

Augustin-Jean, Louis, Mr, Acad, Political Economy, Japan : *Le cadre, le manager et le paysan-Analyse des relations individus/société dans la mise en place du marché du sucre en Chine* [B3]

Louis Augustin-Jean/ Université de Tsukuba (Japon)

Le marché des économistes consiste généralement en une « boîte noire », dans laquelle entrent en contact les ménages et les entreprises. Dans nombre de manuels d'économie, il n'a pas les honneurs d'une définition, et est simplement symbolisé par un point, rencontre entre l'offre et la demande et matérialisé par un prix. Ce concept, qui demeure vague ou même allant de soi, n'a donc pas d'épaisseur. Pourtant, comme l'ont montré les anthropologues (Geertz, 1979), le marché est aussi un espace social (cette notion d'« espace » devant elle aussi faire l'objet d'une définition ou d'une redéfinition) dans lequel interagissent des individus, et il est constitué de réseaux (Granovetter, 1985).

Le marché n'est ainsi pas (toujours) impersonnel : il illustre la tension qui existe entre des agents qui sont en même temps des maximisateurs sous contrainte, appartiennent à des groupes qui influencent leur prise de décision (famille, bureaucraties, « *business circles* », etc.), et subissent la pression d'autres groupes. Cela est d'autant plus prégnant que le contexte institutionnel est en évolution permanente, modifiant les règles du jeu auxquelles doivent faire face les agents qui contribuent en retour à cette modification. La forme (institutionnelle) prise par le marché est donc le résultat d'un compromis entre différentes catégories d'agents, et reflète leurs relations de pouvoir. La constitution d'un marché, loin d'aboutir à une rencontre éphémère entre des agents désagrégés, est au contraire l'objet d'un enjeu permanent.

Ainsi, le fonctionnement du marché et sa performance (mesurée par le prix) dépendent tout autant de l'équilibre entre l'offre et la demande que de sa mise en place institutionnelle (ce qui explique les enjeux qui se manifestent lors de cette dernière). Cependant, même si l'organisation du marché est toujours en évolution (puisque les relations de pouvoir sont en perpétuelles négociations), l'analyse de son mode opératoire se heurte souvent, dans les sociétés occidentalisées, à la banalisation de règles établies de longue date (autrement dit, le marché va tellement de soi qu'on n'a ni besoin de le définir, ni même d'y prêter attention) et à la lenteur des changements. Pour échapper à cette banalisation, il est possible soit d'étudier les débats qui s'expriment autour de la constitution de nouveaux marchés dans les pays développés, soit d'étudier les évolutions existantes dans les pays en transition. Dans les deux cas, les compromis et négociations se dévoilent plus aisément, et sont donc plus propices à l'analyse. La première option a été explorée avec succès par Philippe Steiner (2006), qui traite de la difficile question des dons d'organes. La seconde fait l'objet de cet article.

Ainsi, les réformes de libéralisation économique de décembre 1978 en Chine, ont constitué le point de départ d'une vaste évolution institutionnelle, conduisant à l'apparition d'opportunités nouvelles pour certains individus ou groupes, mais aussi de menaces pour d'autres. L'adoption de chaque mesure a fait l'objet de négociations ex ante, tandis que leur application ex post a été détournée et rediscutée, en fonction des intérêts locaux et des divers groupes en recomposition. Plus qu'une « révolution », les réformes chinoises représentent une « évolution » incrémentale, où nombre de changements n'ont pas remplacé le contexte maoïste mais se sont superposés à lui.

Pour illustrer ces propos, nous prendrons l'exemple de l'industrie sucrière chinoise. Ce choix a été guidé par plusieurs paramètres. Premièrement, un produit agricole permet de relier une foultitude d'agents entre eux, du paysan au consommateur final. Deuxièmement, le sucre est un ingrédient fondamental pour nombre d'industries agroalimentaires, et il occupe une place importante sur les marchés mondiaux. Plus généralement, il est produit dans un grand nombre de pays (à partir de la canne à sucre ou de la betterave), mettant en concurrence les producteurs des pays en développement et ceux des pays développés. L'existence d'accords et de subsides vient modifier les conditions de cette concurrence, tandis que leur négociation ou leur suppression partielle (cas de l'Union Européenne) permet d'étudier de façon systématique leurs effets sur les agricultures du tiers-monde¹. Le fait que le sucre soit largement commercialisé sur les marchés mondiaux accroît encore l'intérêt pour cette question. Troisièmement, la Chine, qui était un producteur marginal de sucre en 1978, s'est aujourd'hui hissée au

