoriste...). Olga a fini ses études à l'université agraire d'Orel. Grégorie est vétérinaire et enfin Youlia a fini ses études de juriste à Koursk.
Utilisez-vous des saisonniers ? Si oui, combien de personnes ? Combien de temps par an ? Non.
Forme juridique de la propriété ? IP-KFH.
L'exploitation a-t-elle été créée sur la base d'une ancienne exploitation ? Non.
Surface des terres ? 160 ha.
Surface agricole utile ? 160 ha.

Partie I : Production

1- Que produisez-vous ?

Du lait et des céréales (uniquement utilisés pour le fourrage).

2- Faites-vous de l'élevage ?

Oui, j'ai 70 vaches et 70 moutons.

3- Valeur de la production (et en quantité) ?

Je produis 145 tonnes de lait par an et de la viande surtout pour notre propre consommation.

4- Nombre de têtes de bétail, dont vaches, porcs, brebis et chèvres, volaille ?
Voir réponse à la question 2.

5- Avez-vous augmenté ou bien diminué le nombre de têtes entre 1990 et 2008 ? Pourquoi ?

J'ai augmenté de 30 têtes de bétail mon cheptel bovin. J'ai des projets pour acheter d'autres bovins, mais je ne sais pas encore combien.

Cela va dépendre des crédits ?

Non, je n'attends rien de l'État ou des banques, ça dépendra juste des opportunités qui me seront offertes autour de moi dans les prochains mois.

6- Le fourrage est-il issu de votre production ou l'achetez-vous ?

Je produis tout ce dont j'ai besoin pour nourrir le bétail.

7- Les semences sont-elles issues de votre production ou les achetez-vous ?

Je les achète aux voisins, aux lopins.

8- L'activité agricole est-elle votre activité principale ? Si non, quelle est votre activité principale ?

Oui, c'est mon activité principale.

9- Votre production est-elle rentable ? Si non, quelle activité vous rapporte le plus grand revenu ? Laquelle est la plus rentable ?

Jusqu'ici ça a été rentable, mais cette année est très difficile, car le prix du lait a fortement diminué. Donc, on vivote pour le moment.

10- Avez-vous pris des crédits (auprès d'une banque, d'une entreprise individuelle ou autre) ?
Avez-vous reçu des crédits du projet national de développement du complexe agro-industriel 2006-2008 ? Si oui, comment ces crédits ont-ils été utilisés ?

Non, le seul crédit que j'ai actuellement est celui de la maison. Pour sa construction j'ai bénéficié du programme « Racines slaves ». La Région m'a aidé à hauteur de 500 000 roubles.

11- Comment sont prises les décisions dans votre exploitation (seul, collectivement) ?

Je prends des conseils auprès de tout le monde dans la famille, les amis, mais je décide seule.

12- Avez-vous reçu l'aide de l'État, du département ou d'une autre collectivité (ou organisation) ? Si oui, de quel genre était cette aide ?

Non, pas la moindre aide de l'État. Personne ne nous aide. Nous nous aidons entre nous dans le village, on échange nos produits : des pommes de terre, *et cætera*... mais c'est tout.

Partie II : Relation sociale

1- Avez-vous augmenté la surface agricole de votre exploitation, des terres cultivées ou des pâturages depuis sa création ? Si oui, comment ?

Oui, je disposais de 6,5 ha en propriété. J'ai loué une soixantaine d'hectares au fonds foncier du département. Le contrat est en rouble.

[Seulement pour les lopins] - Avez-vous des participations dans d'autres exploitations agricoles ? Recevez-vous en contrepartie des moyens sociaux (construction d'hôpitaux, écoles, etc.) ? Ces aides sociales ont-elles évolué depuis ces quinze dernières années ?
s. o.

2- Travaillez-vous avec d'autres exploitations agricoles (avec des fermiers ou des lopins) ? Si oui, indiquez le nom, le siège, le régime de propriété et de quelle coopération il s'agit.

Non. Le lait, nous le vendons à des entreprises, mais c'est tout.

3- Travaillez-vous avec des entreprises industrielles, des coopératives de consommation ou des coopératives de crédit ?

Il n'y a rien de tout cela ici, je suis la seule active du village, tous les autres sont retraités.

4- Décrivez-moi votre relation avec ces coopératives.
s. o.

5- Qui est propriétaire des parts foncières de votre exploitation ?
s. o.

6- A-t-on suspendu certains services d'aides sociales ? Si oui, pour quelles raisons ? De quelles aides s'agit-il ?
s. o.

7- Le grenier, où vous stockez vos céréales, les techniques, etc., vous appartient-il ?

Oui, tout m'appartient, c'est beaucoup plus simple ainsi, je ne prends pas le risque d'être dépendante de qui que ce soit.

8- Donnez-vous gratuitement, ou d'une autre manière, une partie de votre production aux habitants du village ? Si oui, pour quelle(s) raison(s) ?

Oui, aux retraités.

9- Avez-vous cessé de fournir des services sociaux ? Si oui, pour quelle(s) raison(s) et quel(s) service(s) ?
s. o.

10- Toute votre production est vendue ou une partie est gardée pour votre famille ? Si oui, quelle quantité ?

C'est négligeable car en dehors du petit dernier - mon petit fils - personne ne boit de lait chez nous. Je

pourrais donc dire à peine 0,001 % !

11- Votre famille comprend vous-même et vos parents éloignés ? Y compris ceux vivant dans des villes ? Si oui, de quelles villes s'agit-il ? Quelle part de votre autoconsommation va dans la famille qui habite en ville ?

Il ne s'agit que des 10 personnes qui vivent ici.

12- Comment établissez-vous le montant de votre revenu et de celui de vos ouvriers ?

J'ai un employé que je paye en fonction des obligations légales.

13- Avez-vous d'autres formes de stimulation pour le travail des ouvriers ? (Avantages, subventions, aides sociales, paiement en nature, etc.)

Oui, le lait, il en prend pour lui.

14- Quelles exploitations ont selon vous la plus grande perspective d'avenir ?

C'est difficile de répondre à cette question. Je pense qu'aujourd'hui c'est plus difficile pour nous que pour les grandes exploitations. Nous n'avons pas d'associations. On parle beaucoup de ces associations, mais une fois qu'on a fini d'en parler il ne se passe pas grand-chose.

Partie III : Relations commerciales

1- Par quel canal vendez-vous votre production ?

b- Vente via un intermédiaire

Produit	**Part de la production pour ce produit**	**Vous allez à la rencontre de cet intermédiaire ou c'est lui qui vient dans votre exploitation ?**	**Comment sont fixés les prix ? Passez-vous des contrats avec lui ?**	**Y a-t-il un coût pour le service ? Combien en % de la vente ?**
Lait	100 %	Ils passent deux fois par jour. C'est beaucoup plus simple comme cela.	C'est eux qui décident des tarifs.	Non.

Ils prennent notre lait, le stockent et le vendent aux usines de transformation.

<u>Vous n'avez pas de contrat avec des usines ? Pourquoi ?</u>

Non, nous produisons peu. Pour ce type de quantité, personne ne veut se déplacer. C'est bien le problème que nous avons. Les usines ne sont pas intéressées à se déplacer pour si peu. En revanche, ces intermédiaires nous rendent un grand service. Ils viennent avec leur camion, prennent la marchandise deux fois par jour. C'est très pratique. Oui, c'est moins cher et nous perdons de l'argent avec cela, mais c'est très pratique.

<u>Et qui sont ces intermédiaires ?</u>

Celui qui vient chercher le lait est du coin, il a monté sa propre affaire, a acheté du matériel pour transporter et stocker le lait et maintenant il sert d'intermédiaire.

2- Comment organisez-vous le transport des marchandises vendues ? Possédez-vous un véhicule ?

Ce sont les acheteurs qui s'occupent du transport.

3- Avez-vous des relations commerciales avec de grandes entreprises agricoles régionales ? Si oui, lesquelles et de quel genre ?

Non.

4- Avez-vous des relations commerciales avec des lopins ou d'autres fermes ? Si oui, lesquelles et de quel genre ?

Non.

Partie IV : Autre

1- Comment vous désignez-vous ? (Fermier, paysan, chef d'entreprise individuelle ?)

Fermière.

2- Comment appelez-vous votre exploitation ? (Lopin, ferme, datcha ou autre ?)

Ferme.

3- Avez-vous reçu la visite d'une personne chargée du recensement national des exploitations agricoles en 2006 ?

Oui.

4- Comment voyez-vous la situation économique agricole de votre région aujourd'hui ?

Elle est très mauvaise.

5- Comment voyez-vous la situation économique de votre exploitation actuellement ?

Ce n'est pas trop mauvais à l'exception de cette année. On ne va pas vivre comme des milliardaires, mais la situation n'est pas trop mauvaise non plus. La question est de savoir ce qu'il en sera l'année prochaine. Et cela, personne ne le sait.

6- Selon vous, quelle force politique défend le mieux les intérêts des agriculteurs ?
s. o.

7- Si l'occasion se présentait, iriez-vous vous installer en ville ?

Non, je n'aime pas la ville. Nous avons vécu à la ville et j'en suis partie parce que c'est la campagne que j'aime.

8- Pensez-vous qu'il y ait un avenir en Russie pour les lopins ? Les fermes ?

Bien sûr, la question est de savoir si nous aurons une aide du gouvernement qui fait tout à l'envers. En 2007, nous avons reçu une aide de l'État de 3r/litre (et le prix était bon autour de 15 r/litre). En 2008, nous avons reçu une aide de 40 kopecks/litre de lait. Et en 2009, rien du tout alors que nous sommes en pleine crise. Il n'y a rien de logique dans tout cela.

9- Quelle est votre position en ce qui concerne la possibilité d'acheter et de vendre des terres agricoles en Russie ?

C'est une question très difficile. Je pense qu'il faut permettre aux gens qui souhaitent véritablement accéder à

la terre pour l'exploiter de pouvoir acheter cette terre. Cependant, aujourd'hui je ne peux pas me permettre d'acheter une telle terre, car les prix sont bien trop élevés pour mes finances. Alors, je loue parce que tout simplement c'est impossible d'acheter.

10- Que doit faire l'État, selon vous, pour améliorer la situation de l'agriculture et des exploitations agricoles ?

Aider à obtenir des crédits et subventionner l'agriculture, puisqu'aujourd'hui je ne peux pas prendre de crédit parce que je n'ai pas de garanties. La terre, elle a été totalement légalisée, j'ai désormais un contrat de location de 49 ans. Cependant, la banque ne peut pas prendre cette terre en garantie puisque je n'en suis pas la propriétaire. La technique dont je dispose a plus de 20 ans. Encore une fois, ça ne peut pas non plus servir de garantie.

Et donc, si vous aviez accès à tous ces crédits vous transformeriez vous-mêmes votre lait ?

Bien sûr, mais c'est impossible. Le débat actuel sur les problèmes sanitaires est un faux débat. La réalité c'est que l'on souhaite mettre tout en œuvre pour empêcher le petit producteur que je suis de se lancer dans une activité plus complexe que celle que nous avons actuellement pour permettre aux usines de transformation de rester les maîtres de la situation.

J'ai rencontré il y a quelques jours un fermier qui a résolu ce problème en passant un accord avec un gros investisseur. Ce genre d'option ne s'est jamais présenté à vous ?

Je vois de quoi vous voulez parler : ces gros investisseurs qui passent, qui vous proposent de l'argent et le rachat de la terre et qui disent : « Tu travailles pour nous pendant 10 ans et dans 10 ans tout est à toi. » Évidemment que si l'occasion s'était présentée j'aurais sans doute accepté. Cependant, je n'ai jamais eu de telles propositions. Tout ce que je peux faire pour le moment c'est de louer la terre et c'est ce que je fais. Mais évidemment que je le ferais si c'était possible, si cela me garantissait l'augmentation de l'activité de l'exploitation. Bien sûr que je le ferais.

***

Annexe 39 : Directeur de l'Agrofirme Orlovskij prastore, Orlovskij Rajon, cas 35.

Questionnaire destiné aux directeurs d'organisations agricoles

1. À propos de vous et de votre point de vue d'expert

Niveau d'étude : secondaire, secondaire avec spécialisation, supérieur ? Avez-vous une formation agricole ?

J'ai une formation supérieure. J'ai terminé l'institut d'économie agricole de Volgograde avec une spécialité d'ingénieur mécanique. J'ai également soutenu une thèse en management et économie agricoles.

Depuis combien de temps êtes-vous responsable d'une exploitation agricole ?

De cette exploitation ? J'en suis le dirigeant depuis 10 ans. Mais j'ai travaillé toute ma vie dans l'agriculture.

Quelle doit être la taille optimale d'une exploitation selon vous ? En termes de surface totale ? En termes de surface agricole utile ?

Pour moi, entre 3 500 à 5 000 hectares.

Quelles formes d'exploitation ont la plus grande perspective d'avenir selon vous (les petites ou les

grandes) ?

Les plus grandes sans aucun doute parce qu'elles disposent de la technique à laquelle il est très difficile d'accéder quand on est une petite exploitation.

Votre point de vue sur les possibilités d'acheter ou de vendre de la terre en Russie ? Positif ou négatif ?

Plutôt positif, parce que les gens doivent savoir qu'ils sont les propriétaires de la terre pour la gérer en y mettant tout leur cœur. Et je pense que le système de location fonctionne plutôt bien aujourd'hui du fait de cette logique.

Faut-il des restrictions sur l'achat et la vente de terres agricoles ?

Oui, il faut faire respecter la loi, que la terre ne soit accessible qu'aux exploitations agricoles.

Comment estimez-vous la situation économique du secteur agricole dans votre région actuellement ?

La situation est difficile parce que les prix des produits agricoles sont très bas tandis que les intrants et le matériel sont coûteux. Il y a une grande disparité dans les prix.

Il n'y a pas de politique de régulation des prix ?

Non, il n'y en a pas. Il faudrait une régulation par l'État. Il faudrait qu'il soit plus présent dans la régulation des branches.

Comment estimez-vous la situation économique de votre exploitation ?

La situation est difficile, particulièrement cette année en raison des problèmes de prix dont je viens de vous parler.

Quel parti politique défend le mieux les intérêts des exploitants agricoles aujourd'hui ?

C'est une question difficile, ils s'en occupent tous, mais ils s'en occupent tous mal. Mais sans aucun doute, c'est Edinaâ Rocciâ.

Selon vous, que doit faire l'État pour aider les exploitations agricoles en Russie ?

Définir clairement les contours des produits qu'ils souhaitent subventionner. On ne sait jamais d'avance ce qu'ils décident d'aider. Et pour moi, c'est un paramètre important dans mon choix de production.

Y a-t-il dans votre région une entreprise dont l'activité va à l'encontre de l'activité de votre propre exploitation ?

Non.

Quel terme, selon vous, caractérise le mieux votre position dans l'organisation ? Vous vous nommez « le maître de l'organisation », « le *manager* », « le chef », autre ?

Le maître, parce que c'est moi qui dispose du contrôle des actions de l'entreprise.

Comment les travailleurs de votre exploitation, les gens du village appellent-ils votre exploitation ? (L'objectif de cette question est de comprendre comment les gens appellent maintenant les « kolkhozes » et les « sovkhozes »)

Ils parlent de l'agrofirme.

Avez-vous reçu la visite d'une personne chargée du recensement national des exploitations agricoles en 2006 ?

Oui.

2. Caractéristiques générales de l'exploitation

Année d'enregistrement de l'exploitation dans sa forme juridique actuelle ?

2004.

Forme juridique de l'exploitation ?

OOO.

L'organisation est-elle nouvelle ou est-elle issue d'un ancien kolkhoze ou sovkhoze ? Si c'est le cas, en quelle année a été formé le kolkhoze ou le sovkhoze ?

Non, l'organisation est nouvelle.

Combien de fois l'organisation a-t-elle changé de forme juridique depuis 1990 ?

Elle n'a pas changé.
[NB : Il indique plus loin dans l'entretien que cette exploitation était intégrée à Agrokombinat]

Nature de la propriété de l'exploitation (entreprise d'État, entreprise privée avec un nombre de participants en part d'un maximum de dix personnes, entreprise privée avec un nombre de participants en part d'un maximum de cinquante personnes, entreprise privée avec un nombre de participants en part supérieur à cinquante personnes) ?

Je suis le seul à posséder les actions. Avant, nous étions trois.

Comment sont prises les décisions dans votre entreprise (seul, collectivement) ?

Je prends les décisions seul, mais je prends conseil auprès de spécialistes.

Si l'entreprise est en actionnariat, le contrôle des actions est individuel ou appartient-il à plusieurs groupes ?

Individuel, je suis le seul propriétaire.

3. Ressources humaines

Nombre de travailleurs dans l'exploitation ?

Cinquante.

Ce nombre a-t-il diminué depuis 1990 ?

Oui. Avant ils étaient cent trente, mais j'ai abandonné la partie élevage quand l'entreprise a quitté Agrokombinat.

Pourquoi avez-vous pris cette décision ?

À ce moment-là l'activité n'était plus rentable.

Et l'exploitation en question a fermé ?

Non, Agrokombinat l'a conservée et je crois que maintenant quelqu'un l'a reprise.

Avez-vous l'intention de réduire ce nombre ?

Non, ce n'est pas prévu.

Utilisez-vous des saisonniers ? Si oui, combien de personnes ? Combien de temps par an ?

Oui, ils représentent environ 15 % de l'effectif pendant les périodes de moisson.

Comment déterminez-vous les salaires de vos travailleurs ?

À partir du salaire légal, plus des primes au mérite.

Utilisez-vous d'autres moyens pour stimuler le niveau de la productivité de vos travailleurs (services sociaux, dotation, paiement en nature, autre) ?

Je leur donne accès à des produits en nature en fonction du travail de la brigade.

4. Ressources foncières

Total de la surface agricole en ha ? Dont surface agricole utile en ha ?

4 200, dont 3 000 en surface agricole utile.

Cette surface agricole a-t-elle été modifiée depuis l'année de création de l'exploitation ?

Oui, avant elle était de 6000 quand nous faisions de l'élevage.

Avez-vous augmenté cette surface ? Si oui, pour quelle(s) raison(s) ?

Non.

En quelle propriété est la surface agricole utilisée par l'exploitation : des organisations, une propriété collective en parts des citoyens, une propriété individuelle de citoyens, une propriété d'autres personnes civiles, l'État ? Comment fonctionne le contrat ?

Je loue la terre à des *pajŝiki*; les parcelles sont de 4 à 7 ha/*pajŝiki* et 40 % sont loués à la municipalité.

Avez-vous augmenté la surface agricole utile de votre exploitation depuis sa création ?
Si oui, pourquoi ?

Non, elle a diminué.

Si au contraire elle a diminué, comment est utilisée la terre qui n'est plus exploitée par votre entreprise ? Peut-être n'est-elle plus utilisée ?

C'est une autre exploitation qui l'utilise.

À qui ces terres appartiennent-elles maintenant ?
s. o.

Peuvent-elles vous revenir à nouveau ?
s. o.

Y a-t-il des besoins en ressources foncières supplémentaires ?
s. o.

Qu'est-ce qui empêche leur utilisation ?
s. o.

5. Production végétale

Surface agricole ensemencée en ha ?

3 000 hectares, des céréales.

Semences: quelle est la part des semences achetées ?

25 %

6. Élevage

Cheptel bovin ? Dont vaches ? Cheptel porcin ? Brebis et chèvres? Volaille ?
s. o.

Fourrage : quelle part est achetée ?
s. o.

7. Spécialisation de la production et rentabilité de l'activité

Quelle production réalisez-vous ? (Indiquez, s'il vous plaît, dans l'ordre décroissant, la part de chacune des marchandises dans votre production, en valeur et volume.)

Des céréales.

Quelle est la valeur totale de la production ?

24 quintaux/hectare [Donc, d'après mes calculs = 72 000 quintaux environ, soit 7 200 tonnes].

La production agricole est-elle l'activité principale de votre exploitation ?

Oui.

Si non, indiquez quelle est l'activité principale de votre exploitation.
s. o.

Votre production est-elle économiquement rentable, globalement parlant ?

Non

Si non, quelle activité est la plus rentable ?

Céréales.

Quelle production apporte le plus grand revenu ?

s. o.

Quelles productions sont les moins rentables ?
s. o.

8. L'accès aux crédits

Avez-vous pris des crédits récemment (banque, entrepreneur individuel ou autre) ?

Non, ce n'est pas possible de prendre des crédits auprès d'une banque.

Avez-vous des dettes relatives à de précédents crédits ?

Non.

Avez-vous reçu des crédits du projet national de développement du complexe agro-industriel entre 2006 - 2008 ?

Oui.
À quoi ont servi ces crédits ?

À acheter un complexe.

9. Aides reçues par l'organisation

Avez-vous reçu l'aide de la Région ou de toutes autres organisations ? Si oui, de quelles aides s'agit-il ?

Oui.

Si oui, de quelles aides s'agit-il ?

Des aides de l'État.

Avez-vous des engagements en contrepartie de cette aide ?

Non.

10. Le niveau d'équipement technique

Moyenne d'âge de la technique (des tracteurs, des combinés) ?

10 ans.

Avez-vous acquis de nouvelles techniques entre 1990 et 2008 ?

Oui, cinq Kasimot', six Tectu 500, six PTZ.

Si oui, par quel moyen ?

Ces tracteurs appartenaient à Agrokombinat, nous les avons récupérés quand j'ai racheté l'entreprise.

Les greniers, où vous gardez le grain, vous appartiennent-ils ?

Oui, le grenier nous appartient.

Possédez-vous un silo à grain ?

Non, nous passons un contrat de location.
Avec qui, c'est un silo public, privé ?

Nous passons un contrat avec la holding Agro-Fect

11. Liens industriels de l'organisation

Coopérez-vous avec une autre entreprise agricole ?

Oui, avec des agrofirmes et des fermiers. On se rend des services, on se fournit de la semence, on se prête nos tracteurs. On se dépanne en cas de besoin.

Et qui sont-ils ?

Je ne veux pas vous donner cette information.

Si oui, de quelle nature est cette coopération ?

Voir réponse précédente.

Ces organisations sont-elles des organisations d'État, privées, grandes ou petites? Sont-elles à proximité de votre exploitation ou sont-elles éloignées ?
s. o.

12. Le rôle social de l'organisation

Mettez-vous des moyens dans le financement de besoins sociaux ? Si oui, pour quelle(s) raison(s) et quels besoins (valeur et nature) ?

Oui, bien sûr, on rend quelques services. Nous avons réparé l'école récemment et quand nous avions encore l'exploitation d'élevage nous fournissions du lait et de la viande à l'école.

Mais pourquoi faites-vous cela ?

Comment cela pourquoi ? Votre question est étrange, ce sont nos enfants qui étudient dedans, voilà tout.

Donnez-vous gratuitement, ou d'une autre manière, une partie de votre production aux habitants du village ? Si oui, pour quelle(s) raison(s) ?

Non, seulement aux propriétaires à qui je loue les terres. C'est dans le contrat !

13. Relations commerciales

Par quel canal vendez-vous votre production ?

*b- **Vente via un intermédiaire***

Produit	Part de la production pour ce produit	Vous allez à l'encontre de cet intermédiaire ou c'est lui qui vient dans votre exploitation ?	Comment sont fixés les prix ? Passez-vous des contrats avec lui ?	Y a-t-il un coût pour le service ? Combien en % de la vente ?
Céréales	70 %	Ils viennent d'un peu partout, d'autres régions, d'autres pays, du Caucase...	Nous les fixons en fonction du marché.	

c- Entreprises de transformation

Produit	Part de la production pour ce produit	Lieu de la vente	Comment sont fixés les prix ?
Céréales	30 %	Agroholding, à la Pticafabrika de Orlovskaâ Niva	Légèrement inférieur au marché, mais je suis un ancien d'Agrokombinat, je ne peux pas faire autrement.

Comment organiserez-vous le transport et la vente de la production ? L'acheteur vient chercher la marchandise ? Vous utilisez un véhicule ?

Tout est transféré dans le silo et ensuite les clients viennent chercher les céréales là-bas.

Entretenez-vous des relations commerciales avec de grandes entreprises régionales ? Si oui, avec lesquelles ?

Eh bien, avec Orlovskaâ Niva ! Avant, bien sûr, avec Agrokombinat.

Entretenez-vous des relations commerciales avec des lopins et des fermiers ? Si oui, lesquels ?

On se vend nos semences entre nous et on se rend des services.

En aparté
Comme vous l'aurez compris ma situation n'est pas idéale, c'est pourquoi j'ai en projet de construire une usine d'élevage laitier, l'autre étant déjà entre les mains d'un autre exploitant. À l'époque, ça ne valait plus le coup de faire du lait, mais je pense qu'aujourd'hui c'est l'avenir. D'une part, il y a une forte concurrence sur les céréales, d'autre part on manque de lait en Russie et si je peux bénéficier du programme fédéral en la matière, eh bien, je me lancerai ! Nous attendons la réponse. Le problème est quand même que le prix du lait est très bas. Mais j'ai vu que chez vous la question se posait aussi, ils ont montré à la télévision le lait déversé dans la rue. Chez nous c'est pareil, il n'y a aucune régulation. Vous savez le lait se vend aux exploitations à 5 r/litre, et il est vendu 23 roubles dans les supermarchés d'Orel [NB : Autour de 35 roubles à Moscou]. Qui se fait une telle marge ? Les usines de transformations, sans aucun doute ! Les distributeurs aussi se prennent une marge. Mais je vais vous dire, aujourd'hui ce sont les usines qui sont gagnantes. Tant qu'il n'y aura pas cette régulation, il y aura un problème avec la production de lait en Russie.

***

Annexe 40 : Miratorg, Moscou, cas 36.

Questionnaire destiné aux directeurs d'organisations agricoles

1. À propos de vous et de votre point de vue d'expert

Niveau d'étude : secondaire, secondaire avec spécialisation, supérieur ? Avez-vous une formation agricole ?

Supérieur en économie.

Depuis combien de temps êtes-vous responsable d'une exploitation agricole ?

Depuis 10 ans.

Quelle doit être la taille optimale d'une exploitation selon vous ? En termes de surface totale ? En termes de surface agricole utile ?
Cela dépend de l'activité agricole à laquelle on destine l'entreprise. Quand nous sommes – comme notre entreprise – dans l'élevage porcin, cela demande une surface agricole importante pour les étables et la culture fourragère. Je dirais donc que dans ces conditions 100 000 hectares sont un bon chiffre.

Quelles formes d'exploitation ont la plus grande perspective d'avenir selon vous (les petites ou les grandes) ?

Sans aucun doute la grande exploitation. Nous sommes les seules à pouvoir investir des sommes considérables pour moderniser l'agriculture de notre pays. L'État doit donc nous aider en priorité.

Votre point de vue sur les possibilités d'acheter ou de vendre de la terre en Russie ? Positif ou négatif ?

Je pense que c'est une très bonne chose, bien qu'il soit difficile aujourd'hui d'acheter des terres. La plupart des terres que nous exploitons sont en location.

Faut-il des restrictions sur l'achat et la vente de terres agricoles ?

Oui, il faut que la terre soit effectivement employée à ces fins.

Comment estimez-vous la situation économique du secteur agricole dans votre région actuellement ?

Je ne peux pas parler pour la région, car, comme vous l'avez compris, nous sommes implantés dans les régions de Saint-Pétersbourg, Kaliningrad, Moscou, Belgorod, Rostov-sur-le-Don, Krasnadar, Cheliabinsk, Ekaterinbourg. Je peux vous dire que les situations sont très différentes d'une région à l'autre, les problèmes à gérer sont très différents. Toutefois, il ne fait aucun doute que, dans l'ensemble, la Russie agricole se porte beaucoup mieux aujourd'hui qu'il y a encore cinq ans. Les investissements commencent à arriver, les investisseurs fiables aussi. La crise ne nous aide pas, car le gouvernement ferme les robinets et le manque d'informations dans notre pays génère des difficultés pour avoir une lisibilité sur la situation à venir.

Comment estimez-vous la situation économique de votre exploitation ?

Nous nous développons, notre activité fonctionne très bien, car nous contrôlons toute la chaîne. C'est un facteur très important dans un pays plein d'incertitude. Nous ne risquons pas de faire face à des risques d'approvisionnements. Le seul facteur que nous ne contrôlons pas c'est le prix de la viande et de quelques intrants comme le pétrole. Sur tout le reste, nous avons un contrôle.

Quel parti politique défend le mieux les intérêts des exploitants agricoles aujourd'hui ?

Russie Unie.

Selon vous, que doit faire l'État pour aider les exploitations agricoles en Russie ?

Augmenter le niveau des subventions à l'agriculture.

Y a-t-il dans votre région une entreprise dont l'activité va à l'encontre de l'activité de votre propre exploitation ?

Non.

Quel terme, selon vous, caractérise le mieux votre position dans l'organisation ? Vous vous nommez « le maître de l'organisation », « le *manager* », « le chef », autre ?

Le directeur.

Comment les travailleurs de votre exploitation, les gens du village, appellent-ils votre exploitation ? (L'objectif de cette question est de comprendre comment les gens appellent maintenant les « kolkhozes » et les « sovkhozes »)

Le holding.

Avez-vous reçu la visite d'une personne chargée du recensement national des exploitations agricoles en 2006 ?

Oui.

2. Caractéristiques générales de l'exploitation

Année d'enregistrement de l'exploitation dans sa forme juridique actuelle ?

1995.

Forme juridique de l'exploitation ?

OOO Miratorg Invest.

L'organisation est-elle nouvelle ou est-elle issue d'un ancien kolkhoze ou sovkhoze ? Si c'est le cas, en quelle année a été formé le kolkhoze ou le sovkhoze ?

Nous avons racheté plusieurs kolkhozes et sovkhozes.

Combien de fois l'organisation a-t-elle changé de forme juridique depuis 1990 ?

Nous avons la même forme juridique depuis 1995.

Nature de la propriété de l'exploitation (entreprise d'État, entreprise privée avec un nombre de participants en part d'un maximum de dix personnes, entreprise privée avec un nombre de participants en part d'un maximum de cinquante personnes, entreprise privée avec un nombre de participants en part supérieur à cinquante personnes) ?

Entreprise privée avec un nombre de participants en part inférieur à cinquante personnes.

Comment sont prises les décisions dans votre entreprise (seul, collectivement) ?

Nous prenons les décisions au sein du comité d'administration du holding.

Si l'entreprise est en actionnariat, le contrôle des actions est individuel ou appartient-il à plusieurs groupes ?

Il appartient à plusieurs groupes avec un actionnaire majoritaire russe dont je ne peux pas vous dévoiler le

nom.

3. Ressources humaines

Nombre de travailleurs dans l'exploitation ?

Si nous comptons toutes nos filiales, nous avons 6 103 salariés. Cela représente : 600 personnes dans le secteur céréalier, 110 pour le traitement des céréales, 1 450 personnes dans l'élevage porcin, 1 225 personnes pour la découpe et 600 pour la transformation, 690 personnes dans le transport et l'approvisionnement, 278 personnes dans la distribution.

Ce nombre a-t-il diminué depuis 1990 ?

Il a augmenté, notre holding est en expansion depuis 15 ans.

Avez-vous l'intention de réduire ce nombre ?

Non, nous avons au contraire l'intention de l'augmenter.

Utilisez-vous des saisonniers ? Si oui, combien de personnes ? Combien de temps par an ?

Oui, dans nos filiales spécialisées dans la culture céréalière et fourragère.

Comment déterminez-vous le salaire de vos travailleurs ?

En fonction des obligations légales, de la qualité de leur travail et de leur niveau de qualification.

Utilisez-vous d'autres moyens pour stimuler le niveau de la productivité de vos travailleurs (services sociaux, dotation, paiement en nature, autre) ?

Bien sûr, ils disposent de couvertures sociales de très bonne qualité. Non, nous ne leur remettons aucun produit.

4. Ressources foncières

Total de la surface agricole en ha ? Dont surface agricole utile en ha ?

100 000 hectares, dont 82 000 hectares de surface agricole utile.

Cette surface agricole a-t-elle été modifiée depuis l'année de création de l'exploitation ?

Oui.

Avez-vous augmenté cette surface ? Si oui, pour quelle(s) raison(s) ?

Elle a augmenté. Nous avions commencé avec une surface de 20 000 hectares, dont 14 000 de surface agricole utile.

En quelle propriété est la surface agricole utilisée par l'exploitation : des organisations, une propriété collective en parts des citoyens, une propriété individuelle de citoyens, une propriété d'autres personnes civiles, l'État ? Comment fonctionne le contrat ?

Nous possédons environ 10 000 hectares, 40 000 hectares sont en propriété des administrations des *rajon* sur lesquels nous sommes implantés. Enfin, 50 000 hectares sont en propriété collective des citoyens. Nous leur remettons pour cela un loyer, car nous avons des baux en conformité avec chacun des groupes de

propriétaires en part.

Avez-vous augmenté la surface agricole utile de votre exploitation depuis sa création ?
Si oui, pourquoi ?

Oui. Nous avons augmenté le nombre de bêtes, il nous fallait donc plus de fourrage et de céréales.

Si au contraire elle a diminué, comment est utilisée la terre qui n'est plus exploitée par votre entreprise ? Peut-être n'est-elle plus utilisée ?
s. o.

À qui ces terres appartiennent-elles maintenant ? Peuvent-elles vous revenir à nouveau ?
s. o.

Y a-t-il des besoins en ressources foncières supplémentaires ?
s. o.

Qu'est-ce qui empêche leur utilisation ?
s. o.

5. Production végétale

Surface agricole ensemencée en ha ? 82 146 hectares.

Semences : quelle est la part des semences achetées ?

0 %. Nous réutilisons nos propres semences.

6. Élevage

Cheptel bovin ? Dont vaches ? Cheptel porcin ? Brebis et chèvres ? Volaille ?

3 millions de porcs et 200 000 bovins.

Fourrage : quelle part est achetée ?

Aucune, nous produisons tout ce qui nous est nécessaire.

7. Spécialisation de la production et rentabilité de l'activité

Quelle production réalisez-vous ? (Indiquez, s'il vous plaît, dans l'ordre décroissant, la part de chacune des marchandises dans votre production, en valeur et volume.)

Céréales, viande de bœuf, viande de porc.

Quelle est la valeur totale de la production ?

348 000 tonnes de céréales par an et 240 000 tonnes de céréales sont traitées pour l'élevage. 165 000 tonnes de viande de porc, dont 53 000 tonnes de produits transformés. 47 000 tonnes de viande de bœuf.

La production agricole est-elle l'activité principale de votre exploitation ?

Oui.

Si non, indiquez quelle est l'activité principale de votre exploitation.

s. o.

