

GRANDS INVESTISSEMENTS AGRICOLES ET INCLUSION DES PETITS PRODUCTEURS : LEÇONS D'EXPÉRIENCES DANS 7 PAYS DU SUD



Etude coordonnée par
Perrine Burnod (Cirad)
et Jean-Philippe Colin (IRD)

Décembre 2012

GRANDS INVESTISSEMENTS AGRICOLES ET INCLUSION DES PETITS PRODUCTEURS : LEÇONS D'EXPÉRIENCES DANS 7 PAYS DU SUD

Etude coordonnée et synthèse rédigée par Perrine Burnod (CIRAD)
et Jean-Philippe Colin (IRD)

Auteurs des études de cas :

Ward Anseeuw (CIRAD)

Emmanuelle Cheyns (CIRAD)

Johanna Clerc

Jean-Philippe Colin (IRD)

Guy Faure (CIRAD)

Sandrine Freguin-Gresh (CIRAD)

François Ruf (CIRAD)

Isabelle Vagneron (CIRAD)

Gaspard Vognan (INERA)

Décembre 2012

Ce rapport a été réalisé sous contrat avec l'Organisation des Nations Unies pour l'Alimentation et l'Agriculture (FAO). Les opinions exprimées sont celles des auteurs, et ne représentent pas les vues de la FAO

Remerciements

Ce travail a été financé par la FAO (Food and Agriculture Organization of the United Nations). Les auteurs tiennent à remercier particulièrement les personnes suivantes pour leurs contributions tout au long de cette étude et/ou sur des versions antérieures de ce document : Paul Mathieu, Pascal Liu, Garry Smith, Clara Park, Nora Ourabah Haddad, Guy Evers, Sylvaine Lemeilleur, Pierre-Marie Bosc et Estelle Bienabe.

Pour citer le document :

Burnod, P. et Colin, J.-Ph. (coord.) avec les contributions de Ruf, F., Freguin-Gresh, S., Clerc, J., Faure, G., Anseeuw, W., Cheyns, E., Vagneron, I., Vognan, G. 2012. Grands investissements agricoles et inclusion des petits producteurs : leçons d'expériences dans 7 pays du sud. *Land Tenure Working Paper 23*. Rome/ Montpellier : FAO- CIRAD.

Photo de couverture : Lindsay, P. - CAMEROUN - Dessin de la récolte de coton par les femmes - © Cirad

Acronymes

CIRAD :	Centre de Coopération Internationale pour la Recherche Agronomique et le Développement
CFA :	Communauté Financière Africaine
FAO :	Food and Agriculture Organization of the United Nations
INERA:	Institut de l'Environnement et de Recherches Agricoles (Burkina Faso)
IRD :	Institut de Recherche pour le Développement
GOPDC :	Ghana Oil Palm Development
OGM :	Organisme Génétiquement Modifié
ONG :	organisation non gouvernementale
SALCI :	Société des Ananas de Côte d'Ivoire
SAPH :	Société Africaine de Plantations d'Hévéa
SODEFEL :	Société pour le Développement des Fruits et Légumes
WUFA :	Winterveld United Farmers Association

Sommaire

Remerciements	II
Acronymes.....	III
Résumé exécutif	1
Executive summary	13
1. Introduction	23
1.1. Objectifs de l'étude	23
1.2. Questions	24
1.3. Cas étudiés	24
1.4. Limites de l'étude.....	25
2. Caractérisation des cas	27
2.1. Bref descriptif des études	27
2.2. Caractérisation des configurations organisationnelles	31
2.3. Caractérisation des configurations contractuelles	35
2.4. Caractérisation des rapports contractuels	39
2.5. La logique du recours à l'agriculture contractuelle par les entreprises.....	42
2.6. Que nous enseignent les cas retenus pour cette étude ?	43
3. Les effets des schémas contractuels	45
3.1. Les effets sur les trajectoires des exploitations et leurs accès aux marchés	45
3.2. Les effets sur les systèmes de production.....	54
3.3. Gouvernance de la filière.....	61
4. Les principaux enseignements.....	65
4.1. Adoption et diffusion des contrats et, plus largement, de la culture	65
4.2. Exclusion ou inclusion des petits producteurs.....	67
4.3. Amélioration des revenus et des capacités d'investissement des producteurs	71

4.4. Gestion foncière et accès équitable à la terre	72
4.5. Concurrence entre productions vivrières et nouvelles cultures sous contrat.....	74
4.6. Innovation.....	74
4.7. Gouvernance de la filière.....	74
4.8. Le prise en compte du temps long	75
5. Pistes pour une agriculture contractuelle pérenne et plus équitable : apports des cas au regard des recommandations actuelles en matière de pratiques inclusives	76
5.1. Le rôle de l'Etat	76
5.4. Le rôle des agences de développement et des structures d'appui de recherche et d'accompagnement (entreprises privées ou publiques, organisations non gouvernementales).....	82
5.5. Les défis.....	83
Références bibliographiques	84
Annexes	87
Annexe 1	87
Annexe 2 Indonésie – Palmier à huile	92
Annexe 3 Burkina – Cotton	95
Annexe 4 : Afrique du Sud – Agrumes et Canne à sucre de l'étude	99
Annexe 5 : Laos	104

Résumé exécutif

L'ampleur prise récemment par le phénomène d'appropriations foncières à grande échelle dans les pays du Sud a ravivé les débats sur la sécurité alimentaire, la gouvernance foncière et les modèles de développement du secteur agricole. Plusieurs institutions internationales, reconnaissant la nécessité d'investissements privés dans le secteur agricole, insistent sur l'importance de promouvoir des modèles d'organisation (*business models*) permettant à la fois de maximiser les opportunités offertes aux populations rurales et de minimiser les risques potentiels associés aux plantations agricoles de grande échelle (Cotula *et al.*, 2009 ; Von Braun et Meinzen-Dick, 2009 ; Görgen *et al.*, 2009 ; Banque Mondiale, 2010). Une attention renouvelée est ainsi portée aux schémas de production impliquant les agriculteurs locaux en tant que producteurs (agriculture contractuelle) ou actionnaires (*joint venture*) (Vermeulen et Cotula, 2010).

L'agriculture contractuelle peut permettre aux entreprises d'accéder aux productions agricoles sans avoir à développer leurs propres plantations ou en réduisant l'emprise foncière de ces dernières. Respectant a priori les droits fonciers des producteurs locaux, elle peut par ailleurs leur offrir des opportunités nouvelles en termes de développement de nouvelles cultures et d'accès aux marchés (crédit, intrants, conseils).

Afin de vérifier l'existence de synergies effectivement positives entre entreprises privées et ménages ruraux et de les promouvoir, une analyse des expériences passées et en cours en termes d'agriculture contractuelle apparaît incontournable. Cela constitue le cœur de ce présent document.

L'étude vise en effet à :

- qualifier les effets de certains schémas contractuels,
- caractériser les facteurs qui limitent ou favorisent ces différents impacts,
- identifier les pistes pour favoriser l'émergence de synergies positives.

Son originalité est de s'inscrire dans une analyse de long terme (10 à 50 ans) et de s'intéresser aux évolutions relatives aux exploitations agricoles, aux systèmes de production, aux modalités d'accès au foncier, aux marchés du travail, des intrants et des produits, ainsi qu'à la gouvernance des filières. L'étude analyse également, pour certains cas, les développements hors contrats de cultures initialement introduites à travers un schéma contractuel.

L'étude porte sur sept pays - Côte d'Ivoire, Ghana, Burkina Faso, Kenya, Afrique du Sud, Laos et Indonésie - et se focalise sur le cas de quelques grandes filières de production (palmier à huile, hévéa, fruits et légumes, céréales, coton, canne à sucre). Elle est organisée en 4 parties présentant respectivement : i) les schémas contractuels étudiés, ii) les effets de ces schémas, iii) les facteurs qui jouent sur la nature et l'intensité de ces effets et iv) les pistes pour promouvoir des synergies positives.

Les schémas contractuels étudiés se différencient en fonction des types d'entreprise et de producteurs impliqués, des productions concernées, des caractéristiques du marché des produits, du rôle de l'Etat et bien entendu, des contrats passés entre l'entreprise et les

agriculteurs. Six principaux types de contrats sont identifiés à travers ces cas. Si tous les contrats incluent des clauses relatives à l'achat de la récolte, ils se différencient en fonction : de l'existence de cahiers des charges, de la mise à disposition de produits et services (intrants, crédits et conseil technique), du degré de supervision du travail et du nombre de tâches assurées par l'entreprise.

Pourquoi les entreprises choisissent-elles de mettre en place des schémas contractuels ?

La mise en place des schémas contractuels résulte en premier lieu d'une volonté politique de l'Etat afin de promouvoir le secteur agricole et le développement rural¹. Cette mise en place a bénéficié quasi-systématiquement de financements de l'Etat et/ou de bailleurs étrangers.

Les entreprises argumentent généralement ce recours à l'agriculture contractuelle comme un moyen de :

- développer une production jusqu'alors absente dans les systèmes de production paysans, afin de diversifier leurs approvisionnements et d'utiliser au mieux leurs capacités de transformation (ananas de conserve, hévéa et palmier sélectionné en Côte d'Ivoire),
- réduire les coûts d'approvisionnement grâce à une économie sur les coûts associés à la main-d'œuvre (coton au Burkina Faso, palmier à huile au Ghana, ananas de conserve en Côte d'Ivoire, légumes au Kenya),
- surmonter une contrainte d'accès au foncier dans les régions les plus cultivées (palmier à huile et hévéa en Côte d'Ivoire) ou soumises à des réformes agraires (canne à sucre en Afrique du Sud), ou encore de dédommager les populations locales en l'échange de l'expropriation d'une partie de leurs terres (palmier à huile en Indonésie). Les entreprises concernées optent ainsi pour les schémas contractuels faute de pouvoir étendre leur emprise foncière ;
- de façon plus récente, promouvoir des modes de production plus inclusifs et équitables (légumes au Kenya) et, pour certaines entreprises, améliorer leur image sociopolitique (fruits et canne à sucre en Afrique du Sud).

Les effets

Des contrats pour tous ?

Les effets des schémas contractuels en termes d'exclusion ou d'inclusion des exploitations agricoles les moins dotées en facteurs varient fortement. Il apparaît selon les cas :

- une dynamique d'inclusion majoritaire des petites exploitations (exemples de schémas dans les filières des fruits et légumes en Afrique du Sud, Kenya et Côte d'Ivoire) ;

¹ Palmier à huile en Côte d'Ivoire, au Ghana et en Indonésie; hévéa en Côte d'Ivoire ; coton au Burkina Faso, canne à sucre en Afrique du Sud.

- une dynamique initiale centrée sur les petites ou moyennes exploitations, qui implique par la suite également de grandes exploitations développées par des cadres issus du milieu urbain (palmier à huile et hévéa en Côte d'Ivoire) ;
- une dynamique incluant initialement une large diversité de producteurs mais excluant dans un second temps les plus petits, incapables de répondre aux exigences économiques de la production et du contrat (palmier à huile en Indonésie).

Néanmoins, l'analyse gagne à dépasser le seul cadre du schéma contractuel. Dans plusieurs cas, un phénomène d'inclusion des exploitations et, en particulier, des petites exploitations, peut aussi résulter de la diffusion ultérieure et hors contrats de la culture initiée dans un cadre contractuel (ananas, palmier, hévéa en Côte d'Ivoire, palmier au Ghana).

Par ailleurs, alors que la participation des migrants au développement d'une nouvelle culture est fréquente dans certains cas analysés (Côte d'Ivoire, Indonésie), celle des femmes et des jeunes (moins de 35 ans) est plus rare.

Une amélioration des revenus ?

L'augmentation des revenus des producteurs est observée mais loin d'être systématique. Elle peut de plus n'être que temporaire ou ne bénéficier qu'aux producteurs les plus aisés (palmier à huile en Indonésie).

La production, développée ou non dans un cadre contractuel, peut permettre d'assurer un revenu régulier au long de l'année (palmier à huile, hévéa ; certaines productions de fruits et légumes) ou de constituer une source de revenu en guise de retraite (arboriculture en Afrique du Sud, hévéaculture en Côte d'Ivoire). Alternativement, pour le coton ou l'ananas, les producteurs évoquent l'intérêt de recevoir une somme conséquente en une seule fois, permettant des investissements.

L'accès au crédit, à travers la mise à disposition des intrants (bouture, engrais, etc.), voire d'une plantation clé en main, est un point commun à la majorité des schémas contractuels étudiés. Dans certains cas, l'importance du crédit ou son coût constituent une source d'endettement pour les producteurs les plus fragiles (palmier à huile en Indonésie). Dans d'autres cas, l'accès au crédit constitue un facteur d'amélioration des revenus (légumes au Kenya) et des capacités d'investissement des exploitations (mécanisation pour le coton au Burkina Faso).

Quels effets sur le marché du travail rural ?

Les effets de l'implantation de l'agro-industrie et de la contractualisation, peu documentés sur la gestion du travail au sein de la famille, apparaissent clairement sur le marché du travail local. L'offre d'emploi augmente pour satisfaire les besoins de l'entreprise (pour la plantation et de son unité de transformation), et ceux des exploitants sous contrat. Ces emplois ne bénéficient pas exclusivement, voire ne sont guère saisis, par les populations locales. Ils sont souvent occupés par des migrants venus spécialement pour les occuper (palmier en huile en

Indonésie) ou déjà impliqués dans le marché du travail rural (palmier et hévéa en Côte d'Ivoire). Les taux de rémunération sont ceux du marché du travail local et les emplois bénéficient généralement aux ménages les moins dotés. Mais les conditions de travail et de rémunération – notamment dans les agro-industries – peuvent être non conformes aux législations en vigueur dans les pays (exemples notamment en Indonésie, au Laos et en Afrique du Sud).

Quels effets sur les droits et marchés fonciers ?

Les schémas de contractualisation représentent une alternative majeure à l'implantation d'exploitations agricoles à grande échelle, dans la mesure où les occupants et propriétaires fonciers locaux conservent leur accès à la terre. Néanmoins, le développement des agro-industries articulant production sous contrat et production propre a pu impliquer par le passé des expropriations (éventuellement sur des terres non exploitées, considérées comme réserves foncières par les populations locales). Dans le meilleur des cas, ces populations ont reçu une compensation sous forme de redistribution d'une fraction de leur patrimoine (Indonésie, Ghana, Laos).