¹ L'effet du dumping des pays développés (PD) sur les agricultures des pays en développement (PED) constitue un élément important de débat, tant dans les milieux politiques (OMC) qu'académiques. Pourtant, les productions des PED (produits tropicaux) et des PD sont souvent différenciées. Le sucre constitue donc l'un des exemples de biens produits simultanément dans les PED et les PD. Cette question, importante pour le choix initial de notre recherche, fait l'objet d'un travail séparé et ne sera pas développé plus avant dans cet article.

troisième rang mondial, avec une production annuelle qui tourne autour de 10 millions de tonnes. Elle commence aussi à jouer un rôle majeur sur les marchés internationaux, important environ 1 million de tonnes par an, dans un contexte où les marchés mondiaux connaissent une certaine libéralisation. Cinquièmement, sous l'influence de contraintes extérieures et intérieures, la Chine a entrepris, dans les années 1990, une réforme en profondeur de son industrie sucrière, réforme encore incomplète dont nous pouvons retracer l'évolution. Enfin, sa production est spatialement concentrée, 60 % du sucre chinois étant produit dans la province du Guangxi à partir de la canne cultivée localement, ce qui est particulièrement utile pour la réalisation d'enquêtes de terrain.

L'article se propose donc de montrer comment s'effectue la mise en place du marché du sucre en Chine et, plus particulièrement, dans la province du Guangxi. La relation individus et société est illustrée à partir des stratégies et des réactions développées par les principaux agents, montrant ainsi pourquoi la forme prise par ce marché est porteuse d'enjeux pour ces derniers. L'analyse est fondée sur un travail de terrain effectué dans la province du Guangxi. Durant six séjours de deux à trois semaines effectués entre avril 2004 et août 2006, une documentation importante (rapports, statistiques, documents de politique économique locale, etc.) a été collectée auprès des autorités provinciales et locales. Elle a été complétée par des entretiens approfondis auprès de cadres locaux et provinciaux, de managers des sucreries, de consultants et de paysans². L'article se compose de deux parties. La première est consacrée à la mise en place du marché, et aux problèmes rencontrés par une industrie qui a grandi trop rapidement. Dans la seconde, l'accent est mis sur la résolution des conflits, et sur la mise en place de compromis imparfaits qui conduisent à l'organisation institutionnelle du marché.

1. La mise en place du marché

1.1. L'institutionnalisation du marché

Les relations individus et société dans l'établissement d'un marché passe par la « socialisation » de ce dernier. Cette socialisation s'établit en deux étapes : le « marché-point », sans épaisseur, se territorialise (suivant la tradition anthropologique de Geertz), puis il laisse sa place au « marché-réseau ».

Le premier cas est le marché walrassien, matérialisé par le point de rencontre entre l'offre et la demande. Il ne fait pas référence à l'individu, qui reste sous socialisé, ni à la société, qui n'a pas d'épaisseur (comme l'a bien montré Granovetter, 1985). Dans la seconde conception, le marché reste un point de rencontre, mais qui se situe dans un espace bien délimité dans lequel s'effectuent des échanges sociaux : c'est la conception du bazar, du souk, ou de ce que les Anglo-saxons appellent le « *wet market* ». Si cette conception permet la rencontre de l'individu et du social, elle devient incompatible avec celle des économistes, et le compromis nécessite de déterritorialiser à nouveau la notion de marché.

En effet, il n'est alors plus possible de parler, par exemple, du marché du sucre (ou de n'importe quel autre bien), puisque ce dernier n'a pas de localisation précise (ou, au contraire, trop de localisations, de la sortie de l'usine aux marchés à termes de New York et de Londres). La déterritorialisation passe donc par une analyse en réseau, mais qui doit être par ailleurs instrumentalisée. Le réseau s'analyse alors par la compréhension des relations entre des individus aux intérêts parfois divergents, relations qui se définissent à l'intérieur de la filière (ou la « chaîne de valeur » – en anglais, *commodity chain analysis*)³. Cette démarche met en lumière la complexité du réseau, qui n'est plus seulement constitué d'accords entre des groupes similaires ou même entre des agents différents mais qui coopèrent, mais entre des individus (au sens large) dont les intérêts peuvent être par définition antagonistes.