Votre production est-elle économiquement rentable, globalement parlant ?

Oui, elle est parfaitement rentable.

Si non, quelle activité est la plus rentable ?
s. o.

Quelle production vous apporte le plus grand revenu ?

La vente de viande de porc nous rapporte le plus important revenu.

Quelles productions sont les moins rentables ?

Les céréales sont les moins rentables en termes de marché, mais nous apportent une sécurité considérable.

8. L'accès aux crédits

Avez-vous pris des crédits récemment (banque, entrepreneur individuel ou autre) ?

Oui, nous avons pris plusieurs crédits auprès des banques et dans le cadre des différents programmes nationaux, mais je ne souhaite pas vous en dévoiler le montant. En revanche, je peux vous donner le montant total de nos investissements.

Avez-vous des dettes relatives à de précédents crédits ?

Oui.

Avez-vous reçu des crédits du projet national de développement du complexe agro-industriel entre 2006 et 2008 ?

Oui, nous avons participé activement à ce programme.

À quoi ont servi ces crédits ?

Nous avons investi : 2,9 milliards de roubles dans le secteur céréalier ; 14,5 milliards de roubles dans l'élevage porcin ; 5,43 milliards de roubles dans le secteur de l'abattage ; 3,7 milliards dans le secteur de la transformation agroalimentaire ; 3,8 milliards dans le transport et la logistique ; 3 milliards dans la distribution ; 9,11 milliards dans l'élevage bovin.

9. Aides reçues par l'organisation

Avez-vous reçu l'aide de la région ou de toute autre organisation ? Si oui, de quelles aides s'agit-il ?

Oui, nous avons reçu l'aide des différentes régions dans le cadre des programmes agricoles et dans le cadre du nouveau programme national de développement de l'agriculture.

Avez-vous des engagements en contrepartie de cette aide ?

Oui, rembourser les crédits ! Et nous créons des emplois.

10. Le niveau d'équipement technique

Moyenne d'âge de la technique (des tracteurs, des combinés) ?

4-5 ans.

Avez-vous acquis de nouvelles techniques entre 1990 et 2008 ?

Oui.

Si oui, par quel moyen ?

Par les crédits et l'autofinancement.
Les greniers, où vous gardez le grain, vous appartiennent-ils ?
Possédez-vous un silo à grain ?

Tout nous appartient, greniers comme silos.

11. Liens industriels de l'organisation

Coopérez-vous avec une autre entreprise agricole ?

Oui, mais seulement dans le domaine commercial. Nous avons des contrats avec plusieurs entreprises.

Si oui, de quelle nature est cette coopération ?
Voir la réponse précédente.

Ces organisations sont-elles des organisations d'État, privées, grandes ou petites ? Sont-elles à proximité de votre exploitation ou sont-elles éloignées ?
Voir la réponse précédente.

12. Le rôle social de l'organisation

Mettez-vous des moyens dans le financement de besoins sociaux ? Si oui, pour quelle(s) raison(s) et quels besoins (valeur et nature) ?

Oui, nous réparons les routes, nous reconstruisons les écoles, nous offrons des bourses universitaires. Nous finançons les maisons de santé. Cette activité représente environ 5 % de notre budget annuel et il est important. Il permet d'offrir les garanties de nos véritables intentions dans le secteur et de ce fait nous pensons favoriser l'investissement de nos salariés dans le développement de leur entreprise. C'est difficile de faire changer cette mentalité du paysan qui ne voyait l'exploitation que comme quelque chose qu'il fallait utiliser à des fins personnelles. Nous espérons qu'avec notre politique sociale nous parviendrons à changer cela.

Donnez-vous gratuitement, ou d'une autre manière, une partie de votre production aux habitants du village ? Si oui, pour quelle(s) raison(s) ?

Non.

13. Relations commerciales

Par quel canal vendez-vous votre production ?

a- Vente sur le marché libre

Produit	Part de la production totale pour ce produit	Lieu de la vente	Comment sont fixés les prix ?
Viande découpée de porc et de bœuf	35 %	Supermarchés (Auchan, Metro, Kopejka, Continent...).	Par contrat, en fonction des prix de marché.
Produits transformés	100 %	Supermarchés, McDonald's, restaurants (Mou Mou).	Par contrat, en fonction des prix de marché.

c- Entreprises de transformation

Produit	Part de la production pour ce produit	Lieu de la vente	Comment sont fixés les prix ?
Viande de porc	65 %	Usines de transformation du holding.	En fonction des accords internes, il s'agit surtout d'écritures comptables plus que d'opérations commerciales.
Viande de bœuf	65 %		

Comment organisez-vous le transport et la vente de la production ? L'acheteur vient chercher la marchandise ? Vous utilisez un véhicule ?

Nous disposons de nos propres véhicules et d'une filiale spécialisée dans ce domaine.

Entretenez-vous des relations commerciales avec de grandes entreprises régionales ? Si oui, avec lesquelles ?

Non.

Entretenez-vous des relations commerciales avec des lopins et des fermiers ? Si oui, lesquelles ?

Non.

***

Partie 3 : Entretiens sur des marchés

Nous nous sommes rendus à plusieurs reprises sur des marchés de produits. En nous concentrant sur la partie alimentaire de ces marchés, nous nous sommes d'abord contentés d'observer la nature des vendeurs, la nature des produits mis en vente – légumes, viandes, fruits secs et produits de revente – et la position géographique de chacun des vendeurs.

Nos observations ont plus particulièrement porté sur le marché central d'Orel (MCO). Le cœur du marché est le marché couvert. Il est entouré d'un marché semi-couvert, lui-même entouré de stands non couverts. Les produits laitiers, les viandes et poissons, mais aussi quelques fruits et légumes se trouvent sur le marché couvert. Sur le marché semi-couvert, nous y trouvons les marchands de fruits secs, les revendeurs de produits mis en conserve industriellement. Enfin, sur des stands à l'extérieur du marché semi-couvert, se trouvent les vendeurs à la sauvette, propriétaires de datcha.

La deuxième phase de nos observations sur le marché central d'Orel a été celle de la réalisation d'une enquête auprès des acteurs que nous avions identifiés lors de l'étape précédente. Nous avons au total interrogé six personnes, sur leur lieu de travail, un jour de mai 2005. Une personne se trouvait sur un stand en dehors du marché semi-couvert. Les cinq autres personnes travaillent régulièrement ou occasionnellement sur le marché couvert du MCO.

***

Annexe 41 : Aleksej, fermier, marché central d'Orel, mai 2005, cas 37.

1] Êtes-vous fermier ou simple vendeur sur ce marché ?

Je suis fermier. Toutes les viandes que vous voyez ici sont issues de ma production. Je vends de la viande de porc et de la viande de bœuf.

2] Vous possédez combien de bêtes ?

Environ 500 bêtes, 50 vaches et 450 porcs.

3] Vous vendez la totalité de votre production sur ce marché ?

Non, je vends surtout à Moscou. Je fais le trajet une fois par semaine et je dispose d'un stand là-bas. Je vends la viande près de 50 % plus chère à Moscou qu'à Orel.

4] Pourquoi ne vendez-vous pas votre production via un intermédiaire ?

L'avantage c'est de produire à Orel et de vendre à Moscou par ses propres moyens. C'est dans ces conditions que je fais les meilleures marges. Ça n'est pas facile d'obtenir une place pour vendre à Moscou et quand on l'a obtenue on fait tout pour la garder.

***

Annexe 42 : Lûdmila, babouchka, 2005, cas 38.

C'est une grand-mère sur le marché, à proximité du marché couvert central et du marché semi-couvert. Son stand se résumait à une petite chaise. Elle avait disposé devant elle quatre sauts qui contenaient respectivement des pommes de terre, des cornichons, des oignons et quelques salades.

1- Vous êtes venus aujourd'hui pour vendre quelques produits sur le MCO, de quels produits s'agit-il ?

Je vends surtout des légumes. Des pommes de terre, des cornichons, des salades. Aujourd'hui, ce sont essentiellement des cornichons, ce sont les premiers de la saison.

2- Vous vous rendez souvent sur le marché ?

Dès que j'ai quelque chose à y vendre, donc le plus souvent possible.

3- Et d'où viennent ces légumes, vous les avez achetés ?

Non, absolument pas. Ils viennent de ma datcha bien sûr ! Je cultive mon propre jardin et j'en garde une partie que je revends ici.

4- Où est située votre datcha ? À la campagne ?

Non, pas du tout. J'habite à Orel et j'ai ma datcha en périphérie d'Orel. J'y vais tous les jours pour cultiver mon jardin. Et je me rends une ou deux fois par semaine sur le marché pour vendre mes légumes.

5- Vous avez une autre activité en dehors du jardinage ?

Non, je suis à la retraite. Cependant, ma pension ne me permet pas de vivre. C'est pour cette raison que je vais sur le marché.

6- Vous cultivez et vendez toujours les mêmes légumes ?

Non, cela dépend de la saison. Vous voyez, aujourd'hui ce sont mes cornichons qui sont mûrs. Dans une semaine, ce seront peut-être les fraises. Puis, viendront les framboises. Cependant, les cornichons poussent plusieurs fois dans la saison, j'en aurai donc encore. Tout comme les pommes de terre, c'est ce que je vends le plus. Il m'arrive aussi de partir dans les bois avec des membres de ma famille pour faire la cueillette des champignons. Ma famille m'aide pour venir au marché. Vous voyez, aujourd'hui ma petite-fille est avec moi. De toute façon, je vis chez ma fille. Il ne peut en être autrement, c'est la Russie.

7- Vous vivez bien de votre activité sur le marché ?

Disons que cela améliore ma condition de vie. Sans cette activité, je vivrais très mal, même si j'habite chez ma fille. Ma pension est vraiment très petite **(NB : autour de 250 roubles par mois en moyenne, l'équivalent de 8 euros en 2005).** La vente sur le marché me rapporte un revenu bien supérieur à ma pension.

8- C'est difficile pour vous de cultiver ?

C'est difficile, mais cela m'aide à me maintenir en forme. De toute façon, c'est vital pour moi, comme pour beaucoup de Russes. On dirait bien que le gouvernement ne l'a pas compris. Dernièrement, ils ont voulu mettre les jours fériés au mois de décembre au lieu du mois de mai comme c'est le cas aujourd'hui. Que voulez-vous que ma fille fasse de congés en décembre ! C'est au mois de mai que l'on commence à se rendre dans la datcha, pas au mois de décembre.

***

Annexe 43 : Katia, babouchka, marché central d'Orel, mai 2005, cas 39

1] Vous vendez vos produits sur ce marché ?

Oui, je cultive des légumes sur ma datcha et je les vends ici. J'ai une datcha en périphérie d'Orel. J'y cultive des pommes de terre, des tomates, des cornichons, des choux. Quand c'est la période des fruits, je vends les fruits des bois que je vais cueillir moi-même. En septembre et octobre, je vends des champignons que je ramasse dans les bois.

2] Cette activité est importante pour vous ?

Bien sûr, je touche une maigre retraite, sans le revenu que je tire de ma datcha, je ne pourrais pas vivre. C'est déjà très difficile de vivre comme cela, ça n'est pas utile de dire que ça serait impossible autrement. Le lopin que j'exploite aujourd'hui m'avait été attribué avant 1991 par mon sovkhoze. Depuis, il m'appartient et je l'exploite parce que j'en ai besoin pour vivre. Quand je n'aurai plus la force, j'espère le laisser à mes enfants, mais maintenant ils sont partis à Moscou. Peut-être est-ce une autre famille qui en bénéficiera.

3] Comment avez-vous obtenu cette place sur le marché ?

Je suis venue, je me suis installée à l'extérieur du marché couvert, voilà tout !

4] On ne vous demande pas de payer pour vendre ici ?

Pas toujours, mais souvent je donne 50 roubles pour la journée et je suis libre de vendre mes produits. Ils savent que la vie n'est pas facile pour moi, alors ils ne m'ennuient pas trop.

5] Vos enfants vous aident-ils ?

Non, je vis seule dans un petit appartement que j'ai obtenu pendant la période soviétique. À l'époque, la vie était plus simple. Nous ne manquions de rien. Aujourd'hui, sans argent, nous ne pouvons rien faire. Je regrette cette époque.

***

Annexe 44 : Marina, babouchka, marché central d'Orel, juin 2005, cas 40

1] Que vendez-vous sur ce marché ?

Je vends des légumes et de la viande. Je possède une petite maison à la campagne, à vingt kilomètres d'Orel. J'y possède un terrain où je cultive des pommes de terre et d'autres légumes. Je possède également des cochons et une vache, des oies, des poules.

2] Tout ce que vous vendez ici est issu de votre production ?

Parfaitement, j'ai tout produit. La viande, je la découpe chez moi et je viens vendre mon lard ensuite ici. Les œufs aussi viennent de mes poules. Tous les produits sont de très bonne qualité et naturels.

3] Vous vous rendez comment à Orel ?

Je prends un petit bus qui me conduit jusqu'à la gare routière d'Orel et ensuite je prends le trolleybus. Je me rends en moyenne 4 fois par semaine à Orel.

4] Vous achetez le fourrage pour nourrir vos animaux ?

Non, je bénéficie des aides d'un fermier à qui je loue la terre que j'ai reçue du sovkhoze. En échange, il me donne du fourrage et des céréales pour mes animaux. Quand j'ai un problème avec un cochon ou ma vache, je peux faire appel à lui et il vient me rendre service. C'est une personne très compétente et je ne regrette pas de lui avoir loué mon coupon.

5] Vous vivez bien de cette activité sur le marché ?

Disons que la vente de mes produits sur le marché me permet de compléter ma faible retraite et me permet de vivre.

6] Comment avez-vous obtenu cette place sur le marché ?

Je m'y suis installée, voilà tout. Les babouchkas peuvent vendre librement leurs produits.

7] C'est un droit reconnu sur ce marché ?

Je ne sais pas si c'est un droit, mais toutes les grands-mères qui souhaitent le faire le peuvent moyennant un peu d'argent à la police. Pour celles qui n'ont pas les moyens, il est possible de vendre sur le bord de n'importe quel trottoir. Moi, je préfère le faire ici, les gens sont plus enclins à acheter ici plutôt que sur les trottoirs de la ville ou sur le bord des routes.

***

Annexe 45 : Natalia et Tania, juillet 2005, cas 41

Elles sont toutes deux des vendeuses installées sur le stand du marché central couvert appartenant à l'Agrosoûz Mâsokombinat sur lequel est vendu tout type de produits.

1- Quel est votre statut dans Agrosoûz Mâsokombinat ?

Nous sommes toutes les deux des vendeuses du kolkhoze [Le terme était employé comme tel par les vendeuses]. Nous sommes des salariés de l'exploitation.

2- Quels produits vendez-vous sur ce stand ?

[NB : Réponse de Natalia] Des fromages, du lait, du kéfir et du pain, mais vous pourrez trouver à l'intérieur du marché central d'autres stands du kolkhoze.

[NB : Réponse de Tania] Tout à fait, vous pouvez aller voir le stand sur votre droite. Là bas, elles vendent de la viande.

[NB : Réaction de Natalia] Oui, enfin ce n'est pas vraiment la viande du kolkhoze !

3- Que voulez-vous dire, cette viande n'est pas produite au sein de Agrosoûz Mâsokombinat ?

[NB : Réponse de Natalia] Pas vraiment. Cette viande a été achetée par le kolkhoze aux petits paysans. Elle est achetée sur la base d'accords passés entre le kolkhoze et les lopins de la région. Un prix de vente est fixé sur la base du prix du marché au début de l'année et la viande est ensuite livrée régulièrement directement sur les stands du marché.

4 - Il existe d'autres produits qui suivent le même processus ?

[NB : Réponse de Tania] Les produits que vous voyez sur ce stand sont produits par le kolkhoze lui-même. Le lait, le kéfir sont issus des exploitations du kolkhoze.

***

Annexe 46 : Natalia, vendeuse de fruits, juillet 2005, cas 42

Natalia est vendeuse. Elle tient un stand sur le marché couvert du marché central d'Orel. Elle est indépendante.

1- Que vendez-vous sur votre stand ?

Je vends ici essentiellement des légumes et de la volaille et j'ai parfois aussi de la viande. Pour le reste, cela dépend des saisons. Par exemple, pour le moment je vends des fraises, car c'est la saison. Ensuite, je vendrai des framboises, des champignons.

2- Et de quel type d'exploitation disposez-vous ?

Je possède simplement un lopin de terre à la campagne.

3- Et vous arrivez à produire autant de choses ?

Au non, tout ce qui est ici ne m'appartient pas. Je viens vendre ici ma production, mais aussi celle de tout le village. Nous nous organisons pour récupérer la production de chacun et quelqu'un se charge de venir la vendre sur le marché central. Puis, nous partageons équitablement la recette.

4- Et pourquoi vendez-vous si peu de viande en dehors de la volaille ?

J'en vends peu sur le marché d'Orel, mais j'en vends. Actuellement, d'autres membres du village sont partis sur Moscou. Là-bas, la viande y est plus rare, alors les prix au kilogramme sont plus importants et moins contrôlés. C'est pourquoi nous allons vendre notre viande à Moscou et non à Orel.

5- Et comment vous organisez-vous ?

Comme ici. Chacun élève individuellement du bétail. Puis, nous le mettons en commun et des vendeuses et un charcutier partent en camionnette pour Moscou. Nous abattons le bétail sur place pour que la viande soit la plus fraîche possible.

***

Annexe 47 : Vendeuse de viande sur le marché couvert, 27 mai 2009, marché central d'Orel, cas 43

1] Pouvez-vous m'indiquer la nature et l'origine des produits que vous vendez ?

Je vends de la très bonne viande de porc et de la viande de bœuf. La viande de bœuf n'est pas un produit très demandé ici à l'exception des femmes enceintes. C'est pourquoi je fais l'essentiel de mon chiffre d'affaires sur la vente du porc. En ce qui concerne l'origine de la viande, je ne peux pas être absolument précise, car je ne suis qu'une vendeuse. Je me fournis auprès de différents fermiers, tous de la région.

2] Vous représentez leur principal client ?

Non, ils me vendent très peu de ce qu'ils produisent, l'essentiel est vendu à des intermédiaires. D'ailleurs, je me fournis également auprès de ces intermédiaires quand je sais que je vais manquer de viande. Mais je n'aime pas trop pratiquer cela, car il est beaucoup plus difficile de connaître l'origine des produits et, moi, je préfère savoir ce que je vends. C'est important, surtout pour la viande de bœuf, car, comme je l'ai dit, ce sont des femmes enceintes qui la consomment. Je peux également vous dire que j'ai pratiqué ce commerce dans d'autres régions de Russie, comme à Moscou par exemple, et là-bas les choses sont beaucoup plus compliquées qu'ici. Ici, on peut facilement trouver de la viande de qualité et fraîche. Parfois, l'abattage et le

découpage se font sur place. À Moscou, c'est très différent, la magouille est beaucoup plus forte et les pots de vin également. Tu ne peux pas tenir un stand sans arroser au moins cinq ou six personnes et tu dois vendre la viande que te ramènent les intermédiaires qui sont amis de ceux qui tiennent le marché. Je ne vais pas dire qu'ici il n'y a rien, bien sûr qu'il faut payer un peu pour être tranquille, mais ce n'est pas comparable à ce qu'il se passe à Moscou.

4] Je vois que les stands réservés aux fermiers sont peu utilisés ici, savez-vous pourquoi ?

Oui, pour plusieurs raisons. D'abord parce que des gens comme moi existent et que cela représente un gain de temps pour les fermiers. Ensuite parce que le tarif qu'on demande aux fermiers pour vendre sur le marché les encourage à passer par les intermédiaires ou par les vendeurs. Ils ne sont pas perdants à passer par nous et pour toutes les vendeuses que nous sommes c'est très bien. Ici nous sommes environ quinze à vivre de cette activité, alors nous n'allons pas nous plaindre si des mesures administratives limitent la venue des fermiers.

***

Annexe 48 : Vendeuse de légumes, 27 mai 2009, marché central d'Orel, cas 44.

1] Que vendez-vous sur ce stand ?

Des fruits et légumes du monde entier : pommes, pêches, bananes, cornichons, pommes de terre...

2] D'où viennent ces produits ?

Je les achète à des fournisseurs locaux et internationaux. Les pommes de terre et les tomates viennent de la région. Les bananes, comme vous vous en doutez, viennent de France. J'ai donc différents fournisseurs en fonction des produits que je souhaite acheter.

3] Vous n'êtes donc pas agricultrice, comment entrez-vous en contact avec eux ?

Effectivement, je ne suis pas agricultrice, je ne fais que revendre des produits que j'ai achetés auparavant. J'ai un carnet de contact assez important qui me permet de trouver des agriculteurs et des propriétaires de lopins de la région pour les produits régionaux. Pour le reste, je passe par des centrales d'achats.

***

Annexe 49 : Marina, babouchka, Marché d'Orel, 29 mai 2009, cas 45.

1- Que vendez-vous comme produits ?

Je vends des œufs et des légumes. Vous voulez acheter mes œufs ? Ils sont très bons.

2- D'où viennent ces produits ?

De mon jardin. J'élève des poules et je fais pousser mes légumes. Je vends des œufs, des tomates, des cornichons, des choux et des pommes de terre.

3- Où se trouve votre jardin ?

Il est situé dans un petit village à 20 km d'Orel.

4- Comment venez-vous jusqu'ici ?

Je prends les transports en commun. Je viens sur ce marché deux fois par semaine. Le reste du temps, je vends mes produits sur le bord de la route dans mon village, mais c'est plus difficile à vendre de cette façon que sur le marché.

5- Vous devez obtenir une autorisation pour vendre sur le marché dans cette partie non couverte ?

Non... Je m'arrange.

6- C'est-à-dire ?

Eh bien ! Je donne une petite commission à la police et je ne suis jamais ennuyée. Toutes les autres grands-mères font ainsi. Je ne suis pas la seule.

7- Et vous gagnez bien votre vie ainsi ?

Non, c'est simplement un complément pour ma retraite. Ma retraite est vraiment petite. Si je n'avais pas cette activité, je serais obligée de vivre avec ma fille. C'est ce que je ferai quand je ne serai plus capable de m'occuper de mon jardin.

8- Vous recevez l'aide d'un agriculteur quelconque ?

Vous voulez dire d'un kolkhoze ? Non. Je reçois quelques céréales en échange de la location de ma parcelle à l'exploitation du village. Pour le reste, je me débrouille seule. Ces céréales me permettent de nourrir mes poules.

***

Annexe 50 : Fermier, emplacement réservé aux fermiers (dans le marché couvert), marché central d'Orel, 27 mai 2009, cas 46.

1] Vous êtes installé sur l'emplacement réservé aux fermiers, êtes-vous fermiers ?

Oui, effectivement, je suis fermier. J'ai une ferme de 130 hectares dans laquelle j'élève 150 têtes de vaches et 400 têtes de porcs. Je vis de cette activité. J'élève, je découpe et je vends ma viande sur le marché couvert.

2] Vous vendez la totalité de votre production dans le marché ?

Non, je n'en vends qu'une partie, environ 40 %. Les 60 % restants sont vendus via des intermédiaires. Je suis plus avantagé à vendre moi-même ma production, mais je perds du temps, je n'aurais pas les moyens en temps pour vendre seul la totalité de ma production.

3] Il est difficile d'obtenir une place sur ce marché ?

Non, il suffit de payer son stand, et le stand est moins cher lorsque vous êtes déclaré comme fermier pour encourager notre activité agricole.

4] Vous avez remarqué que des stands réservés aux fermiers étaient vides, comment expliquez-vous cela ?

Plusieurs facteurs entrent en compte pour choisir de vendre soi-même sa viande. Il faut avoir du temps et pour cela il ne faut pas être trop éloigné de la ville d'Orel, ce qui est mon cas. Ensuite, il faut avoir l'envie, souvent être fermier ne veut pas dire être vendeur. Beaucoup de fermiers n'aiment pas se rendre à Orel. Ensuite, il faut tout de même avoir quelques contacts pour être assuré de ne pas avoir de souci ni avec la

police, ni avec l'administration du marché. Moi, je suis plutôt satisfait de mon choix de vendre une partie de la production moi-même, mais beaucoup ont plutôt intérêt, pour la différence de gains que cela représente, de passer par des intermédiaires pour vendre leur production.

5] Ce type de stand n'a donc pas beaucoup d'avenir ?

Eh bien si ! Pour moi, tant que je pourrai le faire, je continuerai à le faire. Je peux vendre ma viande plus chère que sur les autres comptoirs, car les gens me connaissent, ils me font confiance. C'est vrai que c'est difficile parce qu'on n'est pas vraiment bien accueilli par les vendeurs du marché couvert. Ils ne voudraient pas que cette pratique s'étende et ils font pression pour que cela n'arrive pas. Aujourd'hui, nous ne sommes que trois fermiers à faire cela sur tout le marché couvert. Tous les autres stands que vous pouvez voir, où il y a de la viande d'agriculteurs de la région, sont des stands tenus par de simples vendeurs.

***

Annexe 51 : Olga, babouchka, marché de Danilovskij, Moscou, 4 juin 2009, cas 47.

1] Que vendez-vous sur ce marché ?

Je vends les produits de ma datcha, essentiellement des légumes et des fruits de saison : pommes de terre, tomates, salade, choux, carottes, cornichons, oignons.

2] Je vois que vous vendez des carottes râpées dans des sachets plastiques, c'est assez courant à Moscou n'est-ce pas ?

Oui, ça se vend bien et plus cher. Ici les gens n'ont pas de temps, mais ils ont de l'argent, en tout cas plus que dans la ville où j'habite. Je vends donc bien ce genre de produit, car c'est très pratique pour les femmes. Elles rentrent chez elles le soir et n'ont presque plus rien à préparer. C'est lavé et râpé, il n'y a plus qu'à servir. De plus, c'est frais, car de mon côté je râpe les carottes et les choux le matin juste avant de prendre mon train pour Moscou. De même, les cornichons et les tomates sont préparés dans le vinaigre, je peux les conserver toute une saison et les vendre sur le marché.

3] Combien de grands-mères comme vous viennent chaque jour ici ?

Sur le marché de Danilosvkij, nous sommes environ une vingtaine, mais nous ne sommes pas installées dans le marché, seulement à l'extérieur. Nous n'avons pas le droit, car nous ne payons rien.

4] Ce type de vente est autorisé ?

Disons que les policiers ont l'âge de mes petits-enfants et ils savent que la vie est dure pour nous, ils voient bien comment vivent leurs propres grands-mères. Ils ferment les yeux, ne nous demandent rien tant que nous ne venons pas dans l'enceinte du marché ; là, c'est une chasse gardée, il faut montrer patte blanche et avoir de bonnes relations.

5] Vous habitez donc loin de Moscou, n'est-ce pas ?

Oui, j'habite dans une petite ville à deux heures de transport de Moscou. Je pars à 5h30 pour prendre mon train en direction de Moscou et je suis ici à l'ouverture du marché, à 8h00. Je rentre chez moi vers 17h00, ce qui me laisse le temps de m'occuper de mon jardin. En hiver, je viens un peu moins souvent parce que j'ai moins de choses à vendre et le trajet est beaucoup plus pénible.

6] La terre que vous exploitez vous appartient ?

Oui, je l'ai obtenue en héritage à la mort de mon mari. J'ai d'autres terres qu'utilise le kolkhoze de la ville. Je

reçois un loyer en contrepartie.

***

Annexe 52 : Igor, fermier, Danilovskij Rinok, Moscou le 4 juin 2009, cas 48.

1] Que vendez-vous sur ce marché ?

Des pommes de terre, des choux, des carottes et des tomates.

2] Tout vient de votre exploitation ?

Absolument. Je possède 130 hectares de terre dans la région de Nijni Novgorode, j'y suis fermier.

3] Je vois que vous avez acheté un véhicule pour transporter vos produits, vous vendez sur ce marché depuis longtemps ?

Non, depuis 5 mois ; une occasion s'est présentée, je l'ai saisie.

4] Pouvez-vous m'en dire plus ?

Voyez où je suis placé : dans l'enceinte du marché, mais à l'extérieur du marché couvert. Dites-vous que ça n'est pas un hasard. Vous devez sans doute savoir que les places sur les marchés de Moscou sont très convoitées. Évidemment, ça signifie magouilles et compagnie. Ici, il faut avoir des contacts avec le directeur pour pouvoir s'installer. On ne peut pas vendre n'importe quoi non plus. Dans le marché couvert, il n'y a que des revendeurs, ce ne sont pas des agriculteurs. Ils sont en contact avec des intermédiaires et revendent leurs produits, c'est pourquoi ils ne vendent que de la viande. Moi, je fais des légumes, je ne suis pas en concurrence avec eux. Et puis la deuxième chose, c'est que l'une de mes connaissances est venue me voir en me proposant une place dont lui avait parlée directeur.

5] C'est donc votre activité principale l'agriculture ?

Parfaitement. Avant je ne faisais même que cela, je passais par des intermédiaires pour vendre mes légumes. Cette opportunité a changé la donne. Parfois, je suis ici, parfois seule ma femme vient vendre les produits. Cela dépend des saisons.

***

Annexe 53 : Vladimir, vendeur de viande au Danilovski Rinok, Moscou, le 4 juin 2009, cas 49.

1] Que vendez-vous sur ce marché ?

De la viande de porc et de la viande de bœuf.

2] Vous êtes éleveur ?

Non, je suis vendeur, j'achète les bêtes à des intermédiaires. Le découpage se fait sur place par des bouchés du marché. Je n'ai pas les compétences pour cela, je suis seulement vendeur.

3] Vous travaillez toujours avec les mêmes intermédiaires ?

Oui, mais ça n'est pas vraiment moi qui les choisis. Ils sont en contact avec ce marché directement via le directeur. Moi, je me contente de vendre la viande en indiquant l'origine. Je sais parfaitement de quelle région vient la viande, ce sont des informations que nous transmettent les intermédiaires. Ensuite, je vends

les morceaux en fonction des clients. Si c'est un habitué, j'essaie de lui vendre les meilleurs morceaux, ceux des meilleurs fermiers qui travaillent avec ces intermédiaires. J'ai de l'ancienneté sur ce marché, ça me donne quelques privilèges pour avoir accès aux meilleurs produits.

***

Partie 4 : Entretiens auprès d'experts

Annexe 54 : Interview de Marina SUGANOVA, mai 2005, cas A

Marina Suganova est maître de conférence à l'université agraire d'Orel. Elle est spécialisée dans la nature juridique des formes d'exploitations agricoles de la fédération russe. Nous avons eu ensemble plusieurs entretiens que nous avons choisi de regrouper sous forme d'un entretien unique. Ce questionnaire nous a permis de mieux comprendre la multitude des formes d'exploitations agricoles tant d'un point de vue juridique qu'historique, économique et politique.

1- Qui sont les acteurs du secteur agricole de la région d'Orel dans le domaine des grandes exploitations agricoles ?

Notre région s'articule autour de deux grands agroholdings, d'agrofirmes indépendantes et d'exploitations indépendantes. Les deux agroholdings sont possédés à plus de 50 % par l'administration régionale. Il s'agit d'Orlovskaâ Niva et d'Agrokombinat. Viennent donc s'y ajouter des agrofirmes comme Moslovo et de nombreuses entreprises indépendantes.

2- Qu'entendez-vous par « agrofirme » ?

D'un point de vue juridique, cette expression est fausse. Ce terme est cependant couramment employé pour désigner de nombreux kolkhozes et sovkhozes de la région restructurés après la fin du régime soviétique. Les agrofirmes sont pour la plupart indépendantes, elles regroupent d'anciens kolkhozes et sovkhozes. Elles sont en général bien portantes d'un point de vue de leur santé financière.

3- Les agrofirmes désignent en quelque sorte les agroholdings privés ?

Pas exactement. En premier lieu, il est tout à fait possible de rencontrer des agrofirmes dans des structures telles que les agroholdings régionaux. Par ailleurs, les agrofirmes désignent des regroupements de kolkhozes et sovkhozes. Il s'agit donc d'une entreprise appartenant exclusivement au secteur agricole ce qui n'est pas le cas des agroholdings. Il n'en reste pas moins que la plupart des agrofirmes sont privées. Dans la plupart des cas, il s'agit de sociétés anonymes avec à leur tête l'ancien dirigeant du kolkhoze qui est parvenu à racheter, au fur et à mesure des années, les actions dont disposaient les employés-propriétaires du ou des kolkhozes en question.

4- Les agroholdings sont-elles toujours des exploitations publiques ?

Pour la région d'Orel, il n'existe effectivement que des agroholdings publics (agrokombinat et Orlovskaâ Niva). Cependant, il existe d'autres régions où les agroholdings appartiennent à des investisseurs privés ou qui en sont en tout cas les actionnaires majoritaires. Mais là encore, il faut faire attention, car d'un point de vue juridique, l'agroholding ne représente rien.

5- Qu'entendez-vous par entreprises indépendantes ?

J'emploie ce terme pour désigner les autres formes d'exploitations - anciens kolkhozes ou sovkhozes restructurés - qui ne sont pas intégrées aux holdings régionaux et dont le mode d'organisation ne repose pas sur le système actionnarial. Il peut s'agir de tovariŝestvo ou d'autres formes d'exploitations du même genre. Je pense qu'il est nécessaire de ne pas négliger ces formes d'exploitations dans la région, car elles représentent environ 50 % du paysage agricole.

6- Vous disiez que d'un point de vue juridique les agroholdings et les agrofirmes ne représentent rien. Dans ce cas, combien de formes juridiques d'exploitation agricole de grande taille identifiez-vous

aujourd'hui à Orel ?

Il existe de nombreuses formes d'exploitations agricoles à Orel. Cependant, je dirais aujourd'hui que d'un point de vue juridique il y a des OAO [Équivalent de nos SA], des ZAO [Équivalent de nos SARL], des tovariŝestvo et des coopératives agricoles. Les agroholdings ne peuvent ainsi être que des OAO qui contiennent elles-mêmes des OAO, des ZAO des tovariŝestvo ou des coopératives agricoles. Les agrofirmes peuvent être des OAO, des ZAO. Les tovariŝestvo et les coopératives agricoles disposent quant à elles d'un statut particulier du fait de leur caractère communautaire. La principale différence tient dans le fait que pour des OAO ou des ZAO, la propriété de l'exploitation repose sur la possession d'actions, alors que pour les tovariŝestvo ou les coopératives agricoles, il s'agit de paille.

7- D'un point de vue économique, comment différenciez-vous les agrofirmes des agroholdings ?

