

<https://www.elcorreo.eu.org/Argentine-vous-payez-votre-moissonneuse-batteuse-cash-ou-en-ble>

Argentine: vous payez votre moissonneuse-batteuse cash, ou en blé ?

- Argentina -

Fecha de publicación en línea: Domingo 16 de febrero de
2003

Copyright © El Correo - Todos derechos reservados

"Cash ou blé?" L'agriculteur argentin qui veut acheter de nouvelles machines se verra fréquemment poser la question au moment de passer à la caisse. Dans un pays appauvri où plus aucune banque ne prête d'argent depuis des mois, il choisira de plus en plus la seconde solution.

Le constructeur américain d'engins agricoles John Deere réalise désormais 60% à 70% de ses ventes en Argentine contre paiement en nature, indique Eugenio Demarchi, l'un des responsables des finances de la filiale argentine.

L'Argentine est le seul pays au monde où John Deere pratique le troc à une telle échelle. En dépit des signes récents de stabilisation de l'économie du pays, le constructeur américain estime que la formule reste d'avenir.

Et il n'est pas le seul: producteurs de semences et de produits phytosanitaires, assureurs de récoltes, constructeurs automobiles se bousculent pour séduire un secteur agricole qui, au contraire du reste du pays, a massivement profité de la dévaluation de la monnaie nationale, le peso (-70% en un an face au dollar).

Pour l'agriculteur, la chose est simple: les quantités de blé à livrer sont fonction du cours du jour à la Bourse du Commerce. Une moissonneuse d'entrée de gamme vaudra ainsi autour de 600 tonnes de blé, un modèle haut de gamme 2.200 à 2.300 tonnes.

Le plus souvent le vendeur ne verra pas le couleur de son blé. Ou du soja, du maïs ou du tournesol apporté en paiement. La logistique de l'opération a été confiée à des professionnels, comme le groupe de négoce international Louis

Dreyfus qui reçoit le blé payé et se charge de sa valorisation et de sa commercialisation. "Depuis trois ans, le système connaît une croissance quasi-exponentielle, en particulier depuis 2002 avec la dévaluation et l'absence de crédit", souligne-t-on chez le courtier français, implanté en Argentine depuis un siècle.

L'essor du troc a aussi été favorisé par d'importants avantages fiscaux: il permet à l'agriculteur des économies sur la TVA. Il évite aussi cette taxe bien argentine qu'est l'impôt sur les chèques. Par rapport à un fonctionnement "traditionnel" où l'agriculteur vend sa récolte et utilise l'argent obtenu pour acheter une machine, l'économie peut atteindre 10%, selon M. Demarchi de John Deere.

Les Argentins peuvent désormais accéder librement à leurs comptes bancaires et les avantages fiscaux dont bénéficie le troc ont été réduits le mois dernier.

Mais la formule va perdurer. Ne serait-ce que parce qu'elle permet à l'agriculteur de limiter ses contacts avec un secteur bancaire discrédité, pronostique-t-on chez Louis Dreyfus. Tout juste son rythme d'expansion pourrait se ralentir.

Le succès de la formule ne pouvait échapper aux constructeurs automobiles, qui ont vu l'an dernier leur marché s'effondrer au niveau des années 60.

Toyota, Daimler Chrysler, Ford, Chevrolet (General Motors) proposent désormais leurs "pick up" (camionnettes à plateau) en échange de soja ou de céréales. Peugeot, dont les véhicules robustes sont populaires dans les campagnes argentines, réfléchit à une formule similaire, précise-t-on à la filiale locale du groupe français.

Argentine: vous payez votre moissonneuse-batteuse cash, ou en blé ?

Toyota, le premier à se lancer, en août dernier, réalise désormais de la sorte 20% de ses ventes de pick up, selon son directeur commercial Pablo Diez.

"Avec deux camions de soja, la production de 20 à 25 hectares, l'agriculteur peut s'acheter une camionnette", relève-t-on chez Louis Dreyfus. Une paille dans un pays où les exploitations dépassent communément 500 hectares...

AFP. Buenos Aires, 6 fév 2003