² Pour des raisons de confidentialité, il n'est pas possible de citer systématiquement ces différentes sources. Elles consistent essentiellement en rapports provenant des bureaux du sucre de quatre différents districts, de journaux internes de plusieurs sucreries et groupes sucriers, de bureaux de l'agriculture (provincial et locaux), d'une plateforme d'achat et de vente, etc. Des entretiens ouverts ont été réalisés de façon systématique avec des responsables de ces organisations. Certaines personnes ont été interviewées à chacune de nos visites.

³ Pour un exemple récent de cette approche concernant le café, cf. Daviron et Ponte, 2005. Voir aussi Gereffi (1996) et Kaplinski (2000) sur la « *commodity chain analysis* » et la « *commodity value chain* ». La différence théorique entre les traditions française et anglo-saxonne est développée dans Raikes et al. (2003) et FAO (2005).

L'analyse de ces relations permet de comprendre comment s'effectue la collaboration/concurrence de ces individus, et comment se réorganise le marché, en fonction des intérêts en jeu et du processus ininterrompu des renégociations à différents niveaux. Dans le cas du sucre chinois, le processus est mis en lumière par le fait que le marché est non seulement en cours de réorganisation, mais aussi de création récente. Les principales catégories d'agents doivent donc faire face à une adaptabilité continue et rapide. Dans ce sens, la prochaine section s'attache à montrer que cette jeunesse de l'industrie sucrière chinoise, associée à sa forte croissance, a pour contrepartie de générer des blocages (institutionnels).

1.2. Une crise de croissance.

De 1978 à 2004, la production de sucre a été multipliée par 8 en Chine et par près de 40 dans le Guangxi, où elle se situe aux environs de 6 millions de tonnes par an (Statistical Yearbook of China, 2005). Cette croissance a été accompagnée d'une mutation profonde depuis le milieu des années 1990 : restructurations, privatisations, entrée du capital étranger, constitution de groupes (privés ou non) dont certains sont maintenant cotés en bourse (en Chine et, prochainement, à Hong Kong), etc. forment la partie immergée de l'iceberg qu'il nous faut maintenant explorer.

La croissance de la production de sucre dans la province correspond à une augmentation de la demande interne chinoise (lois de Engels) et à l'existence d'avantages comparatifs (l'existence de bonnes conditions climatiques pour la culture de la canne allant de pair avec le déplacement de l'activité de la province voisine du Guangdong, qui s'est tournée vers l'industrie légère depuis les années 1980, vers le Guangxi). En l'espace de 20 ans, le sucre est donc devenu une activité vitale pour le Guangxi, l'une des provinces les plus pauvres de Chine. Environ 40 % de sa population vit directement ou indirectement de ce produit (dont environ 20 millions de paysans, sur une population totale de 48 millions) (Gu, 2000, et He, 1999). De même, la centaine de sucreries constitue une manne financière importante pour des gouvernements locaux responsables de leur budget depuis la décentralisation des années 1980 (les sucreries fournissent parfois plus de 60 % des ressources totales de certains districts ruraux).

On voit donc se dessiner deux contradictions : la première entre les intérêts du gouvernement central, pour lequel le sucre est un produit secondaire par rapport à d'autres industries comme le textile, et ceux de la province. La seconde entre le gouvernement provincial qui souhaite une rationalisation de la production et des économies d'échelle, et les autorités locales désireuses de préserver leur sucrerie. Comme nous le verrons dans la deuxième partie, la résolution de ces conflits est liée à la perception que les individus ont de leur position – qu'ils se pensent comme représentants du gouvernement central (ou provincial), ou comme responsables de leur propre communauté et de son développement économique.

Par ailleurs, en dépit de la forte augmentation de la demande, la progression presque continue de la production est passée par des cycles. Les crises (de croissance) ont justifié des réponses institutionnelles – aussi sujettes à négociations, ex ante et ex post. Ainsi, la crise la plus importante, aggravée par des déséquilibres systémiques, est survenue au milieu des années 1990. Le problème s'est manifesté sous la forme d'une surproduction et de fluctuations de prix, la consommation augmentant moins rapidement que la production (Augustin-Jean, 2004 ; 2006). Cette crise n'était pas seulement liée à une croissance trop rapide, mais elle était aussi la manifestation de problèmes structurels et d'une faible productivité, aggravés par la conjoncture de bas prix internationaux. Les sucreries employaient une technologie inadaptée⁴, un personnel pléthorique, et devaient faire face aux blocages communs à nombre d'entreprises d'Etat, quelque soit leur secteur d'activité. La faible superficie des champs (environ un hectare par famille) augmentait aussi les coûts de transaction pour l'organisation de la production et de la récolte. Les sucreries perdaient de l'argent et ne pouvaient recourir à des diminutions du prix des cannes à sucre, qui représente environ 60 % du coût total de production (interviews, NNC, avril 2004, DST1C, avril 2004, NNS, août 2005⁵).

