

UTILISER UNE FRONTIÈRE COMME UN AVANTAGE COMPÉTITIF: LES ORANGES DES BERGES DE L'URUGUAY

JEAN RUFFIER¹

Institut d'Administration des Entreprises (IAE)
Université Jean Moulin Lyon 3

Reçu: 9 de decembre de 2004

Accepté: 28 de février de 2005

Résumé: Comment une frontière peut-elle se transformer en un avantage compétitif pour une usine ou une région? Voilà la question à laquelle nous voudrions apporter quelques éléments de réponse. Peut-on voir les frontières comme les opportunités susceptibles de favoriser le développement industriel? Pour traiter cette question, nous allons décrire la réussite surprenante d'une zone de production d'agrumes à la frontière uruguayo-argentine. Puis nous essaierons d'en dégager des éléments explicatifs susceptibles de caractériser un avantage frontière.

Mots clés: Border effect / Knowledge management / Systèmes transfrontaliers / Système industriel local / Exportacion de citrus a contraestacion.

POSITIVE BORDER EFFECT BY LEARNING: AN ARGENTINA-URUGUAY CITRUS STORY

Abstract: Learning from borders and building a competitive advantage with border proximity: that is the scope of our paper. Border effects are mostly seen as negative, although that we want to examine how to use borders are an opportunity to improve industrialisation. Can one see the borders like opportunities likely to support the industrial development? To treat this question, we will describe the surprising success of a zone of production of citrus fruits at the uruguayo-Argentina border. Then we will try to release some from the explanatory elements likely to characterize a positive border effect.

Keywords: Border effect / Competitive advantage / Against season citrus / Agro industrialisation / Argentina / Uruguay / Global value chains / Local industrial systems.

1. INTRODUCTION

Comment une frontière peut-elle se transformer en un avantage compétitif pour une usine ou une région? Voilà la question à laquelle nous voudrions apporter quelques éléments de réponse. Peut-on voir les frontières comme des opportunités susceptibles de favoriser le développement industriel? Pour traiter cette question, nous allons décrire la réussite surprenante d'une zone de production d'agrumes à la frontière uruguayo-argentine. Puis nous essaierons d'en dégager des éléments explicatifs susceptibles de caractériser un avantage frontière.

¹ Remerciements: cet article est écrit sous la seule responsabilité de son auteur. Il a été écrit à partir d'enquêtes réalisées par Rigas Arvanitis (IRD), Gisela Argenti (Montevideo), Delphine Mercier (LEST Aix-en-Provence), QIU Haixiong (Université SUN Yatsen), Marcos Supervielle (Université de la République, Montevideo), Corinne Tanguy (INRA-ENESAD Dijon), Daniel Villavicencio (UAM Xochimilco), Jorge Walter (UDESA Buenos Aires), WU Nengquan (Université SUN Yatsen), YAN Xiangjun et ZHAO Wei (Université SUN Yatsen).

L'article a bénéficié de la relecture et des conseils de Rigas Arvanitis, LI Lan, LIU Linping, Dominique Lorrain, Corinne Montoya, Frédéric Richard, Michel Villette, Jorge Walter, qu'ils soient ici remerciés.

Les frontières ne sont plus politiquement acceptables (Michaelsen & Johnson, 1997). Elles portent l'opprobre des conflits qui les ont créées, des injustices qu'elles contribuent à faire durer. Elles sont un obstacle à la mondialisation, un frein aux échanges économiques. Dès lors, il devient difficile de prétendre que la frontière permet parfois d'apprendre la compétitivité. Nous avons eu la chance de travailler à un vaste projet sur les dynamiques transfrontalières et transnationales des processus d'intégration régionale du Mercosur². Nous avons vu quelques éléments qui nous permettaient d'affirmer que l'existence de frontières avait contribué à un décollage industriel. Pierre Veltz (1997) considère que le développement industriel se fait plus facilement au cœur de grands pays industriels que près des frontières de pays moyennement ou faiblement industrialisés. Plus radicale encore est la position de Jean-François Drevet (2000). Pour lui, le débat sur l'intérêt économique des frontières est clos. L'exemple le plus évident est celui de l'Allemagne, pays homogène qui, en 1945, se voit partagé par une frontière. En quarante ans, la partie orientale de la frontière est devenue trois fois plus pauvre que la partie occidentale. En 1989, cette frontière disparaît et le niveau de vie de la partie orientale a augmenté quand celui de la partie occidentale stagnait.

Si l'on croit ces deux auteurs, alors la région industriellement la plus dynamique se trouve au cœur d'un pays industriel. Divisons donc la planète en zones plus grandes que des villes ou des zones industrielles, et plus petites que ne sont généralement les Etats. Notre maille doit être assez grande pour intégrer des zones industrielles dynamiques, et assez petite pour n'être pas automatiquement traversée par des frontières. Par exemple, on peut diviser la planète en triangles équilatéraux de 250 km de côté. En procédant de cette manière, on est certain de trouver un triangle qui soit le plus dynamique dans son industrialisation. Le plus probable serait que notre triangle se situe au cœur d'un grand pays industriel et ne soit traversé par aucune frontière. La première surprise est de voir que le même triangle se voit gratifié de la meilleure performance de croissance de son industrie pendant vingt ans, pratiquement année par année jusqu'à aujourd'hui. La deuxième surprise est de constater qu'il est constitué d'eaux pour à peu près un tiers de sa superficie. Enfin, il ne se trouve pas au cœur d'un pays anciennement industriel, mais est partagé par deux frontières plutôt difficiles à franchir pour les autochtones. Il englobe les villes de Canton, Hongkong et Macao: c'est le delta de la rivière des perles. En 1970, cette région est une région agricole et commerçante, plutôt pauvre comparée aux centres urbains du Nord de la Chine. Seule la colonie britannique d'Hongkong est vraiment développée. Aujourd'hui, cette région est la plus riche et la plus industrialisée de Chine. Elle se voit de plus en plus souvent appelée "l'atelier du monde". On doit donc admettre que si le développement industriel est plus fréquent dans le cœur des pays centraux, il peut aussi avoir lieu ailleurs, et que la présence d'une

² L'ACI-MSH "Cuenca del Plata" (Maison de la recherche à Toulouse), a rassemblé une quarantaine de chercheurs en sept sous-projets sous la direction de Thierry Linck et Martine Guibert.

frontière limitant fortement les passages des autochtones n'est pas un handicap insurmontable. Comment une frontière peut-elle se transformer en avantage? Nous croyons en avoir éclairci une forme dans une recherche dans le cône sud.

Nous avons trouvé un exemple de réussite économique liée à l'adossement à une frontière: il s'agit de l'exportation d'oranges et de mandarines à contre-saison. C'est une activité difficile car il s'agit de vendre en Europe des fruits cueillis au moins trois semaines plus tôt. La vente implique que ces fruits aient une présentation parfaite et de remarquables qualités gustatives. Or ces agrumes ont réussi à s'imposer sur les marchés de l'hémisphère Nord, malgré des avantages comparatifs possédés par les producteurs sud-africains: les salaires sont plutôt moins élevés en Afrique du Sud, le climat plus facile, et les trajets vers l'Europe et l'Orient plus courts. De plus l'Etat Sud Africain a fortement encadré la commercialisation en créant un canal d'exportation unique –OUTSPAN³–, permettant aux producteurs de peser plus lourds face aux acheteurs, qui eux-mêmes, sont de plus en plus concentrés. Suivons d'abord l'histoire de ce succès.

2. MÉTHODOLOGIE D'ENQUÊTE

Nous avons constitué une équipe impliquant des chercheurs d'Argentine, France et Uruguay. Nous avons interviewé des acteurs de toute la chaîne de construction des savoirs nécessaires à la réussite des exportations: universitaires, salariés des centres de recherches et d'appuis techniques, producteurs (patrons et salariés), transporteurs, des intermédiaires du commerce, acheteurs⁴ (hypermarchés et chaînes spécialisées). Notre méthode impliquait la présence d'au moins deux nationalités dans les phases de terrain de manière à s'assurer que l'origine de l'enquêteur n'influe ni le choix des questions, ni l'interprétation des réponses. Chaque journée de terrain était précédée et suivie par une réunion de synthèse dans laquelle les chercheurs se mettaient d'accord sur l'interprétation des interviews ou résultats obtenus, les objectifs de la phase suivante et les questions à poser.