Je ne pense pas que la différence soit économique. La différence est essentiellement sociale, politique et historique. En restant centré sur une analyse régionale, je dirais que les agroholdings de la région souhaitent avant tout procéder à une **intégration financière** des exploitations qu'ils ont sous leur contrôle. Ce sont essentiellement des exploitations en mauvaise santé financière – au bord de la faillite – qu'il faut sauver. Les agrofirmes, quant à elles, regroupent des exploitations en général en bonne santé. Le défi est alors de les faire travailler ensemble pour rendre l'agrofirme cohérente. L'**intégration est alors technique**. Cette différence, qui tient à l'histoire de la transition de l'activité agricole qui avait conduit à l'abandon de nombreuses exploitations, a des répercussions sociales. Il est en effet évident d'imaginer que l'objectif d'une intégration technique va fortement influencer la politique sociale et d'emploi du chef de l'agrofirme. Ce dernier doit avant tout s'assurer de l'efficacité de la main-d'œuvre. Pour cela, il doit s'employer à garantir les meilleures conditions de vie et de travail à ses employés.

8- Êtes-vous en train de nous dire que les agroholdings ont renoncé à la protection sociale de leurs employés ?

L'intégration financière et la situation des exploitations conduisent l'administration à renoncer à faire du social au sein des agroholdings. Cependant, il ne faut pas oublier que de nombreuses tovariŝestvo et coopératives agricoles sont présentent dans ces agroholdings. Or, le statut est souvent déterminant de la politique sociale suivie. Ainsi, cela ne veut pas dire que certaines exploitations au sein des agroholdings aient renoncé aux politiques sociales, mais leurs marges de manœuvre restent faibles.

***

Annexe 55 : Interview de A. N. Turiŝev, juin 2005, cas B

Monsieur A. N. Turiŝev est l'ancien responsable des affaires agricoles de l'administration régionale d'Orel. Aujourd'hui à la retraite, il a accepté de nous rencontrer pour nous parler de son ancienne fonction et de nous faire partager son expérience de l'activité agricole de la région. Nous ne porterons pas ici la totalité de l'entretien. Sur la base de quelques questions que nous lui avons posées, nous présenterons les idées essentielles qui sont ressorties de cet entretien.

1- Pourquoi les autorités régionales ont-elles choisi de créer des agroholdings ?

Je crois que l'existence de ces agroholdings ne peut se comprendre qu'en les abordant sous l'angle de la politique régionale. Il s'agissait pour l'autorité régionale de retrouver sa légitimité après la période de crise politique postsoviétique. Cependant, à mon sens, la décision prise était plutôt mauvaise. Je l'avais d'ailleurs dénoncé dans un livre publié il y a quelques années. Les évènements actuels vont en tout cas dans ce sens.

2- Qu'est-ce qui vous faisait penser que cette décision était mauvaise ?

Le véritable problème de la politique vis-à-vis de l'agriculture dans notre région - ou d'ailleurs dans toute la

Russie - est que nos politiciens cherchent toujours les solutions les plus rapides et celles qui permettent d'amasser le maximum d'argent dans un minimum de temps, en espérant que cela suffira à régler le problème de notre agriculture. Ils sont incapables de réfléchir sur le long terme, de se poser la seule et vraie question qui importe dans l'agriculture, celle de savoir quel système mettre en place pour organiser la production. Ceci les conduit, tout comme ce fut le cas pendant la période soviétique, à voir toujours plus grand. Et c'est ainsi que l'on retombe toujours sur les « tri kita » de la production : betteraves, maïs et petits pois.

3- Les tri kita ? Qu'est ce que cela signifie ?

Vous savez, en russe, nous employons cette expression pour désigner les objectifs d'un plan. Or, dans la région, ces objectifs n'ont pas disparu après la fin du régime soviétique. Au lieu d'être ordonnés à des kolkhozes ou des sovkhozes, ils ont été ordonnés à des agroholdings. Mais cela ne change rien, les objectifs sont toujours là et toujours aussi peu réfléchis. L'agriculture reste une question de politique.

4- Que faudrait-il modifier pour apporter du changement à l'agriculture de la région ?

Commencer à réfléchir dessus. Cela suppose de se demander ce qu'est véritablement notre agriculture, quelles sont ses caractéristiques. Je ne parle pas ici de caractéristiques techniques, mais bien d'organisation. Mon expérience m'a montré que la question de l'agriculture ne se situait pas au niveau de sa production, mais bien de son organisation. Personne ne peut véritablement contrôler la terre et l'agriculteur n'a pas véritablement de pouvoir sur la nature. Son seul pouvoir est de savoir s'organiser au mieux pour rendre sa production la plus efficace possible.

5- Il s'agit donc avant tout de changer le regard que la région porte sur la question de l'agriculture. Que proposez-vous ?

Oui. Il faudrait que nos politiques agricoles cessent d'être vides de réflexion. Mais il n'est pas facile de changer ce qui existe depuis quarante-cinq ans maintenant. Je crois qu'apporter du changement c'est se demander quelles sont les caractéristiques de notre agriculture. Ma réponse est très simple : l'agriculture russe est avant tout une agriculture communautaire. C'est sur cette communauté que devrait porter notre attention aujourd'hui.

6- Et comment cela devrait-il se faire ?

Je n'ai pas vraiment de réponse. Je crois cependant qu'il faudrait porter un regard attentif sur ce que sont les communautés de paysans dans la région. Elles existent, mais personne ne les regarde travailler. Et puis, je crois enfin qu'il serait bon d'observer la façon dont s'organisait notre agriculture avant 1927.

***

Annexe 56 : Interview de Maurice Rossin, juillet 2005, cas C

Monsieur Rossin est responsable agricole à la Mission économique de l'ambassade de France en Russie. Son Interview nous a permis de confirmer certaines de nos hypothèses et de nous apporter un regard global sur la situation agricole de la fédération. Cette entrevue a eu lieu le 27 mai 2005 dans l'enceinte de l'ambassade de France à Moscou.

1- Considérez-vous qu'il y ait eu un maintien des formes d'exploitations agricoles depuis la fin du système soviétique ?

Il n'y a plus d'exploitations collectives en Russie. Les kolkhozes et les sovkhozes ont disparu. Ils ont été remplacés par d'autres structures d'exploitation qui, en général, reprennent les mêmes personnes, les mêmes surfaces, les mêmes bâtiments, mais qui ne sont plus du tout des structures collectives où le président était

nommé par le gouvernement ou bien élu par les kolkhoziens avec l'aval du parti. Non, nous sommes plutôt en présence d'un système classique d'évolution des structures, à savoir un modèle de sociétés, sociétés plus ou moins anonymes, plus ou moins collectives, dans lesquelles les gens ont hérité de la partie du kolkhoze à laquelle ils avaient droit puisque ce sont eux qui l'avaient créé. Ils ont donc emporté une partie des biens de la structure collective pour créer des organisations privées . Les sovkhozes sont, quant à eux, restés sous le contrôle de l'État avec une gestion un peu plus privatisée. Mais le responsable est toujours nommé par l'État. Autrefois, nous avions donc trois formes de structure. On avait les kolkhozes, les sovkhozes et les lopins. Maintenant, il reste les sovkhozes qui ont un autre nom, les kolkhozes qui, eux, ont éclaté : la majeure partie a été reprise dans des structures identiques et a simplement changé de nom. De ces kolkhozes sont sorties des fermes individuelles qui sont des entreprises individuelles variant entre 50 ou 100 hectares et les lopins.

2- À partir de ces transformations, identifiez-vous une différence entre les sociétés anonymes (OAO), les sociétés à responsabilité limitée (ZAO) et les tovarîŝestvo ?

Qu'est-ce qu'une tovarîŝestvo ? Je l'ignore.

3- Attribuez-vous un rôle aux exploitations transformées dans l'organisation des villages russes ?

Rien n'a changé. Les villages sont restés là où ils étaient, avec les structures qu'ils avaient, avec le social qu'ils avaient et l'appartenance à l'ex-kolkhoze ou à l'ex-sovkhoze, et donc la jouissance d'un certain nombre d'avantages sociaux (écoles, etc.). Et quand on n'y appartient plus, c'est plus compliqué. Les gens perdent tout cela quand ils quittent le village. Quand on dit que la main-d'œuvre n'est pas chère en Russie, c'est parce que l'on ignore toute cette série de choses qui sont payées en plus du salaire. Par ailleurs, les gens sont payés, qu'ils travaillent ou non. Payer la main-d'œuvre uniquement quand elle travaille est une condition qui serait vécue comme inacceptable.

4- Considérez-vous que les nouvelles formes d'exploitations continuent à s'investir dans ce rôle social que vous décrivez ?

Bien sûr ! C'est leur rôle essentiel. Ces structures ont suivi une double évolution. Le rôle social de ces exploitations est très utile pour comprendre la situation d'aujourd'hui. La plupart des kolkhozes qui existaient avant la grande crise financière sont tombés en faillite. Les kolkhozes qui n'avaient pas de dettes, donc qui étaient autonomes, ont survécu à la crise – ils n'avaient pas de dettes parce qu'ils avaient de bons dirigeants… – et, actuellement, beaucoup de ces structures marchent bien. Pour les structures qui sont tombées en faillite, parce qu'elles avaient des dettes ou parce qu'elles travaillaient mal, un certain nombre d'entre elles ont été reprises par des banques. D'autres ont vu une partie de leurs dettes ou toutes leurs dettes reprises par des sociétés de *trading*. C'est, par exemple,Rousagos qui a créé des sociétés jusqu'à 100, 300 ou 500 000 hectares, et qui les « possède » – car la possession est un art un peu plus compliqué en Russie –. Ces structures, si elles veulent continuer à investir, c'est-à-dire à faire vivre des villages,, leur « nouveau propriétaire » doit investir dans un minimum de social. C'est ceD qui se passe en général dans les régions de Vostok, de Kazan et autre.
Lorsqu'il s'agit de kolkhozes qui ont réussi à passer la crise parce qu'ils étaient efficaces, lors du passage à des sociétés anonymes certains ont refusé de jouer ce rôle plus longtemps. C'est ainsi que sont apparues ces petites sociétés qui varient entre 50 et 100 hectares. Le résultat est le plus souvent désastreux, car elles n'ont pas accès à la mécanisation et possèdent pourtant des superficies trop importantes pour être cultivées manuellement. Et si elles avaient la chance de posséder un tracteur, elles n'ont pas eu accès aux entreprises de service pour le faire marcher. Il n'y a pas de sociétés de services en Russie. Tous ces agriculteurs indépendants travaillent beaucoup plus mal que les anciens kolkhozes parce qu'ils n'ont pas de machines et qu'ils dépendent des autres ou bien qu'ils n'ont pas les moyens de les faire fonctionner. Ces structures intermédiaires, qui étaient le phare de lance des intellectuels français, sont une bêtise monumentale.

5- Dans la région objet de notre étude, la région d'Orel, les exploitations en faillite ont été reprises par les autorités de cette région. Connaissez-vous d'autres régions ayant adopté la même méthode de sauvegarde des exploitations non rentables ?

Il existe effectivement d'autres régions avec prédominance du gouverneur. Les régions n'ont pas beaucoup d'argent, aucune capacité de gérer. C'est bon pour les motivations politiques immédiates, mais disons que ce n'est pas une solution. C'est une simple solution temporaire avant la reprise de l'exploitation. Donc, dès qu'un investisseur arrive, il rachète éventuellement l'exploitation encore moins cher que s'il la rachetait aux banques. Mais il doit y avoir beaucoup d'autres « Agrokombinat » dans les caisses de l'État avec des participations relativement importantes. Il y en a à Voronej notamment.

6- Pour vous, que représentent ces « Agrokombinats » ?

Ce sont uniquement des tampons en attendant qu'un autre système puisse le remplacer. L'État n'a ni les moyens ni les capacités de gérer un tel système.

7- Quelles autres formes d'exploitations du même type identifiez-vous en Russie ?

Aujourd'hui je n'en vois pas d'autres. Une exploitation est une structure qui appartient à quelqu'un. Ou à une banque, ou à un financier, ou à un trader ou encore à des actionnaires qui sont les anciens propriétaires qui les utilisent ou qui les louent. Je ne vois pas ce que l'on peut inventer d'autre comme structure.

8- Puisque vous considérez que les formes d'exploitations actuelles sont provisoires, identifiez-vous déjà d'autres investisseurs russes ou étrangers ?

Des étrangers, il n'y en a aucun. Posséder une terre est interdit pour les étrangers. Dès qu'il y a un bout de terre, l'opération est donc impossible. Ils doivent alors passer par des moyens détournés en s'associant avec des investisseurs russes ou les kolkhozes. Mais ce sont des montages complexes. Chez les Russes, il y a bien sûr les traders qui reprennent des terres quand elles ne valent pas grand-chose. Il y a des hommes d'affaires également. Ils rachètent de 200 à 5 000 hectares. Il se recrée ainsi de grands domaines à partir « d'achat », si je peux dire, puisque les terres ne sont pas vendables pour des investissements à long terme. C'est une bonne initiative de retour à la terre.

9- Concernant les « fermes privées », pensez-vous que ces formes d'organisations peuvent se développer en Russie et pourquoi ?

Non, il n'y a pas le réseau de service minimal pour qu'une agriculture avec un peu de sophistications fonctionne. La différence fondamentale entre la Russie et l'Europe c'est que l'Europe n'a pas assez de terres, mais trop d'agriculteurs. Il y a donc une sélection des exploitants et un choix des meilleures terres. La Russie, quant à elle, a beaucoup trop de terres – 40 millions d'hectares de terres abandonnées sur les dix dernières années – et il n'y a pas assez de monde. Les structures que nous avons en Europe, qui sont des structures de 50, 100, 200 hectares, résultent de regroupement sur des régions trop peuplées et trop exiguës. La Russie, c'est tout l'inverse.

10- Comment expliquez-vous l'arrivée de ce type d'exploitation ?

Un rêve devenu cauchemar.

11- Quelle place attribuez-vous aux lopins de terre ?

Le « lopin de terre » n'a rien à voir avec l'exploitation. Il s'agit de la définition de l'agriculteur au sens primaire du terme, à savoir la fourniture de l'auto-alimentation et la mise en marché des surplus de la mise en élevage. Il s'agit du rôle de l'agriculture française du début du siècle dernier. Le lopin est donc l'agriculture du besoin parce qu'à nouveau les Russes manquent de service. Comme il y a une forte demande au niveau des villes, les lopins ont un poids considérable puisque la moitié de la viande et la moitié du lait sont produits sur ces lopins. Ils jouent un rôle de stabilité indispensable, car, avant de dépenser de l'argent, il faut toujours pouvoir s'assurer que l'on a le ventre plein. Il permet d'assurer la vocation essentielle de l'agriculture, c'est-à-dire celle de nourrir les gens . Le lopin est donc une partie fondamentale de la vie des Russes et en particulier de celle des retraités.

12 - Pour vous, il n'existe donc pas de relation entre le « lopin de terre » et les exploitations agricoles ?

L'exploitation permet d'obtenir un peu d'engrais. Bien sûr qu'également, à choisir entre travailler son lopin et travailler sur l'exploitation, l'homme va choisir de travailler sur son lopin. Mais il s'agit d'un comportement normal pour un homme qui a d'un côté à assurer sa survie - voire un complément monétaire -, et d'un autre côté doit gagner de l'argent pour acheter ce qu'il ne peut pas produire.
Attention ! Pour autant, le lopin n'est pas le paj. Le paj est le lot de terre que chaque paysan a obtenu pendant la redistribution du kolkhoze. Il s'agit de 5, 7 ou 10 hectares selon les régions.
La division à l'intérieur des kolkhozes est quelque chose de très compliquée.
Tout d'abord, il y a les retraités. Ils ont récupéré un bout de terre qui est loué - encore que la location de ces pailles n'est pas une location monétaire -. Le *paj* est une location en produits (en kilogramme de sucre, en kilogramme de blé). Si bien que lorsque les gens produisent de la betterave, cette dernière est transformée par l'usine qui ramène le sucre au propriétaire moyennant le prix d'une indemnisation. Le paille à ici une vocation beaucoup plus en nature.
S'il est travailleur, il obtiendra un salaire correspondant au travail qu'il exécute sur cette unité, ce que n'a pas le retraité.
Mais on peut également travailler sur un kolkhoze sans être propriétaire. D'autres ont donc aussi uniquement des salaires sans recevoir d'argent de la location.
Il est également possible de vendre son paille. C'est-à-dire le mettre à disposition de quelqu'un d'autre.
Le « lopin de terre » est donc essentiel pour assurer la survie. Insuffisant pour jouer un rôle social, il peut assurer une monétarisation importante, essentielle, pour les retraités qui peuvent mettre par ce biais un certain nombre de produits, de légumes, sur le marché. En fait, 80 % des légumes viennent des « lopins de terre ».

13- Comment expliquez-vous le processus de rachat des pailles par l'administration régionale d'Orel ?

Ces pailles ne sont théoriquement pas rachetables. De plus, il faut que les régions aient les moyens de les racheter. Les pailles sont, à la rigueur, louables sur quarante-neuf ans puisqu'il n'y a pas de propriété sur la terre.

14- Pensez-vous qu'une partie des lopins, ceux situés à la campagne, peuvent évoluer vers une forme d'entreprise ?

Ils sont trop petits pour évoluer vers une forme d'entreprise. Ils vont, je pense, évoluer comme les datchas. C'est-à-dire que la plupart des datchas ont été abandonnées aujourd'hui. Le jour où les gens ont eu assez d'argent pour vivre et se nourrir en ville, le lopin de datcha est devenu un jardin classique avec des fleurs, sans vocation alimentaire. Si demain une agriculture en Russie se met en place, ces lopins disparaîtront. Si demain le salariat agricole est payé correctement, les lopins également disparaîtront. Pour le moment, ils sont essentiels à la sécurité alimentaire.

15- Vous parlez de l'avenir de l'agriculture russe. Où situez-vous ses potentiels ?

La question est mal posée. Les potentiels peuvent être n'importe où. Si vous m'aviez parlé des potentiels de la sylviculture en champagne pouilleuse il y a quarante ans, je vous aurais dit zéro. Avec les conditions climatiques, on ne sait jamais comment mettre en valeur ces potentiels. Donc, dans la partie sud, la partie des terres noires, Koursk, Voronej, ils font des rendements qui ne sont pas mauvais pour le blé. Autour de 45 quintaux, il y a déjà des pointes à 80 quintaux. Pour tout ce qui est de céréales, je suis donc d'un très grand optimisme, car il suffira de résoudre les problèmes de mécanique agricole dans des temps valables et il n'y aura pas de limite au niveau des potentiels agricoles. Sur l'autre grand bassin céréalier, celui de la Sibérie, ils font du quinze quintaux à l'hectare. En améliorant les moyens techniques, le rendement pourrait être multiplié par deux. Actuellement, ils produisent quarante millions de tonnes de blé, en multipliant par deux, c'est ce qui leur arrivera : dans les six ans s'ils ont une politique normale ; dans les quatre ans s'ils ont une politique de développement en faveur de l'agriculture ; dans les quinze ans s'ils n'ont pas de politique du tout et qu'ils font les choses n'importe comment. Actuellement, la seule chose que l'on peut dire, c'est qu'il

est fort probable que la Russie fera, 100, 120, 150 millions de tonnes de grains alors qu'elle est actuellement à 75 millions.

16- Et au niveau de l'élevage ?

La volaille est produite par les grandes structures, car cela est très rentable. Le porcin est également élevé sur les grandes structures. Actuellement, il y a une croissance de 15 % par an au niveau de l'élevage de poulet grâce à l'aide des capitaux américains, russes, hollandais. Pour le porcin, c'est la même chose. La Russie est en train de développer un programme important d'élevage. Ils ont mis en place des protections aux frontières. On devrait ainsi assister à une croissance de 5 à 10 %. Pour les bovins, le pessimisme est, en revanche, total parce que les Russes ne mangent pas de viande rouge. Ils mangent de la viande de cochon, de mouton. La viande de bœuf est considérée comme un sous-produit de l'élevage laitier. Le prix du bœuf est ici inférieur au prix du cochon. Le second point est que l'élevage de bœuf est le plus subventionné en Europe. Ici, il n'y pas de subvention. Le seul élevage de bœuf est politique, pour faire comme en Amérique. En effet, et c'est la troisième raison, l'élevage bovin est contre-productif dans un pays où il y a de la neige et du froid du mois de novembre au mois d'avril et où l'élevage demande donc du stockage important et six mois à l'étable. L'élevage bovin se résume aujourd'hui à du laitier. Cet élevage se fait dans l'exploitation puisque la distribution de lait joue un rôle considérable pour les exploitations dans un pays où il y a plus de onze fuseaux horaires. Rappelons que l'agriculture a avant tout pour vocation d'occuper le territoire.

17- Quel rôle jouent les autorités fédérales dans ce développement ?

Presque aucun. Pour une surface de 220 millions d'hectares, plus une forêt qui est la plus grande forêt du monde, la Russie dispose d'un budget de 1 milliard de dollars. La France dispose, quant à elle, d'un budget de 5 milliards de dollars. Ce que fait le gouvernement actuellement est avant tout de se protéger des importations subsidiées par les autres pays riches (USA, Europe, Amérique du Sud). Il essaie de sauver son secteur agricole. Si on prend les PSE (la mesure classique d'aides à l'agriculture), celui de l'URSS était de 90 % - c'est-à-dire que les prix moyens des produits russes étaient supérieurs de 90 % aux courts mondiaux -, celui de l'Union européenne est de 35 %, les USA à 30 %, la Norvège à 80 %, le Japon à 110 %. La Russie est passée de 90 à moins 5 en l'espace de trois ans. Ceci a permis de tuer le système agro-industriel précédent. Maintenant le support russe est à plus 7 %, c'est-à-dire que l'on est encore très loin des supports des autres pays. Les producteurs russes seraient soumis à des pressions fortes s'il n'y avait pas de protection aux frontières. Le gouvernement russe a mis des protections aux frontières pour plusieurs produits. En céréale, ils sont très compétitifs. C'est ici que l'on fait les céréales les moins chères du monde. C'est une vocation absolument irrévocable et indubitable. On fait également du blé à 60, 70 dollars la tonne. En tournesol, ils sont très forts également. En maïs, ils sont très mauvais parce qu'ils manquent d'eau. En pois, ils sont également très mauvais. En betterave, ils n'ont pas les conditions pour en faire, même s'ils en font beaucoup. La betterave est semée fin avril, début mai, avec deux mois de retard ; elle est récoltée à partir du mois d'août, avec deux mois d'avance. Malgré tout, ils en font. La betterave est donc protégée par des droits sucriers afin que le prix intérieur se situe environ en dessous de 500 dollars. Et ceci, pour le sucre blanc fait à partir de betterave, mais aussi pour le sucre roux qui permet d'obtenir du sucre blanc après transformation afin d'obtenir du 500 dollars la tonne pour le roux valeur en blanc. Les produits soumis à fortes compétitions sont également protégés. La viande, notamment, via des quotas répartis sur des cotations régionales : USA, Europe… Ils se protègent de façon à ce que leur industrie intérieure, ou leur agroalimentaire intérieur, puisse avoir une rentabilité minimum et ne soit pas attaquée par des produits qui sont subventionnés directement ou indirectement.

18- Considérez-vous qu'il y ait un complexe agroalimentaire qui se met en place en Russie ?

Oui, bien sûr ! Parce qu'il y a des gens qui investissent. Or, pour faire de l'agroalimentaire, il faut investir. Il y a eu plusieurs phases en Russie. Il y a eu la phase où l'on est parti avec la caisse, tout au début. Dans la deuxième phase, on a essayé de tirer un maximum c'est-à-dire qu'on a vendu ce qui pouvait l'être et tirer le maximum de ce que l'on pouvait sans investir. Et dans la troisième phase, celle qui a lieu actuellement, on investit. S'ils dépensent de l'argent, c'est bien qu'ils pensent qu'ils vont en gagner. On estime aujourd'hui que deux exploitations sur trois sont rentables alors qu'il y a deux ans c'était moins d'une sur quatre.

L'investissement vient des professionnels russes, il y a très peu d'étrangers. Nous avons ici l'expression d'un potentiel agroalimentaire fort.

19- Que peuvent en espérer les exploitations collectives ?

L'agroalimentaire va apporter des profits. La Russie n'attend pas grand-chose de la FMI de la BERD ou de toutes ces entités, car la Russie est un pays riche. En revanche, que des investisseurs mettent de l'argent dans l'agriculture, c'est un très bon signe pour le développement du secteur agroalimentaire. Le plus grand investissement actuel, c'est la bière, mais les groupes étrangers en détiennent pour le moment la majorité.

20- Ces investissements peuvent-ils avoir des répercussions pour les villages ?

La campagne russe reste encore frappée par la misère avec comme conséquence principale l'alcoolisme. L'investissement devrait permettre de réduire cette misère.

21- Votre prédécesseur [JJ. Hervé] décrivait un mécanisme spéculatif d'achat d'exploitation pour faire des profits et disparaître. Qu'en pensez-vous ?

Les gens qui achètent pour revendre, c'est fini. Ce mécanisme qui correspond à la phase deux n'existe plus. Même les plus grandes exploitations sont en train de revendre. Dans la phase deux, les gens ont acheté des positions en spéculant. La valeur de l'agriculture était alors difficile à estimer. De plus, les spéculateurs se plaçaient sur les secteurs les plus rentables, toujours dans une logique spéculative. L'objet « exploitation » ne prenait plus de la valeur par rapport à son coût de production, mais par rapport à ce qu'elle était susceptible de rapporter. Si un bien n'existait pas, il fallait le construire et sa construction devenait alors plus coûteuse que le bien équivalent qui existait avant – qui lui, était sous-estimé – ; d'où le phénomène de spéculation. Par exemple, un silo coûtait 5 dollars la tonne. Aujourd'hui, nous en sommes à 50 dollars la tonne. La valeur d'un silo a été multipliée par dix en cinq ans, car nous sommes sur un secteur porteur… Parce que c'est un secteur porteur. Si, en revanche, nous sommes en présence d'un secteur n'ayant pas beaucoup d'avenir, par exemple la sucrerie qui est dans une situation aussi mauvaise qu'il y a cinq ans, là, ça ne change rien. Par contre, dans les céréales, on peut voir que la situation s'est considérablement améliorée. Le plus grand importateur de blé russe est actuellement l'Égypte. La Russie a encore pris une position à la France la semaine dernière. Donc, dans les secteurs porteurs, l'investissement passe de sa valeur historique à sa valeur réelle. Les spéculateurs avaient donc pour métier de faire passer la valeur des biens de leur valeur historique à leur valeur réelle. Maintenant, ceux-ci doivent sortir pour laisser leur place à des professionnels qui vont, par exemple, prendre la gestion de ces silos, ce que les spéculateurs ne savent pas faire.

22- Ces investissements gagnent-ils l'ensemble de la filière de l'amont à l'aval ?

Bien évidemment. On investit pour produire du pain, des macaronis, etc. Les étrangers sont, quant à eux, dans la bière, les jus de fruits. Par exemple, Coca Cola a voulu lancer une marque en Russie. Il s'est associé avec l'un des plus grands de la Russie, Moultane, à Saint-Pétersbourg. Il a pris une participation, puis, au bout d'un certain temps, quand la situation était bonne et qu'il avait relevé l'entreprise, Coca Cola a racheté toute la société. Cela lui a coûté très cher, mais ce n'est pas cher quand on a de l'argent et que cela rapporte. Même chose avec Pepsi Cola qui a pris des participations sur Midane. La technique d'investissement en Russie est de deux ordres. Ou bien vous investissez seul comme Soufflet, type Dreyfus à Voronej il y a quelques années, ce qui est très risqué - Dreyfus a perdu beaucoup d'argent -, ou bien vous faites cela en association avec un russe pour apprendre à mieux le connaître et le racheter ensuite totalement. Cela coûte beaucoup plus cher, mais cela est aussi beaucoup moins risqué. Il y a alors de très belles affaires : Baltimore pour le ketchup…

23- Abordons maintenant la question des droits de propriété en Russie. Y a-t-il la formation d'un cadastre en Russie ?

Sur le papier et dans les journaux, oui. De toute façon, il y a trois façons d'aborder cette question. Le niveau fédéral, le niveau régional et le niveau local. La propriété réelle est au niveau local. Actuellement, on est en

train de définir le niveau fédéral. On n'est pas encore arrivé au niveau local. Il y aura un niveau fédéral unique, mais dans chaque sujet l'application régionale est, ou ne sera pas, évidente. L'application du droit de propriété à Casala n'a rien à voir avec l'application du droit au Daghestan. Mais le principe « la terre n'est pas vendable » est toujours présent en Russie. La terre devient vendable lorsqu'on la met en gage. Actuellement, ce n'est pas le cas. Ce qui est en revanche intéressant actuellement, c'est que la terre est louable sur une période de quarante-neuf ans. La plupart des terres ne sont même pas louables sur plus d'une année. On renégocie chaque année la terre. La différence, c'est que lorsque vous négociez avec un kolkhoze, vous négociez avec un responsable élu par les kolkhoziens. Avec un sovkhoze, vous négociez avec l'administration. On peut avoir sur de mêmes terres, d'un ex-kolkhoze, ou d'un ex-sovkhoze, des conditions tout à fait différentes. Car ce n'est pas le même maître chanteur sur un ex-kolkhoze et sur un ex-sovkhoze. C'est encore plus difficile quand on est étranger. Le problème de la propriété est un problème actuellement insoluble. Il n'y a pas de droit de propriété parce que les banques ne prennent pas les terres en garantie des prêts.

24 - Constatez-vous une évolution dans la souscription des baux ?

Non, il n'y pas d'évolution du contrat de bail. La seule chose qui fluctue, c'est le niveau du chantage suivant la situation. Le bail est beaucoup plus une matière à négociations permanentes. La question de l'occupation des terres est la question actuellement la plus confuse dans la question de la possession de biens agricoles. Mais comme certains parviennent à devenir de vrais propriétaires, c'est que cela se fait. Le souvenir de l'interdiction de posséder la terre à titre privé est encore très forte en Russie. L'incertitude reste donc et cela dépendra de l'intérêt qu'apporte l'investisseur pour l'exploitation en question. Un chef d'exploitation a, en effet, avant tout beaucoup d'obligations envers les jeunes, les vétérans, les routes, les écoles.

En aparté :

L'obsession de mon travail est de déterminer qui investit en Russie. C'est la clé de la réussite pour l'agriculture de ce pays. C'est pour cette raison que ces unités de 200 hectares maximum ne fonctionneront pas. Qui va prêter de l'argent à des exploitations aussi petites. Il faut trouver un système où le taux de rentabilité interne est positif, de 15 % à 20 %. Pour cela, il faut des in *et des* out *et, entre les deux, il faut transformer. Si je n'ai pas de* in*, je ne fais que de la cueillette. La cueillette a toujours une durée très limitée, c'est exactement le cas de la Sibérie d'ailleurs.*

***

Annexe 57 : entretien avec Alexandre Gr. (fils d'agriculteur voir annexe 17), le 5 mai 2006, cas D.

1/ L'activité de monsieur Gr.

Monsieur Gr. a commencé son activité de fermier à la suite du démantèlement du sovkhoze de son village, Hotynec - à l'ouest d'Orel - (que son fils a qualifié de « cité-agro-village »), en 1992. Il a choisi de conserver les 12 hectares mis à sa disposition par le sovkhoze pour développer son activité de fermier. À l'origine, il a préféré opter pour le statut de fermier individuel, puis il a continué son activité illégalement. Il déclare aujourd'hui son activité en tant que « personne physique ». Ce statut ne correspond pas à notre équivalent français d'EURL (entreprise unipersonnelle à responsabilité limitée), mais bien à celui d'un particulier. Cela se traduit par le fait que lorsqu'il demande un prêt à la banque, celui-ci ne lui est accordé qu'à la hauteur d'un particulier et non d'une entreprise.
Nous ferons remarquer que monsieur Gr. a choisi de prendre toutes les terres supplémentaires de son exploitation en contrat de bail du fait que son fils, qui a suivi des études de traducteur, n'a pas en projet - comme beaucoup d'autres jeunes originaires des campagnes russes - de reprendre la ferme et de rester à la campagne.

2/ Le processus de vente ou de mise en bail de terres agricoles

À la fin du régime soviétique, chacun des membres du sovkhoze a obtenu un coupon lui reconnaissant la propriété d'une partie des terres de ce dernier. Ce coupon représentait la propriété de 12 hectares des terres du sovkhoze. Certains sovkhoziens ont remis ce coupon à l'agrofirme qui en est donc devenue propriétaire. En échange, ils reçoivent depuis de l'agrofirme, gratuitement, une partie de sa production. Pour ceux ayant choisi de conserver leur coupon, le remembrement et le cadastre n'ayant pas été constitués, une procédure originale de vente et de mise en bail des terres est apparue.

Le père d'Alexandre dispose aujourd'hui de 40 hectares de terre. 12 hectares sont sa propriété, le reste résulte de contrats de baux qu'il a signés avec d'autres anciens membres du sovkhoze.

Imaginons que monsieur X, qui travaille dans l'agrofirme issue du démantèlement du sovkhoze, dispose d'un coupon lui reconnaissant la propriété de 12 hectares de terre sur le domaine. Monsieur Gr. décide de négocier avec monsieur X la mise en bail de ces 12 hectares. Il peut lui proposer :

- de lui payer un loyer ;
- de lui remettre une partie de sa production ;
- de lui vendre une partie de ses produits à un tarif préférentiel.

Si monsieur X donne son accord, la seconde étape peut commencer.

Dans cette étape, il s'agit de déterminer de quelle terre dispose monsieur X. En effet, le coupon lui reconnaît un droit de propriété sur la terre, mais ne précise pas de quelle terre il s'agit. Ceci est en fait déterminé par les responsables de l'agrofirme.

Si monsieur X choisi de racheter la terre, cette terre est définitivement vendue et n'appartient donc plus à l'agrofirme. Comme l'agrofirme décide quelle terre est attribuée, elle risque de remettre à monsieur X la plus mauvaise terre. Le processus de négociation fait que la terre n'est pas définitivement vendue à monsieur X.
Monsieur X ayant ainsi réussi à obtenir une terre de bonne qualité, il peut la mettre en contrat de bail à monsieur Gr.. Bien sûr, dans ces conditions, monsieur X ne peut pas véritablement vendre sa terre puisqu'elle ne lui appartient pas définitivement. Dans une telle configuration, seul un contrat de bail peut être négocié avec monsieur Gr. Ce contrat est en général signé pour trois à quatre ans. À la fin de cette période, monsieur X peut décider de reprendre sa terre et de la remettre en bail à un autre agriculteur, mais il devra alors renégocier avec l'agrofirme. Il peut également décider de conserver son contrat avec monsieur Gr. et d'en renégocier les termes.