⁴ La capacité de pressage des sucreries chinoises était d'environ 2 400 tonnes de cannes par jour au milieu des années 1990. Même si elle a augmenté (elle est aujourd'hui supérieure à 4 000 tonnes), elle demeure inférieure aux 13,000 tonnes des sucreries thaïlandaises (Ma, 2001).

⁵ Les interviews sont classées par location (NN étant équivalent à Nanning, DST1, district 1, etc.), par type d'informateur (C pour cadre, S pour *scholar*, Co pour consultant, P pour paysan, etc. et par date).

En effet, alors que le prix du sucre est fixé par le marché depuis 1991⁶, celui de la canne est déterminé administrativement par l'ensemble des acteurs de la filière (cadres locaux, bureau des prix au niveau provincial, représentants des groupes sucriers, commission économique du Guangxi, etc.). Cet arrangement a été prévu afin de garantir les revenus des paysans, de les lier aux profits éventuels de l'industrie dans son ensemble, et d'éviter une explosion sociale, dont le risque n'est pas négligeable – tout en bénéficiant principalement aux groupes sucriers, largement actifs dans le processus de négociation⁷.

La conséquence est cependant un manque de flexibilité pour les entreprises, qui ne peuvent s'adapter rapidement aux évolutions du marché. Par ailleurs, la situation est aggravée par le faible niveau technologique, même en comparaison avec d'autres pays en développement. Pour faire face à cette situation, la solution traditionnelle des gouvernements provincial et central de recourir à la réserve pour stabiliser les prix se révélait tout à fait insuffisante, et les sucreries travaillaient à perte. Rapidement, elles n'étaient plus en mesure de payer aux paysans le prix de la matière première et recouraient aux « papiers blancs », des reconnaissances de dettes qui n'avaient aucune chance d'être honorées. Les réformes, accentuées par la pression internationale en vue d'une libéralisation du marché, étaient indispensables.

2. Le règlement des conflits, ou le compromis imparfait

La section précédente a révélé l'existence d'un certain nombre de catégories d'agents, qui collaborent ou entrent en conflit en fonction de la situation : autorités centrale, provinciale et locales – dans leur diversité : les différents bureaux ou départements qui les constituent peuvent également avoir des intérêts divergents ; sucreries, puis groupes sucriers ; paysans ; industries agroalimentaires ; acteurs du marché international, etc. Dans ce contexte, le succès de la réforme institutionnelle du marché du sucre en Chine est soumis à de nombreux aléas, comme cela a été indiqué par DiMaggio dans un tout autre contexte.

« The success of an institutionalization project and the form that the resulting institution takes depend on the relative power of the actors who support, oppose or otherwise strive to influence » (DiMaggio, 1988, p. 13).

En définitive, la pérennité (*sustainability*) et l'efficacité du marché du sucre chinois dépendent bien de la façon dont les agents s'organisent et de leurs relations. Le marché apparaît donc comme un des nombreux « lieux » où les comportements individuels et collectifs s'articulent, sans pour autant aboutir à une maximisation économique (du fait de l'impossibilité de faire concilier parfaitement les différents intérêts).

Ainsi, au milieu des années 1990, l'industrie sucrière chinoise connaissait une crise de croissance. Restaurer la rentabilité de l'industrie nécessitait plusieurs réformes, dont certaines étaient opposées. D'une part, il était urgent de payer les reconnaissances de dettes aux paysans, qui étaient parfois amenés à protester (y compris de manière violente) ou à changer leur production lorsque c'était possible. D'autre part, il s'agissait aussi de réaliser des économies d'échelle, soit au niveau des sucreries (en recourant à des technologies plus avancées), soit en stimulant la création de groupes.