Notre effort a plus particulièrement porté sur les producteurs. Une quinzaine d'entre eux a été observée en Uruguay et en Argentine. L'échantillon est constitué par les principaux exportateurs d'oranges fraîches, auxquels nous avons rajouté quelques petits producteurs.

Une stagiaire de l'INRA⁵ a été envoyée chez un producteur uruguayen, une autre a travaillé dans une station expérimentale de l'INIA⁶. Nos observations ont été discutées avec des fonctionnaires de ministères argentins et uruguayens, ainsi

³ OUTSPAN était une agence publique sud-africaine qui avait le monopole de l'exportation des oranges.

⁴ Ces derniers ont été interviewés en France et Argentine, les autres acteurs ont été interviewés et observés en Amérique du Sud.

⁵ Institut National de Recherches Agronomiques français.

⁶ Institut National de Recherches Agronomique uruguayen.

qu'avec des chercheurs en sciences de la nature et en sciences sociales travaillant sur les agrumes.

3. HISTOIRE DU CLUSTER DE L'ORANGE DES DEUX RIVES DU FLEUVE URUGUAY⁷

En 2004, sur près de deux cent kilomètres, les deux côtés du fleuve Uruguay sont plantés d'orangers. Le fleuve coule du nord au sud et sépare la province Entre-Rios d'Argentine à l'ouest, de l'Uruguay à l'est⁸. Beaucoup de ces orangers et mandariniers sont de plantation récente. Les oranges n'ont pas toujours fait partie de ce paysage. S'il existe encore des discussions pour savoir s'il y avait des agrumes avant l'arrivée des Espagnols, il ne fait pas de doute que ce sont eux qui ont apporté la culture de ces arbres dans cette région. Christophe Colomb transporta lui-même des orangers qu'il planta dans les Caraïbes.

On peut ainsi retracer l'histoire des agrumes des bords du Rio Uruguay: Il semble que l'orange se soit d'abord développée en Argentine au 19^{ème} siècle. En Uruguay, la région de Salto, est la première à planter des orangers⁹. Plus proche de l'équateur que les capitales des deux pays, Salto peut vendre ses fruits plus tôt dans l'année que les producteurs locaux, ce qui lui permet de monter ses prix. Ainsi au début du XX^{ème} siècle, le fleuve frontière est une voie de circulation et une opportunité économique. Aucune route ne relie Salto avec Montevideo ou Buenos Aires. C'est le bateau qui constitue le moyen de transport le plus rapide. Buenos Aires est beaucoup plus grande que Montevideo, c'est donc surtout pour Buenos Aires que la région de Salto développe son agriculture très variée. Ce commerce international de proximité fera la richesse de Salto¹⁰. Sur la rive occidentale du fleuve, les Argentins comprennent l'intérêt à développer le marché des fruits et légumes frais, notamment des agrumes. Leur développement est si rapide que dès 1928, le ministère de l'agriculture orientera la station expérimentale de Concordia, capitale d'Entre-Rios¹¹, sur les agrumes. Il faut dire que les orangers sont alors dévastés par une maladie qui tue progressivement tous les arbres. Par des voyages en Europe, des producteurs argentins et uruguayens ramènent des plants européens qui, résistant à la maladie, vont permettre de relancer la production des agrumes dans la région. La frontière se fermant autour de 1930, l'Uruguay limite sa production

⁷ Cette partie historique s'appuie très fortement sur le travail de Marcos Supervielle pour l'Uruguay et de Jorge Walter pour l'Argentine.

⁸ Cette situation explique pourquoi les Uruguayens s'appellent eux-mêmes les "Orientaux": leur pays se situe à l'est du fleuve Uruguay.

⁹ On signale que la ville a offert un panier d'oranges au général Urquiza.

¹⁰ Le premier opéra jamais construit en Uruguay s'édifia à Salto. Aujourd'hui encore il témoigne de cette richesse passée.

¹¹ Il s'agit de la province argentine qui fait face à Salto et Paysandu de l'autre côté du fleuve Uruguay.

d'oranges au marché interne. On ne peut pas parler d'une vraie crise car la reconversion est facile. C'est la grande période des exportations de viande et de blé vers l'Europe. La région reste pourtant très accrochée à la polyculture. Peu à peu, arrive la route qui rapproche Montevideo de Salto. De leur côté, les producteurs d'Entre-Ríos se tournent essentiellement vers le marché de Buenos Aires où ils vont remplacer les produits de Salto. En 1932 à Salto, le producteur Solari exporte les cent premières caisses de mandarines en Europe. 60% des fruits seront jetés avant d'être commercialisés, mais, malgré cela, l'opération apparaît bénéficiaire. Les exportations d'agrumes vers l'Europe ne tentent pas du tout les Argentins. Même en Uruguay, elles restent marginales. Les Argentins de leur côté avaient mis en place une exportation de pommes cultivées au nord de la Patagonie. Pour faciliter ces exportations, l'Etat a mis en place des normes de transport et d'exportation des fruits, normes qui furent adoptées par l'Etat uruguayen en 1941, pratiquement au moment où les producteurs d'agrumes de ce pays arrêtent toute exportation du fait de la guerre¹².

L'économie uruguayenne, profitant d'une situation politique stable, devient de plus en plus dirigée et se construit dans une logique d'Etat providence. L'Argentine a une vie politique beaucoup plus instable, mais, dans ces deux pays, les exportations de viande et de blé apportent la richesse. Après la fin de la guerre en Corée (1953), l'économie uruguayenne bascule dans le déclin du fait de la concurrence des agricultures intensives européennes et de la fermeture du marché nord-américain. L'Argentine subit le même choc, mais avec moins d'ampleur, le pays ayant une production plus variée et un marché interne nettement plus considérable. Alors, de nouveau, les producteurs d'oranges uruguayens se mettent à regarder vers l'exportation. Pindapoy est créé en Argentine pour faire du jus d'orange concentré pour l'exportation, cette création est le fait d'un investisseur uruguayen.

Dans cette première période, l'orange d'exportation à contre-saison reste donc une curiosité plus qu'une réalité économique pour la région.

En 1961, Solari exporte 15 000 caisses d'oranges¹³ vers Londres, Hambourg (clients) et Rotterdam (marché de gros). Pour se faire, Solari a dû améliorer le triage et le conditionnement de ses fruits et a cherché à le mécaniser. Un technicien fera donc une première visite de plantations d'agrumes argentins, au nord de la Patagonie, pour voir les équipements utilisés par les collègues argentins lesquels travaillaient pour l'exportation (surtout pour le citron) et desservaient un marché interne beaucoup plus exigeant que le marché uruguayen. La même année, un "Pied-Noir", André Darricarère, fait sa première récolte dans ses toutes nouvelles plantations d'orangers: il en exporte immédiatement quelques caisses pour les marchés d'Hambourg et Rotterdam.

¹² Il semble que ces normes correspondaient davantage aux pommes qu'aux agrumes. Les producteurs uruguayens ont donc dû batailler avec l'administration pour n'avoir pas à les appliquer lorsqu'ils se sont mis à exporter.

¹³ La taille des caisses n'est pas encore fixée à 17 kg par caisses ce qui rend difficile l'estimation précise du volume. Quoiqu'il en soit, l'exportation nationale, inférieure à 1000 tonnes, est encore très limitée.