Par ailleurs, les études de cas montrent que l'agriculture contractuelle contribue parfois directement ou indirectement à la marchandisation de l'accès à la terre (émergence ou multiplication des contrats de location et métayage ainsi que des ventes de terres, voir exemples au Ghana ou en Côte d'Ivoire). Elle peut alors être pratiquée par des migrants détenteurs de droits d'usage sur la terre grâce à des arrangements avec des propriétaires locaux. L'agriculture contractuelle peut être la source de tensions intrafamiliales, l'établissement des contrats et des cultures étant susceptibles de fragiliser l'accès à la terre des dépendants familiaux.

Une spécialisation des systèmes de production préjudiciable à la sécurité alimentaire des ménages ?

Dans les cas étudiés, l'agriculture contractuelle ne nuit pas à la sécurité alimentaire des ménages. Le développement des cultures sous contrat intervient généralement dans une logique de diversification des systèmes de culture et non de spécialisation. Dans plusieurs cas, les agriculteurs ne développent pas la culture sous contrat en substitution à des cultures vivrières mais l'implantent sur des terres auparavant allouée à une autre culture de rente (Côte d'Ivoire, Ghana, Afrique du Sud) ou forestières (Indonésie, Burkina Faso) - ce qui pose des problèmes d'accès aux ressources ligneuses et de maintien de la biodiversité. Certains parviennent même, grâce à l'accès aux intrants, à améliorer les rendements de leur production vivrière (coton au Burkina Faso). Ils peuvent également, grâce aux revenus tirés de cette culture, s'approvisionner en denrées sur les marchés locaux (Côte d'Ivoire).

Des innovations techniques ?

Dans les études de cas, les schémas contractuels ont effectivement permis aux producteurs de maîtriser de nouvelles cultures et de nouvelles pratiques agricoles, reposant largement sur les acquis de la recherche agronomique. Le processus d'apprentissage peut diffuser au bénéfice d'autres systèmes de culture (labour au Burkina Faso et en Côte d'Ivoire pour les cultures vivrières) et au-delà des producteurs sous contrat (illustrations avec l'ananas, l'hévéa et le palmier à huile en Côte d'Ivoire, le palmier au Ghana). Ce processus a parfois été facilité par les paysans qui ont adapté les pratiques recommandées par l'agro-industrie afin de diminuer le coût d'investissement initial (cultures en association, diminution des quantités d'engrais, absence d'utilisation des bois de greffe pour l'hévéa, etc.).

Une intensification des systèmes de production ?

Les cas retenus font apparaître effectivement une intensification en termes de travail (non systématique), de consommations intermédiaires (accès large à des variétés améliorées, aux engrais et produits phytosanitaires) et en expertise. Les seules intensifications à base de capital correspondent à la réalisation de plantations pérennes à partir de variétés sélectionnées et, dans quelques rares cas, à l'investissement dans du matériel de mécanisation.

Dépendance ou marge de manœuvre des producteurs ?

La contractualisation annule les risques de mise en marché pour les producteurs et leur assure, pour certaines filières, un débouché sur les marchés internationaux (filières fruits et légumes en Afrique du Sud et au Kenya). Dans la plupart des cas étudiés, une situation de monopsonne, l'absence de transparence et d'information sur les prix, et parfois les relations de proximité entre l'agro-industrie et gouvernement, affaiblissent fortement le pouvoir de négociation des producteurs (palmier à huile en Indonésie, palmier et hévéa en Côte d'Ivoire). Néanmoins, dans le temps, l'installation d'entreprises agro-industrielles ou artisanales concurrentes peuvent créer d'autres débouchés de commercialisation pour les producteurs (Côte d'Ivoire, Ghana). Les cas montrent cependant que cette concurrence fragilise le dispositif contractuel : elle peut permettre aux producteurs, non pas de mieux négocier les termes des contrats, mais de ne pas respecter leur engagement envers l'agro-industrie, en vendant la production à une autre entreprise et en se dégageant ainsi de la contrainte de remboursement... C'est la question de la durabilité du dispositif contractuel qui se pose alors.

Des effets sur la structuration du monde agricole et la défense des intérêts des producteurs ?

Dans la plupart des cas étudiés, la création des groupements de producteurs a été le fait de l'Etat ou des entreprises. Ces groupements, lorsqu'ils sont parvenus à se maintenir, n'ont eu de coopératives ou d'associations que le nom (palmier à huile en Indonésie, ananas de

conserve puis d'exportation en Côte d'Ivoire). Ils ont rarement permis de défendre les intérêts des producteurs. Depuis la fin des années 1990, les groupements se renouvellent grâce à l'initiative d'ONGs ou d'agences de développement. Leurs objectifs sont d'augmenter le pouvoir de négociation des producteurs, de réduire les coûts de transaction relatifs aux contrats et d'améliorer les échanges d'information entre les parties (organisations indépendantes locales et nationales en Indonésie, coopératives et interprofession dans le secteur du palmier à huile en Côte d'Ivoire, Union nationale des producteurs de coton burkinabè).

Les principaux enseignements

Adoption et diffusion des contrats et, plus largement, de la culture

Les analyses de long terme ont souligné que l'agriculture contractuelle joue d'abord un rôle dans l'innovation et la diversification des cultures puis dans l'impulsion d'une nouvelle filière. Des paysans développent la culture hors contrat, des nouveaux acheteurs et transporteurs se positionnent sur le marché, des industries s'implantent, générant ainsi le développement de toute une filière (en Côte d'Ivoire, ananas, palmier à huile, hévéa ; au Ghana, palmier à huile).

Les études font apparaître quelques facteurs clés qui favorisent l'adoption et la diffusion de la culture, sous ou hors contrat :

- la qualité du dispositif mis en place par l'agro-industrie: la vulgarisation, la qualité des intrants et du système de collecte de la production, la régularité des paiements,
- l'évolution, dans la durée, du résultat net pour les producteurs,
- les disponibilités foncières de l'exploitation ou niveau local, éventuellement via le jeu des marchés fonciers,
- la possibilité d'extensification des itinéraires techniques recommandés par l'agro-industrie influe également sur la diffusion hors contrat de la culture,
- les échanges d'informations et de services entre producteurs au sein ou non de groupements visant à faciliter les transferts d'expertise et réduire les coûts de production.

Exclusion ou inclusion des petits producteurs

Une analyse diachronique a permis de mettre en évidence la nécessité de décomposer les phénomènes de sélection, d'exclusion ou d'inclusion des petits producteurs.

Une première sélection peut avoir lieu dès la phase de mise en œuvre du schéma contractuel. Jusqu'aux années 1990, des politiques agricoles nationales, clairement orientées par les bailleurs de fond, ont déterminé le profil des exploitations inclus dans les schémas contractuels. Ces politiques ont ainsi touché une diversité d'exploitations agricoles, dont les petites structures, composant de fait la grande majorité des acteurs du secteur rural. Depuis les

années 1990, le rôle de l'Etat demeure incitatif mais est moins déterminant. L'initiation de schémas contractuels résulte de la volonté des entreprises de déléguer des cultures à haute intensité de main-d'œuvre (produits horticoles au Kenya) ou de se garantir une image progressiste (entreprises sud africaines).

Une deuxième sélection des producteurs est susceptible d'intervenir lors du développement du schéma contractuel. Dans les cas étudiés, les processus d'exclusion des petits producteurs de l'organisation contractuelle semblent plus résulter de mouvement de sortie et d'entrée de certains exploitants que d'une politique explicite des entreprises (de fait, la plupart des cas portent sur des produits peu soumis aux normes de qualité, et n'ont pas permis d'étudier le rôle de ces normes dans l'exclusion de certaines catégories de producteurs). Les sorties du schéma contractuel semblent être liées à l'incapacité des contractants à rembourser le crédit contracté auprès de l'agro-industrie (palmier à huile en Indonésie). D'autres sorties viennent du désintérêt de certains producteurs pour le dispositif contractuel, la production étant jugée insuffisamment rémunératrice – ce qui suppose la présence d'alternative pour les producteurs concernés. Les entrées sont, elles, souvent le fait d'urbains, retraités et/ou cadres, attirés par le développement d'une activité agricole rémunératrice (palmier à huile et hévéa en Côte d'Ivoire).

Un troisième phénomène correspond à la diffusion hors contrat de la culture, susceptible de bénéficier à des catégories différentes d'exploitations, dont des petites (palmier et hévéa en Côte d'Ivoire, palmier en Indonésie et au Ghana).

Amélioration des revenus et des capacités d'investissement des producteurs

Dans les études de cas, l'amélioration des revenus des producteurs sous contrat dépend des cours internationaux, de l'efficacité de l'entreprise et du type de contrat et, de manière plus ténue et récente, de la capacité des producteurs à négocier ces termes contractuels. Cela concerne en particulier : le prix d'achat, fonction des cours nationaux et internationaux et des politiques respectives de l'entreprise et de l'Etat ; le niveau de facturation des services assurés par l'entreprise ; et les normes de production.

Gestion foncière et accès équitable à la terre

Le développement des agro-industries et des schémas contractuels joue de façon directe et indirecte sur la distribution foncière locale. Les facteurs clés qui modulent ces effets sont les politiques nationales relatives à la promotion de l'investissement et au foncier; les formes d'organisation de la production retenue (grandes plantations ou schémas contractuels, incluant les *joint ventures*) et l'activité des marchés fonciers. Les études de cas mettent en particulier en évidence que le marché du faire-valoir indirect (métayage, location) permet l'accès à la terre et au contrat à une large diversité d'agriculteurs (migrants inclus) sans changer la distribution de la propriété foncière, plus particulièrement, évidemment, pour les cultures non pérennes (mais les cas témoignent également d'innovations relatives à la possibilité de réaliser des plantations pérennes pour des non propriétaires fonciers). *A contrario*, le marché de

l'achat-vente, au bénéfice d'individus relativement aisés (cadres, commerçants, fonctionnaires, élus), change progressivement la distribution foncière, notamment en milieu périurbain (palmier en Indonésie, au Ghana et en Côte d'Ivoire ; hévéa en Côte d'Ivoire).

Innovation

L'innovation majeure, promue par le schéma contractuel mais se développant parfois en dehors de celui-ci, est l'adoption et la diffusion de nouvelles cultures et pratiques culturales. Elle est favorisée par : les acquis des institutions de recherche et leur appui ; la fourniture d'intrants, de crédits et l'accompagnement technique assurés par l'agro-industrie et/ou les structures agricoles de l'Etat ; la circulation informelle d'informations, et surtout, le développement progressif d'une nouvelle filière.

Gouvernance de la filière

Le passage d'un simple rapport contractuel entre l'agro-industrie et les producteurs, non négocié, à une représentation de ces derniers au sein de comités d'entreprises et à une participation active aux négociations des contrats, semble résulter : d'une volonté politique nationale, d'une politique de transparence de l'agro-industrie, de l'existence de groupements de producteurs effectifs, et, dans bien des cas, d'un appui des bailleurs de fonds et/ou d'ONG pour l'instauration d'arènes de discussions.

Les pistes pour des schémas contractuels perennes et équitables

Le rôle de l'Etat

L'Etat doit favoriser la constitution d'un environnement favorable à l'agriculture contractuelle et, surtout, les "bonnes pratiques" en la matière, à travers :

- la sécurisation des droits fonciers des populations locales, des producteurs sous contrat et des agro-industries – ce qui ne signifie pas forcément par un certificat ou un titre foncier ;
- la mise en place de dispositifs évitant les contrats léonins et sécurisant les engagements contractuels ;
- un appui à l'organisation des producteurs et à la création d'arènes de négociation et de résolution de litiges ;
- la dissémination d'information sur les "bonnes pratiques contractuelles" et sur les prix.

Rôle des organisations de producteurs

Les organisations paysannes peuvent permettre l'établissement de schémas contractuels plus efficaces en réduisant les coûts de transaction associés à la coordination de dizaines,

centaines ou milliers de paysans. Elles peuvent surtout rendre ces schémas plus équitables en améliorant les capacités de négociation et de lobbying des producteurs. Plusieurs difficultés limitent néanmoins l'activité de ces organisations. D'une part, l'entreprise peut refuser de traiter avec des organisations pour éviter ce rapport de force, pour ne pas avoir à traiter des problèmes internes aux organisations, ou pour travailler avec des individus pour un meilleur système de traçabilité. D'autre part, le fonctionnement des organisations peut être grevé par des problèmes d'action collective, conduire à l'exclusion de certaines catégories de producteurs ou être récupéré par des élites. L'activité et l'impact effectifs des organisations de producteurs semblent s'être améliorés depuis les années 2000 grâce à :

- la mise en place de formation et la mise à disposition d'appuis institutionnels et organisationnels,
- une structuration ayant pour objectif la défense d'intérêt des producteurs et non la prise en charge de services relatifs à la production et de la commercialisation,
- une structuration couplant une représentation locale et, grâce à une organisation en réseau, une représentation nationale,
- l'existence effective d'arènes de négociation, et, quasi-systématiquement, un appui pour leur fonctionnement par le gouvernement, la société civile et les agences de développement.

Rôle de l'entreprise privée

Quatre actions entreprises par les agro-industries peuvent favoriser la mise en place de schémas contractuels productifs, pérennes et plus équitables :

- la reconnaissance et le respect des droits fonciers des populations locales, quelle que soit la politique foncière nationale. Ce respect des droits fonciers limite les risques de contestation à court et à moyen terme que peuvent connaître les grandes plantations. L'agro-industrie peut bénéficier d'une meilleure acceptabilité politique et éviter les suspicions au niveau local en annonçant clairement les termes du contrat ;
- l'accompagnement des producteurs, dans le cadre ou non d'un partenariat public-privé, relativement à l'accès au crédit, aux intrants, et surtout, à l'expertise et la formation afin qu'une diversité de producteurs puissent répondre aux nouvelles normes de production ;
- la mise en place d'éléments clés incitant les producteurs à respecter leur contrat : des services d'appui et des niveaux et modalités de rémunération permettant aux producteurs de surmonter les contraintes qui pèsent sur leur exploitation (contrainte de trésorerie en particulier) et non exclusivement celles pesant sur l'entreprise ;
- une gestion transparente et une forte communication sur les charges imputées aux agriculteurs sous contrat et sur les modalités de détermination des prix du produit. Dans certains cas étudiés, la qualité de la relation entre l'agro-industrie et les producteurs s'avère plus importante que le mode de formalisation de la relation (i.e. du type de contrat écrit).