Monsieur X peut également choisir, lors de la deuxième étape, de reprendre définitivement sa terre à l'agrofirme. La terre n'appartient donc plus à l'agrofirme. Cela suppose cependant que monsieur X dispose de suffisamment d'influence pour négocier une bonne terre. Il pourra alors à son tour la vendre : la terre deviendra la propriété d'un fermier. Il peut également décider de mettre sa terre en location via un contrat de bail de maximum quarante-neuf ans.

3/ Schéma de commercialisation des produits

Les commerciaux

Les commerciaux sont des individus ou des équipes qui réalisent des transactions agricoles environ 300 à 400 fois par an en parcourant la Russie. Ils prospectent auprès des agriculteurs. Monsieur Gr. n'a donc pas besoin de les chercher. Ce sont souvent les commerciaux qui se rendent sur les champs de monsieur Gr. pour entamer des négociations. Ils viennent le plus souvent avec des prix déterminés et négocient la quantité de produits qu'ils souhaitent acheter. Dans la région d'Orel, ils sont présents avant tout en automne. En hiver, les commerciaux se rendent dans le Sud, dans les régions du Caucase (Krasnodar, région proche de la mer Noire). Ils y achètent des fruits qu'ils revendent dans les autres régions de Russie.

La vente directe

Certains fermiers ont choisi de vendre eux-mêmes leurs produits. Ces fermiers restent cependant

assez rares et ce type d'opération est plutôt ponctuel. Les fermiers qui ont choisi ce type de vente se rendent dans d'autres régions de la Russie pour écouler leur marchandise, essentiellement dans les régions du Caucase. Ils peuvent échanger une partie de leur production contre d'autres produits locaux (essentiellement des fruits) qu'ils revendent dans la région d'Orel.

La vente sur les marchés

Selon Alexandre, lorsque le fermier choisit de vendre lui-même ses produits, le plus rentable reste alors de vendre petit à petit. Dans la famille, c'est Alexandre qui se charge de vendre une partie de la production de son père sur les marchés locaux. Souvent, il amène les produits sur le marché de Briansk (autre ville située dans la région de Briansk, région limitrophe à celle d'Orel). Cependant, lorsqu'il se rend à Briansk, il utilise trois options :

- il prend une place sur le marché et vend les produits de son père ;
- il amène une quantité importante de produits (1 tonne de pommes de terre). Il recherche un intermédiaire sur le marché qui sera chargé d'écouler la marchandise sur le marché de Briansk jusqu'à sa prochaine venue. Il fixe avec lui le prix des ventes et la marge de sa rémunération. Il reste en contact téléphonique en cas de modification du marché ;
- il recherche un commercial qui dirige sur le marché une équipe de dix à quinze personnes. Les prix sont fixés avec le commercial et les quinze personnes vendront, en différents coins du marché et au même prix, les produits de son père.

L'argent est le plus souvent récupéré à la prochaine venue d'Alexandre dans la ville de Briansk.

NB : Les commerciaux des marchés ne sont pas les mêmes que ceux qui parcourent la Russie à la recherche de fermiers.
Alexandre a reconnu s'amuser beaucoup dans ce type de transaction, même si lui-même n'a pas suivi d'étude dans ce domaine. Il m'a donc fait remarquer que, même si selon lui la vente sur les marchés de la façon dont il l'a décrite est un bon moyen d'optimiser la vente de produits agricoles, il semble que peu de fermiers, par manque de temps, de moyen de transport, ou d'un membre de la famille prêt à s'en occuper, choisissent cette forme de vente. Ils se replient donc souvent sur la première forme de vente, celle auprès de commerciaux prospecteurs. Cela permet notamment de vendre rapidement la marchandise et donc de régler les problèmes de stockage.

4/ Obtention de prêts et travail en équipe

Le père d'Alexandre ne dispose plus d'un statut légal. Il travaille donc aujourd'hui comme agriculteur, mais sans papier. Quand il était fermier, il devait payer beaucoup d'impôts alors que son statut ne lui donnait presque pas d'avantages. Depuis quelques années, les déclarations de revenus ont changé. Il n'est notamment plus nécessaire de déclarer les origines de ses revenus. Cela a permis à beaucoup de fermiers de passer à un statut de particulier. Lorsqu'il était fermier, le père d'Alexandre avait le statut de « fermerskie hozâjstva » (fermier)[2].

***

Annexe 58 : Entretien avec M. B., agronome, 22 janvier 2007, cas E.

Entretien avec M. B., ancien agronome d'une grande entreprise de l'agroalimentaire française pour son développement en Russie et en Ukraine. Il a été consultant pour l'agroholing Nobel-Oil dans sa filiale

[2] Il correspond au statut d'un fermier exerçant seul son activité. Il existe également un autre statut en Russie, celui de « krest'ânskie hozâjstva » (exploitation paysanne). Dans ce cas, l'exploitation est déclarée avec plusieurs personnes et correspond par ailleurs au vieux terme russe qui désigne l'exploitation paysanne familiale et l'économie paysanne qu'utilise notamment Čajanov (1925). Dans les statistiques régionales ou nationales russes, cette distinction n'est pas faite et les statistiques indiquent de la façon suivante cette catégorie d'exploitants : « krest'ânskie (fermerskie) hozâjstva »

Nobel-Agro à Orel entre décembre et octobre 2006.

1– Racontez-moi votre expérience d'agronomiste à Nobel-Agro.

Après un contact avec Natalie Ko. qui m'a fait une très belle présentation de la société Nobel-oil, j'ai dit OK, je démarre, donc j'ai démarré au mois de juin pour terminer seulement le contrat au mois d'octobre. Alors, je vous le dis, je n'ai pas tout réussi. Pourquoi ? Parce que je n'ai pas eu de moyens - c'est évident - pour travailler normalement. C'est-à-dire qu'au départ, on m'avait promis d'avoir une voiture, d'avoir un minimum d'informatique, et d'avoir au minimum un téléphone… J'avais mon téléphone personnel. Donc, je suis arrivé là-bas. D'abord, il n'y pas eu de présentation. Ils m'ont débarqué à Novosil'. En effet, ils ont deux exploitations, l'une à Novosil, l'autre à Kolpna, où ils ont également un silo de transfert, c'est-à-dire que toutes les marchandises de l'exploitation transitent par ce silo avant d'être expédiées chez les différents acheteurs. Ces deux exploitations regroupent environ 80 000 hectares, 40 000 de chaque côté. On y cultive du blé d'hiver, on fait un petit peu de triniqual, du colza de printemps, des pois protéagineux, de l'orge et du sarrasin… Et de la jachère, ce qui, à mon avis, est une erreur. J'étais donc positionné à Novosil' et j'ai rencontré notre ami Alexander. Je suis venu lui dire : « Voilà, je suis délégué par Moscou, par tout votre conseil d'administration, pour vous aider à améliorer la productivité de vos cultures. » À cette époque-là, il n'était pas du tout question que je gère le dossier personnel de... Enfin, tout l'aspect gestion. Je remplissais vraiment une mission agricole. Pour cela, il faut avoir des moyens techniques, c'est-à-dire la bagnole pour se déplacer - que je n'ai pas eue - et il faut avoir aussi accès à tous les plans des assolements, tous les plans de fertilisation, et surtout, et surtout, le débouché des productions agricoles pour savoir si économiquement on a intérêt à faire du sarrasin, si on a intérêt à faire telle ou telle production. La question, je l'ai posée X fois. Ça a toujours été un refus catégorique en me disant que c'était Moscou qui gérait tous les aspects économiques et débouchés. Je me suis rendu compte qu'effectivement c'était vrai, que Novosil' comme Kolpna étaient uniquement ce que j'appelle des « boites aux lettres ». Moscou envoyait, ils transféraient et ainsi de suite, ils renvoyaient sur Moscou. Et cela c'est une erreur importante, car même si j'ai beaucoup d'estime pour le président [NB : Celui de Moscou], les présidents ne peuvent pas tout voir et tout faire. Ils sont dans une multitude de métiers, ils sont dans la restauration, ils sont dans les minerais, ils sont dans le pétrole, ils sont dans l'agriculture, etc. Même si le président travaille 20h/24h, il n'est pas surhomme. J'avais donc proposé qu'il y ait tous les mois une réunion de travail avec les responsables de Novosil', Kolpna et Moscou au niveau des décideurs et au niveau du management, pour dire : « Voilà, aujourd'hui le marché est comme ci, le marché est comme ça. Voilà les orientations que l'on doit prendre dans le futur. Faisons déjà nos assolements. » Ça n'a jamais fonctionné. Ce sont des gens qui n'ont pas la fibre agricole. Ils font un business plan - bon, c'est normal, il faut bien savoir où l'on va financièrement -, mais le business plan il a quelque chose d'important, c'est qu'il peut être corrigé en fonction des urgences, en fonction des besoins. Et là, je me souviens au printemps, j'ai dit : « Pour des parcelles de telle culture, il serait bien de faire tel ou tel traitement. » Ils m'ont répondu : « Non, ce n'est pas dans le business plan. Ce n'est pas possible. » J'ai dit : « Écoutez. Ce n'est pas dans le business plan, peut-être. Mais si vous ne le faites pas, vous allez perdre sept à huit quintaux de l'hectare et sur la surface que vous représentez, financièrement, c'est important. » Bon, non, « niet », rien. Au mois de juin, vu les conditions climatiques qu'on annonçait (un été pourri, de la flotte, etc.), j'ai commencé à faire un premier mail destiné à Alexander et à Moscou en disant : « Voilà, aujourd'hui on a tant de machines agricoles. Une machine ne récoltera en céréales que quarante hectares par jour, en pois que quinze à dix-huit hectares par jour. On va manquer de moyens. On ne peut pas prétendre faire une moisson sur un mois, un mois et demi. Ça ne s'est jamais fait dans aucun pays du monde. Une récolte, quand c'est mûr, il faut y aller. On va avoir des pertes considérables. » On m'a répondu : « Non, non. Vous n'y connaissez rien. Une machine, ça récolte cent hectares par jour. » Je leur ai répondu : « Ça, écoutez, c'est de la théorie pure et dure. J'ai soixante et un ans, j'ai de l'expérience, je peux vous dire que vous ne ferez pas cela. Vous devez donc tout de suite commencer à négocier avec des entreprises la location de machines. » J'avais dit à l'époque qu'il fallait louer entre quinze et vingt machines supplémentaires pour faire une moisson dans une période adéquate, c'est-à-dire, pour moi, une moisson ce n'est pas plus que trois semaines. Plusieurs fois j'ai relancé, et jamais je n'ai eu de machines en location. Tout cela, ça s'est terminé par quoi ? Par simplement 30 % de récolté et 70 % de resté sur le terrain. Quand j'ai quitté l'entreprise au mois d'octobre, je leur ai dit : « Écoutez, vous devez avoir des moyens financiers énormes, parce que je ne connais aucune entreprise au monde qui se permet de laisser 70 % des récoltes sur le champ. Et si vous aviez écouté les anciens ou les Français, aujourd'hui vous auriez tout récolté et vous auriez gagné de l'argent. Alors ne me

dites pas aujourd'hui que vos exploitations agricoles ne sont pas rentables. Si elles ne le sont pas, c'est de votre faute, ce n'est pas de la faute de votre personnel local, ni de vos agronomes. C'est vous, à Moscou, qui êtes dans des bureaux, qui ne connaissez rien du tout à l'agriculture. Ce n'est pas en venant une fois tous les mois que l'on peut se rendre compte de quelque chose. » Alors, j'avais proposé un plan d'action pour dire : « Voila, aujourd'hui Moscou c'est le gros décideur financier. OK. Mais tu décentralises au niveau d'Orel, à leurs directeurs de site, tout ce qui est organisation personnelle de l'entreprise et aussi la gestion financière de l'entreprise. S'ils doivent acheter un bidon d'huile… » Parce qu'il faut voir les conneries. Je me souviens, un jour j'avais eu une voiture, mais on m'avait dit que le problème et qu'il n'y avait plus d'argent pour l'essence. C'est tout, j'ai payé l'essence parce que c'est comme cela, parce que Moscou dit : « On bloque parce que l'on a consommé le carburant qui était prévu dans le business plan, aujourd'hui on n'a plus de ressources financières. »
Donc, je dis, de l'extérieur c'est une très belle entreprise, de l'intérieur il y a une réorganisation à faire de façon importante. Mais justement, c'est bien pour un jeune comme vous, si éventuellement vous avez la possibilité d'aller là-bas, mais il faudra bien faire marquer dans votre contrat quels sont réellement les objectifs de votre mission, point par point. Moi j'y suis allé comme un débutant, en me disant que c'était bon... Parce qu'il y a du travail, il y a un travail considérable à faire. Mais il faut d'une part bien fixer votre mission, savoir de qui vous dépendez, à qui vous donnez l'information… Parce qu'ils vont vous demander d'envoyer des mails à vingt-cinq personnes, y compris à des gens qui ne regardent jamais l'informatique. Si vous allez dans le bureau d'Alexander c'est impressionnant. Sur son bureau, il n'y rien, il est propre comme cela. C'est pour cela que je ne sais pas comment il travaille, je lui ai dit : « Alexander, je veux savoir comment tu travailles ? » Parce que c'est lui le responsable de la branche agricole, il chapeaute tout.

2- Et au niveau des relations des salariés dans l'entreprise, vous avez vu comment ils fonctionnaient ?

Moi, j'ai eu des relations avec les ingénieurs de zone, parce que dans chaque zone [NB : Brigade], il y a un ingénieur. Eh bien ces gens-là, ils ne peuvent pas travailler correctement. On ne leur donne pas non plus les moyens de travailler. Si je prends l'exemple de Novosil', tout le parc matériel est à Novosil et tous les matins, il y a une réunion de travail à laquelle je n'ai jamais été invité, où là, on distribue les machines, par zone. Alors s'il y en a un qui dit : « Moi j'aurais besoin de cela de plus », eh bien non, on ne peut pas parce qu'on n'a pas l'équipement. Parce qu'il y a un problème fondamental qui est une mauvaise répartition de l'assolement. Il y a en gros 30 % des sols en céréales d'automne et 70 % en céréales de printemps. Donc, il y a une mauvaise gestion du matériel, il y a trop de semis à faire au printemps dans une période très courte. Là-bas, ils sont contents quand ils ont semé. Mais moi, finir des semis au 15 juin, cela ne m'intéresse pas ! On a perdu un mois et demi voire deux mois de végétation. J'avais donc suggéré que l'on augmente un peu la surface d'hiver en faisant plus de blé d'hiver, quitte à faire du blé sur blé. Parce que, là-bas, ils n'ont pas de problème de pieta, de cochonneries comme ça, telles qu'on les connait chez nous. Donc, « faites du blé ». Je leur ai dit : « Faites aussi des essais de colza d'hiver ». D'autre part, je me suis dit qu'il fallait refaire des analyses au sol. On va faire un plan de prélèvement sur cinq ans pour avoir un plan de santé des parcelles et savoir comment on peut fertiliser en phosphore et en potassium. On a du tchernoziom, mais avec un pH élevé, donc on a des aspects de minéralisation qui ne sont pas très bons. Mais ça se corrige tout cela, il n'y a pas de problèmes. On va tout bloquer sur l'aspect phosphate, potassium, ce qui va vous permettre d'économiser du temps pour faire autre chose au printemps que du traitement... Ils ont leurs théories et c'est très difficile de leur faire modifier parce qu'il y a un professeur Russe qui a écrit il y a quarante ans que le phosphore se rétrograde, etc. Bien sûr que oui, il se rétrograde, mais s'il est dans des conditions de pH basique, ce qui n'est pas du tout le cas ici.
Le personnel de base, lui, subit ce que va décider la hiérarchie. Sachant qu'ils n'ont aucun pouvoir de décision. Le matin, c'est souvent que l'on voit défiler des gens qui viennent pour se faire embaucher. Tous les matins, il y a cinquante à soixante personnes devant la porte et on leur dit : « D'accord, toi, on te prend... ». Et moi, franchement, je ne comprends pas. La réunion on doit la faire la veille et pas le matin avant de se mettre en route. Si la réunion et à 7h, elle dure jusqu'à 8h. Le temps de répartir le matériel, il est déjà 10h, voire 11h du matin. S'ils font la réunion le soir à 18h, au moins le matériel part dès le lendemain à 7h du matin dans les zones ; et là, on est opérationnel, on est efficace.

3- Et avez réussi à obtenir des informations sur l'origine des exploitations que Nobel-Agro exploite ?

Ce que je sais - parce que je l'ai vu faire -, c'est que les Russes ont eu des terres qui leur ont été attribuées et que ces terres sont louées par Nobel-Agro. Courant juin/juillet, il y a eu un défilé de propriétaires qui venaient à nouveau signer leurs baux. Alors attend, c'est Nobel qui décide la valeur du fermage, ce n'est pas le proprio qui vient en disant : « Tiens, eh bien moi je loue ma terre à tant de quintaux de l'hectare. » Non, Nobel dit : « Tu loues ta terre à cela, et tu t'écrases. » Les gens, ils repartent, ils pleurent... Moi, je les ai vus.

4- La région joue-t-elle un rôle dans cette location des terres ?

Il faut que tu saches qu'Alexander [NB : Le directeur de Nobel-Agro implanté dans la région d'Orel] est le maire de Novosil' et qu'il s'est fait éjecter aux dernières élections, et que, lui, c'est vraiment le patriarche. Moi, j'avais mon passeport à l'administration. Il m'a dit : « Ne t'inquiètes pas, si tu te fais arrêter, tu dis que tu me connais. Pas de problèmes. » Il tient les gens dans le creux de la main. Et son ancien collègue, qui a quitté l'entreprise il y a maintenant trois à quatre mois, lui, est reparti à Orel. Soi-disant qu'il va se présenter aux prochaines élections. Mais c'est vraiment un noyau politico-mafieux et c'est pourquoi on ne peut avoir accès à aucun document, parce qu'ils ne sont pas *clean*.

5- À votre avis, quel est l'objectif réel de cette exploitation ?

Moi, j'aurais une réponse tout à fait personnelle en disant que c'est pour cacher quelque chose.

6- Être prêt à perdre 70 % de ses récoltes...

Un jour, j'ai voulu voir des chiffres à Moscou. Et je vois une femme, une comptable il paraît, qui me dit : « Monsieur, ici quand on fait 35 quintaux à l'hectare, on ne gagne pas d'argent. » Je lui ai dit : « Quoi ? Répétez un peu... Madame, vous ne savez pas calculer. Si vous vendez un quintal de blé à X dollars la tonne, 35 quintaux, ça fait une marge brute de tant. Vous mettez quoi en intrant ? Vous mettez un peu près 100 dollars de l'hectare ? Même en multipliant par trois ce chiffre, vous gagnez encore de l'argent. En France, on a connu des années où l'on faisait 35 quintaux à l'hectare et pourtant l'agriculture, elle, a continué à vivre, et elle a prospéré, c'est donc que chez vous, il y quelque chose qui vient modifier l'analyse économique finale. » Ils ne sont pas *clean* je te dis. Là, dans ce que l'on a récolté, je n'ai jamais su réellement quels étaient les rendements. On m'a répondu : « Attendez, nous sommes en train de faire les calculs. » Je leur ai dit : « Il ne vous faut pas six mois pour faire les calculs. Quand on a fini la parcelle, on sait que l'on a rentré tant de marchandises. » Il y aussi, à mon avis, au niveau des réceptions dans les silos... La zone a son tok [NB : Sorte de grenier]. À mon avis, il y a déjà des tonnes qui sont parties à gauche ! Quand ça arrive au silo de Kolpna, on doit encore se servir parce que ce n'est pas avec leur salaire qu'ils peuvent se payer les voitures et les vêtements qu'ils portent. Ils viennent en voyage en France, donc... Et ces gens sont de Nobel-Agro.

7- Et Nobel-Agro coopère avec des fermiers ?

Non, je n'ai pas vu de coopérations de ce type. Ils louent quelques matériels, rien de plus. Le modèle de Nobel-Agro est totalement différent de celui de Orel-Zerno. je ne sais pas si tu connais Orel-Zerno, j'ai travaillé avec eux pour Malte Europe. j'ai quitté Orel-Zerno quand Avant-Garde, qui était l'un de nos concurrents en tant que Malte Europe, est venu installer sa malterie à Orel. Moi, j'étais à Orel pour assurer mes diversités pédoclimatiques, plus que pour faire de la concurrence. Mais j'avais 2 000 à 3 000 hectares à Orel, ça ne m'a pas gêné de les perdre. Orel-Zerno est beaucoup plus dans une logique de montage sur la base des anciens kolkhozes.

8- Et Nobel-Agro a-t-il investi dans le social ?

Ils ont bien reconstruit une église à Kolpna, mais les gens, eux, meurent de faim.

9- Et vous qui connaissez l'Ukraine, la situation est-elle identique là-bas ?

Non, parce que les kolkhozes qui bossent correctement vont gagner leur vie. Il n'y a pas tout ce système de financement par des holdings, des groupes pétroliers qui font disparaître l'argent. À Moscou, quand on voit

les bagnoles, on comprend où est passé l'argent. Ce sont ces nouveaux riches qui connaissent toutes les structures pour savoir comment capter de l'argent. Et là-bas, j'avais commencé - et je vais continuer d'ailleurs - à mettre le système coopératif en place. Et je suis en train de faire cela dans la région de Tcherkatchikorsig. Là-bas, j'ai un chef de zone - comme je l'ai appelé - avec qui je passais les contrats et c'est lui qui organisait, avec les kolkhozes voisins, tout mon aspect production. Moi, je lui disais : « voilà, j'ai besoin de 20 000 hectares d'orge, tu te démerdes. voilà mes conditions : je te préfinance ça, ça, ça ; je te paye un prix minimum garanti de tant la tonne d'orge ; tu livreras dans ce silo-là parce qu'il va faire partie de notre association. » et je pense créer cela pour d'autres sociétés (non plus Malte Europe), dans d'autres régions en Ukraine. Parce qu'à la production, il faut un stockeur, parce que dans les kolkhozes il y a trop de risque de pertes...

10- ...Ou de vol...
...Oui. Une fois que c'est rentré au silo, j'ai une plus grande maîtrise de mes stockages. S'il y a du vol, je sais alors qui accuser.

11- Et ce schéma n'est pas exportable en Russie ?

Si, mais ça prendra plus de temps, parce que, comme je pré-finance, je demande à avoir des informations, et là, c'est encore difficile. Au début, en Ukraine, je ne fonctionnais pas comme ça. Je travaillais avec des kolkhozes directement. Un jour, je suis allé visiter l'un d'eux. Je suis arrivé, j'ai demandé s'il n'y avait pas de problèmes et j'ai demandé à voir les parcelles. J'ai regardé les parcelles et j'ai demandé à mon chef : « Tu as mis des engrais ? – Oui, oui. – Mais t'es passé comment ? – Avec le tracteur. – Ce n'est pas possible, il n'y a pas de rouages. T'es passé en avion ? » Et là, bien sûr, il m'a avoué ne pas avoir mit d'engrais. En 2006, en Ukraine, on a récolté 126 000 hectares d'orge et on a travaillé avec environ 380 kolkhozes. Au départ, on travaillait avec 500, et au fur et à mesure que les gens ne respectaient pas le contrat, je les sortais. Tous les ans, je faisais une analyse postrécolte, et ensuite, je relançais la campagne suivante. À la première réunion, je sortais de la salle ceux qui n'avaient pas respecté le contrat.

12- Et toute cette orge, elle part où alors ?

Tout ce qui est produit part dans nos malteries et ensuite on vend le malt aux Ukrainiens ou aux Russes. On est dans un schéma filière. On a deux malteries en Ukraine et quatre en partenariat avec Intergro, un groupe belge en Russie. Les frontières sont encore bien marquées, c'est pourquoi nous avons des malteries de chaque côté des frontières. Pour le moment, on fait donc surtout de la production bien délimitée dans chaque pays. Et en Russie, on a donc 495 kolkhozes. Parce qu'en Russie nous sommes encore très dispersés. On a une usine à Koursk, à Saoums, à Omsk et une autre à Voronege. On est vraiment sur une étendue, et comme je ne suis jamais certain de la régularité de la production… Parce que l'on a des règles qualitatives à respecter. La première règle c'est la germination : une orge qui ne germe pas, on n'en veut pas ; une orge qui a trop de protéines dans le grain, c'est aussi foutu. Je prévois toujours grosso modo 20 % de déchets que l'on commercialise en fourrage, car on ne laisse pas la production sur le dos du kolkhoze ; on s'est engagé, on va jusqu'au bout.

13- Et à chaque fois vous avez travaillé avec des « kolkhozes » ? vous n'avez jamais travaillé avec des entreprises à l'échelle de Nobel-Agro ?

Non, j'ai toujours évité. Parce que j'ai l'impression que ces gens-là sont avant tout des financiers, et je répète que le contrat, chez eux, ce n'est pas toujours bien respecté.

14- Alors que les kolkhozes, vous arrivez à leur faire respecter les contrats ?

Oui, on arrive dans ce pays comme le Bon Dieu. On assure le financement, les emprunts, on assure un paiement dans les quinze jours qui suivent la livraison de l'orge au silo. Ils n'ont jamais connu ça. Et en plus, le chèque est valable, ce n'est pas un chèque en bois !

15- Et après, vous ne contrôlez plus rien tant que la production est réalisée ?

Moi, j'ai surveillé simplement pour voir si le travail était bien fait, pour voir si les volumes de récolte espérés seraient là ou pas. Je regardais si le préfinancement des intrants était bien arrivé sur le terrain. Point. Après, le niveau de productivité n'était pas, à l'époque, une priorité. Parce que l'on ne peut pas corriger le niveau de productivité sur une campagne. Il faut toute une rotation, sur cinq ans, et là, on peut remettre à niveau. Du coup, chez le même producteur, sur deux parcelles équivalentes, sur l'une on va faire deux tonnes, sur l'autre, cinq tonnes, parce qu'il y a des déséquilibres au niveau de la fertilisation.

16- Donc, investir en Russie quand on est étranger c'est faisable ?

Aujourd'hui, il y a des projets qui se mettent en place. Par exemple, des coopératives agricoles françaises qui veulent aller là-bas. Je ne sais pas quoi en penser. Je ne suis pas très partisan. Parce qu'actuellement, le meunier, le boulanger, il a son approvisionnement local, il n'attend pas après une entreprise européenne de l'Ouest pour faire son business. Par contre, si l'on apporte de nouveaux débouchés dans la transformation alimentaire ou peut-être dans le bioéthanol, là c'est jouable. Mais si c'est pour venir modifier un peu les structures existantes, là je ne vois pas l'intérêt. Nous, on a pas mal réussi pour Malte Europe parce qu'en fait on avait de la filière. On avait la production et le débouché. Dans ces conditions, c'est facile. Alors que les coopératives dont je te parle, elles veulent venir pour faire de la collecte, vendre des engrais... Je ne sais pas. Parce que d'une part en Russie, comme en Ukraine, la situation du pays n'est pas stabilisée… Pour le moment, je serais très prudent comme Européen de l'Ouest d'aller mettre des billes là-bas.

17- Donc, vous pensez qu'il vaut mieux faire des coopérations avec des kolkhozes que partir de rien dans ces pays ?

Oui, parce que les terres qui sont en location aujourd'hui [NB : En dehors, précisément, des terres des kolkhozes] sont des terres qui sont éloignées de tout. Et aujourd'hui, si on est Français et que l'on veut aller cultiver là-bas, si c'est pour faire du business, une fois de plus on va écraser le prix du blé et c'est le paysan français, allemand, ou je ne sais pas qui, qui va en subir les conséquences. Par contre, si on raisonne sur la création de nouveaux débouchés qui vont permettre de gagner de l'argent et qui vont permettre de redistribuer de l'argent aux structures françaises, alors je suis d'accord.
Le grand intérêt de ces pays est que la productivité peut encore augmenter. En Europe, hors OGM, nous sommes au taquet. Je ne vois pas comment la productivité pourrait encore augmenter. Mais chez eux, par contre, il y a encore énormément de choses à faire. Génétiquement, ils sont largués de vingt-cinq ans. Ils ont des terrains totalement déstabilisés au niveau des structures.

18- Vous pointez ici les difficultés des exploitants agricoles russes. Quelles sont les difficultés essentielles selon vous ? On m'a parlé de la main-d'œuvre...

Oui, et c'est les banques qui ne veulent pas aider l'agriculture. Aujourd'hui, je veux faire un emprunt en Russie, le taux d'intérêt est de 25 % à 30 %, et ils ne vont prêter de l'argent que sur des choses qui sont palpables. Je m'explique : tu vas construire un silo, une maison... ils vont te dire : « OK, on finance », mais même pour un tracteur, ça va déjà être plus dur. C'est pourquoi nous, tous nos financements passaient par la France. C'est le Crédit Agricole de Reims qui transférait l'argent au Crédit Agricole d'Ukraine.

19- Et Nobel-Agro ?

Ils se financent seuls, avec les filières de minerais qu'ils ont là-bas. C'est pareil avec leur chaîne de restauration qu'ils montent actuellement à Saint-Pétersbourg.

20- Avec le doute qu'ils aient vraiment envie d'investir dans l'agriculture...

Oui. C'est certain que le conseil d'administration n'est pas très net. On ne sait pas vraiment quel est leur objectif. Économique ? Politique ? Parce que tout cela est très lié. C'est bien pourquoi tous les étrangers qui ont voulu venir développer l'agriculture en Russie sont revenus les poches vides.

***

Annexe 59 : Entretien avec M. Viel, Mission économique, 30 octobre 2008, cas F.

Monsieur Viel est responsable agricole à la Mission économique de l'ambassade de France de Moscou. Cette entrevue a eu lieu dans l'enceinte de l'ambassade.

1- Comment appréhendez-vous le schéma structurel de l'agriculture dans la Russie d'aujourd'hui ? Quels sont les traits marquants de son fonctionnement ? Et comment voyez-vous la place des investisseurs français ?

C'est un peu difficile de parler de l'agriculture russe surtout pour quelqu'un qui, comme moi, n'a que douze mois de présence ici. Parce que la Russie, c'est un pays immense, c'est un pays de contraste, c'est un pays qui n'est pas facile à appréhender avec notre logique cartésienne française. Enfin… Vous avez déjà dû vous en apercevoir.
En tout cas, l'impression que j'ai ici, sur ce pays, sur le plan agricole, c'est que l'on est :Dans un pays où la composante espace est fondamentale. Il est clair que la Russie s'étend de ses frontières occidentales, avec son potentiel agraire très fort, sur les terres noires les plus fertiles du monde. Et puis, d'autre part, qu'il y a des zones qui sont glacées pratiquement toute l'année avec ce gros éventail climatique, pédologique, ce qui fait que l'on a du mal à appréhender l'agriculture russe sous un mode synthétique.
En présence de trois catégories d'exploitations que sont les grandes exploitations, les fermiers et les lopins de terre. quand on regarde les grandes exploitations, elles peuvent atteindre 300 000 à 400 000 hectares. C'est quelque chose que l'on ne connaît pas du tout en France et c'est tout de même une composante de la Russie. À côté de ça, on a effectivement, à l'autre bout de la chaîne, les lopins de terre avec sept ou huit millions de propriétaires de moins de 1 hectare qui correspondent à une agriculture très vivrière. Et puis, entre les deux, je dirais, un peu coincés et qui ont du mal à se développer, c'est ce que l'on appelle la catégorie des fermiers, avec, là aussi, une très grande variation entre le propriétaire, l'exploitant d'une vingtaine d'hectares, et, à l'autre bout de la chaîne, celui qui a 5 000 ou 10 000 hectares, que l'on considérera comme une très grande exploitation en France, alors qu'ici c'est dans la catégorie intermédiaire des fermiers. c'est donc vraiment quelque chose qui, moi, m'a frappé : cette diversité et cette immensité d'un certain nombre de types d'exploitation.
Après, si nous avons une vision plus historique des choses, il est vrai que l'agriculture a été un secteur sacrifié de la politique russe depuis la révolution des années 1990 avec la chute de l'URSS et jusqu'au milieu des années 2000. Pendant quinze ans, si on regarde les supports publics et les politiques mis en place, ça a été le royaume du laisser-faire le marché. Comme on était en matière de prix sur le marché mondial à des niveaux plutôt bas de rémunérations, je dirais que l'investissement dans le secteur a été très faible, aussi bien de la part des politiques publiques que de la part du privé. Si bien que l'on a assisté, notamment du côté de l'élevage, à une très grande décapitalisation avec les crises de 1998, 2004 et le début des années 1990. C'est une logique où l'on va manger le capital sur place. Dans les années 2000 il y a eu un très fort changement à partir de deux constats, au plus haut niveau puisque cela a été une décision de Poutine de reconsidérer la question agricole comme étant au cœur d'une des politiques publiques et comment faire pour arrêter l'exode rural et permettre une dynamique de développement économique au sein des zones rurales et deuxièmement comment faire pour arrêter la masse des importations de produits alimentaires en provenance du reste du monde. Ce deuxième constat (comment arrêter les produits d'importations alimentaires) s'intègre dans un ensemble plus global qui est de dire : la Russie, notamment sur le plan économique, retrouve une position importante sur la scène internationale et en particulier sous l'effet de l'augmentation des prix des matières premières et notamment énergétiques. La Russie est donc un grand pays. La Russie a un gros potentiel de production agricole, donc pourquoi l'expression de ce potentiel ne se fait pas aujourd'hui ? On a un potentiel, mettons-le en œuvre. Ça a été en 2005, dans le cadre de « Nats Proekt » (Nationalnii Proekt/projets nationaux) le fait que l'agriculture était désormais une priorité nationale d'abord ciblée sur l'élevage et en 2007, l'adoption d'un programme quinquennal de développement de l'agriculture qui est vraiment une programmation avec un budget, avec des objectifs, avec des instruments de mesure pour pouvoir mesurer l'impact de la politique mise en œuvre,
avec trois grands axes :

Développement rural avec reconstruction de l'infrastructure sociale ;Un volet préservation et reconstitution des ressources naturelles nécessaires à la production agricole ; Définir un cadre pour une production agricole durable à long terme.