On ne peut continuer l'histoire des oranges du fleuve Uruguay sans parler des "*Pieds-Noirs*"¹⁴. Le premier d'entre eux à s'installer dans l'agriculture serait André Darricarère qui dès 1955, sept ans avant l'indépendance de l'Algérie, fait un voyage de reconnaissance. Il choisit de s'installer à Paysandu, soit cent kilomètres au sud de Salto en Uruguay. La région se situe aux latitudes inverses de celle dans laquelle il faisait de l'agriculture en Algérie (vigne principalement). De plus, et cela importe beaucoup pour quelqu'un qui fuit la guerre, le pays paraît politiquement très stable. Malgré le niveau de précipitation assez élevé, Darricarère relève des sécheresses fréquentes de plus d'un mois qui se traduisent par des dommages aux plantations et troupeaux. Il sera donc un des premiers à systématiser l'arrosage, investissement dont l'intérêt n'était pas apparu aux cultivateurs précédents, mais qui sera ensuite largement copié¹⁵. Ce qui caractérise les "*Pieds-Noirs*" d'Uruguay c'est le choix de se lancer dans la culture d'oranges directement pour l'exportation en Europe. L'Uruguay peut produire des oranges qui arrivent sur le marché européen au moment même où les Espagnols et les Africains du Nord ne peuvent en fournir, c'est le fruit frais à contre-saison. De plus, ils avaient déjà, et depuis longtemps, des relations chez les acheteurs européens, lesquels ne devraient pas hésiter à prendre leurs fruits. Au même moment, d'autres colons faisaient le même calcul en Afrique du Sud.

Les "*Pieds-Noirs*" obtiendront de l'ambassade de France la venue de techniciens de l'INRA de Corse spécialisés dans les agrumes. Ce sont eux qui ont poussé à planter les orangers plus au sud malgré le risque de gelées. Les "*Pieds-Noirs*" avaient peut-être mal mesuré que le climat est plus dépendant des grands courants océaniques que de la latitude. Le choix de planter plus au sud n'a pas eu que des conséquences néfastes. Il a permis de construire un savoir-faire de fruits plus acidulés, plus fruités, loin de cette douceur sucrée qui caractérise les fruits tropicaux. Or c'était une condition essentielle pour résister aux deux principaux concurrents de l'hémisphère sud: Brésil et l'Afrique du Sud. Le Brésil produit une orange massivement exportée sous la forme de jus concentré, quand l'Afrique du Sud se spécialise sur l'orange fraîche à contre-saison.

L'importance des "*Pieds-Noirs*" pour la définition des méthodes d'exportation des fruits vers l'Europe sera d'ailleurs largement reconnue à travers des articles de presse des années soixante. Lorsqu'en 1961, il faudra faire évoluer les normes de qualité d'exportation fixées en 1941, le ministre de l'agriculture uruguayenne ira consulter la colonie de "*Pieds-Noirs*" installés à Constanca (Taranco, 2001, p. 142). Darricarère sera également celui qui imposera une norme dans les tailles des

¹⁴ "*Pied-Noir*" est une autodénomination des Européens installés en Afrique du Nord, principalement en Algérie, pendant la période de colonisation. En 2004, nous avons retrouvé des "*Pieds-Noirs*" et descendants de "*Pieds-Noirs*" dans des postes de direction, voire de patrons dans quatre des six plus grands producteurs uruguayens. Nous en avons retrouvé aussi à des postes commerciaux dans des entreprises argentines, bien qu'en général, ils y soient arrivés plutôt dans les années quatre-vingt voire quatre-vingt-dix.

¹⁵ Darricarère n'est pourtant pas le premier à conseiller l'arrosage des orangers en Uruguay, Azara l'a déjà fait en 1806. Son livre montre la connaissance déjà très développée qu'avaient les Espagnols sur la culture des orangers et les différentes maladies et problèmes de cette culture en Uruguay et Argentine.

caisses. Cette norme sera ensuite reprise par les Argentins. Avoir la même norme permet de mieux charger les bateaux et éviter ainsi que les fruits ne soient trop secoués pendant leur transport en camion et en bateau. L'administration uruguayenne participera de cet effort de normalisation des règles de transport et d'hygiène. Cela ne se fera pas sans tensions. Les industriels uruguayens reprocheront régulièrement aux fonctionnaires de paralyser les cargaisons dans l'attente d'un papier, d'un tampon ou d'un contrôle. Ils leur reprocheront de bloquer des productions qui étaient acceptables par les acheteurs. Pourtant, sans ces contrôles et cette rigueur de l'administration uruguayenne, l'Uruguay n'aurait pas aujourd'hui cette image internationale de qualité et de fiabilité, que nous avons pu vérifier sur l'ensemble des acheteurs français interviewés. En 1972, l'Etat uruguayen déclenche le "plan citrus", opération qui aura le mérite de créer un forum permanent entre l'administration et les producteurs et permettra de faire évoluer les normes et leur application pour faciliter la *performance* des producteurs sans nuire à la réputation commerciale du pays.

L'Argentine vit une situation bien différente. Si l'exportation des agrumes n'est pas à l'ordre du jour, le pays dispose d'une classe moyenne aisée et exigeante. L'administration se met au service des producteurs pour améliorer la qualité des agrumes, et perfectionner les méthodes de tri, de présentation et de transport de ses fruits. Les Argentins bénéficient de meilleurs supports techniques nationaux. Ils doivent développer leur qualité pour vendre leurs fruits à bon prix sur le marché local. Les exportations les intéressent moins, les prix argentins pouvant parfois être plus élevés que les prix internationaux. En fait, ce qui préoccupe les Argentins, c'est la concurrence interne et cela explique cette fuite en avant vers la qualité. La station expérimentale de Concordia devient un lieu de référence pour tous les producteurs de la région, qu'ils soient argentins ou uruguayens. Nous pourrions constater que la majorité des producteurs uruguayens étudiés ont bénéficié d'appuis techniques et de conseils de cette station. En quelque sorte, cette station est devenue le premier lieu de capitalisation des essais techniques des différents producteurs. Elle dispose d'un verger dans lequel se trouvent la plupart des orangers susceptibles de pousser dans la région¹⁶. En fait, les producteurs uruguayens reconnaissent très facilement qu'ils n'auraient pu parvenir à une telle qualité sans l'appui des services techniques du ministère de l'agriculture argentin. Ceci est d'autant plus surprenant que cet appui est souvent donné sans accord institutionnel et bien souvent sans paiement¹⁷.

¹⁶ Ce verger est souvent complété par les producteurs uruguayens ou argentins qui n'hésitent pas à ramener des spécimens de leurs voyages en Europe et Amérique du Nord, spécimens pour lesquels ils ont demandé des études à la station.

¹⁷ En général, ces échanges ne se passent pas dans le cadre de contrats formels, lesquels sont assez compliqués à établir. Les chercheurs ne peuvent pas être rétribués par les producteurs. Mais les producteurs les invitent dans leurs propriétés et leur paient souvent des participations à des colloques internationaux ou prennent en charge tout ou partie de dispositifs expérimentaux installés chez eux à la demande des chercheurs.

Les années soixante-dix voient donc le démarrage des exportations d'oranges et de mandarines uruguayennes vers l'Europe. Elles voient aussi se généraliser l'arrivée du chancre des agrumes¹⁸ dans les provinces argentines et brésiliennes limitrophes de l'Uruguay. Le chancre des agrumes est une bactérie qui s'attaque à la peau des fruits qu'il assèche et rend moins attirants. En fait, il ne nuit généralement que peu à la qualité gustative et sanitaire des fruits, mais atteint leur potentiel commercial. Les USA et l'Europe interdisent l'entrée de toute cargaison comportant des fruits à la peau tâchée par le chancre. L'Entre-Rios est peu à peu envahi par la maladie. Le gouvernement argentin ne se préoccupera guère du chancre des agrumes alors que, pour le gouvernement uruguayen, cette question est devenue d'autant plus importante que l'exportation d'agrumes commence à se voir dans les comptes de la nation. Très vite, l'Uruguay mettra en place un plan d'éradication du chancre des agrumes. En gros il s'agit de détruire les plantations attaquées et de construire un rideau protecteur. Les producteurs argentins continueront à exporter les agrumes en provenance des zones andines non touchées par le mal. Or le fleuve frontière ne protège pas complètement l'Uruguay contre l'invasion de la maladie. Des animaux, des plantes emportées par le vent semblent avoir contribué à compliquer la tâche d'éradication du chancre en Uruguay, même si le pays a réussi jusqu'à aujourd'hui à conserver un label de pays indemne du chancre. Le label traduit moins la réussite complète du plan d'éradication que la construction d'un savoir lutter contre le mal. Et les exportateurs d'Entre-Rios sauront s'en souvenir lorsqu'ils entameront des exportations au cours des années quatre-vingt. Nombre de producteurs argentins iront faire leur pèlerinage en Uruguay pour comprendre comment parvenir à conserver des parcelles indemnes de chancre. La frontière n'empêche donc pas les échanges de savoir technique entre les deux régions séparées par le fleuve Uruguay.