Rôle des agences de développement et des structures d'appui de recherche et d'accompagnement

Les agences de développement peuvent occuper une place déterminante :

- dans l'appui au financement des politiques nationales agricoles, de développement territorial, ou de protection des droits fonciers des populations locales ;
- dans l'instauration d'arènes de négociation telles que des plateformes multi-acteurs pour la gouvernance des filières ;
- dans l'appui aux structures de défense des intérêts des agriculteurs telles que des interprofessions ou des associations de représentation des producteurs ;
- dans la mise en place de partenariats public-privé via un appui aux entreprises et aux organisations de producteurs ;
- pour l'apport de subventions et de garanties bancaires aux parties s'engageant dans des schémas contractuels ou des joint-ventures

Des structures publiques ou des organisations non gouvernementales peuvent être assurées des fonctions essentielles pour assurer le renforcement des capacités et le transfert de compétences au bénéfice des collectifs de producteurs :

- les institutions de recherche agronomique pour une amélioration des cultures et des pratiques agricoles adaptées aux contraintes des ménages ruraux et de leur environnement,
- les organisations capables d'assurer l'apprentissage et le renforcement des compétences des producteurs dans le domaine technique et organisationnel, ainsi que dans la coordination institutionnelle
- les structures juridiques pour fournir des conseils et assistance en cas de négociation ou de conflits avec l'entreprise.

Les défis

Les politiques nationales, les bailleurs et les fondations sont souvent à l'origine de mesures permettant le développement de schémas contractuels. Les agro-industriels peuvent être en effet réticents à initier une organisation contractuelle de la production avec des petits producteurs demandant un temps d'implantation conséquent et impliquant de nombreux coûts de transaction. Un défi est donc de donner les clés suffisantes aux entrepreneurs privés pour saisir les avantages d'une agriculture contractuelle (sachant que la question de la rentabilité de l'agriculture contractuelle par rapport à l'agriculture à grande échelle est peu documentée, du fait notamment d'une difficulté à évaluer monétairement les coûts de transaction) et d'accompagner, techniquement et institutionnellement plus que financièrement, les entreprises privées vers le développement de schémas contractuels.

*

*

Liste des études de cas

Cette synthèse se base sur les 9 études de cas suivantes concernant au total 7 pays :

Pays	Production	Période
Côte d'Ivoire	Ananas	1955-2010
	Hévéa	1967-2008
	Palmier à huile	1963-2010
Ghana	Palmier à huile	1975-2011
Indonésie	Palmier à huile	1980-2005
Afrique du SUD	Fuits et canne à sucre	1990-2010
Kenya	Fruits et légumes	1980-2000
Burkina Faso	Coton	1970- 2005
Laos	Hévéa, maïs, manioc, canne à sucre,	Années 2000

L'étude a été coordonnée par Perrine Burnod (CIRAD) et Jean-Philippe Colin (IRD). Les intitulés précis des études de cas et les auteurs sont les suivants :

De l'ananas de conserve à l'ananas-export. La petite production d'ananas en Côte d'Ivoire dans ses rapports à l'agro-industrie et au marché international - Jean-Philippe Colin (IRD)

L'émergence d'une hévéaculture villageoise par contrat avec l'agro-industrie. Le cas de la région centre-ouest en Côte d'Ivoire. François Ruf (CIRAD)

Agriculture contractuelle et industrie du palmier à huile en Côte d'Ivoire. Emmanuelle Cheyns (CIRAD), Jean-Philippe Colin (IRD), François Ruf (CIRAD)

Palmiers à huile et agriculture contractuelle dans l'Est du Ghana. De l'adhésion au conflit. François Ruf (CIRAD)

Relations entre agro-industries et dynamiques d'évolution des exploitations familiales et du milieu rural. Indonésie – filière huile de palme. Johanna Clerc.

Le rôle des sociétés cotonnières dans les dynamiques des exploitations familiales et du milieu rural. Etude de cas Burkina Faso. Guy Faure (CIRAD), Gaspard Vognan (INERA)

Relations entre exploitations horticoles et agro-industries pour l'exportation au Kenya. Sandrine Freguin-Gresh (CIRAD)

Agro-industries et producteurs agricoles en Afrique du Sud : Le cas des filières agrumes et canne-à-sucre. Sandrine Freguin-Gresh (CIRAD), Ward Anseeuw (CIRAD)

Transition du Laos vers l'agriculture commerciale : modalités et impacts des agro-investissements au Laos. Isabelle Vagneron (CIRAD)

Executive summary

The scope of large scale land acquisitions in southern countries has brought back the debates on food security, land governance and agricultural development models. Various international institutions, recognizing the need for increased private investments in agriculture but also keen to minimize potential risks associated with large-scale agricultural plantations, are promoting business models that allow to both maximize opportunities for rural populations and minimize the risks (Cotula *et al.*, 2009 ; Von Braun and Meinzen-Dick, 2009 ; Görgen *et al.*, 2009 ; World Bank, 2010). Thus, a renewed interest has emerged in production patterns involving local farmers as landholders (contract farming) or shareholders (joint venture) (Vermeulen and Cotula, 2010).

In order to check and promote the positive synergies between private companies and rural households, an analysis of past and ongoing experiences of contract farming is required. It represents the main objective of this report.

The objectives of this study are to:

- describe the effects of contract farming schemes,
- characterize the factors limiting or promoting these various impacts,
- identify key findings to promote the emergence of positive synergies.

The study considers a long-term time scale (10 to 50 years) and pays particular attention to changes in agricultural farming, production systems, access to markets and governance patterns of value chains. The study also analyzes how crops initially introduced thanks to contract farming schemes develop “off contract” and induce new value chain.

The study focuses on seven countries - Ivory Coast, Ghana, Burkina Faso, Kenya, South-Africa, Laos and Indonesia – and major commodities such as: oil palm, rubber tree, fruits and vegetables, cereals, cotton and sugar cane. It is organized into 4 sections: i) the contract schemes, ii) the effects of these schemes, iii) the factors determining the nature and intensity of these effects and iv) key findings to promote positive synergies. Case studies are briefly presented in the appendix.

Contract schemes studied vary according to the type of company and producer, the agricultural product, product market characteristics, the role of the State and of course, contracts between the companies and the farmers. Six major types of contracts analyzed in the case studies are presented. If all the contracts include clauses relating to the purchase of the crop, they differentiate according to: process and quality specifications, provisions of upfront inputs (seeds, fertilizers, pesticides, credits and technical advice), degree of labour supervision and number of technical tasks carried out by the company.

Why do companies choose contract farming?

Setting up contract farming results from, first of all, a political willingness of the State to promote the agricultural sector and rural development (oil palm in Ivory Coast, Ghana and

Indonesia; rubber tree in Ivory Coast; cotton in Burkina Faso; and sugar cane in South Africa). This setting up has benefited from funding from the State and/or donor agencies. Whether promoted by national policies or not, companies argued that this resort to contract farming is a means of:

- developing a production which was previously absent in farmers' production systems in order to diversify and ensure the quantity of their supplies (canned pineapple, rubber tree and oil palm in Ivory Coast);
- reducing supply costs, mostly through savings associated with the cost of labour and supervision (cotton in Burkina Faso, oil palm in Ghana, canned pineapple in Ivory Coast, vegetables in Kenya);
- overcoming constraints to access land in areas where the land is already cultivated (oil palm and rubber tree in Ivory Coast) or subject to land reforms (sugar cane in South Africa), or even further compensating local populations in exchange for the compulsory taking of their land (oil palm in Indonesia). Thus, companies opt for contract farming since they cannot extend their control on land;
- (quite recently) promoting more inclusive and equitable modes of production (vegetables in Kenya) and, for some companies, improving their socio-political image (fruits and sugar cane in South Africa).

Effects

Contracts for all?

The impacts in term of exclusion or inclusion of smallholders are quite different in various cases. The following features are observed according to the cases:

- inclusive dynamics for a majority of small farms in some cases (examples are the fruit value chains in South Africa, Kenya and Ivory Coast) ;
- dynamics initially including small or medium farms and involving later on larger farms developed by small and medium domestic urban investors (oil palm and rubber tree in Ivory Coast) ;
- processes including initially a wide range of producers but excluding at a second stage the smaller ones, unable to meet the production and contract economic requirements (oil palm in Indonesia).

Nevertheless, the analysis benefits from going beyond the single framework of the contract scheme. In many cases a phenomenon of participation and, in particular, of smallholders can also result from further dissemination and outside contracts of the contract crop within a contractual framework (pineapple, palm trees, and rubber tree in Ivory Coast; palm trees in Ghana).

Moreover, whereas the participation of migrants in the development process of a new crop is in certain cases commonly analyzed (Ivory Coast and Indonesia), that of women and young people (under 35) is less common.

Increasing incomes?

An increase in smallholders' incomes is observed in many cases, but not all, and is certainly not a 'systematic' impact. In some cases, this increase is only temporary or it only benefits the better-off farmers (oil palm in Indonesia).

The production, whether or not in contract farming schemes, can generate a permanent income throughout the year (oil palm, rubber tree; some fruit and vegetables), or it can be a source of delayed incomes for the time of retirement (oil palm, rubber tree in Ivory Coast). Alternatively (pineapple or cotton), some producers appreciate to obtain a substantial monetary income at once, which can fund investments.

Access to credit through the provision of inputs, even turnkey plantation, is a common feature of the majority of contract schemes. In some cases, the reliance on credit or its costs constitute a source of debt for vulnerable smallholders (oil palm in Indonesia). In other cases access to credit is a factor which has improved incomes (vegetables in Kenya) and the farms' investment capacities (mechanization for cotton in Burkina Faso).

What effects on the rural labour market?

The effects of contract farming, poorly documented particularly with respect to labour management within the family, are clearly visible on the local labour market. Job opportunities increase to meet the needs of the companies (plantations and processing units), as well as those of the contract farmers. These opportunities neither exclusively benefit nor are they seized by the local population. These jobs are often taken by migrants who have specifically come for them (oil palm in Indonesia) or who are already involved in the local labour market (oil palm and rubber tree in Ivory Coast). The pay rates are those of the local labour market and these jobs bring benefits to less-resourced households. However, working and pay conditions— notably in the companies' plantation or processing unit— are often not complying with national labour legislations (Indonesia, Laos and South Africa).

What effects on land rights and land markets?

The development of contract farming is a major alternative to large-scale land acquisitions so that local land rights are not jeopardized. Nevertheless, companies combining both contract farming and direct large-scale plantations have been involved in the expropriation of some local populations from customary lands. In some cases, this was through the allocation of non-cultivated land (considered as land reserves by local populations) to the company. In the

best case scenario, these populations have received compensation in the form of official redistribution of a smaller part of the previously owned land (Indonesia, Ghana and Laos).

Moreover, case studies show that contract farming contributes sometimes directly or indirectly to the “commoditization” of land and the emergence of monetary land markets (emergence or multiplication of lease contracts, sharecropping and land sales; examples in Ghana or Ivory Coast). Migrants can get involved in contract farming due to diverse arrangements with local landowners to enjoy land use rights. Contract farming can be the source of intrafamily tensions, as contracts and cash crops controlled by household heads may encroach upon lands previously allocated to the family members.

A specialization of production systems detrimental for household food security?

In case studies, contract farming is not harmful to the households’ food security. Farmers generally develop the contract crop in a strategy of crop systems diversification but not in a strategy of specialization. In many cases, farmers did not develop the contract crop in substitution for food crops but they cultivated it on land previously allocated to another cash crop (Ivory Coast, Ghana, and South Africa) or in forests (Indonesia and Burkina Faso) – which may induce problems of access to firewood and biodiversity maintenance. Nevertheless, due to access to inputs, farmers can improve food crop production (cotton in Burkina Faso). Finally, through the incomes from the contract crop, farmers can buy foodstuffs in local markets (Ivory Coast).

Technical innovations?

As a result of contract farming, smallholders have mastered new crops and new agricultural practices largely based on the achievements of agricultural research. The learning process can spread the benefit of other crop systems (labour in Burkina Faso and Ivory Coast for food crops) and beyond contract holders (pineapple, rubber tree and oil palm in Ivory Coast, palm in Ghana). It has also been facilitated by innovations from farmers who adapted the practices recommended by agribusinesses to cut production costs (companion crops, reduction in the quantities of fertilizers, absence of graft wood for rubber tree, etc..).

An intensification of production systems?

The case studies showed more intensive production in terms of labour (although not in all cases), inputs (broader access to improved varieties, fertilizers and chemical products) and in expertise. The only capital-based intensification results from perennial plantations of new varieties and, in some rare cases, investing in mechanized equipment.

Smallholders' dependence or room for manoeuvre?

Contract farming avoids commercial risks for producers and sometimes provides them with an outlet to international markets (fruits and vegetables value chains in South Africa and Kenya). But in most of the case studies, a monopsony situation, lack of transparency and information on prices and (often) close relations between the company and the government severely undermine smallholders' negotiating power (oil palm in Indonesia, palm and rubber tree in Ivory Coast). Nevertheless, the creation of agribusiness or transformation plants can, over time, open new commercial alternatives for the producers (Ivory Coast, Ghana). More marketing opportunities does however often weaken the contractual relationships. As a result of the diversification of buyers, smallholders have increased opportunities to be paid in cash and evade their contractual obligation (most notably, to reimburse their credit). It does not systematically confer a better negotiating power to smallholders but puts them in tense relations with the contracting company... and jeopardizes the sustainability of the contractual scheme.

Effects on farmers' organisations and representation of the interests of producers

In the majority of cases studied, the creation of farmers' organisations was the action of the State or of companies. These organisations, when they managed to remain intact, were not effective cooperatives or associations (oil palm in Indonesia, canned and exported pineapple in Ivory Coast). They seldom defended the smallholders' interests. Since the late 1990s, local organisations are renewed from support by NGOs or development agencies. Their objectives are to increase their bargaining power with government and investors, reduce transaction costs related to contracts and improve information sharing among farmers and stakeholders (local and national independent organizations in Indonesia, cooperatives and joint-trade organization in the oil palm sector in Ivory Coast, National union of cotton producers in Burkina Faso).

Major lessons learnt

Adoption and dissemination of contracts and, more broadly, crops

Long term analyses have emphasized that contract farming first played a role in innovation and diversification of crops, and then in the impetus to a new value chain. Farmers develop crops cultivated independently of any contract scheme; new buyers and brokers position themselves on the market; new rural industries or agro-processing plants are created, thus generating the development of a whole value chain (in Ivory Coast, pineapple, oil palm, rubber tree; and in Ghana, oil palm).

The case studies identified five key factors that promote the adoption, success and dissemination of crops (on or off-contract):

- the quality of the support activities by the agribusiness companies: regular payments, credits' terms and conditions, the kind of inputs provided as well as the transparency and clarity of contractual commitments;
- the evolution, in the long term, of the producers' net earnings;
- land availability within the farm or locally, possibly through local land markets;
- the characteristics of the crops entailing various payment modes (number of months and/or years to get the first harvest, steadiness in harvests, etc.) and the level of investment in terms of capital, labour and expertise;
- information and service sharing among producers, within groups or not, intended to facilitate expertise transfers and reduce production costs.