Pour ce troisième volet, il faut tenir compte des outils financiers avec deux organismes publics spécifiques que sont la rosseprossbank et rossagroleasing qui sont les bras armés du ministère de l'Agriculture pour ce programme. Une réflexion sur des outils de régulation de marché et un certain nombre de mécanismes de subvention et de prêts bonifiés pour certains secteurs spécifiques pour améliorer la production et la productivité agricole ont été mis en place. Ce programme qui est d'abord un programme fédéral proposé par le gouvernement et adopté par la Douma en juillet 2007 s'étendant de 2008 à 2012, est doté d'un budget fédéral de 551 milliards de roubles et s'inscrit en fait dans une volonté de programmation État/région puisque l'ensemble des sujets de la Fédération a été sollicité pour contracter afin de mettre en œuvre ce programme (avec un abondement d'autant de la part des régions). L'objectif est d'avoir l'équivalent de 1 100 milliards de roubles injectés dans le secteur agricole. C'est un programme qui a très clairement été lancé et qui a trouvé des concrétisations par des investisseurs qui ont vu l'intérêt d'investir du fait à la fois des subventions publiques, mais aussi du fait notamment du court très élevé du prix des matières premières (mises à part ces dernières semaines). La problématique sécurité alimentaire de la planète, la problématique des courts dans le secteur des céréales ont contribué à ce qu'un certain nombre d'investisseurs s'intéresse au secteur agricole.

2- Ces investisseurs sont-ils publics ou privés ?

Ce sont soit effectivement des investisseurs privés qui ont vu qu'il y avait un marché à prendre, soit des investisseurs privés qui ont été conduits [NB : Sous-entendu encouragés par les politiques] à s'intéresser au secteur. En fait, comme on a des indicateurs, un programme, des objectifs, des indicateurs de suivi, les autorités, soit fédérales, soit régionales, ont été tentées, même ont... [Temps de réflexion] …ont été tentées d'inciter un certain nombre de personnes à investir dans le secteur. Moi, très concrètement, j'ai pu visiter dans le Bashkortostan un élevage de limousines. Mais très clairement, l'investisseur c'était un vendeur de 4x4 sur Moscou qui visiblement a été plus ou moins sollicité et incité à investir dans le secteur. Il n'avait donc pas de compétences dans l'élevage, son objectif était d'abord de faire de l'argent, donc l'investissement n'était pas forcément adéquat et en tout cas les moyens mis en œuvre n'étaient pas à la hauteur de ce que cela nécessitait. À un moment donné, il y avait donc une inadéquation entre le fait que cette personne investisse, et la réalisation concrète dans le secteur. Après, vous avez des oligarques (mais çà ce n'est pas forcement d'aujourd'hui) qui considèrent que le secteur agricole est un secteur de toute façon intéressant compte tenu du potentiel russe. Je prends un autre exemple : Youg Russie, dans la région de Rostov sur le Don, qui n'était pas au départ quelqu'un qui était dans le secteur agricole, mais qui s'est d'abord intéressé au commerce de céréales - le bassin de la mer Noire et des terres noires a toujours été très porteur en matière de céréales, il se prêtait au commerce -, a développé effectivement cet aspect commerce de céréales. Il a vu qu'il y avait des opportunités à s'intéresser aux silos et à un moment donné, il s'est lancé dans la production de tournesols avec ensuite l'outil industriel qui va bien en la matière. C'est un exemple typique de bonne réussite et de bon investissement dans le secteur. Par contre, vous pourrez avoir de grands groupes qui vont investir ou des banquiers… Par exemple, un banquier est venu me voir il y a dix mois. Je ne sais pas où en est le projet aujourd'hui, mais il m'a dit : « Je suis intéressé à investir dans l'agriculture, je voudrais constituer un élevage de 13 000 têtes. » Je lui ai dit : « Effectivement, vous êtes banquier, vous voyez l'intérêt à investir dans ce type d'activité, je vous conseillerais peut-être de démarrer avec 300 ou 500 têtes, ce qui est déjà un gros élevage, et puis progressivement, monter en puissance. » Non, lui, ce qu'il voulait, c'était ça… Et comme il était francophile, c'était : « Est-ce que vous pouvez me fournir 13 000 têtes ? » Alors il y avait de la vache à viande et de la vache laitière. Et puis cela était intégré, cela était grosso modo : « Je veux la ferme, le bétail clés en main. » On est vraiment quand même - du moins nous l'avons été, car comme on va le voir dans un deuxième temps, aujourd'hui c'est un peu moins vrai - du fait de l'effet d'aubaine, je dirais, à deux niveaux : d'une part du fait des politiques publiques mises en place, et puis du fait des courts mondiaux sur les MP. Par contre, effectivement, à côté de cela il y a de vrais entrepreneurs qui voient une logique et qui, à plus long terme, investissent depuis une dizaine d'années. Par contre, le bémol que je vois, c'est effectivement le passage d'un système collectiviste très planificateur à, tout de même, une économie de marché qui a entraîné des difficultés pour trouver dans le secteur agricole des gens qui aient la capacité de raisonner en terme d'exploitations agricoles intégrées dans un ensemble économique. Cela veut dire qu'il y a eu perte, à la suite

de la collectivisation, de technicité et de savoir-faire.

3- Et il s'agit avant tout de perte de savoir-faire ou aussi de perte de savoir vendre ? Comment voyez-vous les choses ?

Je dirais d'abord perte de savoir-faire. Après, dans le savoir vendre, oui. Parce que comme on était, et que l'on est toujours… J'ai l'impression… Dans une logique : on fait un programme, on fixe des objectifs. Du coup on ne s'intéresse pas d'abord à la logique de dire : on a un marché de tant de consommateurs qu'il faut arriver à alimenter selon tel ou tel critère. Ce n'est plus la Russie à un potentiel, il faut produire tant, mais on ne va pas s'intéresser à toute la chaîne. Quand j'entends le discours du type : « On importe 9 000 tonnes par an, il faut produire plus » sans s'intéresser à savoir le type de produit que consomme le consommateur russe…

4- Et comment positionnez-vous les politiques régionales par rapport à cela ?

Dans chacune des régions, ils vont avoir des objectifs de filière, avoir des outils industriels, mais déconnectés du marché. Ils ne cherchent pas à savoir combien le russe va boire de litre de jus de pomme par an. Nous sommes en train de préparer une mission à Rostov-sur-le-Don. Ils nous demandent quel investisseur français pourrait les aider à construire une conserverie de légumes de 50 à 80 millions de boites, alors qu'à côté, à Krasnodar, il y a eu deux investisseurs - pour ne pas les citer, Bonduelle et la Secab - qui viennent d'investir dans les cinq dernières années dans deux usines de cette capacité-là. Ce n'est pas très éloigné, je ne sais pas si la région de Rostov a la capacité d'absorber un tel marché. Mais parce que chaque région se considère comme une entité spécifique, elle va d'abord considérer qu'il faut qu'elle se dote d'un outil agricole de production en amont et de transformation agroalimentaire ensuite. Mais sans lien et sans étude de marché quant à la consommation finale. Et cela, dans le secteur du sucre - pour prendre un autre domaine -, je l'ai vu exactement. À chaque fois que je me déplace dans une région, on me demande si la France serait capable de les accompagner pour reconstituer sur des bases modernes l'outil de production du sucre à partir de la betterave avec des capacités de 6 000 à 10 000 tonnes. C'est chaque fois le même schéma. Une programmation de l'outil de production gigantesque qui me semble un peu coupée du marché.

5 - Ne pensez-vous pas que cela est dû à une logique de sécurité alimentaire qu'aurait chaque région sans penserà la fédération comme une entité à part entière ?

Peut être. Mais c'est un leurre aussi de penser que l'on va mettre en place l'outil industriel, l'outil de transformation sans avoir le marché correspondant vraiment réel, même dans la région. Une sucrerie c'est tout de même un investissement de deux cents millions d'euros. Je pense que si je me déplaçais dans les quatre-vingt-six régions de la fédération, chacune des régions me dirait : « Est ce qu'on ne pourrait pas... » J'exagère, mais c'est un peu ça.

<u>C'est ce que j'ai pu constater sur le Salon de l'agriculture : les stands étaient organisés par région avec une volonté pour chaque région d'afficher sa capacité à produire de tout sans penser aux spécificités naturelles de son territoire.</u>

Exactement. Mais c'est un peu l'histoire qui peut expliquer ça. Quand on voit les grandes époques des décennies 50 et 60 avec la programmation, l'ère Krouchtchev où l'on devait faire du maïs partout, même là où cela ne s'y prêtait pas et où cela a provoqué des famines… Enfin, c'est vraiment cette logique de programmation qui ne prend en compte ni la nature ni le marché. Et puis, il y a le mélange des genres entre le politique et l'économique. Comme je vous le disais tout à l'heure, cela a pour conséquence de pouvoir inciter l'investisseur à investir dans le domaine. Quand on creuse un peu, on s'aperçoit que tel ou tel investisseur c'est le frère, le cousin, le beau-frère du gouverneur, tout cela étant parfaitement mélangé. Il n'y a donc pas cette liberté d'entreprise, cette confusion des genres, qui ne permettent pas d'avoir une analyse réelle du marché, de l'économie qui passe normalement par l'investissement.

Sur le plan des mécanismes de régulation du marché agricole (les taxes à l'exportation sur les céréales sur l'orge et le blé), des mécanismes de régulation du marché sucrier (avec des taxes d'importation importantes du sucre blanc et de façon saisonnière sur le sucre roux), ceci permet la production sur le territoire de

betterave et la production locale de sucre. Ce sont des mécanismes réglementés identiques à ceux de l'Europe : des mécanismes publics de régulation du marché agricole. Il y a aussi la taxe à l'importation sur les grumes qui va encore être augmentée très fortement pour garder ensuite la plus-value de la transformation du bois en Russie. Mais ce sont des politiques mises en place au coup par coup en fonction de la conjoncture et qui ne correspondent pas forcément non plus à une capacité à développer ici la filière correspondante. Sur l'industrie de transformation du bois, je ne suis pas sûr que la Russie a la capacité de transformer tout ce qu'elle coupe. En matière de viande, vous savez qu'il y a des quotas d'importation basés sur des historiques qui vont probablement être réduits. Je ne pense pas que la Russie a les capacités de produire autant, en tout cas, autant que la demande des consommateurs actuellement.

Après, effectivement, si l'on veut répondre à votre deuxième question, *mes impressions sur l'investissement français*, il est clair que les entreprises françaises (Danone, SucDen, Bonduelle) ont toutes cette logique d'intégration. Comme elles ont investi dans un outil moderne, important et coûteux avec un objectif de produire selon des normes de qualités très particulières avec des clients qui sont des acheteurs internationaux, qui sont habitués à un certain standard, elles sont obligées de mettre en place des approvisionnements en amont qui correspondent à des standards de qualité. Ou alors, elles produisent sur place et maîtrisent la production, mais elles sont obligées d'importer une partie de leurs besoins. Par exemple, Danon a investi dans des exploitations d'élevage pour sécuriser la qualité de son approvisionnement. Autre exemple, Bonduelle, partout dans le monde, c'est d'abord un conservateur. Dans le monde, il a des contrats avec des producteurs de légumes et il met en boite. Ici, il a pris en bail 10 000 hectares et il produit pour sécuriser la qualité de l'approvisionnement. Et Sucden, c'est pareil. Sucden en Russie c'est aussi des exploitations agricoles de production de betteraves à sucre. Après elles arrivent à intégrer là-dedans la dimension sociale, l'aménagement du territoire, parce qu'elles sont au cœur d'un bassin d'emploi.

6- Ah bon, elles intègrent aussi une politique sociale ?

Eh bien oui, elles sont obligées. Quand vous rachetez un kolkhoze, on est quand même sur une logique où ce dernier faisait vivre deux ou trois villages. En reprenant le kolkhoze, on s'attend à ce que vous repreniez ça avec. Alors ça, je le connais moins sous l'angle de l'investissement français, mais je l'ai vu dans le cadre de trois jeunes fermiers qui, il y a quinze ans, exploitaient 50 hectares, il y a dix ans sont passés à 500 hectares, et qui, il y a trois ans, ont racheté un kolkhoze de 10 000 hectares. Dans leur démarche, ils intègrent totalement l'aspect social, l'aspect vie locale, l'aspect entretien des infrastructures, etc. Ce sont des logiques intégrées qui dépassent le champ du secteur de la production agricole ou de l'activité économique immédiate.
Dans tout cela, il y a le poids de l'histoire, mais après, il y a le retour à l'activité économique. Parce que si l'on intègre une politique sociale, c'est parce que l'on s'attend aussi après à ce que la production se passe bien, que l'on obtienne de la main-d'œuvre qualifiée. Il faut qu'il y ait une vie culturelle pour que les gens restent. Si l'on veut que les gens viennent à l'entreprise le matin, il faut que les transports fonctionnent. Il y a un retour sur investissement. Il y aussi l'aspect sanitaire de lutte contre l'alcoolisme dans les campagnes.

7- Cet aspect social est en effet caractéristique de l'histoire des kolkhozes. Mais vous parliez des fermiers tout de suite, pensez-vous aujourd'hui que les fermiers comme les directeurs des grandes exploitations ont parfaitement intégré cette logique ? Se mènent-ils respectivement une concurrence sur cet aspect ?

Globalement, il y a de la place pour tous ici. Il y a eu un tel abandon du secteur agricole pendant quinze années (à la sortie du système soviétique) que la concurrence est aujourd'hui faible.

8- Et au niveau de la main-d'œuvre ?

Il est clair que le principal problème est démographique. Cela est amplifié dans le secteur agricole, car le salaire moyen est moitié moins élevé que dans les autres secteurs et qu'il y a aussi un problème de qualification.
Il faut aussi intégrer l'aspect climatique. De bonnes terres, il y en a, mais il faut les irriguer. Il y a donc la question de l'accès à l'eau. Il y a aussi, dans une même région, des terres plus ou moins bonnes. Quand on

veut s'agrandir, c'est un problème. Celui qui voudra mettre en bail sa terre aura tendance à la valoriser. Des terres sont ainsi surévaluées dans des secteurs marécageux, sans infrastructure. Dans la structure des baux… Ensuite vous verrez que, souvent, quand ce sont des régions ou des collectivités publiques qui mettent à bail, les baux sont faits pour une année, reconductibles, de telle sorte de pouvoir garder la mainmise sur la suite des événements. Donc, en fonction du court des matières agricoles, d'une année à l'autre, on augmentera la surface de l'exploitation ou bien on remettra dans le pot commun de l'appel d'offres pour pouvoir en tirer le profit maximum.

9- Mais alors, quelles sont les difficultés concrètes pour signer des baux quand on est une entreprise française ? À qui doit-on s'adresser ?

L'aspect essentiel est d'avoir su lier des relations avec les autorités locales pour pouvoir obtenir cet accès à la terre. Cela est un aspect incontournable. Après, cela se passe plus ou moins bien, mais c'est quand même la clé d'accès. Face à cet aspect du mélange des genres entre politique et économique, il faut savoir aussi jouer sur l'aspect politique. C'est pour cette raison que nous aussi, en tant qu'ambassade, quand on est amené à travailler sur un sujet, nous aussi nous intervenons auprès des autorités locales en disant : « OK, vous voulez qu'il y ait des investissements étrangers. Eh bien dans ce cas, mettez aussi les conditions pour que cela se fasse bien. Ne dites pas on veut une conserverie de légumes qui produise quatre-vingt millions de boîtes par an, et puis à côté de ça, vous allez mettre des barrières à l'accès à la terre ou à l'irrigation qui permettrait de produire des légumes. »

10- Et donc, en contrepartie, il y a des demandes de leur part pour préciser la façon dont ces entreprises vont devoir se comporter. Il y des exigences autres que celles qui se rattachent proprement à la valeur du bail ?

Bien sûr, il y a des critères en terme d'aménagement d'accès, de logement. Participer à ce genre de choses.

11- Et cela est clairement indiqué sur le contrat de bail ?

Je ne peux pas répondre à cette question, il s'agit ensuite de négociations internes entre l'entreprise et ces régions.

Mais il est vrai qu'après, la tendance va être de rendre la procédure administrative plus stricte pour les investisseurs étrangers que pour les entreprises locales. Par exemple, Lactalis a dû obtenir des dizaines et des dizaines d'autorisations.

12- Et cela les ralentit concrètement ?

Bien sûr. Par exemple, Auchan a fini d'aménager l'un de ses magasins depuis un an, mais le magasin n'est toujours pas ouvert.

13- Où en est-on de la mise en place d'une structure bancaire capable de financer l'agriculture en Russie, d'autant plus dans le contexte actuel de la crise ?

Dans le domaine du financement, RosselRossbank ces derniers mois a quand même été un organisme qui a joué le jeu du développement d'un réseau bancaire à destination de l'agriculture. Quand on regarde son expansion et ce qui a pu transparaître dans les médias, il a joué le rôle de l'expansion pour avoir un réseau très développé sur le territoire. Il y a eu des investissements en matière de matériels et de machinismes agricoles. RossAgroleasing a aussi joué son rôle de leasing pour le matériel et aussi l'achat de bétail. Dans des conditions assez difficiles à comprendre d'ailleurs, parce que donner en leasing par exemple des vaches laitières sur dix ans alors que l'on sait en même temps que la durée de lactation est d'environ sept ans, on peut supposer qu'à long terme cela va finir en subvention. Mais il y a là toute une partie souterraine avec un mystère de fonctionnement. Mais depuis un mois, il y a un arrêt brutal des investissements pour cause de crise de liquidité. Parce qu'il y avait tout de même l'effet d'aubaine des politiques publiques et donc chacun va se reconcentrer sur son cœur de métier. Parce qu'aussi les professionnels du secteur qui faisaient appel au

crédit pour leur activité se sont vu restreindre l'accès. Parce que l'organisme bancaire, notamment RosselRossBank a été fragilisé par son expansion assez forte ces derniers mois et souffrait d'une faible capitalisation par rapport aux encours distribués.

14- Ce pic des investisseurs est arrivé très rapidement, c'était quelque chose de totalement inconnu quand je suis venu en Russie en novembre 2006. Les agroholdings que je connaissais étaient de natures très différents, régionaux et dans une logique avant tout publique. À quelle date fixez-vous le début de ce phénomène de nouvel investisseur et de grands agroholdings ? Ces nouveaux investisseurs vont-ils partir aussi vite qu'ils sont venus ?

Comme toujours dans la mise en œuvre d'une politique publique, il y a un décalage entre la date d'annonce de sa mise en œuvre et le moment où les mécanismes permettent réellement de la faire démarrer. Très clairement là, on a choisi 2005 pour faire des déclarations (les déclarations de monsieur Poutine dans le cadre de Nats Proekt[3]) en sachant que cela ne prendrait effet effet qu'en 2006 tout en profitant de l'augmentation des courts mondiaux pour entrainer cette dynamique. Cette dynamique, on l'a vu croître progressivement en 2006/2007. Après, juillet 2007 ce fut l'annonce du nouveau programme de développement de l'agriculture. Six mois pour le mettre en œuvre, avec un peu d'attentisme au début de l'année. Relance très nette et puis, depuis un mois, un mois et demi, arrêt brutal.

Pour le moment - mais les choses avancent vite - pas de baisse de la consommation finale (mais ça c'est plutôt du ressenti à partir de mes discussions), mais des grandes craintes sur la partie distribution. Aujourd'hui, ce qui est identifié comme maillon faible, c'est le distributeur[4]. Les distributeurs faisaient appel aux crédits pour assurer leur activité ; ils risquent désormais de se tourner vers leurs fournisseurs pour emprunter, ce qui risque de les freiner.

Le risque aussi dans le secteur agricole lui-même est que la baisse des courts dans les céréales du fait de la bonne récolte de cette année fasse que les producteurs ne parviennent pas à recouvrir leur coût de production et se trouvent ainsi coincés au moment des semis.

15- 1l n'y a donc aucun mécanisme de régulation sur ce point ?

Si, il existe un outil de régulation qui marche dans les deux sens avec le système des achats de stocks d'intervention. Les prix d'acquisition par l'État à la suite de la déclaration de Soutkov (ministre de l'Agriculture) devraient être relevés de 5 200 à 5 400 ou 5 500 roubles. Pourtant, il y a trois mois, on était sur un discours inverse. À l'inverse, au printemps, quand il y avait le problème d'ajustement des deux récoltes, on a mis en vente les stocks d'État (strictement appliqué au marché intérieur) de telle sorte qu'il y ait une baisse des prix. Le but était d'éviter que le prix du pain n'augmente de trop, donc il s'agissait d'un objectif social. Cependant, en la matière, c'est plus de l'intervention ponctuelle qui ne semble pas vraiment être maîtrisée, même si l'efficacité est réelle.

Et puis, il y eut un mécanisme équivalent à celui mis en place en France, avec un accord volontaire entre la distribution et les pouvoirs publics et un engagement en ce qui concerne la répercussion des coûts sur les biens de consommation.

16- Et la situation actuelle de la Russie vis-à-vis de sa dépendance alimentaire, comment la voyez-vous et quel scénario d'évolution voyez-vous ?

Je pense que les importations vont continuer à augmenter, car la demande croît toujours plus vite que la

---

[3] Nationalnii Proekt developpement de l'APK, voir article d'Autrepart

[4] On est, au dire de monsieur Viel, très loin de ce qu'explique le livre *Du kolkhoze au supermarché*. On en revient à ce que j'avais pressenti en lisant le livre : une vision très moscovite et même française des choses, car même si monsieur Viel confirme la logique d'intégration de la filière chez Auchan, le supermarché français est loin de composer l'univers russe et même moscovite de la grande distribution. Je remarque plutôt dans l'entretien que (en dehors des logiques régionales) l'intégration de la filière passe plutôt par le secteur de la transformation des matières premières que par celui de la grande distribution.

production et il y a encore un rattrapage nécessaire dans certains domaines, notamment l'élevage. Là, cela demandera encore dix ou vingt ans pour retrouver un niveau de production, surtout du fait d'une perte de technicité nécessitant de reprendre à la base la constitution du secteur. On peut produire des céréales assez facilement, autant élever des animaux et mettre en place les techniques permettant de mettre sur le marché des aliments correspondant au marché, ça va demander plus de temps.
C'est cependant très curieux parce que, dans le cadre de l'intégration de l'aval vers l'amont, on constate aujourd'hui que les transformateurs, des gens dont le métier de base était la découpe, s'intéressent aujourd'hui à l'élevage.

17- Des entreprises russes ?

Oui, des entreprises russes dans le secteur bovin et dans le secteur ovin. Par exemple, les frères Koutkov dans la région de Krasnodar qui étaient d'abord dans le secteur de l'abattage, mais comme ils avaient besoin de sécuriser leur approvisionnement et qu'ils avaient besoin de viandes de qualité, se sont mis à investir dans des exploitations. Enfin, c'est la démarche qui, en matière d'élevage, aura le plus de chance de réussir. Donc, il y aussi cet esprit d'initiative qui existe en Russie. Il y aura sans doute des difficultés, car il faut apprendre ce nouveau métier, mais c'est là que se trouvent les potentiels. D'abord parce qu'il y a une intégration, et ensuite parce que c'est l'aval avec sa connaissance du marché qui va être le moteur de l'investissement amont. En la matière, le cheptel sera calibré en fonction de la chaîne d'abattage et de l'atelier de découpe qui elle-même est liée au marché de la consommation, qui est d'abord une consommation locale.

18- C'est en effet une logique très différente de celle de ces nouveaux investisseurs qui semblent investir de façon anarchique.

Je dirais, pour conclure, que l'on a effectivement tout ce panel du fruit de l'histoire, des investisseurs, des investisseurs étrangers qui dessinent l'agriculture russe d'aujourd'hui.

19- Comment voyez-vous les relations entre les différentes régions en Russie ? Y a-t-il des conflits existants qui permettraient d'expliquer l'absence d'une région comme Orel sur un salon agricole ?

Je n'ai aucun élément me permettant d'aller dans le sens de cette concurrence. Ce que je constate, c'est une multiplication des salons, ce qui oblige les régions à faire des choix. La participation, par exemple, à un salon comme celui de WordFood ou à Prodexpo (en février) me semblerait plus adéquat pour valoriser la production de la région d'Orel. [NB : Depuis, Stroev a tout de même été renvoyé].

***

Annexe 60 : Entretien avec Uzun Vasilij Âkimovič, le 19 janvier 2009, VIAPI (Institut des problèmes agricoles et de l'informatique), cas G.

Uzun Vasilij Âkimovič est directeur du département de la réforme agraire au VIAPI. Son travail de recherche porte essentiellement sur les relations entre les petites et les grandes exploitations agricoles russes.

1- Pourquoi n'existe-t-il pas d'études sur les relations entre les grandes et les petites exploitations ?

Avant il n'y avait que de grandes exploitations. Les grandes exploitations ont peur de passer des contrats avec les fermiers, car elles ne leur font pas confiance.

De leur côté, les fermiers ne peuvent pas concurrencer les prix des grandes exploitations dans l'élevage de volailles par exemple. Le modèle de concurrence passe par une distinction importante entre la grande et la petite exploitation dans leurs activités, ce qui rend leur capacité à travailler ensemble très difficile. La seule condition est de parvenir à organiser cette relation.

2- [En réponse, je lui propose ma lecture de la situation en deux modèles de production pour lui

demander s'il est d'accord avec ce modèle agricole à savoir :]

Des grandes exploitations contrôlées par le secteur de la transformation sous la forme d'agroholdings (qui chercheraient donc à organiser cette relation) ;un secteur de fermiers et de lopins avec des tentatives pour travailler ensemble via des coopératives (coopératives de production) et mise en place de coopératives de crédit. Pour se détacher au contraire de cette tentative de ce qui apparaît pour eux comme un contrôle du secteur de la transformation.

Je suis d'accord avec ce modèle, mais avec plusieurs nuances :

- Les agroholdings font parler d'eux, mais en réalité leur activité n'est pas extrêmement importante quand on regarde la surface de terre qu'ils contrôlent et la quantité de production qu'ils réalisent [NB : Ce qu'ils ont étudié dans le rating agro 300] et ils sont localisés sur certaines régions notamment Belgorod (80 % des exploitations dans un agroholding) et Orel (+ de 50 % des exploitations dans un agroholding) avec une particularité pour Orel, car ces agroholdings sont sous le contrôle de la Région.
  Aujourd'hui, ils se trouvent en énormes difficultés financières. Pour moi, ce modèle n'a donc pas beaucoup d'avenir.

- Beaucoup d'anciens kolkhozes et sovkhozes devenus des OAO travaillent encore de façon indépendante et c'est en réalité la forme la plus répandue d'exploitation.

- Les fermiers et les lopins essaient effectivement de travailler ensemble, mais, même si on en parle beaucoup, on est seulement au tout début du processus. Il n'y pas beaucoup d'exemples concrets de réussites dans ce type d'initiatives du fait d'une méfiance tant de la part des fermiers que de celle des lopins.

Pour moi, le modèle d'avenir est donc plutôt dans la relation entre d'une part le lopin et le fermier, et d'autre part le fermier et les grandes exploitations indépendantes. Les grandes exploitations deviendraient des organisations chargées de récupérer la production des fermiers qui eux seraient au cœur de la production.
Certes, il y a beaucoup d'exemples d'intégration par des agroholdings, mais lorsqu'on regarde ce que fait Danone ou Erman on peut voir qu'ils privilégient le contrat dans lequel ils déterminent les conditions de la collecte du lait, de l'équipement des exploitations. Les deux modèles cohabitent donc actuellement, celui des agroholdings intégrés et celui des contrats avec de grandes exploitations indépendantes qui pourraient elles-mêmes travailler, à l'avenir, avec des fermiers.

3- Quelles sont les difficultés actuelles pour le développement de ces modèles alternatifs à l'agroholding si celui-ci ne semble pas représenter un vrai modèle de production en Russie ?

On parle beaucoup des coopératives, mais en fait il n'y a pas beaucoup d'exemples de coopératives qui fonctionnent (coopératives pour vendre et coopératives de transformation). Les fermiers sont donc surtout sur des filières courtes aujourd'hui. Par ailleurs, ils sont le plus en difficultés dans les régions où les agroholdings sont très puissants (Orel et Belgorod par exemple).

En fait, pour comprendre les difficultés de ce développement alternatif, il faut ajouter un troisième intervenant à ce modèle : le pouvoir (Vlast').

Les fermiers n'ont aucune certitude sur ce qu'ils possèdent. Certes, ils peuvent avoir des documents qui confirment qu'ils sont propriétaires de ce qu'ils produisent. C'est très simple, ils peuvent avoir la visite d'une inspection sanitaire, des contrôles du service des incendies. Tous ces services peuvent les déclarer hors normes et, de ce fait, saisir leurs marchandises. Tout ceci est évidemment un peu mafieux, mais se passe sous le regard bienveillant des autorités.
Une expression était très présente au moment de la transition. Tous ceux qui faisaient du business avaient

besoin d'un toit (Kryša). Ce sont des personnes qui, moyennant la fourniture d'une partie de la production ou tout simplement du liquide, assurent les fermiers contre ce genre de soucis.
Évidemment, les grandes exploitations n'ont pas ce genre de problèmes, car elles ont des juristes, tout le monde qu'il leur faut pour éviter ce genre de problèmes. C'est pourquoi l'avenir se trouve dans un rôle de « toit » que peuvent jouer les grandes exploitations pour les fermiers et je ne parle pas ici des agroholdings, mais bien de grandes exploitations indépendantes.

4- En rencontrant un économiste de la région d'Orel il y a quelques jours, ce dernier m'a informé qu'il existait un droit d'installation gratuit sur les marchés de la ville de Moscou pour les fermiers extérieurs à Moscou. Ce droit existe-t-il effectivement ?

Oui, il existe effectivement ce type de lois. Vous pouvez rechercher, je ne me souviens plus du nom exact de la loi, mais il s'agit d'une loi sur la régulation de l'activité agricole sur les marchés. Mais, là encore, ce n'est pas comme cela que ça se passe. En réalité, les fermiers ne vendent pas sur ce type de marché. Sur le marché local oui, mais ils font alors face aux autorités régionales. Quand il s'agit de vendre sur de gros marchés comme celui de Moscou - qui peut être bien plus avantageux sur beaucoup de points de vue (prix, liberté vis-à-vis des autorités) -, ils doivent en fait passer par des intermédiaires (perekupšiki). S'ils vendent eux-mêmes, ils doivent remplir de nombreux formulaires pour déclarer la nature de ce qu'ils transportent... Ensuite, ils doivent payer les policiers à chaque frontière des villes qu'ils traversent. Sans compter le temps du voyage. Quand ils arrivent sur ces marchés, ils sont face à des professionnels, ces revendeurs qui leur proposent immédiatement de racheter leurs produits pour contrôler le prix de vente et ils n'ont, en général, pas beaucoup de choix. De ce fait, les fermiers utilisent une méthode beaucoup plus simple. Ils vendent leurs marchandises, leurs bétails aux intermédiaires qui se rendent sur place, dans les villages, pour acheter la marchandise. Ces revendeurs sont des professionnels qui connaissent tous les filons du métier et savent déjouer tous les pièges administratifs et qui connaissent bien les policiers de la route (DPS).

***

Annexe 61 : Entretien avec monsieur Colas, 19 février 2009, cas H.

Monsieur Colas est responsable vétérinaire à la mission économique de l'ambassade de France à Moscou. L'entretien avait pour objectif de comprendre la situation des importations de viande en Russie.

1- Je souhaiterais avoir votre avis d'expert sur deux sujets : quelle est la situation d'importation de la viande en Russie et quelle est la situation de l'importation de bovins et autres animaux ?

Commençons par les animaux vivants. Il y a eu des blocages successifs qui ont été un peu compliqués à gérer. Remontons à 2004. La Russie a fermé l'importation de bovins vivants français à cause de la crise de la vache folle. On peut dire qu'il y avait un certain retard technique par rapport à ce qui s'était réellement passé en France puisqu'il aurait plutôt fallu prendre cette mesure en 2000. Bref, ça a été assez compliqué de rouvrir en montrant que les élevages français étaient hautement surveillés et que les probabilités de réaffectation par les produits animaux qui se retrouvaient dans l'alimentation des ruminants étaient devenues – on va dire – quasi impossibles, voire impossibles. Donc, on a pu bénéficier, dès les années 2005/2006, de nettes diminutions de cas d'ESB et les Russes ont étudié ce dossier-là en terme technique. Quand les cas sont redevenus peu nombreux – c'est-à-dire qu'en 2006 on est passé à huit cas en France d'ESB – on fournissait à cette époque-là deux dossiers par an (un au début de l'année, l'autre au milieu de l'année) montrant les mesures prises par la France dans la lutte contre l'ESB. Et finalement, par étapes successives, ils ont ouvert tous les départements français. Sachant qu'il y a eu d'abord une étape disons à trois quart de départements ouverts, mais avec vingt départements très importants pour l'élevage de bovins qui étaient fermés. Puis ensuite, il est resté quatre départements qu'il a fallu leur arracher, si je puis dire. Je pense que ce dossier était plus technique que réellement politique, mais j'arrivais dans le service, je ne peux pas être plus certain que cela. Bref, depuis novembre 2007, la France est libre d'importer des animaux, en tout cas pour ce qui concerne la vache folle. En automne 2006, un an avant, sont apparus les premiers cas de fièvre catarrhale ovine en France. Il y a eu superposition des deux phénomènes et entre les premières mesures qui

compliquaient la venue de bovins vivants en Russie prises à la mi 2007 contre la fièvre catarrhale ovine, les départements qui avaient été atteints étaient interdits, et puis ensuite la deuxièmement vague de fièvre a balayé toute la France, de facto, les Russes ont imposé des conditions trop strictes. Ils n'ont pas vraiment fermé le marché, mais ils ont imposé des conditions très strictes et 2008 a été une année vierge pour l'export de bovins vivants. La succession des deux maladies et les mesures prises par les Russes font qu'on « était » dans une situation difficile. Et puis, à force de demander que ce marché s'ouvre, il y a eu une première proposition faite à l'automne 2008 pour l'ensemble des bovins de l'Union européenne, en tout cas en provenance des pays avec la fièvre catarrhale ovine et ces conditions furent meilleures, avec quelques imprécisions, mais surtout les Russes n'ont ouvert que dix-neuf *oblast'*, essentiellement situés autour de Moscou, uniquement dans la partie européenne de la Russie et essentiellement dans la partie nord-ouest. Or, ce sont des *oblast'* qui n'intéressent guère le marché français. Le marché français a peu de génisses, de vaches laitières à vendre. Le marché français est riche en de nombreuses races à viande, c'est même une caractéristique assez particulière de la France d'avoir un élevage dédié à la viande avec des races à très haute valeur génétique. Or, les grandes zones d'élevage extensif sont surtout dans la partie sud du pays et dans les zones extensives comme dans la région de Krasnadar où il y a des céréales, donc où l'on pourrait faire de l'engraissement de jeunes veaux. Eh bien ! Cette zone aussi n'est pas ouverte.
Alors, depuis cet automne, nous avons eu deux informations capitales : une information claire, mais orale, qui nous dit que les autres *oblast'* ne sont pas fermés s'il y a une forte demande des importateurs russes… Pour l'avoir pratiqué, c'est effectivement le cas et donc, si un opérateur russe… Soit c'est un investisseur et il a les moyens, soit il y a un gouvernement local qui souhaite développer l'élevage de bovins et de la viande… Ils demanderont l'ouverture exceptionnelle et l'envoi d'animaux aux services vétérinaires centraux et ils obtiendront au coup par coup l'ouverture en question. C'est un message oral qu'on a reçu et il se trouve que le dispositif avait été testé début 2008 et avait plutôt bien fonctionné. Restait que le certificat d'accompagnement des animaux n'était pas rédigé - enfin, la partie concernant la fièvre catarrhale ovine - et on ne savait pas très bien comment faire. Il se trouve que cette semaine, une réunion importante entre le directeur du service central vétérinaire russe et son homologue français… Les Russes nous ont transmis un certificat bovin qui prend en compte le fait que la France ne peut exporter que des animaux vaccinés et avec des tests de contrôle conformes à la bonne gestion de la santé animale en Russie et non pas des tests pour faire des tests et pour contraindre à je ne sais quelle vérification qui n'aurait pas de sens. De fait, les Russes ont assez bien simplifié la procédure. Reste qu'il y a quand même pas mal de choses à faire pour un éleveur français qui veut exporter en Russie au niveau sanitaire. Mais, en termes de vache folle, c'est une affaire terminée. On redémarre donc une année dans de bien meilleures conditions qu'en fin d'année2008. En 2008, il n'y avait eu, en début d'année, qu'un seul envoi d'un petit effectif de Montbéliard, de quatre cents têtes en races à lait. C'était un essai des éleveurs de Montbéliard qui a très bien marché, mais on n'avait pas pu exporter nos grandes races à viande qui sont essentiellement le Charolais et le Limousin. Le Charolais est très actif en Russie et a de bonnes chances de pouvoir réussir, car il y a adéquation entre l'offre et la demande. Les Russes sont demandeurs, et effectivement, il y a des animaux à vendre. La France ayant un gros troupeau de mères charolaises, de choix, inscrit au Herd Book... Sur les animaux, je ne peux affirmer que les problèmes ne sont pas liés à une logique de protection raisonnable de la Russie, à la façon russe. C'est-à-dire : on ne sait pas très bien où on va, on ferme un grand coup d'un côté et ensuite on rouvre, mais c'est quand même plutôt une gestion technique et assez peu protectionniste dans cette affaire-là, car, de toute façon, des animaux vivants, de toutes les espèces, ils ont besoin d'en implanter. C'est vrai aussi en volailles, c'est vrai aussi en porcs, c'est vrai aussi en vaches laitières. C'est vrai aussi en petits ruminants. Il y a une légère demande en moutons, en races de chèvres pour faire du lait et du fromage local... C'est un dossier sur lequel on ne voyait pas très bien quels étaient les intérêts russes à vraiment bloquer éternellement cette affaire-là. Il y a tout de même un réel soutien du gouvernement russe dans cette affaire et une demande d'un certain nombre d'investisseurs russes ; il y avait donc une contradiction à rester fermé.