Il faut se rappeler qu'à la moitié des années soixante-dix les deux pays basculent dans une dictature. Le régime de terreur qui s'installe des deux côtés du fleuve ne gêne pas le développement de l'industrie de l'orange. En fait, ces années sont les meilleures années d'exportation pour les producteurs uruguayens. Le pays connaissant des difficultés d'emploi, un producteur important de raffinage de canne en difficulté obtient des aides de l'Etat et des prêts du BID pour se reconvertir dans ce qui va devenir l'un des plus importants groupes d'exportation d'oranges: il s'agit d'Azucitrus. Azucitrus sera à l'origine du regroupement URUDOR dont nous allons parler dans la décennie suivante. En Argentine, la situation reste très contrastée car les fluctuations de la valeur monétaire du peso argentin sont très fortes. Il arrive que les oranges soient plus chères en Argentine que sur les marchés mondiaux, et dans ce cas, à quoi bon prendre le risque de l'exportation¹⁹. Il faut atten-

¹⁸ Maladie des arbres avec affluence de sève pour fissures de la écorce.

¹⁹ L'exportation est toujours un risque même si l'orange a fait l'objet d'un contrat de vente préalable. Le producteur est responsable de la qualité du fruit à l'arrivée et c'est donc sur lui que retombent les conséquences d'aléas des longues traversées transatlantiques. Ici les histoires sont nombreuses et la plupart des producteurs répartissent leur cargaison sur suffisamment de bateaux pour limiter les risques de perte.

dre une dizaine d'années encore pour qu'au milieu des années quatre-vingt un nombre significatif de producteurs argentins se lancent dans l'exportation. Une coopérative est même créée dans le seul but d'exporter, FAMA. Elle rassemble une vingtaine de producteurs de la région de Concordia, qui sont peut-être ceux qui ont le plus mis l'accent sur la qualité. Il faut dire que lorsque les prix à l'international sont meilleurs, les gains peuvent être considérables.

A la fin des années quatre-vingt, les deux rives du fleuve Uruguay se sont couvertes d'orangers. La production d'Entre-Rios atteint déjà près du double de celle de l'Uruguay. Le nombre d'hectares plantés dépasse les 43.000 ha en Entre-Rios quand il n'atteint pas les 20.000 ha sur tout l'Uruguay. Et, dans les deux pays, les plantations se font de plus en plus nombreuses.

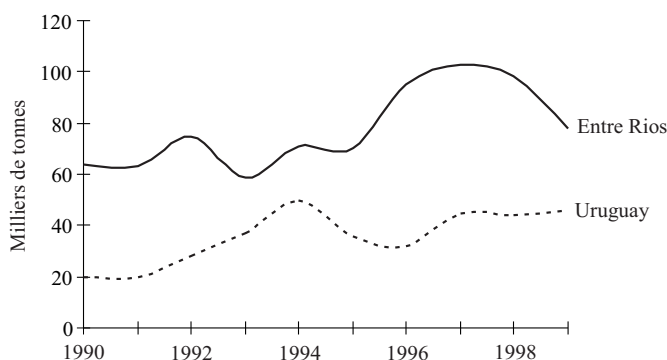
Les années quatre-vingt-dix se font plus compliquées. L'exportation d'oranges fraîches à contre-saison d'Argentine et d'Uruguay est devenue une réalité qui commence à incommoder l'Afrique du Sud. Or ce pays vient de retrouver une légitimité internationale avec la fin de l'apartheid en 1990, et donc l'abandon des boycotts qui concernaient précisément ses oranges. La réaction de l'Afrique du Sud à la montée en puissance de ses concurrents d'Amérique sera de faire baisser les prix, ce qui va compliquer le positionnement des oranges de ces derniers. Désormais, le potentiel de fruits à contre-saison devient si important que les producteurs ne sont plus assurés de vendre leur production. Il leur faut encore monter la qualité. Par ailleurs, les acheteurs européens commencent à regrouper leurs achats. Il s'agit principalement de chaînes de supermarchés, lesquelles demandent qu'on leur assure un volume constant et prévisible. Le groupe URUDOR parvient à se doter d'une plateforme portuaire au débouché du fleuve Uruguay²⁰. Cela lui permet de regrouper des envois de différents producteurs uruguayens (le port disposant de capacité de refroidissement de stockage des fruits qui permettent d'optimiser le chargement des bateaux et de mieux négocier les ventes mais aussi les prix de transport).

Les années quatre-vingt-dix sont des années difficiles pour les deux pays. Les demandes qualitatives se font de plus en plus précises, ce qui se traduit par la nécessité d'améliorer la qualité constamment ou de réduire le pourcentage à exporter dans une production donnée. C'est cette solution qui est largement choisie en Argentine qui a toujours la ressource de se replier sur le marché interne. Par contre, l'Uruguay continue à travailler la qualité et à innover notamment dans les rideaux d'arbres protecteurs (le vent fait bouger les feuilles au risque de griffer les fruits), dans les modes de récoltes (port de gants et remplacement des paniers par des sacs pour éviter que les fruits ne soient marqués par les doigts ou les autres fruits). L'Uruguay continue une politique nationale de lutte contre le chancre des agrumes. Les producteurs argentins, ne pouvant s'appuyer sur une politique nationale, se contentent de diviser leurs champs en parcelles séparées par des doubles rangées d'arbres. Ainsi, les parcelles touchées ne contaminent pas les autres. Cette situation

²⁰ Il s'agit de l'agrandissement du port fluvial de Nueva Palmira

explique aussi les plus faibles taux d'exportation chez les Argentins, lesquels ne peuvent en principe exporter que les fruits identifiés comme provenant des parcelles libres de chancre. Cela dit les deux pays voient leurs exportations croître sur la décennie. La courbe des exportations argentines chute sur la fin de la décennie du fait d'une surévaluation du peso argentin, lequel se traduit par des prix à l'export moins élevés que les prix domestiques.

Graphique 1.- Exportations d'agrumes d'Uruguay et Entre-Ríos²¹



SOURCES: Facultad de Agronomía (Salto) pour l'Uruguay; Federación del Citrus de Entre Ríos pour l'Argentine.

Ainsi, ce sont dans ces années 90, que les producteurs argentins et uruguayens parviennent à vraiment prendre pied sur le marché profitant de l'effritement du groupe OUTSPAN²² qui dominait le marché des oranges à contre-saison de l'hémisphère nord. Au cours de ces années, il arrive que, pour les oranges ou mandarines fraîches, le cumul des exportations d'Argentine et d'Uruguay dépasse les exportations de l'Afrique du Sud²³.

Les Uruguayens ne se seraient pas développés aussi vite sans les supports techniques pris auprès de leurs collègues et des services techniques argentins. Axés sur l'exportation, les Uruguayens ont développé des savoirs et des institutions de certi-

²¹ Ce tableau a été lissé afin d'intégrer des données calculées un peu différemment selon les pays. Dans notre article, nous ne parlons pratiquement que des oranges et mandarines exportées fraîches des régions uruguayennes de Salto et Paysandu, et de la province d'Enteños en Argentine. Mais les calculs d'exportations incluent parfois d'autres fruits (pamplemousse, citrons), de plus nous n'avons pas trouvé de chiffres pour les seules régions uruguayennes concernées par l'enquête. L'autre limite de cette comparaison vient du fait que la production argentine est très souvent vendue aux marchés aux enchères de Rotterdam. De ce fait, si nous avions pu avoir les chiffres d'exportation d'oranges d'Enteños en dollars, nous aurions constaté un écart beaucoup moins grand entre la production de cette province et celle de l'Uruguay.