La situation apparaissait délicate, dans la mesure où la province comptait alors plus de 120 sucreries, toutes étatiques, et que la recapitalisation était impossible à si grande échelle. L'entrée du capital privé et étranger était donc indispensable, et servait par ailleurs les intérêts internationaux de la Chine, qui négociait alors son entrée

⁶ La place manque pour s'interroger sur le véritable sens de cette assertion, réaffirmée par tous les acteurs de la filière que nous avons rencontrés, et sur les moyens mis en place pour manipuler ce prix de « marché ». On peut cependant noter que le prix tend à converger avec les prix internationaux, malgré des divergences saisonnières importantes. Par exemple, lors de la saison de pressage 2005/2006, le prix international du sucre est passé de 8,5 cents par livre à plus de 19 cents. En Chine, le prix du sucre a connu une progression similaire, dopé par la relative faiblesse de la production nationale (mauvaises conditions climatiques) et du faible niveau des stocks nationaux et internationaux. Le prix de vente moyen est donc passé d'environ 2 700 RMB par tonne en 2004/2005 à 4 800 RMB en 2005/2006. En août 2006, le prix était retombé à 3 700 RMB par tonne (et à 12 cents par livre sur les marchés internationaux, impliquant une certaine divergence). Le site Internet du Guangxi Sugar Exchange Centre Ltd. (en chinois), plateforme d'achat et de vente, donne l'évolution du prix en Chine et fournit une comparaison internationale (cf. www.gsec.com.cn).

⁷ Cependant, le prix de la canne suit automatiquement les évolutions du prix du sucre dans des proportions fixées administrativement.

dans l'OMC. Cependant, cette réorganisation s'accompagnait d'une promesse (tenue) de diminuer les taxes à l'importation, impliquant que le sucre chinois (dont le coût de production était supérieur au cours mondial) se trouvait directement en concurrence avec le marché international (qui était soumis lui-même à de forts arrangements institutionnels). Cependant, aussi rationnels que ces mesures paraissent, elles générèrent certaines contradictions.

De fait, la recapitalisation des sucreries par le secteur privé et étranger – qui permettait d'éponger les dettes et d'apaiser le contexte social – ne pouvait conduire à des résultats durables que si la rentabilité générale de l'industrie était garantie. La situation de prix internationaux bas ne favorisait d'ailleurs pas la réforme⁸, même si les effets négatifs de l'ouverture étaient en partie compensés par l'utilisation de la réserve, qui permettait de maintenir, jusqu'à un certain point cependant, le cours du sucre à un niveau relativement élevé⁹.

Cette situation créait de fait une contradiction majeure entre les intérêts des groupes sucriers, ceux des autorités locales et ceux des paysans. En effet, une meilleure rentabilité passait soit par une baisse du prix de la canne à sucre, soit par des améliorations technologiques (augmentation de la productivité). La baisse du prix de la canne (ou son maintien à un bas niveau) est évidemment impopulaire chez les paysans, qu'il s'agit de ménager, afin d'éviter qu'ils ne recourent aux deux maux pour l'industrie que sont la « *voice* » (des protestations de masse, éventuellement violentes) ou l'« *exit* » : une baisse inattendue des prix répercutée sur les paysans peut les démotiver et les inciter à cultiver d'autres produits¹⁰.

Par ailleurs, la réalisation d'économies d'échelle (en particulier, le recours à des technologies plus récentes) se heurte à des problèmes systémiques et, en fin de compte, accroît la pression sur les paysans. L'augmentation de la productivité, mesurée par entreprise ou par salarié, nécessite une plus grande capacité de pressage pour les sucreries – et donc, une augmentation de la production globale de cannes à sucre. En effet, pour assurer le passage d'une capacité journalière de pressage de 2 500 tonnes à 10 000 tonnes (un schéma relativement courant dans la province), la sucrerie doit être à même de se procurer non plus 750 000 tonnes de cannes par an¹¹, mais 2,4 million de tonnes¹², sur une superficie de plus de 34 000 ha (cultivés par plus de 30 000 familles paysannes)¹³. Les gains de productivité sont possibles, et consistent en l'introduction de meilleures espèces et d'une mécanisation accrue¹⁴. Dans le meilleur des cas, ils sont de 20 %¹⁵.

Il faut donc que les sucreries poussent les paysans à accroître la superficie en cannes (soit en diminuant les surfaces cultivées dans d'autres plantes, soit par défrichage) ou qu'elles se les procurent dans des zones plus éloignées. Cette seconde possibilité se heurte à des difficultés organisationnelles, du fait de la multiplication des sucreries dans la province, qui doivent toutes réaliser des profits et payer des taxes aux autorités locales. La « guerre des cannes » n'a ainsi pu être évitée, malgré l'obligation pour les sucreries de ne se fournir en matières premières que dans des zones bien délimitées. Les sucreries doivent ainsi assurer les services d'extension à

⁸ Selon Mr. Guo Shengkun, vice-gouverneur du Guangxi, l'industrie sucrière provinciale (qui a les coûts de production les moins chers du pays) n'est plus compétitive internationalement si le prix descend au-dessous de 8,5 cents par livre (Discours délivré le 18 mars 2005 à Nanning, devant les principaux acteurs de la filière).