2- Dans ce domaine, l'importation est toujours pour une grosse quantité de bovins ?

Par rapport à la France, oui. Montbéliard c'est tout petit, c'est quand même quatre cents têtes. Après, on parle assez rapidement en Charolais, en Limousin, en Holstein (mais, en France, on ne fera pas grand-chose en Holstein), mais on parle de deux mille, trois mille, cinq mille têtes pour certains investisseurs. Alors, bien sûr, pas en une année, mais il y a des investisseurs qui, sur des plans de cinq ans, peuvent nettement dépasser cinq mille têtes, voire dix mille. En tout cas, ce qui est intéressant, c'est que le potentiel français d'animaux

de très grande valeur existe et la Russie est un grand marché pour du bétail en extensif. Et nos races sont bien adaptées aux conditions climatiques de la Russie, quelle que soit la région de la fédération.

3- Et des projets de Français qui souhaitent s'installer, vous en avez ?

Non, non. D'abord, la France n'est pas un pays exportateur de ses paysans parce qu'il y a de la place et que le métier s'autorenouvelle. Il y a d'autres pays où, du fait de contraintes comme la Hollande par exemple, les jeunes agriculteurs ne peuvent pas s'installer et s'expatrient. Et puis, de toute façon, je ne crois pas qu'il y ait des opportunités offertes par la Russie. Quand on connait les difficultés pour les étrangers dans ce pays en général… L'accès à la terre étant totalement interdit aux étrangers… En revanche, chose extrêmement importante, nos éleveurs sont parfaitement conscients que la vente d'animaux doit s'accompagner d'un accompagnement. Face à une paysannerie russe qui n'existe pas du tout, qui n'est, en fait, représentée que par des ouvriers agricoles qui ne font qu'obéir aux ordres qu'on leur donne et sans intéressement au développement du potentiel, aussi bien en végétal ou animal qu'on leur demande de s'occuper, on ne voit pas très bien comment ces gens-là sur des races un petit peu différentes, avec des formats un peu plus gros, qui peuvent parfois leur faire peur - cela, je l'ai vu - peuvent s'en occuper vraiment correctement. Donc, l'accompagnement est vraiment indispensable. Il est bien pris en compte par le Herd Book Charolais, Limousin. Ils sont parfaitement conscients qu'il faut négocier des mois d'accompagnement où de jeunes agriculteurs français viennent montrer temporairement les techniques d'élevage, de soin et y compris formation des vétérinaires.

4- Y a-t-il des problèmes de compétences des vétérinaires ? Est-il difficile de trouver des vétérinaires actuellement en Russie ?

Je crois qu'ils n'ont pas de problèmes à en trouver, de tous âges, des personnes plus âgées, les jeunes recherchant des métiers plus rémunérés et plus citadins. Il est vrai que c'est un métier assez peu considéré en Russie, où les salaires sont relativement modestes, même à Moscou. Sur les études, ce que l'on dit, c'est que c'est difficile, mais assez théorique et peu pratique. Ce qui est certain, c'est que les éleveurs français ont besoin des vétérinaires français pour donner des appuis techniques aux Russes. Sur les vêlages, sur les césariennes qui ne sont pas du tout pratiquées en Russie.
Deuxième sujet : la viande. Là, à mon avis, on est dans un contexte totalement différent. Quelques points de rappel. En 1991, le marché s'ouvre fortement, avec des crises terribles financières et économiques. Mais, à cette époque-là, les professionnels européens s'engouffrent sur le marché russe qui est demandeur de viande et fournissent un peu n'importe quoi. C'est un marché de dégagement, certes, c'est-à-dire qu'il permet de vendre en 2009, pour les Français, des morceaux de porc qui ne sont pas - ou très difficilement - utilisables en France, non pas du fait de leur qualité sanitaire, mais du fait que ce sont des morceaux qui se mangent peu. Je pense aux pieds de porc, je pense à la tête, je pense à la graisse. En 1990, les grands *tradeurs* d'Europe, acoquinés avec les Russes, leur ont fourgué - comme on dit familièrement - n'importe quoi, y compris au niveau sanitaire, et ont raclé les chambres froides. En 2004, une forte demande arrive des Russes, sans doute pour mettre de l'ordre dans tout cela, sans diminuer la corruption, bien entendu, parce que c'est quand même le nerf de la guerre. Donc, en 2004, l'Europe (la Commission européenne) est sollicitée par les Russes pour gérer la certification. Et non plus, les pays en bilatéraux. Il faut savoir qu'en Union européenne, tout ce qui rentre en Union européenne doit rentrer sous un certificat « Union européenne ». Donc, c'est la Commission qui gère les certificats d'entrée. Mais par contre, tout ce qui en sort doit répondre aux normes européennes bien sûr, mais après, le document de certification est, lui, géré État par État. Or, pour la première fois, un pays demande qu'il y ait réciprocité dans les deux et c'est la Russie. En 2004, l'Union européenne travaille sur une série de quatorze premiers certificats qui seront complétés par cinq autres. À ma connaissance, nous sommes actuellement à dix-neuf certificats, gérés par l'Union européenne, qui sont des certificats Union européenne/Russie. Ce sont des produits qui partent de l'Union européenne (UE) pour arriver en Russie, qui doivent être accompagnés par ces certificats. Il y a trois certificats qui nous intéressent directement ici : le certificat pour la viande bovine, certificat pour la viande porcine, certificat pour la viande de volaille. Dans ces certificats, pour des raisons que j'ignore, l'UE a accepté que figure un certain nombre de contraintes, les certificats ayant été acceptés par l'ensemble des Vingt-Sept, mais un peu légèrement. Il y a des contraintes sur lesquelles on a fermé les yeux. On s'est dit, les Russes ont un niveau sanitaire largement inférieur au nôtre, ce qui est toujours vrai en 2009, cinq ans après… Parce qu'en Russie, entre parenthèses,

vous avez beaucoup de problèmes sanitaires sur les animaux, d'utilisations frauduleuses de médicaments, beaucoup d'intoxications alimentaires par défaut d'hygiène dans les entreprises d'abattage et de transformation, il n'y a qu'à lire la presse russe, il y en a partout. Mais on a dit, en gros, nos normes sont superbes, elles sont au top, on ne sera jamais embêté, signons cela. Je vais vous donner un exemplaire de ces certificats pour vous montrer... [NB : Présentation et lecture de ces certificats].

…On peut voir, pour des raisons liées à la vache folle, qu'il ne s'agit que de viande de bœuf, sans carcasse, qui peut être importée. Pour revenir à ce qui nous intéresse, et que personne n'avait vu, c'est que dans chacun des trois certificats figure un point que « les caractéristiques microbiologiques, chimiques ou chimio-toxicologiques et radiologiques des viandes et des préparations crues de viandes correspondent aux normes et exigences vétérinaires et sanitaires en vigueur en Fédération de Russie ». Or, l'Europe s'aligne ici sur les normes internationales et souvent elle les réduit un petit peu (mais elle doit toujours le justifier scientifiquement). Bref, nous sommes partis en 2004 sur ces certificats, et en même temps, les Russes, parce qu'il y a une corruption énorme des services vétérinaires russes, imposent dans chacun des pays européens, en tout cas ceux pour qui cela à un sens, de mettre un vétérinaire russe en vigie dans le pays. Le système fonctionne ainsi : en 2004, en France, un vétérinaire (il y en a quatorze en Europe), c'est un vétérinaire de l'administration russe, mandaté par elle, qui vient pendant trois mois, renouvelé ensuite par un autre confrère qui vient également trois mois, et ainsi de suite les années s'écoulent. Il est basé à Rungis. Les papiers sont visés par le vétérinaire russe et les professionnels sont alors tenus de payer, au service vétérinaire russe, une dîme qui est fixée à quinze euros la tonne.

Or, les règles internationales ne fonctionnent pas comme cela. Normalement, ce sont les autorités vétérinaires ou sanitaires du pays d'où part la viande qui signent le certificat. Sauf s'il s'agit d'un faux, une fois le certificat signé, aucune des deux parties ne peut revenir dessus. La partie adverse a pour mandat de l'accepter, sauf à prouver que ce certificat est un faux. En tout cas, elle n'a qu'à mettre son sceau et à mettre sa signature en disant oui - j'ai bien vu le truc - et collecté l'impôt contre-révolutionnaire et la marchandise peut partir.

Ces vétérinaires n'étaient reconnus par aucune des administrations d'Europe. Néanmoins, ils étaient là, personne ne voulait en entendre et la Commission européenne pour les raisons internationales et légales que je viens d'évoquer, disait : « Les Russes vous n'avez pas à faire cela ». En avril 2007, le service vétérinaire russe a dit : « Puisque vous n'en voulez pas, on va vous les retirer, et vous verrez ce que vous verrez », sous-entendu, « on trouvera autre chose ». Donc, ils ont mis quelques mois à se mettre en ordre de bataille et réglementairement. Mais, ils ont très, très bien joué. C'est que là où il y avait un flux administratif tordu et illégal et qui a entraîné une corruption des professionnels français qui était énorme, mais un flux économique qui roulait tout seul, on est maintenant arrivé à une situation - j'expliquerai comment cela est arrivé - où les États d'Europe (la Commission européenne) sont contraints de passer sous les fourches caudines de règles totalement absurdes, mais légales, imposées par les Russes, qui font que les professionnels européens sont contraints de corrompre. La corruption est donc toujours derrière, et en plus, les services vétérinaires d'Europe n'ont rien gagné là-dedans et les Russes jouent les gros bras.

Alors, qu'ont-ils fait ? Ils ont tout simplement cherché ce petit morceau de phrase dont je vous parlais et on dit : « Les normes russes ne sont pas pareilles qu'ailleurs ». Ils ne reconnaissent pas les instances internationales, tout en faisant partie… Ils font partie de l'OIE, qui s'appelle maintenant l'Organisation mondiale de la santé animale, dont le siège est à Paris, ils font également partie du *Codex Alimentarius* qui contient les conditions de la présence de produits interdits dans l'alimentation. Mais, les Russes ont édicté leurs propres normes qui sont, bien sûr, plus contraignantes. Tout cela est la partie normative, ce sont des chiffres au sein d'une matrice. Et deuxième point, ils font leur propre réglementation qui correspond à leurs propres habitudes et leur propre fonctionnement comme professionnels. Ils ont donc des règles d'hygiène qui sont différentes et qui ne sont pas appliquées de la même façon qu'ailleurs. Les Russes exigent, parce qu'ils ont des maladies différentes, des procédés de transformation différents et qui sont surveillés de façon normale par leurs vétérinaires, comme nous on procède à nos vérifications. Il y a donc un deuxième enjeu énorme. Le premier c'est donc les chiffres, le deuxième c'est le procédé d'hygiène qui n'est pas le même. Les Russes, en une année, ont donc retiré les vétérinaires et ont commencé à jouer avec cette phrase, d'abord avec les antibiotiques, mais après on pourrait faire une liste à la Prévert parce que tout y est passé en avril 2008. Ça fait donc une année complète de blocage, ils jouent les pays contre les autres. L'Allemagne, par exemple - pour ne pas la citer - est plus favorisée que le Danemark, la France, l'Italie. Tout cela avec la Commission qui, au milieu, non seulement compte les coups, mais aussi en prend beaucoup puisqu'on est sur une certification Commission européenne/Russie. Donc, on piétine. Aujourd'hui, on essaie d'analyser la

réglementation russe pour essayer de la comprendre. Cela me paraît un vaste chantier au bout duquel on n'est pas sûr d'arriver, parce que les Russes sont assez malins pour nous faire croire que la réglementation, elle, est finie, alors que c'est quelque chose qui évolue dans le temps et donc qu'on pourrait qualifier d'infinie. Et en plus, on sait qu'en Russie, une réglementation est faite pour ne pas être applicable, elle est rédigée de telle façon qu'elle n'est pas applicable, pour que chacun des opérateurs puisse l'interpréter à son avantage et que le pauvre gars qui est en bas de l'échelle soit contraint... Parce qu'en plus, les règles ne sont pas applicables, trouver zéro antibiotique dans de la viande ce n'est pas raisonnable... On est donc dans un système absurde qui n'est même pas appliqué en Russie, surtout pas appliqué en Russie. Car tous les professionnels le disent, l'utilisation des antibiotiques est une catastrophe en Russie, on achète des antibiotiques en Chine, on ne connait pas leur composition exacte, et on ne met même pas cela correctement dans l'alimentation, sans le mélanger correctement...

[NB : Coup de téléphone : nous parlerons de cet appel pour lequel il est question de livraison par camion]

...Voilà, c'est typique cette histoire de camion, de la gestion complètement incohérente du système. Enfin, bref, du printemps 2007 à début 2008, ils se forment, ils s'équipent, ils achètent du matériel, ils font des analyses, s'aperçoivent que les normes russes sont beaucoup plus basses (ils ont certainement d'ailleurs changé à cette époque-là certaines normes) et, au printemps 2008, on a cent-trente établissements européens fermés pour des histoires de normes. On ne connait pas la fiabilité de leur test ; quand on fait nos propres tests, on n'arrive pas aux mêmes résultats.

5- L'Europe est-elle désavantagée par rapport à d'autres pays comme le Brésil par exemple ?

Eh bien, au Brésil ils sont sur une logique d'expert, et la situation à laquelle nous arrivons aujourd'hui est celle d'essayer de comprendre la législation russe, de la traduire, et d'indiquer aux professionnels ce que demandent les Russes. Maintenant, la solution trouvée est aussi d'envoyer des experts russes. Ainsi, au lieu d'avoir un vétérinaire à Rungis, on va avoir des experts russes qui vont se balader en Europe. D'où viendront-ils ? Quel sera leur appui aux industriels à part de venir chercher les valises de billets ? On ne sait pas... Et alors, un autre phénomène, c'est que tout cela se situe dans un rapport avec plusieurs pays dans le monde, et qu'ils demandent d'abord aux pays de réduire le nombre de leurs exportateurs, donc, pour nous, c'est problématique parce qu'on a beaucoup de PMI/PME en France, nous allons être défavorisés.

Donc, les trois piliers de cette politique russe sont :
Le premier, officiel, consiste à dire : « Vous nous tuez nos enfants en envoyant de la mauvaise nourriture, nous allons vous faire payer et vous enverrez des choses saines ».
Il y a un deuxième pilier qui est économique, non officiel, mais largement diffusé dans les médias, c'est celui du soutien à l'économie interne, le protectionnisme. Et heureusement qu'il y a ce deuxième pilier parce qu'on sait que le premier ne tient pas, quand on sait le nombre de morts à cause de l'alcool frelaté en Russie, vous imaginez bien le reste. Donc, le deuxième pilier est, à la limite, lui, plus justifié parce qu'à la limite ils ne sont pas partie prenante de l'OMC et cela fait qu'ils n'ont pas à respecter les normes de l'OIE et du *Codex Alimentarius*. Évidemment, ils en font partie, et quand on fait partie de quelque chose, c'est qu'en général on y croit. On essaie en général de respecter les règles dans les grandes lignes, mais là, ils en sont loin. Les normes sont donc le seul discours officiel qu'ils peuvent tenir. Pourtant, la Russie continue à voir son cheptel bovin diminuer, ce qui n'est pas le cas en porcs et en volailles, mais cette augmentation suffit à peine à couvrir l'augmentation de la demande. On court derrière un recouvrement complet de la demande intérieure. Et ils sont 60 % à l'intérieur et 40 % à l'import pour la viande de porc et pour la volaille.
Et le troisième pilier, dont personne ne parle parce que c'est caché, mais dont tout le monde est tout de même au courant, c'est un problème de corruption. C'est cette histoire de vétérinaires dispersés sur toute la planète, qui, pour des raisons de pressions, finissent par disparaître en 2007. Et puis, pour les remplacer, on fait comprendre qu'il y a des importateurs en Russie. Aujourd'hui, le discours est décodé, c'est complètement clair, c'est : « Il n'y a que des importateurs russes patentés - on va dire - qui peuvent commercer avec les *traders* du monde entier ».

6- La viande arrive, elle suit quel processus une fois entrée dans le territoire russe ?

La viande arrive prête à être transformée. Il y a une partie qui est consommée tout de suite, parce que des carcasses de poulet ou des cuisses de poulet se mangent directement, mais il y a des conteneurs entiers qui arrivent, par exemple, de gésiers de poule. Cela passe dans des saucisses de volaille qu'ils consomment beaucoup, qu'on trouve dans les Producti et autre canal. Le porc, c'est pareil.

Donc, voilà, en mars 2008 est apparu le mot « Fédération des importateurs russes » dans un document officiel. Au début, on n'a pas compris pourquoi, mais maintenant le jeu est extrêmement clair, et ils l'ont encore répété en bilatéral cette semaine. Danvert [NB : Le vétérinaire en chef du service vétérinaire fédéral russe] a dit : « Seuls les exportateurs français qui auront un importateur russe qui soutiendra leur demande, alors les dossiers seront étudiés ». Si on a deux exportateurs, A et B, tous les deux dans la même situation, dans le même pays, et que l'exportateur A a payé sa dîme auprès de cet importateur, alors l'exportateur A verra son dossier étudié, ce qui ne sera pas le cas de B. Donc, il faut en plus trouver les bons importateurs russes, car tous ne font pas partie de la fédération de monsieur Danvert. La boucle est bouclée, on est revenu à un autre système de prévarication, de corruption, et qui est très habile de sa part parce que la corruption - mais, à mon avis, cela lui pose un problème - qui était extérieur à la Russie, entre dans la Russie. À mon avis, le défaut que cela a, est qu'ils vont devoir s'arranger entre Russes. Et vous savez comment c'est dans ce pays, il y a des limites à ne pas dépasser. S'il y des industriels très musclés qui sont protégés par des gouverneurs qui sont dans la poche de Poutine, il faut faire attention. Après il y a le jeu de redistribution, y compris par le bas, parce que les gars aux frontières ne comprendraient pas de ne pas toucher un peu, vu que tout cela est tellement transparent.
Pour nous, c'est compliqué parce qu'on n'arrive pas avec cette démarche-là, il faut donc qu'on s'y fasse et qu'on comprenne comment cela fonctionne. Mais pour les Russes, c'est naturel. En faisant un blocage, en étudiant seulement les dossiers portés par les importateurs russes, ils diminuent le nombre d'établissements dans la liste. Pourtant, c'est une activité importante pour les PME françaises. Les professionnels du porc disent que pour trois cochons élevés en France, deux restent en France et un va à l'export. Sauf que ce n'est pas un entier. C'est les oreilles des trois, les pieds des trois, les queues des trois... et la Russie, comme la Chine, sont les seuls deux gros marchés actuels.
Il est sûr que beaucoup de cuisses de poulet, de petits poulets, arrivent congelés et prêts à être consommés, sont directement vendus à Auchan ou Producti, ils arrivent déjà découpés, déjà emballés [NB : Ils sont facilement repérables puisqu'une étiquette russe est collée dessus pour traduire les dates de fabrication et de péremption]. Cependant, il y aussi beaucoup de VSM, de viandes séparées mécaniquement. La VSM est surtout présente en volailles et en porcs. Lorsque vous avez des carcasses sur lesquelles il y a une quantité non négligeable de viande, pour ne pas la perdre on a mis au point - non sans mal, pas tant au niveau technique, mais surtout bactériologique - des machines qui écrasent la carcasse, la pâtée partant d'un coté, les os de l'autre. La carcasse part en aliments pour chiens et chats et la viande, la VSM, est un gros produit qui a très peu de valeur ajoutée, qu'on mange assez peu en France, donc il faut en faire quelque chose. Mais, à la sortie de la machine, c'est un produit hautement dangereux, la moindre bactérie va se régaler. C'est congelé dans les ateliers de découpe et ensuite cela part dans les ateliers de transformation qui peuvent être éventuellement à l'autre bout du monde.

7- Je suis allé récemment à une conférence sur les problèmes de sécurités sanitaires et alimentaires organisée par le ministère de l'Agriculture au cours de laquelle une personne travaillant pour une entreprise de transport par chemin de fer, indiquait que le non-respect de la chaîne du froid en Russie était une vraie catastrophe.

C'est assez vrai, et d'ailleurs, une loi est en préparation à la Douma, qui va obliger à ce que les nourritures pour bébé et pour personnes fragiles, notamment dans les hôpitaux, soient faites à partir de viande fraiche. Ceci sera étendu à toute la chaîne à partir du 1er janvier 2011. Donc voilà, on édicte un texte qui est totalement inapplicable. Aucun pays au monde ne peut se passer de la chaîne du froid, sauf à être en autosuffisance dans une tribu amazonienne. Le singe qu'on a tué, on le mange tout de suite. Même chez nous on congèle beaucoup, ce qui ne veut pas dire qu'il n'y a pas des problèmes environnementaux. Il y a des choses qui ne devraient pas être congelées, ou à des températures plus élevées. Je vous fais mon petit couplet environnemental parce que je pars au MEDD, mais, là encore, c'est certain que cette mesure des Russes est une mesure protectionniste. De toute façon, c'est inapplicable chez eux, n'importe quelle usine de volailles va devoir congeler pour la transformation qui ne se passera certainement pas sur place. Et même quand elle se

passe sur place, vous avez des stocks, vous êtes bien obligé de les congeler. On ne pourra plus manger de produits transformés, fabriqués à partir de viande surgelée. Vous pourrez encore trouver un bifteck surgelé, mais ce même bifteck, si vous voulez le transformer, il ne devra pas être congelé.

[En aparté, il est d'accord pour dire que ce ne sont pas les transformateurs qui investissent dans l'achat de bovins, mais bien des extérieurs au secteur agricole, des oligarques encouragés par Poutine à investir dans l'agriculture.]

***

Annexe 62 : Entretien avec un économiste d'Orel (monsieur X.), département des affaires agricoles de la région, cas I.

1- Comment décririez-vous la situation agricole de la région d'Orel ?

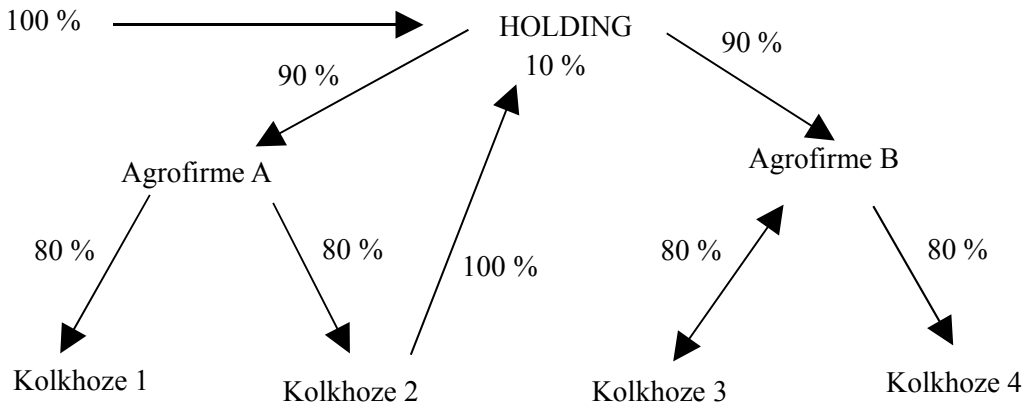
Pour moi, la difficulté principale de la région, actuellement, est liée à la main-d'œuvre agricole. Les salaires sont très bas et les ouvriers qualifiés sont très peu nombreux. Par ailleurs, je ne crois pas à l'avenir des micro-exploitations (LPH) qui, si vous regardez attentivement les chiffres, commencent déjà à ne plus être économiquement fiables. Ces micro-exploitations font essentiellement de l'élevage laitier et regardez la situation de la région, eh bien, la production de lait diminue parce que le nombre de têtes de vache diminue, et le prix du lait est beaucoup trop bas parce que personne ne le régule. Ce à quoi je crois, en revanche, c'est au développement de la coopération entre les fermiers, et entre les fermiers et ces micro-exploitations. À la condition que le but ne soit pas de réaliser un profit, mais de fournir les services qui manquent aujourd'hui (par exemple, pour accéder à la terre, pour trouver des débouchés sur les marchés locaux en pouvant peser sur les entreprises de transformations locales, pour obtenir des crédits pour les infrastructures agricoles, les bâtiments, etc.). S'ils apprennent à travailler ensemble, ils peuvent s'en sortir. Le programme régional pour la coopération agricole peut être un outil pour les aider, mais l'initiative doit venir des fermiers eux-mêmes. Les quelques coopératives qui existent à Orel aujourd'hui fonctionnent. Mais nous n'en sommes qu'au début. Aujourd'hui à Orel nous avons environ 1500 fermiers qui travaillent effectivement. Je crois en leur avenir s'ils apprennent à coopérer. Parce que vous savez, pour le reste, les programmes nationaux vont et viennent, mais ils changent tous les ans. La Russie est incapable de réfléchir sur le long terme, alors on lance des programmes, quelques-uns en bénéficient, et après, on passe à autre chose. Ce n'est pas une politique agricole, c'est de la tambouille. Et les fermiers, ils ont besoin de garanties, mais qui leur fournit ? Comment je peux obtenir un crédit lorsque je ne peux même pas présenter une terre (qui ne m'appartient pas) en garantie à une banque ? De même, l'agriculture est caractérisée par une irrégularité du revenu dans l'année, mais là encore, c'est incompatible avec un remboursement mensuel des intérêts et du prêt. Quelle banque a envie de prêter de l'argent et d'attendre six à huit mois avant d'en voir la couleur ? Tout cela, on n'y pense pas en Russie, sauf avec les programmes nationaux, mais comme je vous ai dit, ça va, ça vient.

2- Et justement, considérez-vous qu'Orlovskaâ Niva, la holding régional a joué, dans le passé et joue encore aujourd'hui, ce rôle stabilisateur qui manque aux exploitations ?

Oui et non. je crois effectivement que les structures régionales, en l'occurrence nous parlons bien d'Orlovskaâ Niva et d'Orlovskij Agrokombinat, ont joué un rôle dans la stabilisation des exploitations agricoles de la région. Mais là, je parle essentiellement des anciens kolkhozes et sovkhozes. Cela leur a sans aucun doute permis d'avoir des intrants à une période où cela était extrêmement difficile, c'est-à-dire entre 1990 et 2000. La structure leur a également assuré un débouché alors que le savoir-faire manquait. Les directeurs d'exploitation ne savaient pas à l'époque - et certains ne savent pas encore aujourd'hui - ce que signifie « chercher des débouchés ». C'est quelque chose pour lequel le système soviétique ne les a pas formés.
Mais, et vous ne devez pas perdre cela de vue, ces structures ont également permis à certaines personnes de la Région, - et vous voyez très bien de qui je veux parler - de se servir. C'est un classique en Russie qui ne

doit pas être oublié. Regardez, je vais vous faire un schéma pour que vous compreniez bien :

[NB : Reproduction tapuscrite du schéma réalisé sur mon bloc note.]



Comprenez bien que si le holding reçoit 100 % de subventions, que des gens se réservent 10 % de cette somme, qu'au niveau de l'agrofirme il en va de même, il ne reste plus au kolkhoze que 80 % de la somme de départ. Pour autant, le kolkhoze doit remettre la totalité de ce qu'il produit au holding. Vous comprenez bien que dans ces conditions, sur le long terme, la situation n'est pas tenable pour le kolkhoze. Ils ont donc certes été aidés, mais on s'est bien servi sur leur dos également. C'est pourquoi Orlovskaâ Niva est dans l'état où elle est aujourd'hui et qu'elle est sur le point de se faire racheter par Ûnost'. Je pense qu'après cela, les choses vont changer, parce que sur le long terme la situation n'était pas tenable.

3- Mais la situation a duré longtemps. C'est quelque part qu'on l'a bien voulu, non ?

Oui, je suis d'accord. C'est pourquoi je ne pense pas que les holdings aient été inutiles. Ce que je veux dire par là, c'est que la situation ne serait pas ce qu'elle est aujourd'hui s'il n'y avait pas tout ce système de corruption. Mais oui, on a fait tenir des kolkhozes qui de facto étaient en faillite, ce qui, je pense, n'est réalisable dans aucun autre pays au monde.

4- Et comment expliquez-vous cela ?

Dans un pays sans démocratie, le politique doit savoir être un minimum raisonnable. À la Région, ils savent très bien que ces exploitations jouaient un rôle d'aménagement du territoire. Ils ne sont pas fous non plus. Baladez-vous à la campagne et comptez le nombre de bâtiments en ruine ou abandonnés. Ils ne pouvaient pas tout laisser filer non plus.

5- J'ai remarqué qu'en Russie chaque région voulait produire de tout et que les gouverneurs étaient actifs dans ce domaine. Pensez-vous que la logique de sécurité alimentaire prime sur celle de la concurrence ?

Sans aucun doute. Je peux dire que les logiques agricoles sont nettement démarquées entre les régions russes. Chacun veut sa fabrique de poulets, son élevage de porcs, même entre des régions limitrophes. Mais, ne croyez pas non plus qu'il n'y ait pas de concurrence. Croyez-moi, la concurrence est forte entre les régions. Orlovskaâ Niva est sur le point de céder en ce qui concerne l'élevage de porcs face à sa voisine, la région de Belgorod, qui a massivement investi dans le domaine tant dans les holdings (privés essentiellement) que dans les fermes.
Ce qui manque dans tout cela, c'est quand même avant tout l'argent qui ne descend pas jusque dans les exploitations. Par ailleurs, la spécialisation agricole à laquelle, il me semble, nous arrivons lentement, ne va pas souvent jusqu'à la transformation. Et sur ce dernier point, je crois qu'on peut clairement parler d'un choix. Par exemple, les fermiers et certaines grandes exploitations peuvent préférer axer leur productivité sur la transformation et placer leur concurrence sur ce niveau. La concurrence dont je vous parle est donc à deux

niveaux. D'une part une spécialisation agricole, d'autre part une spécialisation industrielle. Les deux cas sont possibles, et sur ce point les holdings jouent un rôle.

7- Orlovskaâ Niva (ON) rentre donc plus nettement aujourd'hui dans une logique de concurrence ?

Sans aucun doute. Comme je vous ai dit, ON est sur le point d'être racheté par Ûnost'. Ceci n'aurait pas été rendu possible sans le changement de gouverneur. Toujours est-il qu'aujourd'hui le conseil du département agricole de la région qui détenait 99 % des actions de l'entreprise [NB : Cette information a été vérifiée de façon officielle en me rendant sur le site internet de ON] ne détient plus aujourd'hui - c'est en train de se faire - que 24 % des actions. La logique multiactivités reste présente, mais elle est beaucoup plus rationalisée aujourd'hui. ON possède : une usine d'élevage en batterie de poulets (avec des incubateurs pour les jeunes poussins), un complexe laitier, un complexe commercial, une fabrique de pain, des exploitations qui cultivent du blé, des meuneries. Le problème est que ceci n'est pas toujours rationnellement construit. Comme ils étaient aussi dans une logique d'aménagement du territoire, les usines ont été et restent aujourd'hui très éloignées les unes des autres. Par exemple, les kolkhozes qui fournissent le fourrage au complexe laitier sont situés dans un département très éloigné de celui du complexe laitier. Il ne faut pas loin d'une heure trente pour faire le trajet. Dans le contexte actuel de concurrence, la situation est difficilement tenable.

8- Puisqu'il est question du lait, dans ce domaine, des coopérations existent-elles entre les micro-exploitations et la holding régional ?

Évidemment que cela existe puisque pas loin de 50 % de la production de lait se fait dans ces micro-exploitations. Cependant, je vous le répète, ces micro-exploitations vont mal. Pour moi, je dirais même, peut-être de façon exagérée, qu'elles sont en train de mourir.