²² Le gouvernement démocratique d'Afrique du Sud a tenté d'appliquer des politiques plus libérales et a donc levé l'obligation de passer par OUTSPAN pour exporter les oranges. Cette mesure était demandée par des producteurs qui voulaient vendre plus cher leur produit arguant d'un effort qualité particulier. Dans un premier temps, elle a déstabilisé l'offre sud-africaine.

²³ Ce résultat est d'autant plus surprenant que l'Afrique du Sud a une production beaucoup plus élevée que l'Uruguay et l'Argentine réunies.

fication propres à garantir un respect des normes européennes. Les trois dernières années ont été assez difficiles des deux côtés du fleuve, notamment à cause de perturbations climatiques (gelées, tempêtes, etc). Les Argentins ont brusquement eu des difficultés à écouler leur production sur le marché interne à un bon prix. Ils se sont alors massivement tournés vers l'exportation. Les Uruguayens ont très mal supporté les baisses de production et de nombreuses entreprises se sont retrouvées d'autant plus en difficultés qu'elles n'ont pas pu, cette fois-ci, bénéficier d'aides publiques²⁴. Plusieurs d'entre elles ne doivent leur survie qu'à la prise de contrôle par des capitaux souvent argentins²⁵. Aujourd'hui, on continue à observer des échanges techniques et financiers entre les deux rives, propres à renforcer la capacité de la région à exporter sa production mondialement. Si la conjoncture apparaît difficile, il semble bien, notamment pour les clients européens, que cette région peut encore augmenter son chiffre d'affaires à l'export.

Si les Argentins et les Uruguayens avaient fonctionné au même rythme, et avaient disposé des mêmes atouts au même moment, on peut légitimement se demander ce qui resterait aujourd'hui de la production d'agrumes d'exportation dans la région. Notre enquête a donc cherché à comprendre s'il existait une coopération transfrontalière depuis la mise en route du Mercosur, et si cette coopération transfrontalière expliquait qu'en pleine période de désarroi économique dans leurs deux pays, producteurs argentins et uruguayens d'oranges à contre-saison sont parvenus à prendre le leadership d'une activité complexe. Plus précisément, nous avons cherché les éléments liés à la construction du Mercosur qui auraient contribué à l'innovation technique et aux exportations de producteurs particuliers.

4. LE MERCOSUR: UNE AIDE AU DÉVELOPPEMENT DE L'ORANGE DU FLEUVE URUGUAY?

Le Mercosur est une union douanière née le 26 mars 1991 avec la signature du Traité d'Asunción. Toutefois cet accord, n'est vraiment entré en vigueur qu'à partir de janvier 1994. Le Mercosur est, en PIB, le troisième marché intégré au monde après l'Union européenne et l'ALENA²⁶. Dès les années quatre-vingt-dix, le Brésil et l'Argentine, les deux grands de l'Amérique du Sud avaient engagé un processus

²⁴ L'aide publique est assez largement constituée par des prêts, des délais de paiement, voire des remises de dettes.

²⁵ Nous avons déjà repéré une prise de participation argentine chez un producteur uruguayen en 1989. Mais, nous avons vu l'inverse dans le cas de Pinapoy. Mais ces participations étaient anecdotiques. A partir de l'an 2000, les prises de participation de capital argentin chez les producteurs uruguayens deviennent significatives. Par exemple, deux des plus grands groupes uruguayens passent sous le contrôle du plus grand producteur d'agrumes d'Argentine. Les producteurs uruguayens sont en général en manque de financement et on a pu voir aussi un transporteur international et des hypermarchés européens prendre des parts importantes dans le capital de producteurs uruguayens. Les Argentins peuvent éprouver des pertes d'exploitation, mais leur capitalisation est meilleure. Elle les met davantage à l'abri de prises de contrôle externes.

²⁶ Association de libre échange de l'Amérique du Nord. Elle comprend les Etats Unis, le Canada et le Mexique.

de libre-échange. Ils ont joint à eux le Paraguay et l'Uruguay qui leur étaient déjà très liés. Malgré ces ajouts, le Brésil représente encore plus des trois quarts de la population du Mercosur et près des deux-tiers de son PIB.

Le Mercosur est dirigé par un bureau du marché commun (CMC) qui prend les décisions d'extension ou d'exception du processus d'intégration économique. Il vise à créer un marché commun des biens et des services, mais il ne porte guère sur la circulation des personnes ou des capitaux. Il espère avoir supprimé toutes les barrières douanières sur les biens et services d'ici 2006. On peut dire que son ambition est inférieure à celle de l'Europe, mais plus poussée que celle de l'ALENA. Un des plus grands chocs du Mercosur a été provoqué par la dévaluation du réal brésilien en 1999 qui a mis en difficulté les économies argentine et uruguayenne²⁷. En fait, une bonne partie de l'industrie automobile argentine est partie au Brésil entre 1999 et 2001 pour des raisons évidentes de coûts de production. Avec sa dévaluation brutale, l'Argentine a rétabli sa compétitivité. Depuis 2002, le réal et le peso argentin se sont à peu près alignés l'un sur l'autre. L'Uruguay, malgré une politique monétaire plus flexible, a été emporté par la crise argentine, et a connu en 1999, une des plus graves crises de son histoire.

En matière d'oranges, le Mercosur a facilité des échanges commerciaux autour de la production de jus de fruits concentrés en vue de l'exportation hors Mercosur. Force est de constater qu'il n'est pas parvenu à faire circuler les oranges fraîches entre les quatre pays qui le composent et qui, tous quatre, sont producteurs et consommateurs. Les mécanismes de blocages de ces échanges sont en fait assez classiques comme l'instauration de barrières sanitaires censées éviter la prolifération d'une maladie d'un pays à l'autre. Certaines cargaisons ont pu passer en franchise de douane d'Uruguay en Argentine pour aller compléter le chargement de bateaux dans des ports argentins du fleuve Parana²⁸. Il s'agissait de camions sous scellés, et chaque fois les opérations ont été délicates. Elles sont donc rares et elles auraient probablement été possibles sans les accords du Mercosur.

On pourrait imaginer que, sans concerner l'orange à proprement parler, la dynamique du Mercosur aurait facilité les échanges concernant les hommes et les produits qui participent de cette industrie. Trois ponts internationaux permettent de traverser le fleuve dans la zone de la culture d'agrumes. Le trafic y est très faible, les démarches douanières ne prennent jamais moins de dix minutes pour un véhicule en règle. Les habitués disent que le temps mis pour franchir les frontières est plus long qu'avant le Mercosur. De ce fait, les producteurs tendent à acheter leurs

²⁷ Pendant près de dix ans et jusqu'à la crise de décembre 2001, l'Argentine avait collé sa monnaie sur le dollar pour éviter une nouvelle hyper-inflation. Le problème est né d'un renchérissement progressif du dollar qui a déséquilibré complètement l'économie argentine. Au début, cette convertibilité peso-dollar facilitait le remboursement de la dette, puis elle a asséché l'économie argentine, recréant une nouvelle dette plus importante que la précédente.

²⁸ Nous n'avons pas rencontré, ni dans les statistiques, ni dans les documents historiques, ni dans la mémoire de nos interviewés de souvenir d'entrée d'oranges argentines en Uruguay.

fournitures chez eux. Nous avons rencontré le cas de producteurs uruguayens achetant en contrebande des produits chimiques argentins car ils avaient fait le calcul que si ces produits passaient par la douane, ils ne les obtiendraient que trop tard pour le traitement envisagé. Cependant, de plus en plus de producteurs envisagent d'acheter leurs matières premières en Argentine, en Uruguay, voire au Brésil, suivant les prix du marché et les taux de change. L'ouverture des frontières est donc bien de plus en plus réelle, mais cette ouverture est beaucoup trop tardive et limitée pour qu'elle puisse fournir un début d'explication à la réussite de l'exportation des oranges.