⁹ Cette mesure était en partie contournée par le recours à la contrebande.

¹⁰ Par exemple, dans le sud de la province, une sucrerie locale connaît des difficultés, malgré sa modernisation, du fait d'un problème d'accès aux matières premières (DST3P, janvier 2005 et NNC, août 2006). À noter que les populations locales se plaignent ouvertement de la corruption ambiante, de la mauvaise gestion des autorités locales, davantage intéressées par la spéculation immobilière, etc.

¹¹ La saison de pressage dure environ 6 mois.

¹² Avec les problèmes logistiques qui vont de pair et qui ont leur importance : 2 500 tonnes de cannes à sucre représentent déjà plus de 200 camions de 12 tonnes, soit près de 10 par heure (les sucreries travaillent 24 heures sur 24 durant la saison de pressage) – ce qui requiert une organisation extrêmement précise. En effet, les cannes doivent impérativement être pressées moins de 48 heures après la coupe, sous peine de perdre rapidement leur teneur en sucre. Par manque de place, ce problème organisationnel, qui touche à la relation individu/société, ne sera pas détaillé davantage dans cet article.

¹³ Les rendements moyens dans la province du Guangxi sont d'environ 70 tonnes par hectare (Sugar crop division, 2006), tandis que la superficie moyenne par famille est d'environ 1 hectare.

¹⁴ L'utilisation de pesticides et d'engrais (souvent produits par les sucreries à partir des résidus provenant du pressage des cannes et venus aux paysans) est déjà intensive.

¹⁵ Interviews, NNC, février 2005, et avec le bureau du sucre d'un district rural (DST2C, mars 2006 et février 2005). Les autorités locales tentent parallèlement de stimuler le développement de producteurs spécialisés, installés sur des terres nouvellement défrichées, et qui peuvent cultiver des superficiels largement supérieures à un hectare. Pour différentes raisons, les résultats à long terme de cette politique restent à démontrer.

« leurs » paysans, à charge pour ceux-ci de leur vendre la totalité de leur production. Cette mesure est extrêmement contraignante, pour les entreprises comme pour les paysans et les autorités locales, et elle va en sens contraire de la libéralisation engagée par le gouvernement central. Elle n'a pas empêché les sucreries les plus dynamiques de se fournir sur les districts voisins – malgré l'intervention, parfois musclée, de la police qui patrouille sur les « frontières » des districts pour éviter ces phénomènes de « contrebande locale ».

Techniquement, il est alors souhaitable de fermer un certain nombre de sucreries improductives, ce que tente de faire, avec un succès limité, le gouvernement provincial. En 10 ans, il n'a été possible que d'en fermer une vingtaine, mais les cadres locaux résistent becs et ongles – créant une situation de tension et de lutte de pouvoir entre les différents niveaux de l'administration. En effet, la disparition d'une sucrerie sur le territoire d'un district entraîne une perte de revenus non négligeable pour ce dernier – avec des conséquences importantes sur les dépenses d'éducation et de santé, par exemple, et une réaction toujours possible des populations.

Enfin, l'augmentation des surfaces plantées en cannes à sucre impose une surcharge de travail pour les paysans, qui ne peuvent de toutes les façons produire le volume nécessaire au bon fonctionnement des sucreries. Par ailleurs, bien qu'ils soient sûrs de pouvoir vendre l'ensemble de leurs cannes aux sucreries, le passage à la monoculture comporte de trop gros risques (fluctuation des revenus d'une année sur l'autre, sécheresse, etc.) par rapport à une stratégie de diversification. Cette dernière n'est pas toujours possible, mais, dans certains endroits, il existe un potentiel important pour la culture du mûrier et du vers à soie – autres productions maintenant encouragées par le gouvernement provincial. Dans ce contexte, la situation actuelle reste tendue : il existe une surcapacité de pressage d'environ 30 %, dans un contexte où les groupes continuent malgré tout leur expansion et la modernisation de leurs sucreries (NNC, août 2006 ; cf. supra).