9- Et les programmes comme le programme « Racines slaves » n'ont servi à rien ?

Bien sûr que si, mais là encore la Russie gère mal les choses. Comment vous dire ? Vous avez sans doute entendu parler du programme national de construction des maisons à la campagne. Il y a bien eu 1,5 million de roubles qui sont partis pour aider les jeunes à prendre un crédit. Mais, ce crédit est très difficile à obtenir. Il y a eu pour cette raison des programmes privés mis en place par les exploitations elles-mêmes. Du genre : « Je te paye 30 % de ton crédit et toi tu m'assures de travailler au moins dix ans pour moi. » Parce que le programme national, lui, comporte un gros défaut qui renvoie au fait qu'en Russie on ne sait pas penser ! Ainsi, le montant de l'aide est fonction du nombre d'enfants dans le foyer. Un couple sans enfant ne recevra de l'aide que pour construire un 3 pièces. Personne ne se dit : « Ils sont jeunes, ils vont faire des enfants, aidons-les à construire une maison pour qu'ils aient de la place. » Pour moi c'est foncièrement stupide, mais, vous l'avez sans doute bien compris, vous qui, à ce que je peux voir, avez déjà bien compris comment fonctionne ce pays, c'est comme cela que fonctionne la Russie. Pour le reste, ne vous faites pas non plus trop d'illusions, à la campagne, aujourd'hui, on manque de tout : hôpital, cinéma, jardin d'enfants, maison de la culture... Tout est à refaire.

10- À ce sujet, des entreprises s'occupent-elles de cela ? Hier j'ai fait un entretien avec la holding Eksima Agro, la directrice m'a dit ne pas s'occuper de cela. J'avoue avoir été un peu surpris. Qu'en pensez-vous ?

Je suis aussi surpris que vous parce que ce qu'elle vous a dit est faux... Ah, la Russie ! Je peux vous affirmer qu'elle s'en occupe. Vous savez combien ce holding a investi en deux ans dans le social ? Si je compte large (transports, soins, écoles, constructions de maisons...) : 75 millions de roubles [NB : 1,8 million d'euros] pour le social en deux ans ! Ce n'est pas ce que j'appelle ne rien faire. Et pourtant, la loi dit bien qu'il y a un transfert des prérogatives sociales au niveau de l'administration du r*ajon*. Mais eux ont peu d'argent. D'autres entreprises disent : « On paye déjà des impôts, ce n'est pas à nous de le faire. » Mais, au final, ils y sont bien obligés quand même. C'est souvent le strict minimum, mais c'est un minimum tout de même. Ils sont bien obligés de le faire, dans dix ans, à l'allure où vont les choses, il y aura toutes les techniques, mais plus personne pour s'en occuper.

11- À ce sujet, je suis à la recherche de la liste des exploitations de la région qui investissent actuellement dans la région ? Comment puis-je me procurer cette information ? Qui sont les exploitants agricoles à Orel ?

Voilà une question intéressante, mais vous êtes en Russie. Cette information, personne ne vous la donnera. Vous pouvez chercher longtemps, cette information n'existe pas. Tenez [NB : Il me montre un tableau sur son ordinateur], vous voyez ici ?! Vous avez la liste des gros investissements dans la région en 2007. Cette information, je suis le seul à la posséder, et j'en réfère directement au gouverneur.

12- Je vois ici une liste de quelques gros holdings. Connaissez-vous le nom de toutes les holdings dans la région ?

Oui, vous avez :

1 Eksima ;
2 Nobel Agro ;
3 Orlovskaâ Niva, (Ûnost' Budatova) ;
4 Agropromyšlennyj Al'âns (lié à AMS Agro) ;
5 Bely Fregat ;
6 ZAO Gruppa Kompanij Razgulâj ;
7 OOO UK Krasnaâ Polâna (liée à la ZAO Mossel'prom) ;
9 Raf Agroprom ;
10 ZAO Set Orel (Set Agro) ;
11 OAO Zernovoe hozâjstvo orlovskoe ;
12 OAO Omega (RAO Est) ;
13 Kompaniâ Russkij centr (qui est quasi parti) ;
14 OOO planeta (de Pereligin Gennadij, il est parti) ;
15 Zolotoj Orel (qui est déjà parti) ;
16 ZAO Orlovskaâ zernovaâ kompaniâ (pas très grand) ;
17 OOO PIK Molis (est parti) ;
18 OOO Agrofest Orel ;
19 ZAO Avtobaza Ilyhskoe (est parti) ;
20 OOO Demos LLL ;
21 ZAO Orelinvestprm (très gros investisseur - beaucoup d'affaires criminelles) (Orel Agro Ûg)

13- Et en ce qui concerne les grosses exploitations indépendantes ?

Eh bien, écoutez ! On va faire autrement parce que là on n'a pas fini. Voici un tableau [NB : Il me montre un tableau sur son ordinateur], il contient la quasi-totalité des exploitations agricoles de la région d'Orel enregistrées comme des personnes morales. Il n'y a donc pas les fermiers et les micro-exploitations. Les exploitations ont rempli un questionnaire, parfois en rapport avec un formulaire au niveau national, parfois en rapport avec des questions que nous leur avons posées, et moi j'ai réalisé ce tableau qui reprend toutes les réponses. Ce tableau, il a été transmis à Stroev'. Je peux vous dire que l'information est fiable. Et ce genre de tableau n'existe pas au niveau des statistiques publiques.

14- Mais ces exploitations sont toutes indépendantes ?

Non, certaines sont intégrées dans les holdings que je viens de vous citer.

15- Et comment faire pour le savoir ?

Vous n'avez pas le choix, il faut chercher sur Internet aux aléas des articles de presse. Vous ne trouverez certainement pas tout et ne perdez pas de vue que les choses changent vite. Les exploitations se vendent et se rachètent d'année en année entre ces holdings. Mais je peux en revanche vous assurer que toutes les exploitations de type SPK sont indépendantes, car leur statut juridique ne leur permet pas d'intégrer ce type

de structures. Mais, en principe, les holdings achètent ces exploitations, modifient leur statut juridique et prennent la part majoritaire des actions. Cependant, le nom de l'exploitation n'est pas nécessairement modifié et les terres elles sont prises en location auprès de *pajŝiki*. Donc, le nom de l'exploitation ne change pas, son statut juridique peut changer, mais elle est pourtant bien intégrée dans un holding. L'autre solution est d'acheter, voire de louer la terre, et de construire une nouvelle exploitation.

16- Et quelle solution est la plus courante ?

Dans les deux solutions, il y a des avantages et des inconvénients. Si vous louez une terre d'une exploitation qui existait et que vous la contrôlez, les choses se font très vite. Vous pouvez vite mettre en place l'activité. Le problème est que la terre, vous n'avez pas un véritable contrôle dessus et quand vous devez ensuite apporter des garanties, par exemple pour un crédit, les choses se compliquent. Quand il s'agit d'acheter seulement de la terre et de faire reconstruire une nouvelle entreprise de toutes pièces, là, c'est beaucoup plus compliqué. Il faut faire enregistrer la propriété et actuellement c'est très compliqué. On peut encore louer la terre et faire construire une exploitation dessus, mais, là, le problème est le même que dans le premier cas : la terre n'est pas vraiment une garantie, elle n'est pas inscrite aux actifs de l'entreprise et n'est donc pas une garantie pour une créance. C'est un problème aussi pour le holding qui veut faire une capitalisation. Par ailleurs, les exploitations se rachètent souvent avec le personnel et ces holdings doivent prendre l'engagement de garder un maximum de personnes. Mais, si vous regardez bien le tableau, vous verrez que les exploitations en principe « louent » la terre.

17- Et que m'autorisez-vous à faire de ce tableau ?

Faites-en ce que vous voulez ! La seule condition est de ne pas parler de moi, et que cela n'apparaisse pas dans un article russe.

18- Je souhaiterais aborder avec vous la situation spécifique des fermiers. Lors de mes entretiens avec des fermiers, quand je posais la question de savoir comment était vendue la production, la plupart des fermiers me répondaient qu'ils faisaient appel à des intermédiaires : comment expliquez-vous ce succès des intermédiaires ?

Habituellement, les intermédiaires sont des traders.

19- Mais ils sont en relation avec les holdings ?

Non, pas habituellement.

20- Alors, ce sont seulement des...

…des parasites [NB : Rires].

21- Pourquoi des parasites ?

Parce qu'ils achètent les produits à un prix inférieur à celui du marché. Non, mais en fait, je suis un peu dur. Si vous voulez, ils viennent, ils prennent la marchandise ; c'est déjà une très bonne chose pour les fermiers. Par ailleurs, les fermiers manquent d'informations concernant les lieux de débouchés et ces intermédiaires, eux, disposent de cette information. On ne peut donc pas dire que ce sont des parasites, car ils jouent un rôle. Ils permettent de faire fonctionner un marché qui est asymétrique. Si les fermiers avaient suffisamment de connaissances sur les acteurs, l'information sure à qui vendre, ils n'auraient pas besoin de passer par ces intermédiaires, mais, comme ce n'est pas le cas aujourd'hui, ils comblent ce problème d'asymétrie et cela arrange bien tout le monde.

Partie 5 : Tests statistiques

J'adresse mes sincères remerciements à Emmanuelle Gauthérat pour son aide précieuse dans la mise en œuvre des tests statistiques réalisés dans cette thèse et pour tout ce qu'elle m'a appris en statistique depuis mon arrivée à l'université de Reims. Je reste entièrement responsable des erreurs que ces tests pourraient contenir.

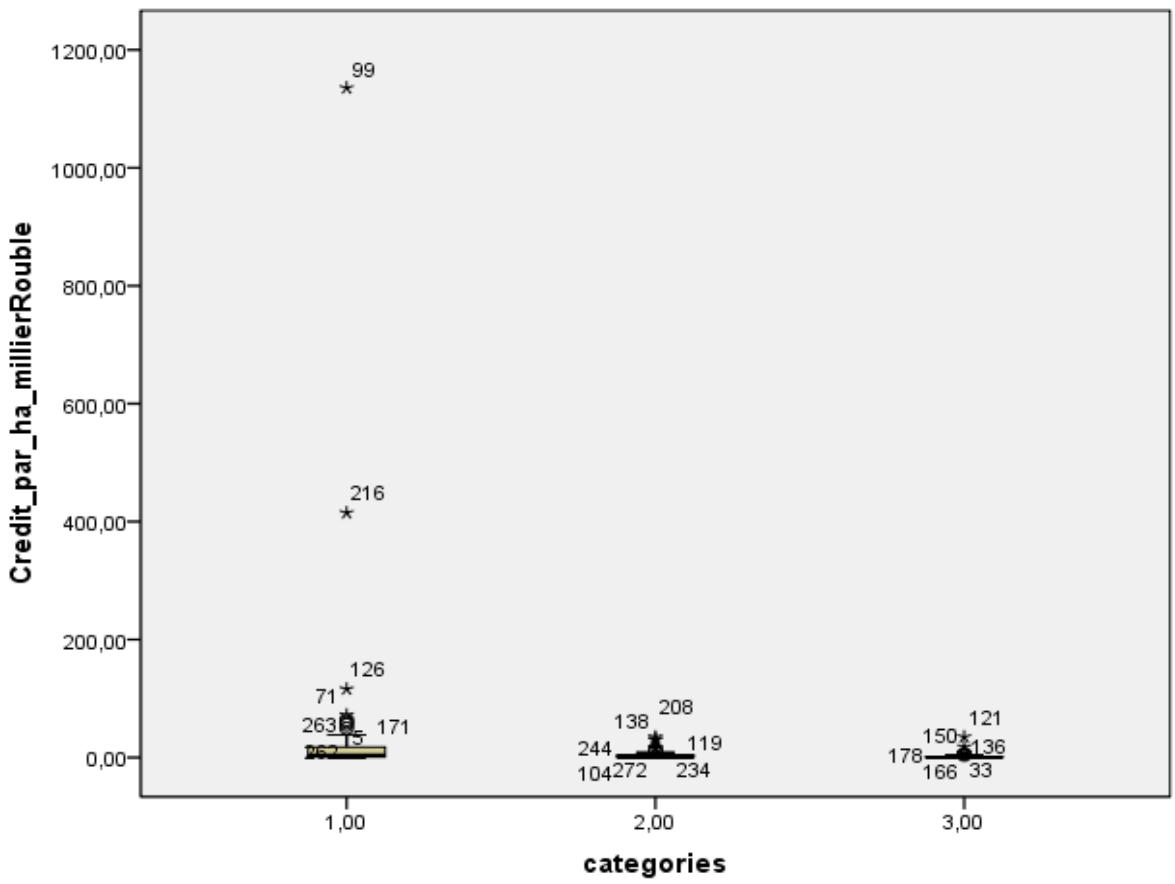
Annexe 63 : Test statistique de comparaison des moyennes par catégories pour la variable « Crédit par hectare » en milliers de roubles.

La variable dépendante est le cumul des crédits par hectare en milliers de rouble (Credit_par_ha_millierRouble).

Le test de Kolmogorv-Smirnov permet de tester si la variable suit une loi normale, dans un cadre asymptotique. La signification asymptotique étant égale à .000, nous avons été amenés à rejeter l'hypothèse de la distribution gaussienne de la variable.

Test de Kolmogorov-Smirnov à un échantillon		
		Credit_par_ha_millierRouble
N		207
Paramètres normaux[a,b]	Moyenne	13,3773
	Ecart-type	84,44647
Différences les plus extrêmes	Absolue	,437
	Positive	,395
	Négative	-,437
Z de Kolmogorov-Smirnov		6,288
Signification asymptotique (bilatérale)		,000
a. La distribution à tester est gaussienne.		
b. Calculée à partir des données.		

Nous avons ensuite réalisé une représentation graphique de la distribution des occurrences en trois catégories. Ces trois catégories permettent de distinguer les entreprises agricoles intégrées dans des structures appartenant à des agro-investisseurs-intégrateurs de celles restées indépendantes. La troisième catégorie étant celle des entreprises dont nous n'avons pas pu déterminer le statut de dépendance. Les boîtes à moustaches obtenues étaient relativement illisibles du fait de l'importance prise par les valeurs extrêmes dans chacune des catégories.



Nous avons souhaité diminuer le poids des valeurs extrêmes afin d'axer notre analyse sur des entreprises comparables. Pour ce faire, nous sommes passés au logarithme décimal de la variable. Le passage par le log était également un moyen de transformer la variable afin de retrouver une loi normale. Mais, une fois la transformation faite, le log de la variable ne suivait pas non plus une loi normale, comme l'indique le test de Kolmogorov-Smirnov ci-dessous.

Test de Kolmogorov-Smirnov à un échantillon

		Log_Credit_par_ha
N		160
Paramètres normaux[a,b]	Moyenne	,4458
	Ecart-type	,74047
Différences les plus extrêmes	Absolue	,105
	Positive	,077
	Négative	-,105
Z de Kolmogorov-Smirnov		1,332
Signification asymptotique (bilatérale)		,058

a. La distribution à tester est gaussienne.

b. Calculée à partir des données.

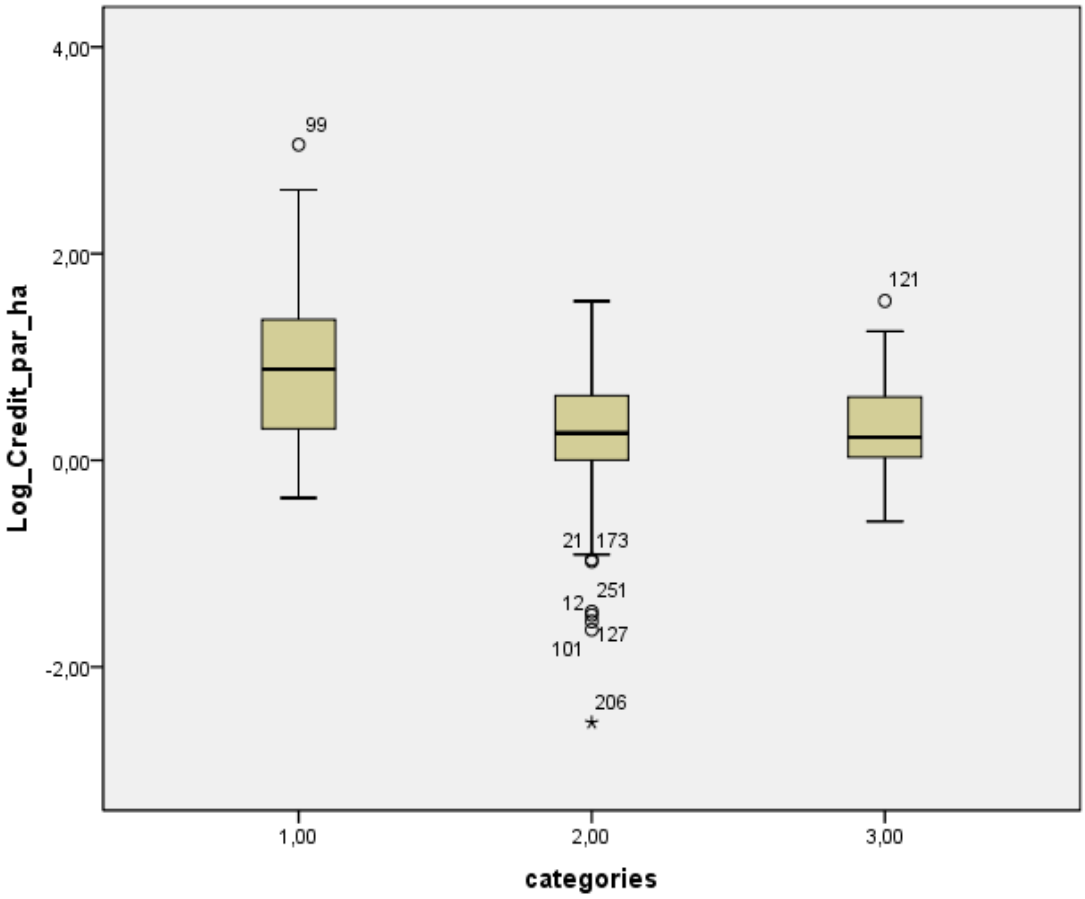
Le passage par le log décimal a permis toutefois de diminuer l'influence des exploitations intégrées dans la valeur des crédits de la catégorie 1, c'est-à-dire la catégorie qui contient les valeurs extrêmes les plus grandes. Il a éliminé également les exploitations qui n'ont obtenu aucun crédit cumulé depuis *a priori* la date de création de l'entreprise (le log de 0 n'existant pas mathématiquement). Il y avait donc un biais puisque

économiquement le fait que certaines entreprises ne disposent d'aucun crédit prend un sens. L'élimination des entreprises sans crédit a conduit à porter l'analyse statistique sur 160 exploitations comme l'indique le récapitulatif du traitement des observations ci-dessous.

Récapitulatif du traitement des observations

	Catégories	Observations					
		Valide		Manquante		Total	
		N	Pourcent	N	Pourcent	N	Pourcent
Log_Credit_par_ha	1,00	47	61,0%	30	39,0%	77	100,0%
	2,00	91	74,6%	31	25,4%	122	100,0%
	3,00	22	29,7%	52	70,3%	74	100,0%

La catégorie 3 est celle qui contient le plus de valeurs manquantes (70% des observations). Cela permet d'accorder moins d'importance à cette catégorie qui, rappelons-le, est celle des entreprises dont nous n'avons pas pu déterminer le statut de dépendance parce qu'aucune information n'a été obtenue sur elles. Cette situation n'est donc pas réellement problématique car le fait d'avoir plus de 70% de cette catégorie constitué d'entreprises sans crédit confirme le caractère « fantôme » de ces sociétés.



Les boîtes à moustaches montrent que les catégories deux et trois ont des variances relativement homogènes (les boîtes à moustaches sont comparables). Cette homoscédasticité est sans doute moins vraie vis-à-vis de la catégorie 1. Toutefois, le test de Kruskal Wallis que nous allons mettre en œuvre ne demande pas que l'hypothèse d'homogénéité des variances soit vérifiée.
Pour tester si les moyennes des crédits par hectare sont comparables selon les catégories nous avons mis en œuvre le test de Kruskal Wallis. Il s'agit d'un test non paramétrique (puisque nous n'avons pas pu déterminer

la loi suivie par la variable, le test de KS ayant mis en évidence que celle-ci n'était pas une loi normale). Le test est construit de la façon suivante :

L'hypothèse H_0 de ce test est : « M1 = M2 = M3, les moyennes sont égales » contre
H_1 : « Les moyennes ne sont pas toutes égales ».

Pour mettre en œuvre ce test, nous devons postuler que nous disposons de suffisamment de données pour atteindre la loi asymptotique. C'est un postulat fort, mais qui évite d'appliquer un test Anova alors que la loi n'est pas gaussienne. Il est donc toutefois possible que nous nous trouvions face à un problème de couverture pour atteindre l'asymptotique mais que nous ne sommes pas en mesure de tester.

Résultat du test de Kruskal-Wallis sur la variable log_credit_par_ha

Rangs

	catégories	N	Rang moyen
Log_Credit_par_ha	1,00	47	105,49
	2,00	91	70,36
	3,00	22	69,05
	Total	160	

Test[a,b]

	Log_Credit_par_ha
Khi-deux	19,373
ddl	2
Signification asymptotique	,000

a. Test de Kruskal Wallis

b. Critère de regroupement : categories

Si nous prenons une erreur de première espèce $\alpha = 0,05$, la zone de rejet de l'hypothèse H_0 correspond à la situation où la p-value (signification asymptotique) est < 0,05. La p-value est de 0,000 < 0,05, ce qui nous permet de rejeter l'hypothèse nulle.
À une erreur $\alpha = 0,05$ près, il est possible de conclure qu'il y a une différence significative entre les moyennes des trois groupes.

La conclusion est identique lorsque la variable testée est le crédit par hectare :

Test de Kruskal-Wallis sur la variable Crédit par hectare

Rangs

	categories	N	Rang moyen
Credit_par_ha_millierRouble	1,00	57	129,95
	2,00	103	106,49
	3,00	47	67,09
	Total	207	

Test[a,b]

	Credit_par_ha_millierRouble
Khi-deux	29,064
ddl	2
Signification asymptotique	,000

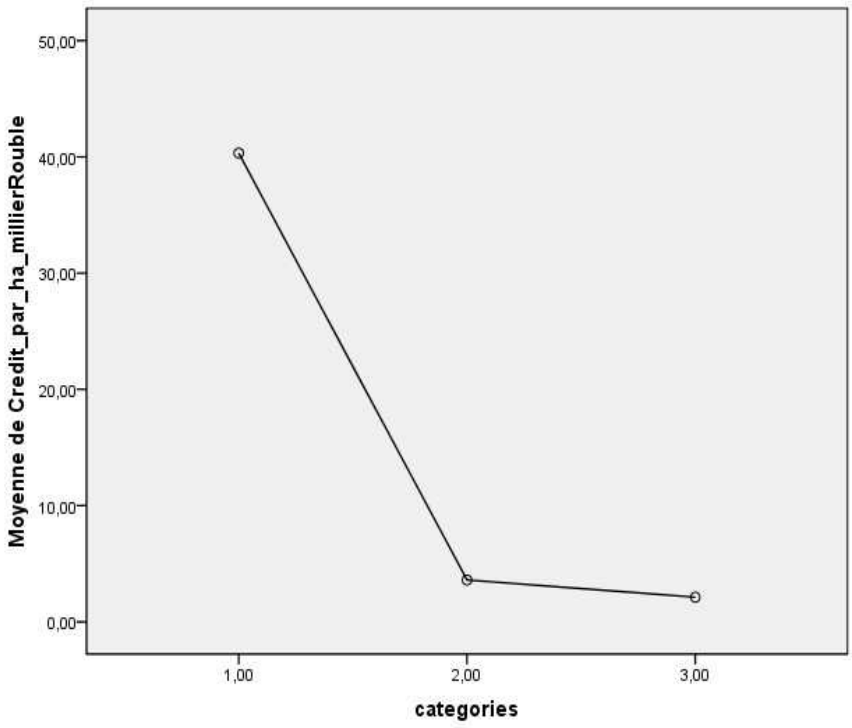
a. Test de Kruskal Wallis

b. Critère de regroupement : categories

Le graphique des moyennes nous enseigne par ailleurs que les moyennes des crédits par hectare sont réparties de la façon suivante :

- catégorie 1 : 40 000 roubles/ha
- catégorie 2 : 5 000 roubles/ha
- catégorie 3 : 3500 roubles/ha

La catégorie 1, celle des entreprises liées à des agro-investisseurs-intégrateurs a en moyenne un niveau de crédit bien supérieur aux catégories 2 et 3.



Annexe 64 : Test statistique de comparaison des moyennes par catégorie pour la variable « capital propre par hectare ».

Le test porte désormais sur la variable capital propre par hectare en millions de roubles.
Le test de Kolmogorv-Smirnov permet de tester si la variable suit une loi normale. La signification asymptotique étant égale à .000, nous avons été amenés à rejeter l'hypothèse de la distribution gaussienne de la variable.

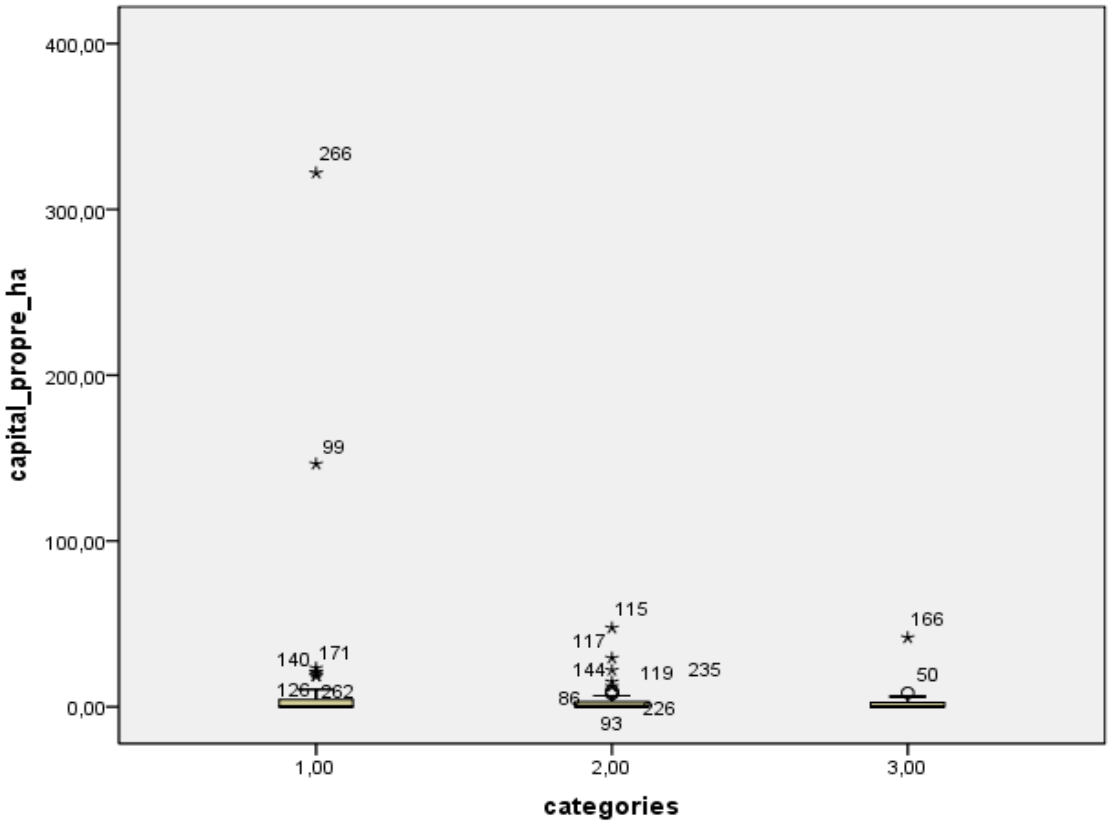
Test de Kolmogorov-Smirnov à un échantillon

		capital_propre_ha
N		183
Paramètres normaux[a,b]	Moyenne	5,3810
	Ecart-type	26,61079
Différences les plus extrêmes	Absolue	,420
	Positive	,374
	Négative	-,420
Z de Kolmogorov-Smirnov		5,680
Signification asymptotique (bilatérale)		,000

a. La distribution à tester est gaussienne.

b. Calculée à partir des données.

Nous avons ensuite réalisé une représentation graphique de la distribution des occurrences en trois catégories. Ces trois catégories permettent de distinguer les entreprises agricoles intégrées dans des structures appartenant à des agro-investisseurs-intégrateurs de celles restées indépendantes. La troisième catégorie étant celle des entreprises dont nous n'avons pas pu déterminer le statut de dépendance. Les boites à moustaches obtenues étaient relativement illisibles du fait de l'importance prise par les valeurs extrêmes dans chacune des catégories.



Nous avons souhaité diminuer le poids des valeurs extrêmes afin d'axer notre analyse sur des entreprises comparables. Pour ce faire, nous avons pris le logarithme décimal de la variable. Le passage par le log était également un moyen de transformer la variable afin de retrouver une loi normale. Mais, une fois la

transformation faite, le log de la variable ne suivait pas non plus une loi normale, comme l'indique le test de Kolmogorov-Smirnov ci-dessous.

Test de Kolmogorov-Smirnov à un échantillon

		log_capital_propre_ha
N		182
Paramètres normaux[a,b]	Moyenne	-,7624
	Ecart-type	1,35966
Différences les plus extrêmes	Absolue	,137
	Positive	,119
	Négative	-,137
Z de Kolmogorov-Smirnov		1,854
Signification asymptotique (bilatérale)		,002

a. La distribution à tester est gaussienne.

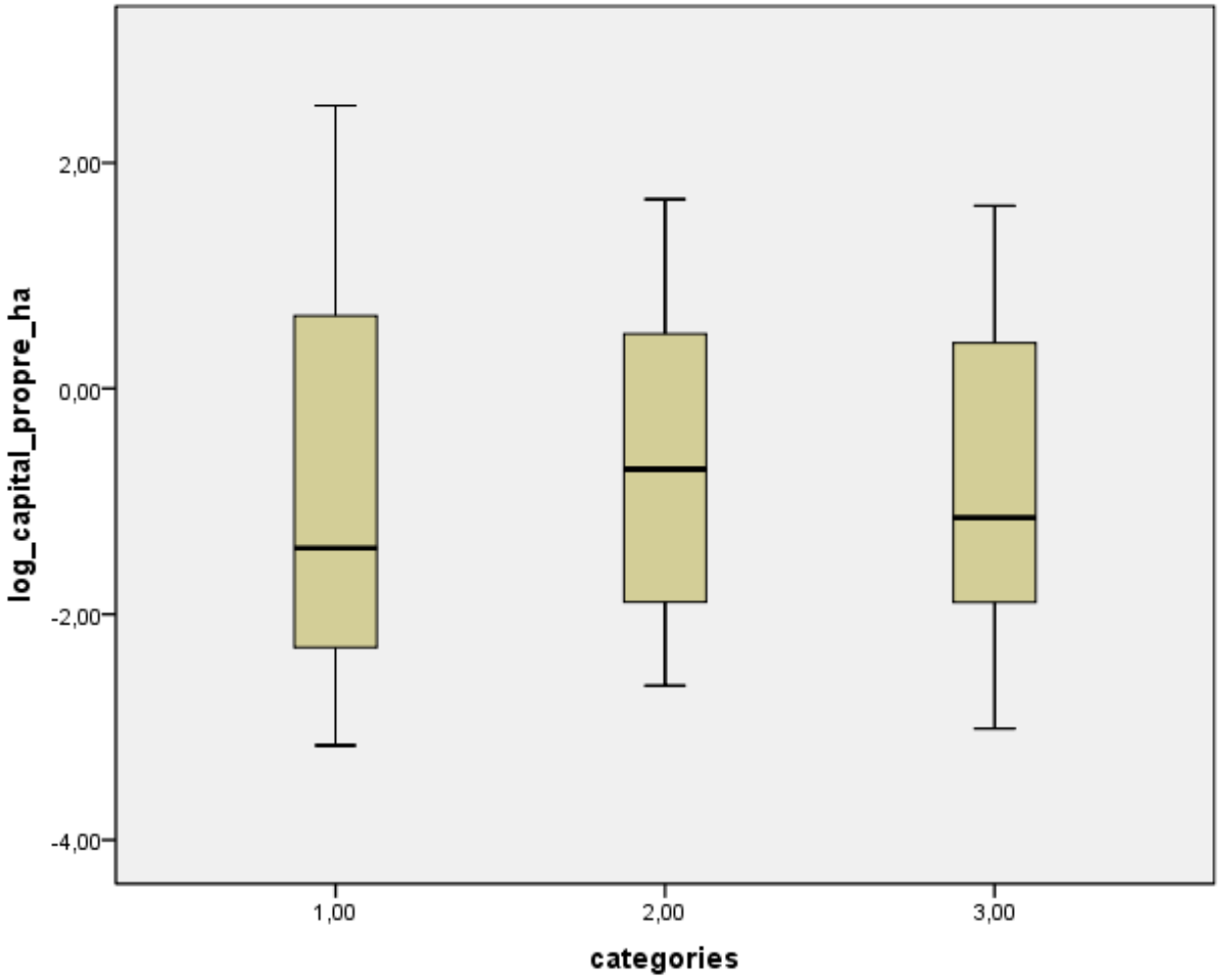
b. Calculée à partir des données.

Le passage par le log décimal a permis de diminuer l'influence des exploitations intégrées dans la valeur des capitaux propres (en milliers de roubles) de la catégorie 1, c'est-à-dire la catégorie qui contenait les valeurs extrêmes les plus grandes. Le test a porté sur 50 entreprises de la catégorie 1, 101 de la catégorie 2 et 31 de la catégorie 3.

Récapitulatif du traitement des observations

	categories	Observations					
		Valide		Manquante		Total	
		N	Pourcent	N	Pourcent	N	Pourcent
log_capital_propre_ha	1,00	50	64,9%	27	35,1%	77	100,0%
	2,00	101	82,8%	21	17,2%	122	100,0%
	3,00	31	41,9%	43	58,1%	74	100,00%

L'élimination des entreprises sans capitaux propres a conduit à une réduction importante du nombre des exploitations de la catégorie 3. Nous retrouvons une conclusion similaire à l'annexe précédente en ce qui concerne le caractère « fantôme » de nombreuses exploitations de la catégorie 3.