Une des ambitions affichée dans les documents constitutifs du Mercosur était bien de favoriser les coopérations techniques ou économiques transfrontalières (Argenti 1998). Nous avons donc recherché tout ce qui pouvait indiquer une aide du Mercosur à ces coopérations. Aucun de nos interlocuteurs ne nous a parlé d'un quelconque effet positif du Mercosur, que ce soit dans les entreprises ou dans les services techniques ou académiques. Les interventions du Mercosur semblent n'avoir pas porté sur des aspects susceptibles de favoriser le développement des agrumes d'exportation. Il est vrai que nous avons vu des fonctionnaires uruguayens donner des conseils aux producteurs argentins, et des fonctionnaires argentins donner des conseils à des producteurs uruguayens. Mais cela ne signifiait pas qu'un règlement intercommunautaire les poussait à cela. En fait, ils l'ont toujours fait, et ils ne se sont jamais vraiment demandé si cela était légal. Les producteurs vont voir les meilleurs spécialistes, lesquels les reçoivent indépendamment de leur nationalité et leur donnent gratuitement les informations dont ils ont besoin.

Nos interlocuteurs, surtout les producteurs, nous ont plutôt parlé d'inconvénients liés au Mercosur. Le processus Mercosur est une machine à produire des nouveaux règlements pour aligner les législations des deux pays. Dès lors, des démarches qui étaient faciles deviennent plus compliquées. Le Mercosur modifie par exemple le statut des zones franches. Les Uruguayens ont construit un nouveau port pour exporter les oranges. Ils avaient mis ce port dans une zone franche pour payer moins d'impôts et dans l'idée que cela faciliterait les coopérations avec les Argentins. C'est le contraire qui se produit, l'Argentine étant incluse dans le Mercosur, l'administration uruguayenne lui complique davantage l'accès à ces zones franches, qu'elle ne le ferait pour des acteurs hors Mercosur.

Dès lors, il faut bien reconnaître que la constitution d'un marché commun n'a pas joué dans l'émergence d'une nouvelle industrie mondialement compétitive sur ce secteur demandant l'utilisation de connaissances de pointe. Il n'est pas dit que des effets ne se feront pas sentir plus tard. Par exemple, on attend beaucoup d'effets positifs d'une politique monétaire commune. Elle éviterait que les pays utilisent des dévaluations pour récupérer à leur voisin des parts de marchés. Mais cela n'est pas tout à fait évident. Dans le passé, les Uruguayens ont dû faire face à la concurrence à éclipses des Argentins qui pouvaient ne presque rien exporter une

année, et exporter plus d'oranges que l'Uruguay l'année suivante. La nécessité de résister à de tels chocs a certainement augmenté les capacités des Uruguayens à se maintenir sur ce créneau.

L'abaissement des frontières n'est donc pas à l'origine de la réussite des producteurs d'orange. Ceux-ci ont appris leur métier, et sont parvenus à rendre leurs plantations performantes dans des conditions très contrastées de part et d'autre du fleuve. Ils ont développé des compétences différentes et cette somme de compétences acquises est pour nous l'explication principale de leur succès. Il convient maintenant de revenir au débat sur la nocivité des frontières pour étayer notre explication.

5. LE DÉBAT SUR LA NOCIVITÉ DES FRONTIÈRES

Les Etats n'auraient pas de meilleure stratégie qu'une mise en concurrence systématique des entreprises comme moyen de développer la richesse économique et d'éviter le gaspillage (Porter, 1999; Bouet, 1998). Les économistes classiques se sont efforcés de quantifier les effets frontières (*border effects*) en comptabilisant les échanges de biens entre différents lieux et en montrant que l'existence d'une frontière entre deux lieux réduisait le volume des échanges en mesure équivalente à une multiplication par au moins dix de la distance (Mac Callum 1995). Autrement dit, la frontière réduit les échanges. On pourrait dire que c'est leur fonction. Mais, il est plus difficile de comprendre pourquoi cet effet est si puissant, même lorsque l'on se trouve à l'intérieur d'unions douanières. De nombreux travaux se sont efforcés à grand renfort de calculs de trouver les raisons de cet effet qui semble lié à des problèmes de transport, de taux de changes et de réseaux (Mayer 2002; Helliwell 2002). En effet, il n'est pas si simple de partir à l'étranger vendre ses produits. Les acheteurs tendent à se fier à des vendeurs connus, ou des vendeurs indiqués par des connaissances.

La frontière produit de la frontière, les mondes séparés par une frontière tirent de cette séparation des identités contrastées qui se retrouvent ensuite dans les modes de consommation. A contrario, une frontière que les populations refusent produit moins d'effets. Didier Ramousse (1994) décrit le refus d'une frontière par une population frontalière qui s'efforce, malgré les tensions entre les deux Etats, de continuer à faire exister une véritable région transfrontalière tant économiquement que culturellement. Il décrit comment les instances régionales latino-américaines tendent à favoriser cet état de fait, et comment les Etats tentent de compliquer les passages frontaliers (*op. cit.*, pp. 124-133).

Ceci nous pousse à nous éloigner un peu du débat des éco-mathématiciens sur l'effet frontière. En effet, dans ces débats, les frontières sont les causes et le niveau des échanges des conséquences. En fait, les frontières font partie de l'environnement cognitif de ceux qui vivent dans leur proximité. Dès lors, elles sont des res-

sources cognitives qui ont un effet différent selon que ces ressources sont utilisées ou non. Toute l'histoire de l'orange montre cela: la frontière a constitué une ressource d'autant plus appropriée par les acteurs que ceux-ci avaient déjà l'habitude de raisonner plus largement que dans le cadre strictement national.

5.1. LA PROXIMITÉ DES FRONTIÈRES A PERMIS DES RÉUSSITES SPECTACULAIRES

Nombre d'auteurs voient des effets positifs à la frontière. Déjà en 1986, Courlet et Tiberghien avaient noté que la majorité des PME efficaces de l'Afrique Noire se trouvaient près de frontières échappant ainsi au regard prédateur des Etats nationaux. Plus tard, Judet (1988), analysant le décollage de pays émergents, remarque que ces derniers ont levé les frontières pour construire des industries performantes, puis baissé progressivement ces dernières pour leur permettre de se former progressivement à la compétition internationale. Si dans l'abstrait, la richesse globale ne peut qu'être réduite par l'existence de frontières, dans la réalité beaucoup de gens peuvent s'enrichir grâce à des frontières, beaucoup d'industries n'ont pu devenir concurrentielles et performantes qu'en se développant initialement à l'abri de frontières. Par exemple, on reproche aujourd'hui à la Chine d'avoir augmenté la taille de ses frontières internes au moment même où elle ouvrait ses frontières externes (Poncet, 2003). Ainsi ce pays jouerait avec la mondialisation en ouvrant la porte des seules provinces qui sont capables d'y faire face sans trop de dégâts.

Les auteurs de l'étude de six zones transfrontalières dans et en bordure de la Communauté Européenne²⁹ postulent que les frontières constituent un obstacle au développement industriel pour les régions traversées par des frontières. Pourtant, dans les six zones étudiées, une seule est décrite comme particulièrement dynamique: celle de la frontière Autriche-Hongrie. Or il s'agit précisément d'une frontière entre un pays de la CEE et un futur adhérent, donc d'un des lieux où la frontière est la plus marquée, et où par conséquent ces effets devraient se faire les plus négatifs.

Nous avons déjà commenté le raisonnement sur les économies d'Allemagne orientale et occidentale. Mais ce raisonnement oublie deux choses, d'une part la frontière s'est installée entre deux zones homogènes et de ce fait ne permettait pas, au moins initialement de bénéficier d'un contraste de situation. La construction d'une frontière interne a engendré des coûts de transaction plus élevés, voire détruit des synergies antérieures. Enfin, la construction du mur de Berlin a eu probablement moins d'influence sur la *performance* de l'économie d'Allemagne orientale que le régime politique qui y a régné pendant un demi-siècle.

Dans le Delta de la rivière des Perles, ce fameux triangle du développement industriel, la frontière a pris la forme d'un deuxième rideau de fer. Mais c'est à Can-

²⁹ Etudes effectuées à la demande du Comité des Régions (Arnaud, 2002).

ton et Hongkong que ce sont le plus négociées les exportations en provenance des usines de toute la Chine. C'est le port d'Hongkong qui a été le premier point de sortie des marchandises. Ces mouvements n'expliquent pas que l'industrialisation ait été plus forte là qu'ailleurs, à tout le moins ont-ils facilité l'apprentissage des échanges internationaux par nombre d'acteurs locaux. En quelque sorte, les opportunités cognitives de la zone constituent un avantage comparatif appréciable.