Du fait de toutes ces contradictions, les sucreries et les autorités locales ont mis en place des mesures de contrôle extrêmement poussées, afin de stimuler le zèle des paysans. Les premières ont recruté certains paysans dans les villages, afin d'encadrer la production. Elles payent également des salariés qui restent à plein temps dans les districts, où ils contrôlent et surveillent la production et organisent, durant la saison de pressage, la coupe et la collecte des cannes. Les champs sont également gérés par ordinateur au niveau des usines, y compris pour les rendements escomptés. Cela rend plus difficile les fuites de matières premières dans les autres districts, mais l'importance de l'enjeu explique que le problème tend malgré tout à s'accroître.

En ce qui concerne les autorités locales, elles délèguent également des cadres afin d'expliquer aux paysans les avantages de la production de canne et de les stimuler. Des quotas de production, sans cesse revus à la hausse, leurs sont attribués. Leur promotion et leur salaire sont liés à la réalisation de ces quotas : ces cadres ont donc un intérêt direct à ce que les paysans produisent sans cesse davantage¹⁶. Les autorités locales se reposent enfin sur les leaders des anciennes équipes de production de l'époque maoïste, en théorie dissoutes dans les années 1980, mais qui occupent toujours une fonction informelle d'encadrement. Ces chefs d'équipe ont donc un rôle d'intermédiaire entre les paysans et les cadres des villages et des districts (Wei, 2006).

En définitive, cette section montre comment s'est effectuée la mise en place des réformes au niveau local. Il est clair que la libéralisation économique mettait en présence directe les intérêts d'une quantité d'agents, des paysans aux cadres provinciaux, aux managers des entreprises et des groupes, etc. Ces acteurs ont agi en fonction de leur intérêt personnel de court terme, qui pouvait être en opposition avec le développement de long terme de la filière ou de l'industrie, et qui était modelé par le contexte institutionnel dans lequel ils évoluaient. En retour, la forme prise par le marché (incluant le développement et les blocages) est également conditionnée par l'action des acteurs. Ainsi, du fait de contradictions inhérentes à ce type d'organisation, il semble difficile que le marché puisse résoudre par lui-même l'ensemble des problèmes, tandis que les prises de décisions au niveau provincial ou national sont rendues difficiles par ces mêmes contradictions.

Conclusion

¹⁶ Il arrive que ces quotas soient affichés à l'extérieur de la « mairie » du village, avec le pourcentage effectivement rempli par les différents cadres. Ainsi, l'ensemble des cadres, de même que la population, sait exactement où en est la situation. Cela pousse bien évidemment ceux dont les résultats sont inférieurs aux performances de leurs collègues à davantage d'efforts (visite de terrain, avril 2005).

Dans cet article, nous avons donc vu que la mise en place d'un marché s'était effectuée non pas à partir d'agents atomisés, mais au contraire à partir d'individus durablement connectés en réseau. Le marché est donc socialisé, et il constitue un espace d'interaction entre l'individu et la société. Ce résultat est donc conforme à celui énoncé par Mark Granovetter : au-delà de la sous socialisation des individus analysés par l'économie et de leur « sur socialisation » dans la plupart des autres sciences sociales, il existe un autre espace, celui des individus « connectés ».

Cependant, l'appartenance au réseau ou la connexion n'impliquent pas un déroulement harmonieux des relations interpersonnelles : si la plupart des chercheurs ont perçu le réseau comme un lieu de collaboration, les arguments ci-dessus ont montré qu'il pouvait au contraire se développer comme espace de concurrence, voire même de compétition, entre des (catégories d') agents aux intérêts divergents. L'organisation du marché n'est alors plus neutre, mais reflète les relations de pouvoir.

Le marché du sucre en Chine fournit alors une illustration parfaite de ce phénomène, en raison des intérêts multiples en jeu, dévoilés par les réformes en cours. Ainsi, l'industrie sucrière chinoise, engagée presque malgré elle dans le processus de mondialisation, doit s'adapter rapidement à un nouveau contexte, marqué par la volonté du gouvernement central de recourir à une certaine forme de libéralisation. Les agents ont réagi de façon extrêmement diverse à cette situation, allant du « *voice* » ou « *exit* » pour les paysans, à la manipulation des réformes pour d'autres agents (on peut penser par exemple à l'action des autorités locales pour empêcher la fermeture de « leur » usine, malgré les problèmes de rentabilité).

