

Dorel, Gérard (1985) *Agriculture et grandes entreprises aux États-Unis*. Paris, Économica (Coll. Économie agricole et agro-alimentaire), 585 p.

Joël Rouffignat

Volume 30, numéro 79, 1986

URI : <https://id.erudit.org/iderudit/021791ar>

DOI : <https://doi.org/10.7202/021791ar>

[Aller au sommaire du numéro](#)

Éditeur(s)

Département de géographie de l'Université Laval

ISSN

0007-9766 (imprimé)

1708-8968 (numérique)

[Découvrir la revue](#)

Citer ce compte rendu

Rouffignat, J. (1986). Compte rendu de [Dorel, Gérard (1985) *Agriculture et grandes entreprises aux États-Unis*. Paris, Économica (Coll. Économie agricole et agro-alimentaire), 585 p.] *Cahiers de géographie du Québec*, 30(79), 110–111.  
<https://doi.org/10.7202/021791ar>

environmentally marginal lands. These conditions, ..., may cause a pronounced spatial differentiation, as regards the distribution of large and small enterprises » (p. 191).

L'inadéquation d'une telle typologie ne pourra donc pas permettre à l'auteur d'atteindre pleinement son objectif qui est de comparer l'efficacité en termes de productivité des régions et des systèmes monostructuraux et polystructuraux. En effet, bien des différences intra-régionales sont supérieures aux différences inter-régionales. À cet effet, l'exemple du Mexique est patent. Alors que les basses terres de la côte atlantique n'ont qu'un rendement de 4,2 tonnes de sucre à l'hectare, celui des hautes terres irriguées du centre atteint 7,4 tonnes. Une différence supérieure à celle existant entre la Bolivie et le Japon. D'autre part 59% des superficies sont cultivées au sein des « ejidos » et le reste par les « planteurs ». Pourtant l'auteur ne nous fournit aucune information sur la concentration spatiale de ces deux types de structure agraire, sur leurs rendements respectifs, sur les moyens de production utilisés, sur les liens qu'ils entretiennent avec les sucreries.

Le degré d'efficacité de chacun des systèmes examinés par Blume dépend non pas du rendement, du taux de sucrose de la canne et du taux de récupération de celui-ci lors de l'opération d'écrasage, mais de l'efficacité de la coordination des étapes du procès de production. C'est ce qui conduit l'auteur à conclure que ce sont les « plantations-sucreries » (miller-planters) qui constituent les entreprises les plus efficaces. Nous demeurons dans le prolongement du système de plantation : belle justification idéologique.

Joël ROUFFIGNAT  
Département de géographie  
Université Laval

DOREL, Gérard (1985) *Agriculture et grandes entreprises aux États-Unis*. Paris, Économica (Coll. Économie agricole et agro-alimentaire), 585 p.

Dans cet ouvrage, Gérard Dorel nous propose une étude particulièrement remarquable du rôle des grandes entreprises capitalistes américaines engagées dans des activités agricoles. La démarche de l'auteur s'articule autour de trois volets qui constituent autant de parties à son ouvrage : 1) l'évaluation de l'importance du grand capitalisme dans l'agriculture américaine ; 2) l'analyse des stratégies foncières des grandes sociétés agricoles ; 3) l'analyse des stratégies économiques de celles-ci.

Bien que largement dominée par la ferme familiale, l'agriculture américaine comprend un nombre important de fermes d'entreprises (environ 10%) parmi lesquelles se dégage un groupe de quelque 28 500 exploitations en sociétés (corporate farms). C'est au sein de ce groupe que l'on retrouve les 358 sociétés anonymes publiques liées à des formes de l'« agri-business » et à des conglomérats industriels et financiers. Ces sociétés s'imposent tant par leur taille gigantesque que par leur présence prépondérante dans des filières spécifiques de la production agricole. Ce sont ces sociétés, localisées principalement dans les États du croissant périphérique des États-Unis (Sud-Est, Texas et Hautes plaines du Middle West, Ouest des Rocheuses), dont les stratégies foncières et économiques seront analysées par l'auteur.

L'accaparement foncier par quelques grands propriétaires a été le trait distinctif de l'occupation du sol dans ce croissant périphérique de la « frontière » américaine. Les grandes sociétés agricoles viendront peu à peu se substituer à ceux-ci, notamment lorsque les investissements des États fédéral et régionaux dans les grands travaux d'irrigation ou de drainage permettront la mise en valeur des potentiels agronomiques de ces zones semi-arides ou subtropicales. Les plus-values foncières ainsi générées, les avantages de régimes fiscaux favorisant les investissements de ces sociétés leur permettront de maintenir ou d'accentuer leur rythme de pénétration des activités du complexe agro-alimentaire américain. La spéculation foncière de

ces sociétés sur les périphéries urbaines constituera un autre aspect de leur stratégie d'occupation du sol.