Exclusion or inclusion of smallholders

Diachronic analysis emphasises that the phenomena of selection, inclusion or exclusion of smallholders need to be broken down.

A first selection can occur right from the implementation phase of the contract scheme. Until the 1990s, national agricultural policies, clearly directed upstream by the donors, determined the profile of farmers included in contract schemes. These policies have thus affected a wide range of farmers including smallholders which actually make up the large majority of the farms in the rural sector. Since the 1990s, the role of the State remains important to define incentives but is less directly important. Companies develop contract farming to delegate labour intensive crops (horticultural products in Kenya) or to guarantee them a progressive image (South African enterprises).

A second selection of smallholders might step in during the development of the contract scheme. In the cases studied, the process of exclusion of smallholders of the contractual organization seemed more to be the result from entrance or exit of some smallholders rather than an explicit policy of the companies (in fact, all studied contract crops were not subject to high quality standards, therefore the role of these standards in the exclusion of certain categories of smallholders was not analysed). On the one hand, farmers leave the contract scheme when they are unable to reimburse their credit to the company (oil palm in Indonesia) - some can also leave the scheme when they have a more profitable alternative. On the other hand, farmers, often urban people retired and/or executives attracted by the development of a remunerative agricultural activity, get involved in the contract schemes (oil palm in Ivory Coast).

A third phenomenon corresponds to dissemination of the crop outside the contract scheme. It might bring benefits to various categories of farmers, including small ones (oil palm and rubber tree in Ivory Coast, palm in Indonesia and Ghana).

Improvement in smallholders' incomes and investment capacities

In case studies, improvement of smallholders' income depends on international rates, the efficiency of the company, the type of contract and, in a more tenuous and recent manner, the

smallholders' capacity to negotiate the terms and conditions of these contracts. This concerns in particular: the purchase price, based on national and international rates and especially on the company and State's policies; the level of billing services provided by the company and production standards.

Land management and equitable access to land

The implementation and development of agribusinesses and contract schemes have direct and indirect impacts on local land distribution. Some key factors influencing these effects are the following: national policies related to investments and land tenure; the organization of production (large farm or contract schemes, including joint ventures); and the type and activity of land markets. Case studies particularly underline that rental markets (sharecropping, lease) allow access to land and contracts for a wide range of farmers (including migrants) without changing the distribution of land property. *A contrario*, the land sales markets mostly benefit the better-off and relatively wealthy individuals (executives, traders, government officials, local and national elected representatives). They gradually transform land distribution (usually towards more concentration of land ownership), notably in peri-urban areas (oil palm in Indonesia, Ghana and Ivory Coast; rubber tree in Ivory Coast).

Innovation

The major innovation, promoted by the contract scheme but developing sometimes outside it, is the adoption and dissemination of new crops and farming practices. It is promoted by: the achievements of research institutions and their support; the provision of inputs, credits and technical support provided by agribusiness and/or the State agricultural services; informal circulation of information and most importantly the progressive development of a new value chain.

Governance of the value chain

The transition from a simple contract, imposed by the agro industry, to a representation of smallholders within committees of enterprises and an active participation in the negotiations of the contract terms, seems to result from: a national political willingness, a policy of transparency from the part of the agribusiness, the existence of effective smallholders' groups, and in quite a number of cases, the donors' support and/or NGOs' support for the establishment of arenas of discussion.

Ways forward for sustainable and equitable contract schemes

The role of the State

The government plays a major role in setting up a legal and economic environment conducive to contract farming and, a particularly major role in promoting and providing political support to contract schemes, through:

- the recognition and respect of local populations' land rights and consequently, by limiting abusive land appropriation. The main thing is that land rights are secured, whether they are property rights or use rights, so that agribusiness and smallholders (owners and tenant farmers) can have the guarantee of return on investments. The security mechanisms need not necessarily be made formal by a land title or certificate, they can be local and founded on social recognition;
- the development of devices to prevent unfair contracts and securing the contractual commitments;
- the strengthening of smallholders' organizations and the creation of an arena of negotiation and mechanisms of dispute settlement;
- the dissemination of information on "contract good practices" and on prices.

Role of smallholders' organizations

Farmers' organizations (FO) can reduce the transaction costs of dealing with a large number of farmers and, more generally, the cost of implementing the contractual scheme. Above all, farmers' organizations can present a cohesive position, address asymmetries in bargaining power with investors and government and then, design more collaborative and equitable schemes.

Nevertheless, farmers' organizations can encounter various difficulties. First, the company may refuse to deal with organizations in order to avoid their cohesive position and strong bargaining power or, on the contrary, their internal dissensions. It may also refuse to deal with organization to implement better individual traceability system. Secondly, farmers' organisations may encounter collective action problems, lead to the exclusion of some smallholders or be opportunistically used by elite members.

Since the 2000s, smallholders' organizations have been empowered thanks to:

- sustained investments in capacity building;
- a shift in their functions from furnishing technical services to protecting smallholders rights and interests;
- strong and complementary linkages between local farmers' organizations and national ones;
- national or local arenas for negotiation, often created and supported by the government, civil society and development agencies.

Role of private enterprise

Agribusinesses can promote sustainable and inclusive contract schemes through:

- recognizing and respecting local land rights regardless of the national land policy. Contract farming limits the social and political risks associated with acquiring land and running large-scale plantations. Agribusinesses can enjoy better political acceptability and avoid suspicion at the local level by stating clearly the terms and conditions of the contract;
- supporting smallholders, within or outside a public-private partnership, in relation to access to inputs (from seeds to credit) and, particularly, access to expertise and training so that a wide range of smallholders can conform to new standards of production;
- setting up key elements encouraging smallholders to respect their contract: diverse and concrete services, and remuneration arrangements allowing smallholders to overcome their financial constraints;
- transparent management and effective communication on terms and conditions determining the purchase prices and the costs charged to the producers. In certain cases analysed in the report, the quality of the relationship between agribusiness and smallholders proves to be more important than the method of formalising the relationship (i.e. type of written contract).

Role of development agencies, research institutions and groups supporting smallholders

Development agencies can play a decisive role in supporting:

- national agricultural, territorial development and land reform policies,
- arenas of negotiation such as multi-stakeholder platforms for governance of agricultural value chains;
- organisations protecting the interest of smallholders such as intersectoral organizations or national platform of farmers' organisations;
- provision of grants and bank guarantees for stakeholders of collaborative business models;
- dissemination of information and lessons on successful contractual schemes and joint-ventures.

Other support structures can provide essential functions in order to carry out capacity transfer:

- agricultural research institutions can improve agricultural practices adapted to households' environment and constraints;
- organizations providing learning and capacity building for smallholders (legal issue, market analysis, team management, etc);
- law organisation furnishing legal advice and assistance.

Challenges

National policies, donor agencies and/or foundations' incentives generally encourage the implementation of contract schemes. Without these incentives, agribusiness companies are reluctant to initiate contract farming schemes with smallholders due to high transaction costs. A challenge is therefore to provide appropriate 'keys' and ways for private entrepreneurs to grasp the advantages of contract farming (profitability of contract farming against large-scale farming being poorly documented) and to provide them with technical and institutional support rather than financial support.

* *

List of case studies

Country	Crop	Period
Ivory Coast	Pineapple	1955-2010
	Rubber tree	1967-2008
	Oil palm	1963-2010
Ghana	Oil palm	1975-2011
Indonesia	Oil palm	1980-2005
South-Africa	Fruit, sugar cane	1990-2010
Kenya	Vegetables and flowers	1980-2000
Burkina Faso	Cotton	1970- 2005
Laos	Rubber tree, corn, cassava, sugar cane,	2000- 2010

The study was coordinated by Perrine Burnod (CIRAD) and Jean-Philippe Colin (IRD). The titles of specific case studies, and their authors, are listed in the French version of the Executive Summary.

1. Introduction

1.1 Objectifs de l'étude

Les dynamiques d'appropriations foncières dans le secteur rural dans les pays du Sud ne sont pas nouvelles. Cependant, l'ampleur prise récemment par le phénomène, en termes de superficies et de couverture géographique ainsi que la diversité d'origine et d'objectifs des investisseurs, ont ravivé les débats sur la sécurité alimentaire, la gouvernance foncière et les modèles de développement du secteur agricole.

Plusieurs institutions internationales, reconnaissant la nécessité d'investissements privés dans le secteur agricole, insistent sur l'importance de promouvoir des modèles d'organisation (*business models*) permettant à la fois de maximiser les opportunités offertes aux populations rurales et de minimiser les risques potentiels associés à ces projets agricoles de grande ampleur (Cotula *et al.*, 2009 ; Von Braun et Meinzen-Dick, 2009 ; Görgen *et al.*, 2009 ; Banque Mondiale, 2010). L'attention est en particulier portée aux schémas de production impliquant les agriculteurs locaux en tant que producteurs (agriculture contractuelle) ou actionnaires (*joint venture*) (Vermeulen et Cotula, 2010).

L'agriculture contractuelle peut permettre aux entreprises d'accéder aux productions agricoles sans avoir à développer leurs propres plantations ou en réduisant l'emprise foncière de ces dernières. Respectant à priori les droits fonciers des producteurs locaux, elle peut par ailleurs leur offrir des opportunités nouvelles en termes de développement de nouvelles cultures et d'accès aux marchés (crédit, intrants, conseils).

L'analyse d'expériences passées associant l'agro-industrie² et l'agriculture familiale apparaît à cet égard incontournable pour qualifier les effets de ces investissements et identifier les facteurs qui limitent ou favorisent ces différents impacts.

Cette étude commanditée par la FAO au CIRAD a pour objectif d'analyser, dans une perspective diachronique, les effets qui peuvent être engendrés par l'implantation d'entreprises sur les systèmes de production des exploitations agricoles et, plus largement, sur le développement du secteur rural. Elle s'intéresse en particulier aux changements concernant les modalités d'accès au foncier, le travail rural et les organisations sociopolitiques locales – en particulier les organisations de producteurs. L'étude vise également à identifier quels ont été les facteurs socio-économiques et politiques qui ont influé au cours du temps sur la nature et l'intensité de ces effets. Les conclusions de cette analyse visent à alimenter les réflexions sur les politiques à mettre à œuvre pour favoriser les synergies entre les agro-industries et les territoires dans lesquels elles s'implantent.

² Nous entendons "agro-industrie" dans une acception large, intégrant les entreprises qui transforment la production agricole, mais aussi celles qui la mettent en marché sans transformation.

1.2 Questions

Les questions traitées sont les suivantes :

- **Quels ont été, au cours du temps, les effets des entreprises agro-industrielles sur les transformations des systèmes de production des exploitations familiales et, plus largement, sur le développement rural dans une région ou un pays donné ?** Cette question suppose de caractériser les formes d'organisation des relations entre agro-industrie et exploitations familiales et leur évolution, ainsi que leurs effets sur le monde rural. L'originalité de cette étude est à cet égard d'analyser ces effets sur le moyen ou long terme (sur des pas de temps compris entre 10 et 50 ans).
- **Quels sont les facteurs principaux qui ont influé sur la nature et l'intensité des effets précédemment mentionnés?** Il s'agit de discuter de l'influence des modes d'organisation de la production agricole et des approvisionnements, des formes de gouvernance publique (rôle de l'Etat, politiques publiques), du contexte socio-économique ainsi que des rapports de force entre les différents groupes d'intérêts.
- **Quels éléments du contexte ou facteurs ont contribué au développement de synergies positives entre agro-industries et exploitations familiales ? Sur cette base, quelles peuvent être les recommandations formulées pour favoriser les synergies propices au développement rural ?** Dans le cadre des débats soulevés par les phénomènes d'acquisitions de terre à grande échelle dans les pays du sud, les institutions internationales et les experts formulent des recommandations en faveur de l'agriculture contractuelle. Il s'agira ici de relire et commenter ces recommandations à la lumière des enseignements qu'auront apporté les études de cas conduites dans une perspective diachronique.

1.3 Cas étudiés

Cette synthèse se base sur les 9 études de cas concernant au total 7 pays : Côte d'Ivoire, Ghana, Burkina Faso, Kenya, Afrique du Sud, Laos et Indonésie. Elle traite de quelques grandes filières de production (palmier, hévéa, fruits et légumes, céréales, coton, canne à sucre), impliquant des entreprises privées ou publiques, nationales ou étrangères, disposant ou non d'une unité de production propre et/ou d'une unité de transformation, et s'approvisionnant en partie au moins auprès d'exploitants agricoles.

Les cas ont été travaillés pour certains sur la base de l'expérience propre des contributeurs et d'une revue complémentaire de la littérature, pour d'autres sur la seule revue de la littérature.

Le choix des cas (pays, filière et, dans certaines études, agro-industries) a été raisonné de façon combinée sur quatre principaux critères :

- la disponibilité de l'information, couplant :
 - l'expertise de long terme de socio-économistes et d'agronomes de l'équipe sur des schémas contractuels dans les pays du sud afin de valoriser leurs travaux de recherche et leur réseau de personnes ressources pour obtenir des informations complémentaires non

publiées, leur connaissance de l'évolution socio-économique et politique du pays, et de la littérature existante (des articles scientifiques aux rapports non publiés);

▪ la diversité des travaux publiés ;

- une priorité a été donnée aux études de cas sur le continent africain, pour lequel le renouveau et le développement des investissements fonciers à grande échelle est le plus important (e.g. Banque Mondiale, 2010). Des études de cas en Afrique de l'Ouest, de l'Est et du Sud ont été retenues. Des études de cas ont ensuite été sélectionnées en Asie afin d'avoir des contrepoints sur les dynamiques africaines et de valoriser les enseignements tirés (notamment pour le palmier à huile en Indonésie, filière économique majeure pour le pays et en constante évolution en termes d'emprise foncière et de formes d'organisation de la production) ;
- l'ancienneté et l'importance économique des filières pour les pays (palmier à huile, hévéa, coton, horticulture) ;
- l'existence de formes contrastées d'organisation de la production (des plantations à grande échelle gérées par les agro-industries aux *joint ventures* en passant par divers schémas contractuels).