5.2. L'AVANTAGE COMPARATIF-COMPÉTITIF

En matière industrielle, l'avantage comparatif absolu peut s'imaginer ainsi: disposer dans un même lieu de fortes capacités de financement, d'une main d'œuvre très bon marché et, de fortes capacités à mettre en œuvre les technologies de pointe (Kurth 1992). Si un tel lieu existait, il aurait la dynamique industrielle la plus élevée de la planète. Or en fait, il existe de tels lieux, seulement ces lieux sont traversés par des frontières, frontières qui séparent les hommes des hommes, les produits des produits, et les avantages des avantages.

On peut voir les frontières comme lieux d'une diversité. Rappelons ici une des conclusions de Porter (1999) sur la manière de maintenir une compétitivité: il considère que la capacité à durer dans la compétitivité ne s'obtient pas en trouvant un facteur d'excellence mais en s'appuyant sur des éléments identitaires qui seront difficiles à copier. Autrement dit, si on se met à la même place et que l'on essaye de faire la même chose que ceux qui réussissent, on s'expose à une concurrence très forte. Si on se trouve un créneau lié à une géographie et une histoire spécifiques, et que l'on parvient à être performant, on craint moins la concurrence.

5.3. LES RÉSEAUX ET LES GROUPES PASSE-FRONTIÈRE

Granovetter (1994) et Davies (1995) expliquent le développement du delta de la rivière des perles par l'existence de réseaux susceptibles de collaborer par delà la frontière. Casalet et Villavicencio (2001) expliquent le décollage économique de la zone frontière mexicano-américaine pour la même raison. Leur travail a l'avantage de cartographier les relations transfrontalières entre les différents acteurs économiques, administratifs et académiques. Il convient donc d'explorer les communautés qui se trouvent à la fois minoritaires localement et transfrontaliers. Ces communautés sont moins portées à respecter la frontière que les autres. Ne la respectant guère, elles en jouent et se mettent, mieux que personne, en position de transformer les frontières en gisement de compétitivité. En fait, ce sont des individus qui arrivent à mettre ensemble des avantages impossibles à trouver dans un même espace national. Ce faisant, ils créent un avantage difficile à copier car spécifique à leur zone. Ce sont des baroudeurs qui participent au développement économique de leur région, et qui savent tirer profit de leur capacité à supprimer pour eux des frontières qui existent surtout pour les autres.

Il est certain que dans l'orange, les "*Pied-Noirs*" ont joué un rôle important si non essentiel, mais faisaient-ils réseau? Dans ces vastes pays, le fait de pouvoir se retrouver autour d'une origine commune a été facilitant. La communauté "*Pieds-Noir*" a moins joué comme réseau structurant que comme moyen pour faire passer des informations stratégiques de la communauté uruguayenne à la communauté argentine. En fait, les liens informels sont toujours très importants et mettre le doigt dessus ne donne que des explications factuelles. Le fait que deux "*Pieds-Noirs*", l'un argentin, l'autre uruguayen, se soient rencontrés a-t-il joué un plus grand rôle dans le décollage économique que le fait qu'un des premiers exportateurs uruguayen ait des douaniers dans sa famille? A bien y regarder, il n'est pas nécessaire de passer par les "*Pied-Noirs*" pour expliquer la coopération entre acteurs de l'orange des deux côté du fleuve. En étudiant les quelques ventes d'oranges par dessus le fleuve Uruguay, nous nous sommes aperçus que c'étaient les producteurs qui géraient l'étanchéité de la frontière. Il existe des règles non écrites qu'appliquent systématiquement ceux qui vendent des oranges dans le pays voisin: il faut d'abord s'assurer qu'il y a un manque de produits sur un des segments du marché de l'orange. Si c'est le cas la vente peut se faire, mais les fruits doivent traverser discrètement la frontière, en évitant soigneusement les trois ponts de la zone. En fait, il y a donc bien un jeu avec la frontière. La frontière est d'autant plus forte qu'un certain accord existe entre les deux parties pour la renforcer. Cette auto-protection réciproque s'explique plus par des relations fréquentes que par l'existence d'un réseau particulier. Elle n'est pas originale dans sa structure sociale, mais elle produit des résultats qui eux sont exceptionnels. Et c'est donc sur les résultats qu'il faut s'interroger.

Ce qui fait la réussite, c'est à notre avis (Ruffier 1996) l'échange d'informations stratégiques. La frontière permet l'accès à de telles informations d'autant plus variées qu'elles sont nées dans des conditions très contrastées d'une rive à l'autre.

6. CONCLUSION: LA FRONTIÈRE COMME RESSOURCE COGNITIVE

Si les frontières freinent en théorie le développement industriel et économique, elles sont parfois un atout pour le décollage d'acteurs ou de zones industrielles.

L'avantage frontière est d'abord factuel. La proximité d'une véritable frontière a toujours favorisé l'apprentissage du commerce international. La contrebande est une des formes de l'apprentissage, le métier de douanier une autre, celui d'intermédiaire une troisième. En fait, les producteurs avaient sous leurs yeux une véritable frontière dont ils voyaient très bien les effets puisqu'elle les gênait chaque fois qu'ils cherchaient à passer des produits, et qu'elle les protégeait de la concurrence voisine. Très vite, ils ont manipulé les notions de barrière sanitaire en percevant simultanément les usages qui pouvaient en être faits. Ils constataient que leurs voi-

sins avaient d'autres contraintes que les leurs, en quelque sorte ils apprirent ainsi à mieux percevoir le fait que la concurrence n'est jamais dans des conditions équivalente à la leur et que par conséquent il leur faut toujours maintenir une avance sur certains points forts.

Mais ce sont surtout les échanges d'informations stratégiques qui favorisent le développement du secteur ou de la branche d'activité. Si le fleuve frontière n'est pratiquement pas franchi par les fruits, ni par les ouvriers agricoles, il l'est fréquemment par les dirigeants et les spécialistes qui ne cessent de chercher des informations pour améliorer leur capacité à produire. Autrement dit, nous nous trouvons devant une frontière sélective. Les ingénieurs que nous avons interviewés ont tous des contacts avec l'autre rive du fleuve. Les spécialistes, qu'ils soient publics ou privés, tendent à travailler pour les producteurs des deux côtés du fleuve. Les techniques, les idées et les machines se retrouvent de part et d'autre de la frontière. Tous les patrons sont au courant des points forts et des difficultés de leurs principaux collègues que ces derniers soient argentins ou uruguayens. Cette collaboration est facilitée par l'existence d'une certaine proximité entre les producteurs.

La Recherche-Développement d'une industrie est généralement focalisé sur les problèmes actuels, et anticipe rarement ceux de demain. Or, les problèmes n'étant pas les mêmes des deux côtés de la frontière, les producteurs ont plusieurs fois économisé des années en profitant de recherches que leurs voisins avaient déjà faites. C'est notamment le cas pour l'étude des réseaux commerciaux européens ou celle de la manière de respecter des normes, celle de lutter contre le chancre, dans lesquels les Uruguayens ont investi très fortement. C'est le cas aussi de l'ingénierie financière, et des études agronomiques localisées dans lesquels les Argentins ont toujours eu une certaine avance liée à des investissements continus. En quelque sorte, ce qui est remarquable dans le cas de l'orange, c'est que des informations généralement jalousement conservées parce que stratégiques (touchant ici à la manière d'aborder les marchés ou de réussir les fruits) aient circulé. Si les situations nationales n'avaient pas été si contrastées, les acteurs auraient probablement moins coopéré. Ils l'ont fait car ils obtenaient ainsi la confiance nécessaire à la circulation des informations qui leur étaient utiles, et, parce qu'ils n'avaient pas l'impression que le voisin, plongé dans un contexte si différent, constituait pour eux une menace. La frontière a servi à deux titres, elle a créé des contextes générateurs d'informations stratégiques différentes, et elle a rendu possible l'échange d'informations stratégiques. La frontière a vraiment facilité le décollage.