Les boites à moustaches montrent que les trois catégories ont des variances relativement homogènes. Pour tester si les moyennes des capitaux propres par hectare en milliers de roubles sont comparables selon les catégories nous avons mis en œuvre le test de Kruskal Wallis. Il s'agit d'un test non paramétrique (puisque nous n'avons pas pu déterminer la loi suivie par la variable, le test de KS ayant mis en évidence que celle-ci n'était pas une loi normale). Le test est construit de la façon suivante :

L'hypothèse H_0 de ce test est : « M1 = M2 = M3, les moyennes sont égales » contre
H_1 : « Les moyennes ne sont pas toutes égales ».

Résultat du test de Kruskal-Wallis sur la variable log_capital_propre_ha

Rangs

	categories	N	Rang moyen
log_capital_propre_ha	1,00	50	87,52
	2,00	101	95,32
	3,00	31	85,48
	Total	182	

Test[a,b]

	log_capital_propre_ha
Khi-deux	1,220
ddl	2
Signification asymptotique	,543

a. Test de Kruskal Wallis

b. Critère de regroupement : categories

Si nous prenons une erreur de première espèce $\alpha = 0,05$, la zone de rejet de l'hypothèse H_0 correspond à la situation où la p-value (signification asymptotique) est < 0,05. La p-value est de 0,543 > 0,05, ce qui ne nous permet pas de rejeter l'hypothèse nulle.
Il n'est donc pas possible de conclure à une différence significative entre les moyennes des trois groupes en ce qui concerne le capital propre par hectare à partir de la variable log_capital_propre_ha.

Annexe 65 : Test statistique de comparaison des moyennes par catégorie pour la variable « production de lait en quintaux ».

L'objectif de la mise en œuvre du test est, à partir de la variable « production de lait en quintaux » de déterminer s'il existe une différence significative dans la production de lait selon les trois catégories d'exploitations en 2007. Le test de Kolmogorov-Smirnov effectué sur la variable en question n'a pas permis de valider la normalité de la distribution.

Test de Kolmogorov-Smirnov à un échantillon

		Prod_lait_quintaux
N		153
Paramètres normaux[a,b]	Moyenne	8318,2484
	Ecart-type	15264,53088
Différences les plus extrêmes	Absolue	,293
	Positive	,240
	Négative	-,293
Z de Kolmogorov-Smirnov		3,623
Signification asymptotique (bilatérale)		,000

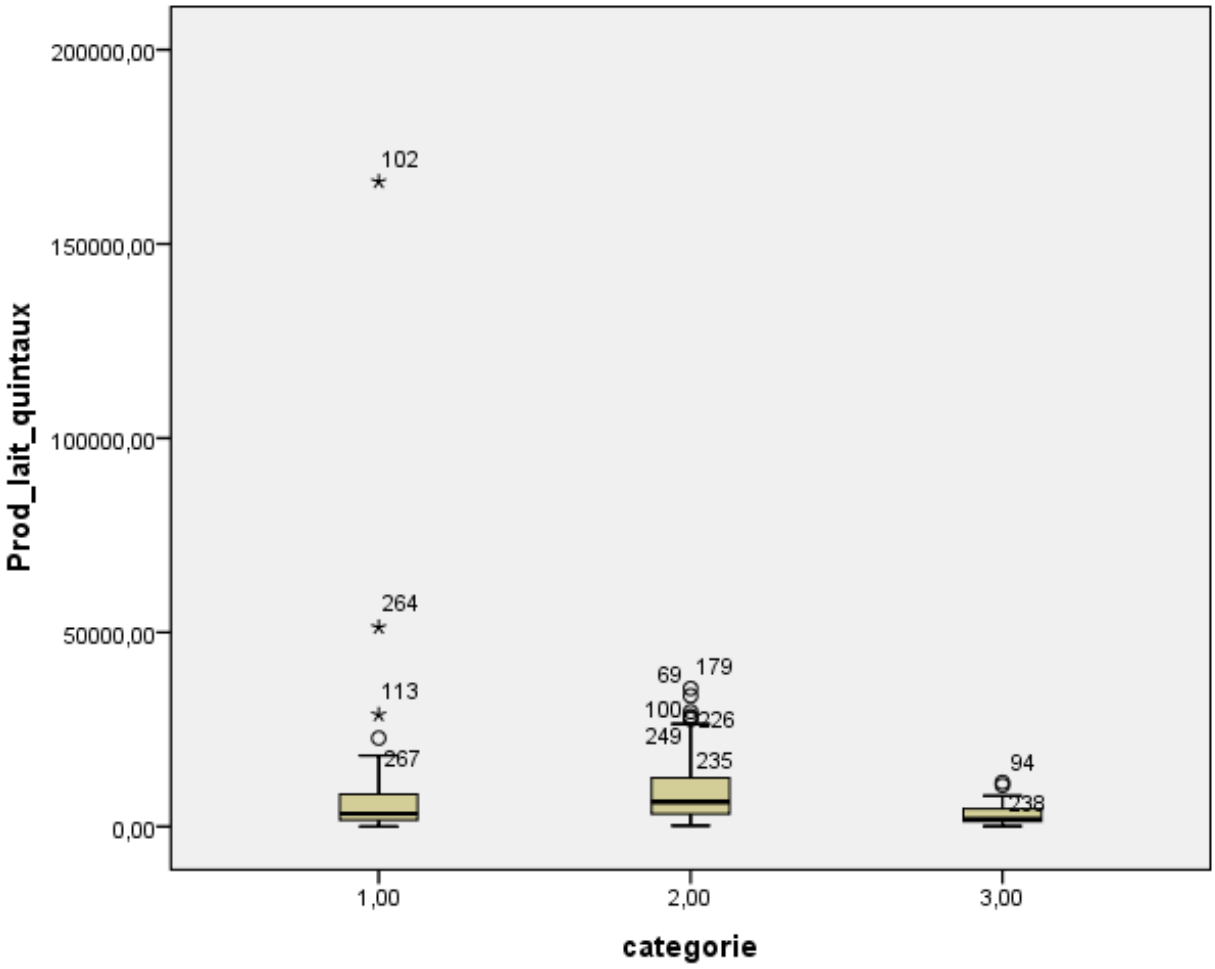
a. La distribution à tester est gaussienne.

b. Calculée à partir des données.

La représentation graphique de la distributions des observations par catégories *via* les boites à moustaches nous informe par ailleurs que certaines valeurs extrêmes pèsent fortement.

Récapitulatif du traitement des observations

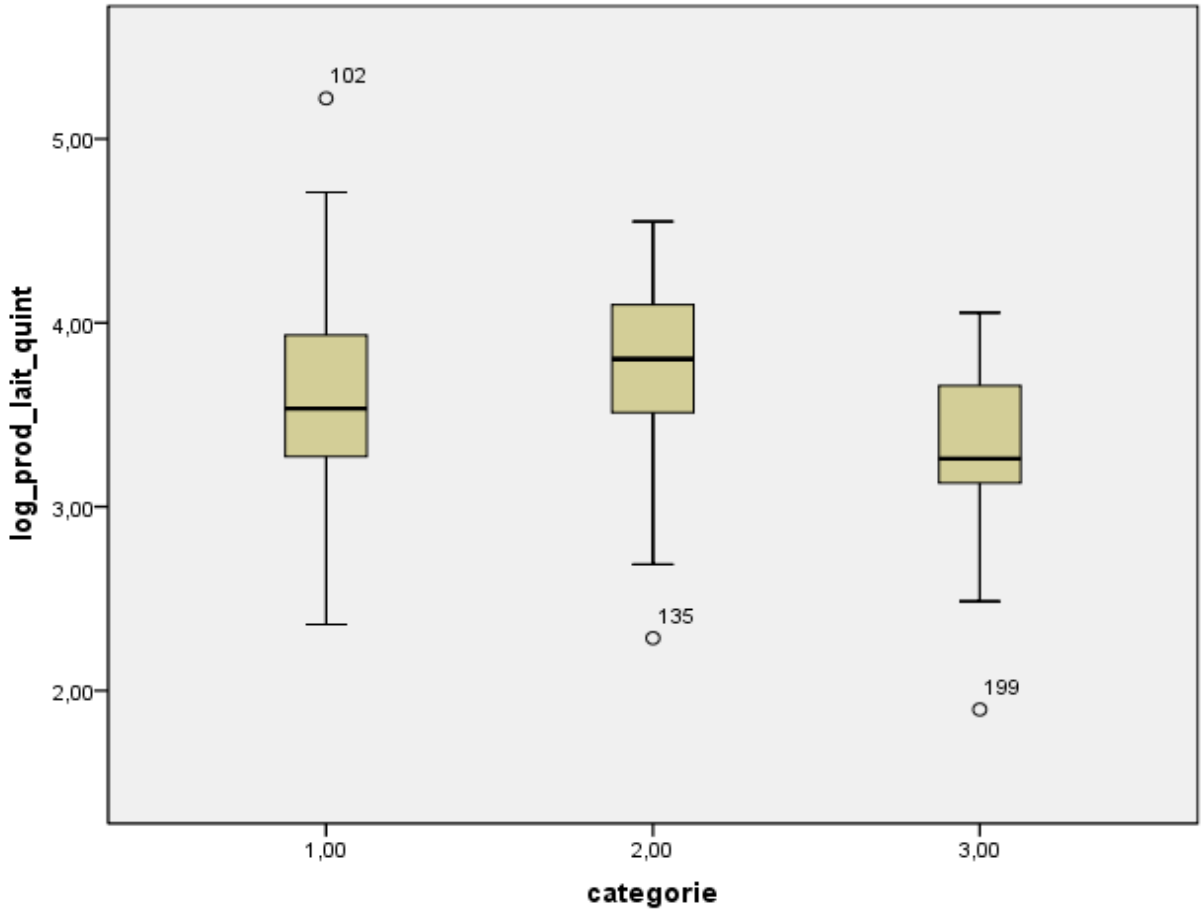
	Catégorie	Observations					
		Valide		Manquante		Total	
		N	Pourcent	N	Pourcent	N	Pourcent
Prod_lait_quintaux	1,00	38	49,4%	39	50,6%	77	100,0%
	2,00	81	66,4%	41	33,6%	122	100,0%
	3,00	34	45,9%	40	54,1%	74	100,0%



Pour cette raison nous sommes de nouveau passé par le log décimal de la variable. Il permet de lisser les observations en diminuant le poids des valeurs extrêmes.

Récapitulatif du traitement des observations

	Catégorie	Observations					
		Valide		Manquante		Total	
		N	Pourcent	N	Pourcent	N	Pourcent
log_prod_lait_quint	1,00	35	45,5%	42	54,5%	77	100,0%
	2,00	81	66,4%	41	33,6%	122	100,0%
	3,00	34	45,9%	40	54,1%	74	100,0%



Le test de KS sur le log décimal de la production laitière permet de valider l'hypothèse de la normalité de la nouvelle distribution :

Test de Kolmogorov-Smirnov à un échantillon

		log_prod_lait_quint
N		150
Paramètres normaux[a,b]	Moyenne	3,6302
	Ecart-type	,52384
Différences les plus extrêmes	Absolue	,066
	Positive	,032
	Négative	-,066
Z de Kolmogorov-Smirnov		,810
Signification asymptotique (bilatérale)		,528

a. La distribution à tester est gaussienne.

b. Calculée à partir des données.

Il est donc possible, sous cette condition, de réaliser un test paramétrique de comparaison de moyennes d'échantillons indépendants. Nous avons réalisé un test Anova à 1 facteur.
Pour s'assurer de la faisabilité du test, il faut d'abord tester l'hypothèse d'homogénéité des variances en réalisant un test de Levene.

Test d'homogénéité des variances

log_prod_lait_quint

Statistique de Levene	ddl1	ddl2	Signification
,633	2	147	,532

La p-value étant de 0,532 > 0,05 il nous est possible d'accepter l'hypothèse H_0 du test de Levene à savoir celui de l'homogénéité des variances.
Toutes les conditions sont donc statistiquement remplies pour réaliser un test Anova 1 facteur afin de valider ou invalider l'hypothèse d'égalité des moyennes parmi les trois catégories. L'Anova pose comme hypothèses :

H_0 : « les moyennes des différentes catégories sont égales » contre
H_1 : « il existe une différence parmi les moyennes observées »

ANOVA

log_prod_lait_quint

	Somme des carrés	ddl	Moyenne des carrés	F	Signification
Inter-groupes	5,277	2	2,639	10,892	,000
Intra-groupes	35,610	147	,242		
Total	40,887	149			

La signification asymptotique obtenue avec ce test de 0,000 < 0,05 (en prenant une erreur α = 5%) nous permet de considérer que l'on se trouve dans la zone de rejet de H_0 et qu'il existe donc une différence significative sur les moyennes des différentes catégories.

Il faut, pour terminer la mise en œuvre du test, déterminer l'origine de l'inégalité des moyennes parmi les trois catégories observées. Pour cela, il est possible de réaliser un test de Student. En voici les résultats pour les catégories 1 et 2.

Statistiques de groupe

	catégorie	N	Moyenne	Ecart-type	Erreur standard moyenne
log_prod_lait_quint	1,00	35	3,6544	,55417	,09367
	2,00	81	3,7612	,47259	,05251

Test d'échantillons indépendants

		Test de Levene sur l'égalité des variances		Test-t pour égalité des moyennes						
		F	Sig.	t	ddl	Sig. (bilatérale)	Différence moyenne	Différence écart-type	Intervalle de confiance 95% de la différence	
									Inférieure	Supérieure
log_prod_lait_quint	Hypothèse de variances égales	,976	,325	-1,060	114	,291	-,10683	,10080	-,30651	,09286
	Hypothèse de variances inégales			-,995	56,361	,324	-,10683	,10739	-,32191	,10826

Le test ne permet de conclure à une différence significative qu'avec un erreur de 30 %. Le test n'est donc pas concluant de ce point de vue. En revanche, la différence est statistiquement significative pour la catégorie 2 et 3 :

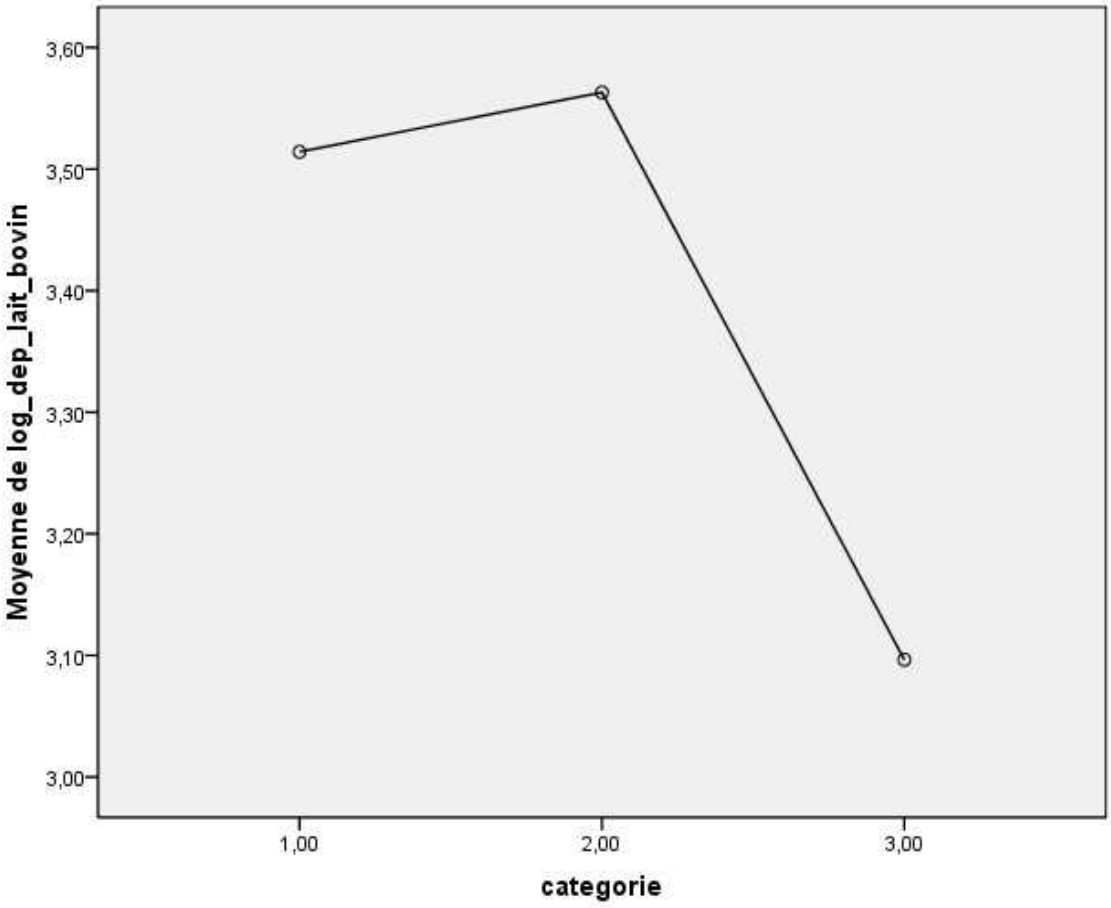
Statistiques de groupe

	categorie	N	Moyenne	Ecart-type	Erreur standard moyenne
log_prod_lait_quint	1,00	35	3,6544	,55417	,09367
	3,00	34	3,2930	,47037	,08067

Test d'échantillons indépendants										
		Test de Levene sur l'égalité des variances		Test-t pour égalité des moyennes						
		F	Sig.	t	ddl	Sig. (bilatérale)	Différence moyenne	Différence écart-type	Intervalle de confiance 95% de la différence	
									Inférieure	Supérieure
log_prod_lait_quint	Hypothèse de variances égales	,924	,340	2,917	67	,005	,36141	,12391	,11407	,60874
	Hypothèse de variances inégales			2,924	65,828	,005	,36141	,12362	,11458	,60823

Toutefois, si le test de Student n'est pas concluant pour la comparaison entre la catégorie 1 et 2, deux arguments nous semblent pouvoir contrebalancer ce résultat statistique et aller en faveur d'une différence des moyennes probable entre la catégorie 1 et 2.

D'une part, la catégorie 1 contient beaucoup plus de valeur manquante en passant par le log (ce qu'il est nécessaire de faire pour pouvoir mettre en œuvre le test d'Anova). Ainsi, 45% des observations de la catégorie 1 est validé contre 66% pour la catégorie 2). Cette différence provient du poids beaucoup plus important dans la catégorie 1 des entreprises ayant décidé de ne pas produire de lait et prenant ainsi la valeur « 0 ». L'élimination de ces valeurs, nécessaire pour mettre en œuvre le test, présente un biais important car elle conduit à harmoniser la moyenne de la catégorie 1 avec celle de la catégorie 2. Il s'en suit immédiatement un second argument en faveur d'une différence fort probable de la production entre la catégorie 1 et 2 même si cette différence n'est pas statistiquement vérifiable. Il s'agit de la façon dont sont réparties les moyennes du log de la production de lait par catégories. Le graphique ci-dessous en donne une représentation.



Il apparaît une différence dans la valeur des moyennes entre la catégorie 1 et 2.

Partie 6 : Article de journal sur l'étude de terrain.

ОБЛАСТНАЯ ГАЗЕТА

Орловская правда

ПЯТНИЦА

Издается с 22 марта 1917 года

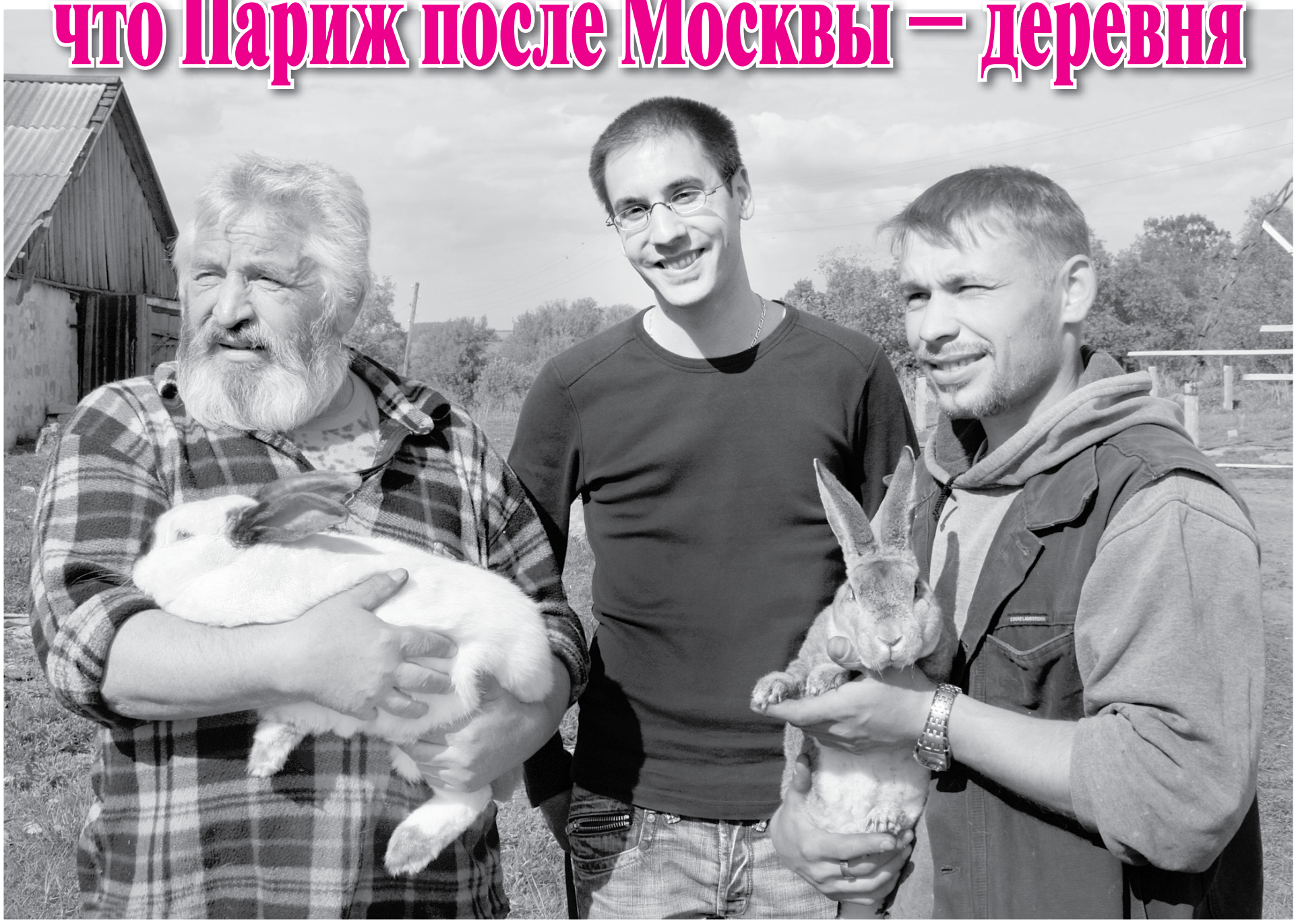
№ 71 (25025)

22 мая 2009 года

www.orp.orel.ru
orp@rekom.ru

НАШ ГОСТЬ

Француз об орловской деревне и о том, что Париж после Москвы — деревня



Главная тема наших разговоров с Паскалем Груезом, аспирантом экономического факультета Реймского университета, — хлеб насущный: мы говорим о том, как работает система обеспечения продовольственной безопасности в России и во Франции, как развивается сельское хозяйство в наших странах. Дело в том, что наш гость в настоящее время работает над диссертацией на тему «Анализ трансформации российских предприятий АПК в постсоветский период».

Реймс — самый большой город региона Шампань-Арденны (Франция), с которым Орловская область традиционно поддерживает самые широкие — деловые, научные, культурные — контакты, в частности, заключены соглашения между Реймским университетом и рядом орловских вузов о сотрудничестве, в рамках которых происходит обмен студентами и аспирантами. Три года назад Паскаль приезжал в Орловскую область, еще будучи студентом, по линии соглашения с ОГУ — тогда он работал над дипломом на аналогичную тему. Нынче, уже в работе над кандидатской диссертацией, ему помогают ученые ОрелГАУ (кафедра аграрной экономики). С октября прошлого года по апрель нынешнего Паскаль как стипендиат Франко-российского центра гуманитарных и общественных наук собирал материал для своей диссертации в Москве: встречался с руководителями перерабатывающих предприятий, с учеными из МГУ, Всероссийского института аграрных проблем и информатики (ВИАПИ), посещал сельскохозяйственные выставки («Золотая осень», ПРОДЭКСПО). В настоящее время он знакомится с орловским АПК — круг его общения довольно широк: в него входят и чиновники аграрных ведомств, и руководители крупных агрохолдингов, и фермеры, и рядовые селяне, которые производят на своих подворьях сельхозпродукцию на продажу.

На нашем снимке Паскаль (в центре) — гость фермеров Киреевых (Урицкий район), которые разводят породистых кроликов (1,5 тысячи голов) и овец (около 500).

(Продолжение на 8-й стр.).

ВАЖНО ЗНАТЬ

ПРАВИЛЬНЫЙ КАПРЕМОНТ

Стр. 4

ЗАКОН И ПОРЯДОК

НАПАДЕНИЕ НА СОТРУДНИКА МИЛИЦИИ

Стр. 11

УТРАТА

Олег ЯНКОВСКИЙ

Стр. 13

Француз об орловской деревне и о том, что Париж после Москвы — деревня

(Окончание. Начало на 1-й стр.)

Орловская деревня привела его в восторг. Причем его одинаково восхищали и респектабельные дома состоятельных фермеров, и приземистые крестьянские избы, лишенные каких бы то ни было благ цивилизации. Кажется, последние все же восхищали его больше.

— Что такое деревня, я по-настоящему узнал только в России: у нас во Франции деревни как таковой нет, — объясняет Паскаль. — У нас это маленькие пригороды, между которыми расположены фермерские хозяйства. Русская деревня — это когда далеко-далеко от города, среди лесов и полей, живут люди. Это так поэтично... Особенно хороша глубинка. И вы еще думаете, что это плохо — места, где практически нет цивилизации. Понимаете, в Европе 500 миллионов человек, которые тесно живут на небольшой территории, а в России 140 миллионов человек, которые живут на самой огромной территории в мире. Это значит, что много незатронутых цивилизацией мест, где только и можно по-настоящему почувствовать природу. Хотя я бы не смог постоянно жить в деревне, это тяжело, когда все, что нужно, нету. Но когда это можно увидеть, это — супер!

Этой высшей похвалы француза («Супер!») удостоились и мощные «Джон Диры» и «Лексионы» на полях наших фермеров и агрофирм, и современные животноводческие комплексы, построенные «Орловской Нивой» и «Эксимой», но все это он видел и во Франции, а потому особое сердечное умиление вызывает в нем именно наш сельский «антиквариат». Видели бы вы, с каким жадным интересом рассматривал он на иных крестьянских подворьях технику с еще советской символикой! С какой настойчивой пытливостью, достойной Брема, преследовал в одной змиевской деревеньке пестрого петуха: «Слушайте, он говорит «ко-ко-кок», по-французски это значит «петух»!» Впрочем, детский восторг французского экономиста при виде этой обыкновенной для нас птицы понятен: Паскаль мне рассказал, что петух во Франции (где курятину производят только промышленным способом) — существо вымирающее, на всю страну осталось лишь 200 особей, принадлежащих частным птицеводам. С кого они теперь будут рисовать древнейший символ Франции — галльского петуха?

Паскаль довольно сносно изъясняется по-русски. Он признается, что ему приятен сам строй нашего языка, и даже буквы. Полюбить язык ему помогла преподаватель во Франции: сама влюбленная в русскую культуру, она внушила ученику самые трепетные чувства к нашей стране и народу. Но, шутит Паскаль, чтобы понять, как хороши русские, ему понадобилось съездить в... Лондон. Занимаясь международной экономикой, он изучает два языка — английский и русский. Для того чтобы овладеть английским на бытовом уровне, после первого курса отправился на каникулах поработать в Лондоне (надо сказать, что Паскаль из простой семьи, которая живет в небольшом городе Шарлевиль-Мезиер в 70 километрах от Реймса: его мать работает секретарем у врача, отец — рабочим на заводе, в семье трое детей, и средств на их обучение не так много). Два месяца паренек работал в лондонском «Макдональдсе». Лондонцы ему не понравились: они, по его словам, живут по принципу — если мне что-то нужно от тебя, ты мне друг. А вот русские, считает Паскаль, умеют дружить бескорыстно.

Его друзья в Орле, с которыми он познакомился три года назад во время работы над дипломом на факультете экономики и управления ОГУ, уже закончили учебу и работают. Вместе они отдыхают: бывают в кино, в боулинге, ездят на дачу. Дача для Паскаля — тоже сельскохозяйственный объект, причем характерный только для России.

— У нас во Франции нет такого, на природе мы отдыхаем и все. А здесь производят сельхозпродукцию. И я теперь понимаю, почему в России, в условиях постоянного кризиса, люди никогда не будут голодать — всегда спасает картошка с дачи. Если же во Франции грянет кризис и, предположим, исчезнут продукты из супермаркетов, то мы просто пропадем. Мы забыли, как растет картошка, как растут зерно, помидоры... А что я вижу здесь: у всех моих друзей есть дачи, они без конца обсуждают, как лучше выращивать овощи на них... Что бы ни происходило, есть одно, что неизменно в России — это сельское хозяйство. Все осведомлены в этом.

Шампань-Арденны, как сообщает Большая Советская Энциклопедия, — современный экономический район на северо-востоке Франции, занимает площадь примерно такую же, как и Орловская область, — 26 тысяч квадратных километров. В сельском хозяйстве, где занято примерно 4 процента экономически активного населения, преобладает производство зерна (пшеница, ячмень, кукуруза) и виноградарство. Развито животноводство.

Во Франции сельское хозяйство, говорит Паскаль, представлено, главным образом, мелкими и средними фермерами(хотя есть и крупные хозяйства с наемными рабочими). Французский фермер обязательно имеет специальное аграрное образование, обычно это потомственный фермер, у него 50—100, 200, самое большое — 300 гектаров земли. Но самое главное отличие французского фермера от российского — то, что он никогда не работает в одиночку, он обязательно входит в кооператив.

Кооператив помогает фермеру в бухгалтерских расчетах, в переработке, реализации продукции, осуществляет юридическое обеспечение. Кооператив консультирует фермера о ситуации на сельскохозяйственном рынке Евросоюза, о том, какие субсидии, кредиты, налоговые льготы можно получить (поддержка сельского хозяйства осуществляется на общеевропейском уровне). Самый крупный фермерский кооператив в Шампани, по словам Паскаля, зерновой — в него входят все фермеры региона, которые занимаются производством зерна (пшеницы, пивоваренного ячменя), это компания «Шампань — Сериаль» (сериаль — зерно по-французски).

На мой вопрос, в чем он видит самое слабое место в работе российских фермеров, Паскаль уверенно ответил: «Между ними нет контакта! В России люди не умеют или боятся работать вместе. А между тем по одиночке трудно конкурировать с крупными предприятиями». Кроме того, во Франции существует единая компьютерная сеть для фермеров, специальные фермерские сайты, в России же фермеры никак не связаны друг с другом. Еще одна проблема, по мнению французского экономиста, затрудняет развитие фермерства в нашей стране — это сложности с получением кредита, высокий банковский процент.

Еще одно отличие французского АПК — специализация регионов. Например, свинину производят в Бретани, овец — в южных Альпах, шампанское — естественно, в Шампани и т. д. Для России же характерно, что каждая область стремится обеспечить собственную продовольственную безопасность.

— Во Франции ты покупаешь продукты в супермаркете, а в Орле?— спрашиваю Паскаля.

— И в Орле сейчас можно все купить в супермаркете. Но мясо, овощи, например, я покупаю только на рынке. Потому что знаю, это местное, а значит, свежее. А в супермаркете — импорт, значит... Ведь у вас нет такой организации, которая закупала бы мясо или овощи у фермера и предлагала супермаркету?

Паскаль, действительно, указал на самое уязвимое место: торговые сети не берут у фермеров-индивидуалов их продукцию: малые партии, нерегулярность поставок, отсутствие расфасовки... Но ведь все эти минусы легко снимались бы в рамках специальных кооперативов. А с этим у нас пока проблемы, как справедливо заметил наш французский друг.

Впрочем, и во Франции не все закупают продукты только в супермаркете, существуют и фермерские рынки. Но, как сказал Паскаль, они более «фольклорные» — т. е., как я поняла, на них торгуют непосредственно фермеры, а не перекупщики. Сам фермер берет место и торгует каждую субботу и воскресенье, кто — мясом, кто — сыром, овощами. Продукция — наисвежайшая, поэтому цены там выше, чем в супермаркете. На такие «фольклорные» рынки ходят в основном пожилые люди, которые без машины не могут доехать до супермаркета. Здесь можно купить и домашнее вино, которое, по рассказам Паскаля, во Франции называют «шато» (что в буквальном переводе значит «поместье, замок с виноградником») или «мезон» («дом»).

Шампанские вина в знаменитом винодельческом регионе Франции производят как фермерские кооперативы, так и крупные предприятия, основанные инвесторами из Парижа, Америки. Фермер обычно владеет несколькими (не более 100) гектарами, занятыми виноградниками, а давят виноград, разливают его в бутылки — уже на мощностях, которыми владеют ассоциации фермеров. Т. е. в Шампань-Арденнах виноград, как у нас сахарную свеклу, фермеры перерабатывают на давальческих условиях.

Общаясь со своим французским коллегой в ходе совместной работы, я много нового узнала о его родной стране, чего не прочитаешь ни в СМИ, ни в специальной литературе. И не всегда это соответствовало нашим привычным представлениям о «продвинутой» Европе. Так, с удивлением я узнала о том, что во Франции только 80% населения получают аттестат зрелости, а 10% не умеют толком писать, так что даже существует профессия писаря. Или вот такой факт: в стране, где слово «равенство» является частью национального девиза, вынесенного на герб страны еще во времена Французской революции, до сих пор существует проблема полового неравенства — по словам Паскаля, во Франции женщине очень трудно получить высокую должность, зарплата француженок на 20% ниже, чем у мужчин. А ведь именно изображение женщины — знаменитой «Марианны» — является национальным символом этой страны.

...Узнав от одного орловского фермера, что в его хозяйстве полторы тысячи гектаров пашни, Паскаль почти завистливо вздохнул: «Все у вас в России огромное — расстояния, поля, машины и это... — (заглянул в словарь), — гульба... Ваши большие размеры лучше всего характеризуют вашу страну и позволяют понять характер русского человека. Все у вас гигантское... Когда я возвращаюсь в Париж после нескольких месяцев жизни в Москве, то Париж для меня — это не город, это деревня, такая гигантская у вас столица...».

Татьяна ПАВЛОВА.
Фото Сергея МОКРОУСОВА.