Etudes de cas (pays ou entreprises) réalisées dans le cadre de l'étude

Pays	Cultures	Période considérée	Réalisation des études	Type d'étude
Côte d'Ivoire	Ananas de conserve et d'exportation en frais	1955-2010	J.-Ph. Colin	Base recherche empirique personnelle + bibliographique
	Palmier à huile	1963-2010	E. Cheyns, J.-Ph. Colin, F. Ruf	Base recherche empirique personnelle + bibliographique
	Hévéa	1967-2008	F. Ruf	Base recherche empirique personnelle
Ghana	Palmier à huile	1975-2011	F. Ruf	Base recherche empirique personnelle
Kenya	Légumes, fleurs	Années 1970-2000	S. Freguin-Gresh, P.-M. Bosc	Bibliographique
Laos	Hévéa, manioc, canne à sucre, maïs, etc.	Années 2000	I. Vagneron	Bibliographique
Indonésie	Palmier à huile	Années 1980-2000	J. Clerc	Bibliographique
Burkina Faso	Coton	Années 1970- 2000	G. Faure, G. Vognan,	Base recherche empirique personnelle + bibliographique
Afrique du Sud	Agrumes, canne à sucre	Années 1990-2000	S. Freguin-Gresh, W. Anseeuw	Base recherche empirique personnelle + bibliographique

1.4 Limites de l'étude

La présente étude ne résulte pas d'une investigation de terrain spécifique construite dans une perspective comparative et visant une systématisation dans la collecte des données (y compris quantitatives). Les études de cas ont été réalisées sous forte contrainte de temps sur la base d'une revue de la littérature et, le plus souvent, d'une mobilisation d'une expérience de

recherche directe des auteurs³. Elles sont donc tributaires des informations et analyses disponibles, qui pouvaient être lacunaires au regard de certaines des interrogations de ce projet.

Les conditions de production des cas (cf. *supra*) ne permettent pas non plus une comparaison systématique (une même filière dans tous les pays, ou différentes filières et schémas d'organisation de la production dans un même pays). Elles autorisent cependant des regards croisés féconds : analyse de la filière palmier à huile dans 3 pays différents ; analyse de 3 filières dans un même pays ; analyse de schémas d'organisation contrastés mis en place à des époques différentes ; analyse de schémas contractuels basés sur des cultures pérennes et annuelles, etc.

Cette synthèse, qui vise à tirer les principaux enseignements des études de cas, ne peut évidemment pas en restituer la richesse, au-delà de leurs limites.

³ Les références bibliographiques mobilisées dans les études de cas ne sont pas reprises dans cette synthèse, pour des raisons évidentes de volume.

2. Caractérisation des cas

Les relations entre agro-industrie et exploitations familiales s'organisent le plus souvent à travers une agriculture contractuelle, qualifiée parfois de forme "hybride" de gouvernance, entre marché au comptant et intégration verticale⁴. Ces relations entre agro-industries et exploitations familiales sont qualifiées, dans un premier temps, en spécifiant les parties impliquées et leurs rôles respectifs (configurations organisationnelles), puis, dans un second temps, les relations contractuelles (configurations contractuelles). Une section préalable présente très succinctement les études (présentations développées sous forme de fiche de synthèse en annexe).

On notera que dans le texte qui suit, le présent utilisé est le plus souvent un présent de narration.

2.1 Bref descriptif des études

L'émergence d'une hévéaculture villageoise par contrat avec l'agro-industrie.

Le cas de la région centre-ouest en Côte d'Ivoire. François Ruf (CIRAD)

L'étude retrace l'évolution de l'hévéaculture villageoise dans la région centre ouest de la Côte d'Ivoire. Elle analyse en particulier le cas d'une entreprise de transformation, la SAPH, (société d'économie mixte privatisée en 1994) et ses changements de stratégies de la fin des années 1960 à la fin des années 2000. Cette entreprise, en plus de ses propres plantations, assure son approvisionnement auprès de producteurs villageois, sous contrat et hors contrat. L'étude analyse les effets de ces relations contractuelles sur les exploitations rurales et analyse les facteurs à la base d'un développement massif de l'hévéa en milieu rural.

⁴ Dans la littérature en économie néo-institutionnelle, "intégration verticale" fait référence à l'endogénéisation, sous une même structure de propriété et d'autorité, de divers stades d'approvisionnement, de production ou de distribution d'un produit donné (intégrations amont ou aval) (voir en particulier Williamson, 1985). Dans la littérature traitant spécifiquement de l'agriculture contractuelle, on retrouve cette acception (voir par exemple MacDonald *et al.*, 2004; Bithal *et al.*, 2005; Sauttier *et al.*, 2006; Bijman, 2008; Vermeulen et Cotula, 2010). D'autres auteurs assimilent intégration verticale et coordination verticale, i.e. toute forme d'organisation du procès de production et de distribution (voir par exemple Dannson *et al.*, 2004). D'autres auteurs encore, implicitement dans la même ligne, spécifient "intégration verticale *complète*" pour qualifier l'organisation au sein d'une même structure de propriété et d'autorité de différentes phases du procès de production-mise en marché (voir par exemple Da Silva, 2005). Nous retenons ici l'acception néo-institutionnelle usuelle.

De l'ananas de conserve à l'ananas-export. La petite production d'ananas en Côte d'Ivoire dans ses rapports à l'agro-industrie et au marché international. Jean-Philippe Colin (IRD)

L'étude s'intéresse à l'évolution du secteur de la petite production d'ananas en Côte d'Ivoire des années 1950 à la fin des années 2000, structuré pour la production de conserve puis pour l'export en frais. Elle présente les contrats liant les entreprises de transformation ou de commercialisation aux producteurs et les effets de ces relations sur les dynamiques d'exploitations, des marchés et de la structuration du monde agricole.

Lors de la période ananas de conserve, l'étude analyse l'organisation et ses effets:

- du dispositif Salci-Sodefel associant : (i) une entreprise privée, puis d'économie mixte (Salci) disposant d'une unité de transformation et de sa propre plantation ; (ii) des petits producteurs sous contrat (de l'ordre de 4000), sans maîtrise foncière, organisés en groupements à vocation coopérative (GVC) ; (iii) une société de développement (la Sodefel) assurant l'encadrement des GVC ;
- du dispositif Siaca-Socabo associant : (i) une coopérative de production (la Socabo) regroupant environ 500 coopérateurs, (ii) un usinier privé (Siaca), dont la coopérative est actionnaire, qui ne dispose pas de plantation propre et s'approvisionne exclusivement auprès de la coopérative.

Lors de la période Ananas-export, l'étude s'intéresse aux liens, et aux effets de ces derniers, entre coopératives d'exportation (une dizaine), petits planteurs (coopérateurs ou non coopérateurs), et acheteurs-exportateurs (qui peuvent être des planteurs coopérateurs, de grands planteurs ou des négociants).

Agriculture contractuelle et industrie du palmier à huile en Côte d'Ivoire. Emmanuelle Cheyns (CIRAD), Jean-Philippe Colin (IRD), François Ruf (CIRAD)

L'étude analyse l'évolution du secteur palmier à huile en Côte d'Ivoire sur la longue période (1960-2010). Elle étudie les impacts de l'introduction d'une nouvelle culture (le palmier hybride), et d'un nouveau mode d'organisation de la production (la contractualisation auprès des planteurs villageois) sur l'agriculture familiale, la structuration du monde agricole et le développement rural. Les parties principales impliquées sont :

- les sociétés qui disposent de plantations industrielles et d'unité de transformation, avec un focus sur l'évolution de Palminindustrie, société d'économie mixte (1969 –1979), devenant une société d'Etat (1979 - 1997) puis étant rachetée par 3 entreprises privées au moment de la libéralisation (par Palm-CI, SIPEF-CI et Palmafrique) ;
- des planteurs villageois sous contrat et hors contrat ainsi que des planteurs issus du milieu urbain. Alors que les plantations débutent dans les années 1960, les planteurs sont de l'ordre de 8 000 au début des années 1980 et autour de 35 000 en 2010 ;
- des groupements de producteurs (les GVC, devenant au début des années 2000 des coopératives).

Palmiers à huile et agriculture contractuelle dans l'Est du Ghana. De l'adhésion au conflit. Francois Ruf (CIRAD)

L'étude présente les effets de l'agriculture contractuelle organisée autour du palmier à huile dans l'Est du Ghana. Elle se concentre sur le cas de l'entreprise de transformation (la GOPDC) sur la période 1975-2011, entreprise à la fois productrice de palmier sur ses propres plantations et engagée dans des contrats de production avec les producteurs environnants. L'étude s'attache en particulier à analyser les facteurs d'évolution des relations contractuelles entre l'entreprise et le planteur, ainsi que les effets de l'implantation de l'agro-industrie sur les exploitations agricoles et le développement d'une filière structurée autour de l'hévéa.

Relations entre agro-industries et dynamiques d'évolution des exploitations familiales et du milieu rural. Indonésie – filière huile de palme. Johanna Clerc.

La synthèse bibliographique porte sur l'évolution du secteur Palmier à Huile en Indonésie des années 1950 aux années 2000. Elle analyse, à l'échelle nationale, l'évolution des politiques d'appui au secteur, l'évolution des entreprises et les effets de l'implantation et de l'évolution des agro-industries sur les ménages ruraux et le milieu rural. Les parties principales impliquées sont des entreprises publiques et privées, qui disposent d'une unité de transformation, gèrent une plantation industrielle et établissent des contrats avec les paysans. En 1981, à peine 1 000 ha sont détenus par des petits producteurs, 100 000 ha par des entreprises privées et 200 000 ha par des sociétés publiques. En 2001, 1,1 millions d'ha sont des plantations de petits producteurs, 1,9 millions d'ha relèvent d'entreprises privées et 0,5 millions d'ha sont gérés par des compagnies publiques.

Le rôle des sociétés cotonnières dans les dynamiques des exploitations familiales et du milieu rural. Etude de cas Burkina Faso. Guy Faure (CIRAD), Gaspard Vognan (INERA)

L'étude retrace l'évolution des sociétés cotonnières, des organisations paysannes et des exploitations productrices de coton à l'échelle du Burkina Faso dans la période 1960-2000. Elle analyse les changements au sein des exploitations productrices de coton liées aux sociétés cotonnières par un contrat de production, incluant une garantie d'achat et un accès aux intrants et au conseil technique via les groupements paysans. Elle porte également une attention particulière à l'évolution et aux rôles des organisations paysannes. Les parties impliquées sont :

- initialement, une entreprise publique qui a été ensuite privatisée pour donner naissance à trois entreprises privées. Ces entreprises disposent d'unités de transformation (égrenage et huilerie) mais pas de plantation et établissent des contrats avec les paysans,
- des producteurs, majoritairement à la tête d'exploitation de petite taille, organisés en groupements à partir des années 1970. La production de coton-graine passe de 35.000 t à la fin des années 1960 à 75.000 t à la fin des années 1970 et 250.000 t à fin des années 1990. En 2005-2006 le chiffre record de 713 145 t est atteint. Le nombre de producteurs

concernés, de 70.000 dans les années 1980, varie entre 280.000 et 550.000 selon les années à partir de 2000.

Relations entre exploitations horticoles et agro-industries pour l'exportation au Kenya. Sandrine Freguin-Gresh (CIRAD)

La synthèse bibliographique porte sur le secteur horticole au Kenya. Une fois présentés les mesures politiques et les facteurs économiques ayant fortement joué sur le secteur horticole ces deux dernières décennies, elle analyse deux cas d'entreprises privées, Frigoken et Homegrown, actives depuis les années 1980. Ces entreprises assurent en partie leurs approvisionnements en déléguant la production, sous des modalités différentes, à des milliers de petits producteurs sous contrat.

Agro filières agrumes et canne-à-sucre. Sandrine Freguin-Gresh (CIRAD), Ward Anseeuw (CIRAD)-industries et producteurs agricoles en Afrique du Sud : Le cas des

L'étude porte sur l'analyse des relations entre entreprises agroindustrielles et producteurs agricoles dans les filières canne à sucre et agrumes en Afrique du Sud. A partir d'études de cas, elle analyse dans une perspective diachronique (depuis les années 1990) les modalités selon lesquelles trois agro-industries engagent des relations contractuelles avec des petits producteurs :

- *TSB Sugar*, entreprise privée de transformation de canne en sucre, s'approvisionne sur ses propres plantations et auprès de producteurs de canne de tailles variées et ce, selon différentes modalités, l'une d'entre elles s'intégrant dans le cadre de joint-ventures ;
- *Magaliesberg Citrus Company Ltd* (Magalies), entreprise privée de transformation de jus de fruits, ne dispose pas de production propre et s'approvisionne auprès de producteurs d'agrumes, également actionnaires de l'entreprise ;
- *Lona Ltd*, entreprise privée productrice et exportatrice d'agrumes, s'approvisionne sur ses propres plantations et auprès de producteurs sous contrat, en particulier des « coopératives » de bénéficiaires de la réforme foncière dont la production s'opère sous la gestion d'un tiers (une autre entreprise privée, Du Roi, jusqu'en 2010, puis Lona).

Transition du Laos vers l'agriculture commerciale : modalités et impacts des agro-investissements au Laos. Isabelle Vagneron (CIRAD)

Cette étude, basée sur une synthèse de la bibliographie, analyse les dynamiques récentes de développement des concessions au bénéfice d'investisseurs étrangers et des filières contractuelles, articulées principalement au travers de contrats de commercialisation. Des exemples sont issus des filières de production de l'hévéa, des céréales, de la canne à sucre ou encore du manioc.

2.2 Caractérisation des configurations organisationnelles

Les cas analysés⁵ peuvent être positionnés dans un premier temps au regard des trois grandes catégories de modèles de coordination proposées par Eaton et Shepherd (2002 : 53-58) :

- l'entreprise s'approvisionne auprès de producteurs par l'intermédiaire de contrats et assure aussi sa propre production (modèle de coordination centralisée avec production propre) ;
- l'entreprise s'approvisionne uniquement auprès de producteurs par l'intermédiaire de contrats (modèle de coordination centralisée sans production propre) ;
- l'entreprise s'approvisionne sur le marché local et les transactions peuvent donner lieu à des contrats de commercialisation (que les auteurs qualifient de modèle de coordination "informel").

Pays	Production	TYPE D'APPROVISIONNEMENT		
		par des contrats et la production propre de l'entreprise	par des contrats de production	par le marché
Côte d'Ivoire	Ananas conserve	Salci, puis Salci-Sodefél	Siaca-Socabo	
	Ananas export			
	Hévéa			après privatisation des sociétés
	Palmier à huile			
Ghana	Palmier à huile	GOPDC		
Indonésie	Palmier à huile			
Afrique du Sud	Canne à sucre	Entreprise TSB		
	Agrumes	Enterprise Iona	Entreprise Magalies	
Kenya	Fruits et légumes		Entreprise Frigoken	
Burkina Faso	Coton			
Laos	Hévéa, canne à sucre, maïs			

Les cases grisées correspondent aux configurations étudiées - texte à l'intérieur des cases en guise de précision

⁵ Nous renvoyons aux études de cas pour les descriptifs de ces dispositifs et leur évolution (après privatisation, etc.).