BIBLIOGRAPHIE

- ALVARADO, D. Y OTROS (2001): *El complejo agroindustrial tucumano del limón. ¿Es un cluster?* Argentina: IAE/Universidad Austral/Empresa, Sociedad y Economía.
 FEDERACIÓN ARGENTINA DEL CITRUS (2002): *La actividad cítrica argentina*. Buenos Aires.

- APARICIO, S.T. (2004): “Mercados, cadenas productivas y trabajadores rurales”, *Colloque Réseau Cuenca del Plata (CDP)/IPEALT*. Université de Toulouse Le Mirail (Francia).
- ARGENTI, G. (1998): *Cooperação em Ciência e Tecnologia no MERCOSUL. Fase II: Modelos de Articulação e Propostas de Políticas, Brasil-Argentina-Uruguaí-Paraguai-Chile, Síntese Final*. Brasília: Ministerio da Ciência e Tecnologia, OEA.
- AZARA, F. DE (1806): *Descripción e historia del Paraguay y del Río de la Plata*. Madrid: Imprenta Sandriz
- BAKIS, H. (1993): *Les réseaux et leurs enjeux sociaux, Que sais-je?* París: PUF.
- BOUET, A. (1998): *Le protectionnisme. Analyse économique*. París: Vuibert.
- COURLET, CL.; TIBERGHEN, R. (1986): “Le développement décentralisé des petites entreprises industrielles au Cameroun”, *Revue Tiers Monde*, XVIII, n. 107.
- DREVET, J.F. (2002): *L’élargissement de l’Union Européenne, jusqu’où? L’Harmattan*.
- FERDERCITRUS: *La actividad citrícola en la Argentina*. (Informes de varios años). Buenos Aires.
- GEREFFI, G.; KORZENIEWICZ, M. [ed.] (1994): *Commodity Chains and Global Capitalism*. Westport, CT: Praeger.
- GONZÁLEZ, M.C. (1995): “Los citricultores entrerrianos. Formas de integración y niveles de rentabilidad”, *Realidad Económica*, n. 131.
- GRANOVETTER, M. (1994): “Les institutions économiques comme constructions sociales: un cadre d’analyse”, en Orlean [dir.]: *Analyse économique des conventions*, pp. 79-94. París: PUF.
- GUTMAN, G.; GATTO, F. (1990): *Agroindustrias en la Argentina. Cambios organizativos y productivos, 1970-1990*. Buenos Aires: CEAL/CEPAL.
- GUTMAN, G.; GORENSTEIN, S. (2003): “Territorio y sistemas agroalimentarios. Enfoques conceptuales y dinámicas recientes en la Argentina”, *Desarrollo Económico*, vol. 42, n. 168, (enero-marzo). Buenos Aires.
- HELLIWELL, J. (2002): *La mondialisation et le bien-être - l’effet frontière, le rôle de l’État-nation et les relations économiques canado-américaines*. UBC Press.
- HERNÁNDEZ, C. (1997): *El sector cítrico*. Dirección General de Información, Departamento de Información Sectorial Agroalimentarios y Bienes de Consumo. ICEX.
- HUMPHREY, J.; OETERO, A. (2000): *Strategies for Diversification and Adding Value to Food Exports: A Value Chain Perspective*. (UNCTAD/ITE/MISC, n. 23).
- INTA. EEA Concordia: *La situación de la citricultura en Entre Ríos*. (Informes de varios años).
- JUDET, P. (1988): “Les pays intermédiaires: des expériences à l’appui d’une réflexion moins pessimiste sur le développement”, *Revue Tiers-Monde*, n. 115.
- KURTH, W. (1992): “La technologie et l’évolution de l’avantage comparatif”, *STI, Revue de l’OCDE*, (abril). París. (Publiquée en *Problèmes Économiques*, n. 2285).
- LUNDVALL, B.A. (1992): *National Systems of Innovation*. Londres: Pinter.
- MAC CALLUM, J. (1995): “National Borders Matter: Canada-US Regional Trade Patterns”, *American Economic Review*, 85, pp. 615-623.
- MAYER, T. (2002): “L’effet frontière compte toujours, mais de moins en moins”, *Problèmes Économiques*, n. 2751.
- MERCIER, D.; TANGUY, C. (2004): “Répondre aux questions de «développement»: homogénéité des normes et logiques d’action différenciées. Le cas des oranges dans la Cuenca

- de la Plata”, *Colloque Réseau CDP-Cuenca del Plata/IPEALT*. Université de Toulouse Le Mirail (France).
- MICHAELSEN, S.; JOHNSON, D.E. (1997): *Border Theory. The Limits of Cultural Politics*. University of Minnesota Press.
- MOSOVICH, D. (2004): “Salto-Concordia: L’intégration... et ses laissés pour compte”, *Colloque Réseau CDP-Cuenca del Plata/IPEALT*. Université de Toulouse Le Mirail (France).
- PONCET, S. (2003): “Measuring Chinese Domestic and International Integration”, *China Economic Review*, vol. 14, Issue 1, pp. 1-21-
- PORTER, M. (1999): *La concurrence selon Porter*. Paris: Village Mondial.
- RAMOUSSE, D. (1994): “La frontière colombo-vénézuélienne”, *Hommes et Terres du Nord*, pp. 2-3.
- RUFFIER, J. (1996): *L’efficience productive. Comment marchent les usines*. CNRS.
- RUFFIER, J.; WALTER, J. (2002): “Glossaire de l’efficience productive” (français et mandarin)” en J. Ruffier et Z. Wei [ed.]: *Pratique des transferts de technologie et efficience productive dans les pays émergents*. Canton (China): Université Sun Yat Sen.
- RUFFIER, J.; WALTER, J. (2004): “Governance and Earnings Distribution in Global Value Chains: Borders of Uruguay Rio Oranges”, *International Conference Innovation Systems and Science and Technology Policies in Emerging Economies: Experiences from China and the World*. Guangzhou (China): Zhongshan University.
- SUPERVIELLE, M. (2004): “Evolución del espacio económico del río Uruguay a partir de la citricultura”, *Colloque Réseau CDP-Cuenca del Plata/IPEALT*. Université de Toulouse Le Mirail (France).
- TARANCO, J.O. (2001): *Historia de la citricultura del Uruguay*. Montevideo: De la Plaza.
- VELTZ, P. (1997): *Mondialisation ville et territoires*. Paris: PUF.
- VILLAVICENCIO, D.; CASALET, M. (2001): “Les dynamiques binationales d’apprentissage concerté: l’exemple de deux régions de la frontière Mexique-USA”, *IIIèmes Journées de la Proximité*. Paris.
- WALTER, J.; RUFFIER, J. (2004): “Gouvernance et efficience productive au sein des chaînes globales de valeur: les oranges du fleuve Uruguay” y “L’individu social: autre réalité, autre sociologie? (GT 17: efficience productive)”, *XVIIe Congrès AISLF*. Tours (France).
- WALTER, J.; RUFFIER, J. (2004): “Tramas exportadoras e innovación: La exportación de cítricos en contraestación hacia la Unión Europea desde la región transfronteriza argentino-uruguayana”, *Colloque Réseau CDP-Cuenca del Plata/IPEALT*. Université de Toulouse Le Mirail (France).
- WALTER, J.; RUFFIER, J. (2003): “Compétitivité transfrontalière et innovation: l’exportation d’oranges du Mercosur”, *Colloque du Cerale: La Mondialisation et ses Effets*. Paris: ESCP-EAP.
- UNCTAD (1997): *Diversification in Commodity Dependent Countries: The Role of Governments, Enterprises and Institutions*. (TD/B/COM, 1/12). Geneva: UNCTAD.
- UNCTAD (1997): *Report of the Expert Meeting on Vertical Diversification in the Food Processing Sector in Developing Countries*. (TD/B/COM, 1/8). Geneva: UNCTAD.
- UNCTAD (2002): *Report of the Expert Meeting on Diversification of Production and Exports in Commodity-Dependent Developing Countries, Including Single Commodity Exporters, for Industrialization and Development, Taking Into Account the Special Needs of LDCs*. (TD/B/COM.1/EM, 18/3). Geneva.