Dans ce contexte, on peut se demander quelle définition on peut donner à un marché « harmonieux ». Il s'agit ainsi de limiter les frictions sans pour autant « atomiser » les agents. La solution passe davantage par le renforcement du dialogue entre différents groupes d'agents aux intérêts divergents que par une libéralisation accrue. Par exemple, malgré les effets négatifs du système, le mécanisme de fixation du prix de la canne à sucre engage les principaux acteurs à débattre – débats dont les paysans sont malheureusement exclus. Cela ne veut pas dire que ces discussions peuvent ou doivent remplacer la relation de marché, qui reste fondamentale, mais qu'elles incitent à l'établissement de relations plus harmonieuses entre les acteurs et d'un marché socialisé. Cette conclusion apparaît globalement compatible avec les débats relatifs à la mise en place des normes de qualités agroalimentaires (Allaire et Boyer, 1995 ; Valceschini, 1995).

Bibliographie

- ALLAIRE, G. & BOYER, R. (1995) *La Grande transformation de l'agriculture*. Paris: INRA.
- AUGUSTIN-JEAN, L. (2004), "Decision Making Process and Bureaucratic Networks in the Sugar industry in Guangxi Province (the People's Republic of China)", in the 4th Congress on Proximity Economics: Proximity, Network and Coordination, Marseilles, 17th and 18th of June.
- AUGUSTIN-JEAN, L. (2006) "Les stratégies des agents et l'organisation du marché du sucre en Chine dans un contexte de mondialisation", *Economies et Sociétés, série systèmes agroalimentaire*, n° 28, p.
- DAVIRON B. and PONTE S. (2005), *The Coffee Paradox. Global Markets, Commodity Trade and the Elusive Promise of Development*, London, Zed Book.
- DiMAGGIO, P. (1988), « Interest and Agency in Institutional Theory », in ZUCKER L. G., *Institutional Patterns and Organizations*. Cambridge, Ballinger Publishing House.
- TALLEC, F. (2005), *Commodity Chain Analysis. Constructing the Commodity Chain Functional Analysis and Flow Charts*, Rome, F.A.O.
- GEERTZ, C. (1979), "Suq: The bazaar economy in Sefrou," in C. Geertz, H. Geertz & L. Rosen (eds.), *Meaning and Order in Moroccan Society: Three Essays in Cultural Analysis*, Cambridge, Cambridge University Press. pp. 123-276.
- GEREFFI, G. (1999), « International Trade and Industrial Upgrading in the Apparel Commodity Chain ». *Journal of International Economics* 48, 37-70.
- GRANOVETTER, M. (1985), « Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness ». *American Journal of Sociology* 91, 481-510.
- GU, B. W. (2000), "Develop the cane sugar industry and let the local finance prosper", *Guangxi Nongcun Jingji*, n° 3 (in Chinese).
- HE; L. J. (1999), "Reflection and thinking on developments of Guangxi sugar sector (abstract)", <http://www.gxsugar.com/zjlt/zjlt13.htm>, Consulted on 9th November 2003 (in Chinese).

- KAPLINSKI, R. (2000), "Spreading the gains from globalization: what can be learned from value chain analysis?," *Institute of Development Studies Working Paper* n° 110.
- MA Z. Y. (2001), "To reform and develop the sugar industry in the region with experience learnt from other countries", <http://www.gxsugar.com/zjlt/zjlt20.htm>, Consulted on 9th November 2003 (en chinois).
- National Bureau of Statistics (2005), *China Statistical Yearbook*. Beijing, China Statistics Press.
- RAIKES, P., JENSEN F. J. and PONTE, S. (2000), "Global commodity chain analysis and the French *filière* approach: comparison and critique," *Economy and Society*, Vol. 29 Number 3, August, p. 390-417.
- STEINER, Ph. (2006), "Organs Gift Giving as an Organizational Issue", The Third Interim Conference of the Economic Sociology Research Network of the European Sociological Association (Old Problems, New Approaches), University of Lisbon, 6th-8th September 2006.
- Sugar Crop Division, Department of Agriculture, Guangxi (2006), "Sugar Crop Division of the Autonomous Region's Department of Agriculture organized a seminar on the Sustainable Development of Guangxi Sugarcane and a New Year gathering", 16 février, <http://www.gxny.gov.cn/2006/0216/101815-1.html>, consulté le 18 octobre 2006.
- VALCESCHINI, E. 1995. "Contrat, coordination et institutions: problématiques et méthodologies de l'économie rurale". In: Allaire, G. & Boyer, R. *La Grande transformation de l'agriculture*. Paris: INRA.
- WEI X. M. (2006), "A Study of Peasants' Sugarcane Production: a case study of the tenth team in Si'ming village, Fucheng town, Wuming county in Guangxi", M.A. thesis, Nanning, Guangxi University for Nationalities.