Pour aller au-delà de cette caractérisation trop générale pour cette étude, les schémas contractuels étudiés peuvent être positionnés selon cinq critères ⁶ :

Type d'entreprise	<ul style="list-style-type: none"> • Avec ou sans unité de transformation industrielle • Avec ou sans production agricole propre (sur des terres possédées, concédées par l'Etat ou prises en faire-valoir indirect) • Entreprise privée, publique ou d'économie mixte
Type de producteurs impliqués	<ul style="list-style-type: none"> • Petits/moyens/grands au regard des normes locales et du type de production • Autochtones ou migrants • Disposant d'une maîtrise foncière ou tributaires de l'agro-industrie pour l'accès à la terre • Individuels ou organisés en groupements ou coopératives
Type de production	<ul style="list-style-type: none"> • Cultures pérennes ou non ; produit périssable ou non • Rôle crucial ou non de la qualité, du respect des normes • Production destinée à la transformation ou non; destinée au marché national ou à l'exportation
Type de "marché"	<ul style="list-style-type: none"> • Monopsonne strict (ou existence d'opportunités de ventes parallèles, mais avec un risque effectif de sanction forte en cas de non livraison de la production à l'entreprise) • Présence de débouchés locaux autres que l'entreprise contractante
Rôle de l'Etat	<ul style="list-style-type: none"> • Acteur direct (agro-industrie publique ou d'économie mixte) • Impliqué dans un dispositif hybride avec le secteur privé (apportant un appui direct à la production encadrée : recherche, vulgarisation, encadrement technique) • Politiques d'incitations (fiscales, politiques de prix, de crédit, etc.) • Simple régulateur (cadre légal)

Type d'entreprise

Pays	Production	TYPE D'ENTREPRISE		
		Avec unité de transformation industrielle locale		Sans unité de transformation industrielle locale
		Avec production agricole propre	Sans production agricole propre	Avec production agricole propre
Côte d'Ivoire	Ananas conserve	Salci-Sodefel		
		Salci avant prise de participation de l'Etat	Siaca-Socabo	
	Ananas export			acheteurs-exportateurs qui sont également producteurs

⁶ La combinaison de ces critères conduit potentiellement à une multitude de configurations qu'il serait illusoire de chercher à spécifier.

	Hévéa	avant privatisation		
		après privatisation		
	Palmier à huile	Palminindustrie		
		après privatisation		
Ghana	Palmier à huile	GOPDC avant privatisation		
		GOPDC après privatisation		
Indonésie	Palmier à huile	Pir/Nes		
		Pir/Trans, KKPA		
Afrique du Sud	Canne à sucre	TSB		
	Agrumes		Magalies	Iona
Kenya	Fruits et légumes		Frigoken	
Burkina Faso	Coton		égrenage	

Case en gris foncé = entreprise privée ; en gris très clair = entreprise publique, en gris clair = économie mixte

Type de producteurs impliqués

Pays	Production	PRODUCTEURS IMPLIQUES		
		Petits	Moyens à grands	Taille mixte
Côte d'Ivoire	Ananas conserve	producteurs sans maîtrise foncière		
	Ananas export	maîtrise foncière via prise en FVI		
	Hévéa			
	Palmier à huile			
Ghana	Palmier à huile			GOPDC
Indonésie	Palmier à huile	dispositifs Pir/Nes, Pir/Trans (une fois dette remboursée) ; dispositif KKPA		
Afrique du Sud	Canne à sucre	TSB (joint-ventures avec communautés)	TSB	
	Agrumes	Iona et Magalies		
Kenya	Fruits et légumes	Frigoken (contrats avec groupements)	Frigoken	
Burkina Faso	Coton			

Case en gris foncé = producteurs individuels ; case en gris clair producteurs organisés en groupement,

Type de production

		Pérenne		Non pérenne	
		Produit périssable	Produit non périssable	Produit périssable	Produit non périssable
Destinée à la transformation	Normes qualité cruciales			Fruits et légumes Kenya(Frigoken)	
	Normes de qualité non cruciales¹	Palmier à huile Agrumes Af. du Sud (Magalies)	Hévéa	Ananas conserve Côte d'Ivoire	
Sans transformation	Normes qualité cruciales	Agrumes Afrique du Sud (Iona)		Ananas-export Côte d'Ivoire (années 2000)	
	Normes de qualité non cruciales			Ananas-export Côte d'Ivoire (années 1980-90)	Coton Burkina

¹ "Cruciales" et "non cruciales" s'apprécient évidemment en termes relatifs. "Non cruciales" ne signifie pas que la qualité de la production intervient en rien dans la possibilité d'écouler la production et dans le prix du produit.

Type de "marché"

Pays	Production	TYPE DE MARCHÉ		
		Monopsone strict	Monopsone puis développement de débouchés alternatifs	Existence de débouchés locaux autres que l'entreprise contractante
Côte d'Ivoire	Ananas conserve	Salci-Sodefel, Siaca-Socabo		
	Ananas export			
	Hévéa			
	Palmier à huile			
Ghana	Palmier à huile		GOPDC	
Indonésie	Palmier à huile	Zone filière peu développée	Zone filière très développée	
Afrique du Sud	Canne à sucre	cas TSB		
	Agrumes			cas Iona & Magalies
Kenya	Fruits et légumes			cas Frigoken
Burkina Faso	Coton	monopsone national avant privatisation, monopsone régional depuis		

Rôle de l'Etat

Pays	Production	ROLE DE L'ETAT			
		Acteur direct (y compris via entreprises d'économie mixte)	Impliqué dans un dispositif hybride avec le secteur privé	Politiques d'incitations fortes	Simple régulateur
Côte d'Ivoire	Ananas conserve		Dispositif Salci-Sodefel		dispositif Siaca-Socabo
	Ananas export				
	Hévéa	Avant privatisation			Après privatisation
	Palmier à huile	Avant privatisation			Après privatisation
Ghana	Palmier à huile	Avant privatisation			Après privatisation
Indonésie	Palmier à huile	Avant privatisation	dispositif KKPA	dispositifs Pir/Trans et KKPA	
Af. du Sud	Canne à sucre				
	Agrumes				
Kenya	Fruits-légumes				Frigoken
Burkina Faso	Coton	Avant privatisation	zone Sofitex	Après privatisation	

2.3 Caractérisation des configurations contractuelles

Types de contrats

Les types de contrats organisant la coordination entre les acteurs de l'agriculture contractuelle varient selon le degré de contrôle exercé sur la production par l'entreprise qui met en place ce type de gouvernance. Notre typologie, qui s'inspire de celle de Mighell et Jones (1963) sans la reprendre directement⁷, est construite sur la base :

⁷ Mighell et Jones (1963 : 13-14), dans leur typologie classique souvent reprise dans la littérature (Minot, 1986; Key et Runsten, 1999; Baumann, 2000; Bijman, 2008, etc.) distinguent les contrats suivants : (i) *market specification* (« establish some of the terms (quality, quantity, price, etc.) of a future transaction »); (ii) *production management* (« are like market-specification contracts but call for more direct participation by contractor in production management. This management usually takes the form of cultural and resource specifications and field inspections during the production period ») ; (iii) *resource providing* (« contractor not only furnishes a market and participates in production management; also provides important inputs). Cette typologie n'est pas directement mobilisée ici car elle ne permet pas de spécifier avec suffisamment de finesse les pratiques contractuelles qui nous intéressent.

- de l'objet de la coordination : uniquement la commercialisation (conditions de collecte, prix, qualité, quantité), ou la production et la commercialisation ;
- des apports de l'entreprise ou de l'acheteur (fourniture ou non de facteurs de production : intrants, crédit, conseil technique) ;
- du contrôle exercé par l'entreprise sur le procès de production, en termes décisionnel : itinéraires techniques, etc. (imposition de quelques normes ou contrôle étroit)⁸.

Le tableau ci-après décline sous forme synthétique les différentes formes de contrat (les astérisques désignant leurs caractéristiques), décrits ensuite un à un.

Achat du produit	*	*	*	*	*	*
Normes de production (avec éventuellement conseil technique)		*	*	*	*	*
Fourniture intrants, crédit, conseil technique			*	*	*	*
Assistance technique directive				*	*	*
Contrôle étroit sur la production (supervision du travail)					*	*
Prise en charge de la production						*
Type de contrat	a	b	c	d	e	f

Contrat de commercialisation (a) : établit de façon plus ou moins complète les conditions de vente de la production à l'entreprise (conditions de collecte, prix, qualité, quantité).

Ananas-export Côte d'Ivoire, cas d'une vente à un acheteur sans que ce dernier apporte un crédit en nature. Lorsqu'il n'est pas coopérateur, le petit planteur d'ananas commercialise sa production auprès d'un acheteur-exportateur. S'il ne recherche pas le crédit en nature que pourrait apporter l'acheteur, il conclut un simple accord de commercialisation quelque temps avant la récolte, qui prévoit le prix au kilogramme de qualité marchande (sans distinction selon le calibre des fruits). La valeur de la production est établie sur la base d'un prix au kilogramme bord-champ des fruits, après triage.

Contrat de commercialisation avec cahier des charges (b) : intègre en sus quelques normes de production que le producteur doit suivre (type de variété utilisée, d'intrants, calendrier cultural, etc.), mais sans que l'entreprise fournisse d'apport (autres éventuellement qu'un conseil technique) ni réalise un contrôle strict des conditions de production.

Agrumes Afrique du Sud, cas Magalies/WUFA. Le contrat spécifie les intrants à appliquer (dosages, calendriers d'application). Magalies ne fournit aucune ressource hors assistance technique. Les planteurs s'engagent à livrer une certaine quantité de

⁸ Pour une perspective proche, mais qui ne conduit pas à une typologie des contrats, voir Eaton et Shepherd (2002 : 2).

fruits, d'une qualité spécifique (fruits mûrs, de la variété valencia), à un prix fixé en début de chaque saison.

Canne à sucre Afrique du Sud, cas TSB, contrats avec les planteurs individuels : même type de contrat.

Contrat de production assistée (c) : l'entreprise fournit (outre le débouché pour la production) une aide au producteur, sous forme d'intrants, de moyens d'acquérir ces derniers, ou d'assistance technique non directive. Elle n'exerce pas de contrôle direct sur la production.

Ananas-export Côte d'Ivoire, cas d'une vente à un acheteur avec crédit en nature. Le producteur peut rechercher l'acheteur dès la parcelle plantée, s'il désire bénéficier d'une aide de sa part : fourniture d'engrais et de carbure de calcium, pour le traitement d'induction florale. Le planteur doit assurer lui-même l'accès aux rejets, leur transport, les frais éventuels de location de la parcelle, les frais de labour et le travail manuel jusqu'au stade pré-récolte. Le prix des fruits est déterminé dès l'accord noué (sans distinction selon le calibre des fruits). Au moment du paiement, l'acheteur déduit de la valeur de la production l'avance en engrais et en carbure de calcium.

Coton Burkina. Le contrat offre une garantie d'achat du coton-graine aux paysans, à un prix annoncé à l'avance. Il organise, via le groupement de producteurs, l'accès aux intrants à crédit et un conseil technique.

Canne à sucre Afrique du Sud, cas TSB *joint ventures* avec des communautés. Les planteurs doivent suivre un itinéraire technique spécifique. L'entreprise fournit une assistance technique gratuite, ainsi que des prêts de campagne. Les bénéfices sont équitablement divisés.

Contrat de production sous contrôle (d) : l'entreprise fournit un appui à la production (intrants, crédit) et exerce une supervision assez stricte de la production.

Palmier à huile Côte d'Ivoire Palminindustrie. L'entreprise fournit le conseil technique et l'ensemble des intrants et des prestations de service nécessaires à la production (plants sélectionnés, engrais, etc.), collecte les régimes de graines de palme (avec une obligation de livrer toute la production à Palminindustrie) et en assure le règlement mensuel, sur la base d'un prix fixé et après défalcation d'une retenue opérée pour le remboursement d'une fraction de l'aide à la création de la plantation et des avances de la campagne. Des encadreurs s'assurent du respect du cahier des charges (pas de cultures associées, élagages et entretiens réguliers).

Mêmes types de contrats : palmier à huile Ghana GOPDC avant la privatisation, hévéa Côte d'Ivoire avant la privatisation⁹, fruits et légumes Kenya cas Frigoken.

Contrat de production avec quasi-intégration type pseudo-salariat (e) : contrats assurant l'appui technique, la fourniture des intrants, le débouché de la production, mais aussi une organisation et une supervision du travail par la structure d'encadrement, aboutissant à une quasi-intégration. Le statut du producteur peut être assimilé à celui d'un travailleur rémunéré qui serait intéressé aux bénéfices et aux pertes.

⁹ Après la privatisation : ventes bord champ, sans contrat.

Ananas de conserve Côte d'Ivoire, dispositif SALCI/SODEFEL. La SODEFEL (structure publique de développement) regroupe les planteurs sur des blocs de culture mécanisée et les organise dans des Groupements à Vocation Coopérative (GVC). A chaque campagne, le GVC – de fait, la SODEFEL – attribue aux planteurs les parcelles du bloc de culture, établit le calendrier de production et de récolte, organise la réalisation des travaux mécanisés et assure ces derniers, fournit les intrants, organise et contrôle la réalisation des tâches manuelles, voire se substitue aux planteurs en assurant les façons culturales qui ne sont pas réalisées dans les temps. La SODEFEL organise la récolte, en coordination avec l'usinier (la SALCI). Dans ce système, le planteur apporte sa seule force de travail. Il dépend du GVC pour l'accès à la terre et aux intrants et n'a pas de contrôle sur les opérations culturales, le calendrier cultural et les coûts de production.

Production d'agrumes sur périmètres irrigués, Agricultural Rural Development Corporation (ARDC) de la Province Nord sud-africaine, avant la privatisation. Les planteurs des communautés rurales avaient très peu de contrôle sur leur production, la plupart des décisions étant transféré à l'ARDC, qui avançait des prêts de campagne aux planteurs leur permettant de couvrir leurs coûts de production (main-d'œuvre, maintenance du système, remplacement des arbres, etc.) et comme garantie. La commercialisation de tous les fruits produits était gérée par l'ARDC qui exportait par l'intermédiaire d'Outspan, les remboursements des crédits avancés étant déduits après la livraison. Les planteurs étaient plus des ouvriers agricoles que des producteurs individuels.