La taille gigantesque de ces sociétés et leur contrôle du territoire dans des régions au potentiel agronomique valorisé par les travaux hydrauliques vont les conduire à se concentrer sur quelques productions particulièrement rémunératrices. Les quatre exemples retenus et décrits par Gérard Dorel (élevage bovin, cultures fruitières, horticulture, viticulture) illustrent parfaitement le caractère spéculatif de l'action de ces sociétés. Les quelques études de cas sont d'une clarté et d'un développement absolument remarquables. À compter du début des années soixante, ces sociétés sont confrontées à des problèmes de main-d'œuvre (syndicalisation) qui les poussent à s'impliquer de plus en plus intensément dans la recherche et le développement technologique afin de réduire leurs coûts croissants de main-d'œuvre. Là encore c'est avec l'aide de l'État (Département de l'agriculture, Universités) que cette évolution s'effectuera. Toutefois cette stratégie de substitution de capital à la main-d'œuvre nécessite un apport considérable d'investissements. La liaison de ces sociétés agricoles avec les groupes commerciaux, industriels et bancaires capables de fournir ces capitaux deviendra alors de plus en plus intense et déterminante dans leur évolution ultérieure. Ceci les poussera à étendre leurs activités vers cette nouvelle périphérie agricole américaine que constituent les pays du Tiers-Monde. Elles y assurent leur emprise à la fois sur le plan foncier (l'exemple du King Ranch dont les domaines d'élevage répartis sur trois continents couvrent une superficie supérieure à celle de la Suisse est particulièrement éloquent) et surtout grâce aux filières agro-alimentaires qu'elles maîtrisent déjà aux États-Unis (élevage bovin, cultures fruitières, horticulture). Dans cette stratégie mondiale, ces sociétés s'appuient comme par le passé sur l'aide de l'État américain (programmes d'aide au développement) et sur celle des gouvernements des pays en développement (programmes de développement agricole). Dans ces pays du Tiers-Monde, elles accentuent leur pénétration des secteurs spéculatifs que constituent les filières agro-alimentaires en développement rapide dans les pays industrialisés ou dans les zones urbaines des pays en développement.

Par le biais de cette étude du rôle des grandes entreprises dans l'agriculture américaine, Gérard Dorel nous convie à une géographie de l'agro-alimentaire très enrichissante. Cette étude, il la mène sous trois angles différents : l'entreprise, la filière et la région. C'est au niveau de l'entreprise que se prennent les décisions qui impriment au complexe agro-alimentaire son évolution tant sur le plan technologique que spatial (choix des zones de production, localisation des unités de production agricole et de transformation). Il nous décrit d'ailleurs succinctement une trentaine de ces firmes dans de courtes monographies. C'est au sein de la filière que la production agricole trouve sa place dans le procès de production de la denrée alimentaire finale. La taylorisation de l'agriculture s'effectue non pas horizontalement au sein de vastes fermes mais verticalement par des liens très étroits et directs (intégration, production contractuelle) avec les activités d'amont et d'aval. C'est grâce à ce processus d'intégration de l'activité agricole que l'on a pu parvenir à spécialiser et industrialiser l'exploitation agricole permettant de maintenir et développer les méga-exploitations contrôlées par ces entreprises de l'« agri-business ». Enfin, c'est dans le cadre de la région qu'a pu se réaliser l'action des entreprises pour s'insérer dans des filières spécifiques en développant les potentiels agronomiques du milieu. Les études de cas effectuées par l'auteur tant dans les Everglades de Floride, la vallée de la Salinas ou la vallée impériale en Californie que dans le bassin moyen de la Columbia sont très représentatives de cette approche.

*Agriculture et grandes entreprises aux États-Unis* est un ouvrage remarquable. La lecture en est aisée, particulièrement dans les seconde et troisième parties où des études de cas fouillées permettent à l'auteur de développer concrètement sa problématique. Une seule critique serait à formuler, non pas sur l'ouvrage lui-même mais sur sa forme : la maison d'édition aurait certes avantage à se doter d'un meilleur correcteur d'épreuves, le nombre de coquilles et de fautes dépassant la limite permise pour une publication de cette qualité.

Joël ROUFFIGNAT  
Département de géographie  
Université Laval