Contrat de gestion avec quasi-intégration type rentier (f) : la production est prise en charge par l'entreprise, les "producteurs" devenant des ayants droit sur le résultat de campagne au titre de leur apport en terre. Ils deviennent des rentiers de fait.

Agrumes Afrique du Sud, cas Lona et "coopératives". Après la libéralisation de la filière agrumes et le démantèlement de l'ARDC, les planteurs, dont les activités étaient davantage celles d'ouvriers agricoles que de producteurs individuels, n'ont pas été en mesure ni techniquement ni financièrement de continuer l'exploitation des plantations qui se sont rapidement détériorées. Cette situation a coïncidé avec des demandes de redistributions des terres aux communautés locales dans le cadre des programmes de réforme foncière (en 1998). En 2001, sous la supervision et avec le soutien du Département de l'Agriculture du Limpopo, les petits planteurs ont signé un accord déléguant la gestion de la production à une entreprise privée, DuRoi. En 2006, les « coopératives » ont obtenu les normes EurepG.A.P. (GlobalG.A.P.) et Tesco Nature's Choice, et en 2008, elles ont accédé à la certification commerce équitable. Une fois la production certifiée, les producteurs se sont engagés dans des contrats avec les exportateurs. Pendant la saison 2009/10, Lona Citrus Ltd, un des exportateurs d'agrumes avec qui les producteurs étaient en contact, reprend la gestion des plantations et de la commercialisation. Les cultures sont entièrement gérées par Lona. Un gestionnaire professionnel est désigné pour superviser la production avec l'aide d'adjoints, et toutes les opérations culturales sont effectuées par des ouvriers agricoles.

Certains de ces managers sont désignés par Lona parmi les membres des « coopératives », et rémunérés sur une base mensuelle, en plus de leur part sur les bénéfices de la vente des fruits au prorata de la taille de leur parcelle.

A ces différents types de contrats, il faut ajouter ce qui apparaît à certains titres comme une combinaison chronologique de contrats de gestion (f) et de contrats de production assistée (c) :

Contrat de production "plantation clés en main", concernant des plantations pérennes : l'entreprise réalise la plantation avant de la transférer aux producteurs, soit avec un remboursement ultérieur par ces derniers des coûts de création, soit en ne retournant aux anciens propriétaires fonciers, sous forme de superficie plantée, qu'une partie des terres qui avaient été prélevées sur leur patrimoine foncier. Elle apporte une aide au producteur sous forme d'intrants, de crédit, d'assistance technique, et assure le débouché pour la production.

Palmier à huile Indonésie, cas PIR/NES et PIR-Trans. Le planteur reçoit une plantation déjà réalisée (sur des terres concédées par l'Etat) par l'entreprise publique (PIR/NES) ou privée (PIR/Trans) (qui dispose par ailleurs de sa propre plantation). Il l'entretient et la récolte, la production étant achetée par l'entreprise. Il rembourse les coûts engagés sur la parcelle (préparation du terrain, plantation, fertilisants, transport,...) ainsi que les coûts de gestion, à travers une déduction de 30% des sommes dues au producteur par l'entreprise à l'achat de la récolte (jusqu'à ce que la dette soit totalement remboursée). Une fois la dette remboursée, le planteur reçoit un titre de propriété privée sur la terre portant sa plantation.

Hévéa Laos. Une fois la plantation réalisée par l'entreprise, celle-ci en conserve 70% et en retourne 30% pour les villageois, tenus de vendre leur latex à l'investisseur au prix du marché.

Palmier à huile au Ghana : plantations villageoises réalisées initialement par la GOPDC.

2.4 Caractérisation des rapports contractuels

Dans la lignée de Sykuta et Cook (2001) et Vermeulen et Cotula (2010), on caractérisera les rapports contractuels entre les entreprises et les producteurs sous contrat à travers les éléments suivants :

- Qui détient les droits de propriété sur la terre et les infrastructures ?
- Qui dispose du pouvoir décisionnel relativement à la production et à la commercialisation ?
- Qui assume les risques de production et de marché ?
- Quelles sont les marges de manœuvre des producteurs sous contrat, appréhendées à travers les alternatives qui s'offrent à eux en matière de commercialisation de la récolte, et de spécificité d'actifs.

Un autre élément fondamental mentionné par les auteurs cités est la répartition de la valeur, mais malheureusement les études de cas ne permettent pas, sauf exception, de le prendre en compte.

Droits de propriété sur la terre

Dans tous les cas étudiés ici, le producteur sous contrat exerce une maîtrise foncière, sauf pour l'ananas de conserve en Côte d'Ivoire¹⁰ et le palmier à huile en Indonésie ou l'hévéa au Laos tant que la dette de création de la plantation n'est pas remboursée (cas des dispositifs indonésiens PIR/NES et PIR/Trans).

Droits de propriété sur les infrastructures

Dans la majorité des cas, l'entreprise possède les infrastructures (usines de transformation, centres de conditionnement). Dans 3 cas, le groupement de producteurs ou les producteurs sont actionnaires de l'entreprise : en Côte d'Ivoire, pour l'ananas de conserve dans le cas du dispositif SIACA-SOCABO (la coopérative de producteurs SOCABO est actionnaire de l'usinier SIACA), en Afrique du Sud, dans le cas de la production d'agrumes sous contrat avec Magalies, et depuis le début des années 2000 au Burkina Faso dans la filière coton (l'union nationale des producteurs détient, selon les entreprises, 20 à 30% du capital).

Contrôle décisionnel sur la production

Le producteur dispose d'un pouvoir de décision très large dans le cas des contrats de commercialisation, de commercialisation avec cahier des charges et de production assistée. Son pouvoir de décision est plus restreint avec les contrats de production sous contrôle. Il est quasiment nul avec les contrats de production avec quasi-intégration type pseudo-salariat. Il n'a tout simplement pas à s'exercer dans le cas des contrats de gestion (quasi-intégration type rentier) ou de production "plantation clés en main", dans la phase initiale de ces contrats (création de la plantation).

Risque de production

Ce risque est supporté par le producteur dans tous les types de contrats¹¹.

¹⁰ Dans le cas de l'ananas-export, le planteur accède généralement à la terre par un contrat de faire-valoir indirect, mais de façon autonome par rapport à l'acheteur de la production avec lequel il contracte ou de la coopérative à travers laquelle il exporte.

¹¹ Il faut cependant noter que s'il y a eu crédit, en cas de production faible le poids des impayés, qui juridiquement pèse sur le producteur, peut être de fait supporté par l'Etat – comme au Burkina Faso où les dettes des paysans ont été épongées à la suite d'années de crise.

Risque de marché

Ce risque est assuré par l'entreprise dès lors que les contrats déterminent de façon anticipée un prix d'achat fixe au producteur et une garantie d'achat¹². Le fait que le prix au producteur soit déterminé de façon anticipée couvre à priori le risque de marché pour ce dernier, mais sous réserve que le dispositif de collecte de la production (lorsque cette collecte est assurée par l'entreprise) ne connaisse pas de dysfonctionnement. Par ailleurs, la couverture contre le risque peut s'opérer à un prix jugé faible par les producteurs.

D'autres contrats prévoient une détermination du prix à court terme sur la base du cours mondial et reportent donc le risque de marché sur le producteur¹³.

Alternatives de commercialisation

L'absence d'alternative en matière de commercialisation du produit place le producteur dans une relation de dépendance à l'égard de l'entreprise, qui peut lui être défavorable – mais dans le même temps cette absence d'alternative évite le non respect du contrat par le producteur et assure donc la pérennité du dispositif contractuel. Les alternatives pour écouler une partie de la production sur le marché "parallèle" (au sens de non accessible au producteur selon les termes du contrat) peuvent se présenter avant l'engagement du contrat ou au moment de la récolte.

Dans les cas couverts par cette étude, tous les cas de figure sont présents : monopsonne strict de l'entreprise (absence de débouchés autres que l'entreprise)¹⁴, existence de marchés parallèles¹⁵, existence de débouchés alternatifs assurant au producteur un choix au moment de l'engagement contractuel, pour des productions non pérennes¹⁶.

Spécificité d'actifs

L'investissement dans des actifs spécifiques par les producteurs, du fait de leur implication dans un dispositif contractuel, est de nature à les placer ultérieurement dans une position

¹² Voir les cas suivants : ananas-export Côte d'Ivoire (contrats petits-producteurs / acheteurs-grands planteurs), ananas de conserve Côte d'Ivoire; agrumes Afrique du Sud, cas Magalies et Iona; palmier à huile Côte d'Ivoire, hévéa Côte d'Ivoire avant privatisation, canne à sucre Afrique du Sud cas TSB, coton Burkina Faso.

¹³ Voir les cas palmier à huile Ghana et Indonésie. Dans le cas du palmier à huile en Côte d'Ivoire après la privatisation, le mécanisme de fixation du prix répartit les risques, en cas de chute des cours, entre planteurs et usiniers. Dans le cas de l'hévéaculture villageoise post-privatisation en Côte d'Ivoire, la vente de la production se fait bord champ, sans contrat, sur la base d'un prix régulé indexé sur le cours international.

¹⁴ Ananas de conserve Côte d'Ivoire, palmier à huile Indonésie (zones où la filière est peu développée), hévéa Côte d'Ivoire avant la privatisation, canne à sucre Afrique du Sud cas TSB, coton Burkina Faso.

¹⁵ Palmier à huile Côte d'Ivoire, Ghana et Indonésie (zones où la filière est très développée), hévéa Côte d'Ivoire post-privatisation.

¹⁶ Ananas-export Côte d'Ivoire (contrats petits-producteurs / acheteurs-grands planteurs); fruits et légumes Kenya cas Frigoken; agrumes Afrique du Sud cas Magalies.

désavantageuse dans leur rapport à l'entreprise¹⁷. Dans le cas présent, la réalisation de plantations pérennes (palmier à huile, hévéa, agrumes) constitue la spécificité d'actif la plus notable. La plantation peut évidemment potentiellement être abattue en cas de rupture du contrat, mais cela suppose la perte de l'investissement réalisé pour sa création, en termes d'intrants et de travail mais également de manque à gagner avant l'entrée en production.

L'intensité de cette spécificité d'actif est cependant réduite par le fait (i) de disposer de débouchés alternatifs, au moins pour une partie de la production : agrumes Afrique du Sud, palmier à huile en Côte d'Ivoire ou au Ghana, du fait de l'existence d'unités de production artisanale d'huile, et (ii) de pouvoir tirer partie de l'abattage de la plantation : palmier à huile en Côte d'Ivoire et au Ghana encore, avec la production de vin de palme et d'alcool.

2.5 La logique du recours à l'agriculture contractuelle par les entreprises

On considère généralement que le recours à l'agriculture contractuelle génère les avantages suivants :

- Elle permet d'assurer à l'entreprise un approvisionnement continu afin d'utiliser au mieux les capacités de transformation (et donc de valoriser des investissements fixes importants), en évitant les risques induits par un approvisionnement sur le marché au comptant et en réduisant les contraintes d'une production directe exclusive (i.e., de l'intégration verticale) (voir Glover, 1984 ; Glover et Kusterer, 1990 ; Jaffee, 1994 ; Little et Watts, 1994 ; Key et Runsten, 1999 ; Eaton et Shepherd, 2001).
- Les contrats passés avec des producteurs peuvent permettre de spécifier les calendriers culturels et donc les dates de récolte et les volumes produits. Ils permettent ainsi de contrôler le procès de production et la qualité du produit (avantage comparativement au recours au marché).
- L'entreprise évite ou réduit les difficultés liées à l'accès à la terre, à l'emploi de main-d'œuvre salariée et à la gestion courante de la production (avantages comparativement à une production directe). Pour les firmes étrangères, l'agriculture sous contrat réduit les investissements (pas d'acquisition foncière) et donc le risque d'expropriation.
- L'agriculture contractuelle peut donner l'image d'une entreprise socialement progressiste et évite les problèmes avec les syndicats ouvriers.

En retour, le recours à des petits producteurs se traduit par des coûts de transaction élevés et l'entreprise court le risque de pratiques des producteurs que certains auteurs qualifient d'opportunisme et d'autres, d'actes de résistance : vente d'une partie de la production sur le marché parallèle (lorsqu'un marché local existe pour la production sous contrat), détournement d'intrants fournis par l'entreprise, fraude lors de la livraison du produit, non respect de la quantité et de la qualité prévues.

¹⁷ Il est évident que les entreprises ont également des investissements spécifiques qui les lient au territoire, dès lors qu'elles implantent des infrastructures lourdes.

2.6 Que nous enseignent les cas retenus pour cette étude ?

L'instauration d'une relation contractuelle peut en premier lieu venir d'une **volonté politique** répondant aux besoins de développement rural et d'aménagement du territoire. On retrouve évidemment cette logique à l'œuvre dans les cas de développement initial d'une agriculture contractuelle par des structures publiques ou d'économie mixte (palmier à huile en Côte d'Ivoire, Ghana, Indonésie ; hévéa en Côte d'Ivoire ; coton au Burkina Faso). En Afrique du Sud, le gouvernement post-apartheid met en œuvre une politique facilitant l'établissement de relations entre la "petite agriculture noire" et les entreprises. Au Laos, à la fin des années 2000, le gouvernement prône le développement de l'agriculture contractuelle mais, faute de mesures politiques et économiques marquées, l'octroi de concession pour le développement d'exploitations agricoles à grande échelle perdure.

L'instauration d'une agriculture contractuelle par les entreprises (y compris publiques), plutôt que le recours au marché au comptant ou à une production propre (exploitation en faire-valoir direct avec des salariés) est à mettre en rapport avec un ensemble de facteurs :

- les **défaillances du marché au comptant** : l'entreprise n'envisage pas de s'approvisionner sur le marché car celui-ci est inexistant (ananas de conserve Côte d'Ivoire, palmier à huile en Côte d'Ivoire lors du lancement du premier Plan palmier, coton au Burkina Faso) ou l'offre est trop variable (fruits de la passion pour l'exportation au Kenya) ;
- l'origine **de l'entreprise** : cette dernière peut exclure une production propre. Pour la production d'ananas de conserve en Côte d'Ivoire, le dispositif SIACA/SOCABO est d'emblée conçu par des élites locales en prévoyant une production par des coopérateurs et une participation de la coopérative en tant qu'actionnaire de l'usinier. Pour les fruits et légumes transformés en Afrique du Sud, Frigoken Ltd est une société à responsabilité limitée établie par la fondation Aga Khan Development Network (AKDN) ; du fait de son origine, Frigoken a un mandat social et AKDN lui impose de s'approvisionner auprès de producteurs locaux ;
- une stratégie pour l'entreprise de **construction d'une image socio-politique positive** en revendiquant des modes de production plus inclusifs et équitables : en Afrique du Sud, dix ans après la fin de l'apartheid et peu de redistributions foncières, les entreprises privées ont la volonté d'afficher leur engagement social par le recours aux petits producteurs noirs ;
- au-delà des dispositifs incitatifs, une **restriction des choix organisationnels** peut être **imposée par les politiques publiques** : le projet de l'entreprise kenyane leader en horticulture et dans la transformation de fruits de la passion qui projette de développer ses propres plantations ne peut aboutir du fait du veto des autorités. Elle doit donc s'orienter vers des contrats saisonniers avec quelques grands producteurs. En Indonésie, pour la production de palmier à huile, l'Etat puis certaines collectivités territoriales imposent aux entreprises la (retro)cession de terres plantées aux paysans ;

- pour au moins une partie des besoins, un ***approvisionnement à un coût inférieur*** motive le choix de l'agriculture contractuelle à celui d'une production en faire-valoir direct (la contractualisation étant d'autant plus intéressante que les marges bénéficiaires sont faibles), du fait en particulier des coûts en main-d'œuvre : coton au Burkina Faso, palmier à huile au Ghana (GOPDC), ananas de conserve (SALCI) en Côte d'Ivoire ;
- le ***report du risque de production*** sur les agriculteurs sous contrat : coton au Burkina Faso ;
- les ***contraintes d'accès au foncier*** incitent les entreprises à développer une agriculture contractuelle (cas du palmier à huile et de l'hévéa en Côte d'Ivoire pour les régions les plus anthropisées, cas de la canne à sucre en Afrique du Sud après la restitution du foncier aux communautés). L'agriculture contractuelle peut également représenter une forme de ***dédommagement des populations locales*** touchées par l'implantation de plantations industrielles (palmier à huile au Ghana et en Indonésie) ;
- une ***stratégie d'accès à la main-d'œuvre*** : en Indonésie, le développement du schéma nucleus-plasma était un moyen d'assurer à la société industrielle un réservoir de main-d'œuvre ;
- une ***stratégie de réduction du coût de contrôle du travail*** : au Kenya, pour la production horticole d'exportation marquée par de fortes exigences de la demande en termes de normes et standards, les entreprises développent leur propre production pour les produits les plus pondéreux et périssables qui exigent un niveau de technicité très important (fleurs coupées) et elles mettent en place une agriculture sous contrat avec un contrôle important pour les fruits et légumes (transformés ou frais) qui demandent un grand soin et des opérations manuelles délicates.

3. Les effets des schémas contractuels

Ce chapitre vise à constater les effets de l'activité des entreprises agro-industrielles sur les transformations des systèmes de production des exploitations familiales et, plus largement, sur le développement rural dans une région ou un pays donné. Le chapitre suivant offrira une analyse des facteurs expliquant ces effets différentiels.

3.1 Les effets sur les trajectoires des exploitations et leurs accès aux marchés

3.1.1 Question d'équité : des contrats pour tous ?

Une interrogation récurrente relative aux schémas contractuels concerne leur effet en termes d'exclusion ou d'inclusion des exploitations agricoles les moins dotées en facteurs. Bien que les qualificatifs de « petites » et « grandes » exploitations renvoient à des réalités différentes selon les structures agraires nationales, les constats sont très contrastés dans la littérature selon les époques, les pays et les filières étudiés : dispositifs contractuels impliquant les exploitations les mieux dotées (Key et Runsten, 1999 ; Baumann, 2000 ; Dolan et Humphrey, 2000 ; Singh, 2002 ; Simmons, 2002) ou au contraire essentiellement des petits producteurs (Birthal *et al.*, 2005). Pour autant, l'effet inclusif ou exclusif des schémas contractuels n'est ni systématique ni figé. Le recours à des exploitations de tailles diverses peut résulter des stratégies des entreprises et évoluer au cours du temps, des grandes aux petites exploitations (e.g. Reardon *et al.*, 2009), comme des petites aux grandes (e.g. Key et Runsten, 1999).

Les cas étudiés ici reflètent cette diversité de situations marquées par des processus inclusifs ou exclusifs lors de la mise en place du schéma contractuel, lors de son évolution au cours du temps et même une fois ce dernier disparu.

a. Une dynamique impliquant de façon majoritaire des petites exploitations (ce qui n'exclut pas le recours de l'agro-industrie aux grandes exploitations).

En Afrique du Sud, une dynamique inclusive apparaît dans le cas des filières sucre et fruit et légumes, fortement appuyée par les politiques publiques au profit des communautés « *colored* » et noires.

Au Kenya, la plupart des fournisseurs de fruits et légumes de l'entreprise étudiée (Frigoken) sont des petits agriculteurs. Néanmoins, l'entreprise contracte également avec des exploitations moyennes ou grandes.

En Côte d'Ivoire, l'adoption de la culture de l'ananas, de conserve, comme pour l'exportation, a été essentiellement le fait de migrants étrangers et non des producteurs locaux, petits ou grands. Elle a donc été fort inclusive, mais d'une « inclusivité » déterritorialisée, en attirant les « pauvres » d'ailleurs, venus initialement comme manœuvres pour la production de conserve, mais devenus ultérieurement des petits

planteurs d'ananas-export sur des terres prises en faire-valoir indirect. Cette dynamique a offert l'opportunité à certains de ces producteurs de capitaliser et d'augmenter de façon significative l'envergure de leur exploitation. Ces dynamiques inclusives ont toutefois pris fin avec l'effondrement de la culture pour la conserverie (années 1980), puis de la production pour l'exportation en frais (années 2000), du fait de l'incapacité des petits planteurs à répondre aux exigences nouvelles du marché européen.

b. Une dynamique initiale centrée sur les petites ou moyennes exploitations, puis impliquant par la suite également de grandes exploitations.

En Côte d'Ivoire, pour le palmier et l'hévéa, les premiers contractants sont des producteurs à la tête d'exploitations de taille petite ou moyenne et parfois d'horizon socioprofessionnel divers (aux agriculteurs à titre principal s'ajoutent des commerçants et des cadres). La diffusion de la culture hors contrat est ensuite marquée par l'entrée de plus en plus massive d'individus aisés dans la production, généralement des cadres venus du milieu urbain. Le processus est donc globalement inclusif mais tend à bénéficier en majorité aux individus les plus aisés, généralement pluriactifs.

c. Une dynamique incluant initialement une large diversité de producteurs mais induisant dans un second temps un processus d'exclusion des plus petits, incapables de répondre aux exigences économiques de la production et du contrat.

En Indonésie, le contrat pour les plantations de palmier étant une contrepartie de l'accès à la terre des entreprises, une large majorité des usagers et propriétaires coutumiers des terres visées sont inclus dans le schéma initial de contractualisation. De nombreux migrants, dont le déplacement est organisé dans le cadre de programmes nationaux, entrent également dans ces relations contractuelles. Les années suivantes, certains producteurs, généralement les plus petits, se retirent du schéma de contractualisation de façon volontaire (migrants) ou contrainte (producteurs incapables de rembourser le crédit initial). Ils vendent les droits sur les parcelles à des producteurs plus aisés ou à l'entreprise, renforçant ainsi la prépondérance des exploitations les mieux dotées parmi les contractants.

Au-delà des caractéristiques de taille des exploitations, le profil des contractants (migrants/autochtones ; hommes/femmes ; jeunes/vieux) varie selon les contextes étudiés. Alors que l'inclusion des migrants dans les schémas contractuels est fréquente dans les cas analysés, celle des femmes et des jeunes (moins de 35 ans) est plus rare.

3.1.2 Les effets sur les revenus des exploitations, l'épargne, l'accès au crédit et l'investissement

Le contrat sécurise usuellement les débouchés et les prix d'achat au producteur. Ajouté à ces garanties, l'agriculture contractuelle peut être la source d'une augmentation de revenus. Cette augmentation peut cependant parfois n'être que temporaire et/ou ne bénéficier qu'aux

producteurs les plus aisés (Minot, 1986 ; Glover et Kusterer, 1990 ; Little, 1994 ; Baumann, 2000 ; Singh, 2002 ; Reardon *et al.*, 2009).

Les études de cas illustrent la diversité des effets des schémas contractuels sur les revenus.

En Côte d'Ivoire, l'agriculture contractuelle initiée par l'agro-industrie pour la culture de l'ananas destinée à la conserverie a contribué à l'augmentation des revenus pour les premiers temps du développement de la culture (début des années 1960), mais la stagnation du prix d'achat au producteur conduit ensuite à une dégradation nette de ces revenus. Le développement ultérieur spectaculaire de la culture pour l'exportation en frais (reposant sur un dispositif contractuel plus diffus et multiplexe) a eu incontestablement un impact positif sur les revenus des producteurs à travers leur insertion directe (exportations via les coopératives) ou indirecte (ventes à des acheteurs-exportateurs) sur le marché européen, jusqu'à la crise des années 2000 ayant conduit à une quasi-disparition de la production.

Pour le palmier à huile, l'augmentation des revenus des producteurs est constatée en Indonésie pour une partie seulement des producteurs et pour certains complexes agro-industriels, en Côte d'Ivoire, pour l'ensemble des producteurs, mais uniquement à certaines périodes.

Au Kenya, les producteurs sous contrat avec l'entreprise Frigoken pour la production de fruits et légumes bénéficient d'un prix plus élevé que celui sur marche local, ce qui implique un accroissement des revenus des producteurs sous contrat.

Au Laos, dans le cadre de l'hévéaculture au nord du pays (province de Luang), seuls les petits producteurs indépendants voient leurs conditions de vie s'améliorer, alors que celles des producteurs sous contrat ont tendance à décliner, du fait de modalités de partage de la récolte très défavorables, faute de pouvoir de négociations.

Indépendamment de l'augmentation des revenus permise par la production développée ou non dans un cadre contractuel, l'intérêt de cette dernière peut être d'assurer un revenu régulier au long de l'année (palmier à huile, hévéa ; certaines productions de fruits et légumes) ou de constituer une source de revenu en guise de retraite (arboriculture en Afrique du Sud avec le cas Magalies/WUFA, hévéaculture en Côte d'Ivoire). Alternativement, pour le coton ou l'ananas, les producteurs évoquent l'intérêt de recevoir une somme conséquente en une seule fois, permettant des investissements.

Etape initiale conditionnant l'amélioration des revenus, l'accès au crédit, au travers de la mise à disposition de l'ensemble des intrants nécessaires (bouture, engrais, etc.) par l'agro-industrie – voire d'une plantation clé en main – est un point commun à la majorité des schémas contractuels étudiés. Il est un facteur de succès dans certains cas (palmier à huile au Ghana et en Côte d'Ivoire), il devient parfois un handicap dans d'autres (palmier à huile en Indonésie).

Dans certaines localités indonésiennes, le taux de crédit imposé aux planteurs de palmier à huile, ajouté au montant élevé des charges leur étant imputées pour divers services, ont poussé les producteurs les moins aisés à vendre leurs parcelles. Un tel effet contraignant du crédit n'a pas été observé dans le cas de la filière palmier à huile au Ghana initiée par la GOPDC. L'entreprise, tout comme les industries oléicoles

indonésiennes, prélève 30% des revenus de la récolte en contrepartie du crédit octroyé. Les planteurs ghanéens réussissent à tirer profit de la production pour deux raisons principales : (i) les services fournis sont facturés à moindre coût comparativement à ceux proposés aux paysans indonésiens et, surtout, (ii) des alternatives sont trouvées pour échapper aux obligations de remboursement de leur dette. Certains producteurs livrent en effet leur production à des marchés alternatifs informels, à des prix égaux pour la plupart du temps à ceux pratiqués par la GOPDC, et évitent par ce biais la "taxe" de 30% pratiquée par l'entreprise à la livraison.

L'amélioration des revenus des producteurs peut également être permise par la possibilité d'épargne et de crédit (non lié au contrat) offerte par des revenus plus réguliers, par la création d'un capital végétal mobilisable en fin de vie de la plantation (production, après abattage des plantations de palmier à huile, de vin de palme et d'alcool en Côte d'Ivoire et au Ghana), ou encore, de façon plus spécifique, par un accès au crédit formel grâce à l'insertion dans le système bancaire induit par le dispositif contractuel (hévée en Côte d'Ivoire).

Les effets sur les revenus induits par la production développée dans un cadre contractuel peuvent se traduire également en termes d'investissement : acquisition de terre (planteurs indonésiens de palmier), achat de matériel de culture ou de transport (producteurs de coton burkinabè, petits planteurs d'ananas-export en Côte d'Ivoire).

3.1.3 Un processus de différenciation sociale entre contractants mais également entre contractants et non contractants

Par leurs différents effets à l'échelle des ménages, les contrats passés avec les agro-industries peuvent générer ou à l'inverse réduire la différenciation économique et sociale entre contractants (Glover et Kusterer, 1990). En l'absence d'intervention de l'Etat, les différences entre grands et petits producteurs ont tendance à s'accroître, les petits producteurs utilisant leurs revenus pour couvrir leurs besoins de base, tandis que les plus grands investissent pour améliorer leur productivité (*ibid*). Dans les cas étudiés et documentés sur cette question, la différenciation socio-économique entre producteurs sous contrat, existante avant la passation de ces derniers, s'est renforcée.

En Indonésie, la contractualisation pour la production du palmier à huile a permis aux producteurs les mieux dotés d'améliorer leurs revenus tandis qu'elle a mis en difficulté les ménages les plus pauvres (défauts dans le remboursement de la dette de création de la plantation).

En Côte d'Ivoire et au Ghana, alors que les divers producteurs sous contrat pour la production d'hévée et de palmier ont vu leurs revenus s'améliorer dans les années 1990, une différenciation entre contractants tend à se renforcer ces dernières années du fait d'un engouement pour ces cultures par les cadres urbains, y compris hors schéma contractuel. Ces derniers, grâce à leur capital économique et social, parviennent à mettre en culture de larges superficies, générant un processus d'accumulation plus marqué que celui que connaissent les autres producteurs.

Un dispositif de contractualisation est également susceptible de creuser les écarts entre contractants et non contractants au sein de la communauté locale¹⁸ (Glover et Kusterer, 1990 ; Little et Watts, 1994 ; Baumann, 2000). Cette dynamique est observée dans la plupart des situations étudiées (palmier en Indonésie, au Ghana et Côte d'Ivoire ; hévéa en Côte d'Ivoire ; ananas-export en Côte d'Ivoire ; agrumes en Afrique du Sud).

Cas original, en Côte d'Ivoire, les producteurs d'ananas, majoritairement des migrants burkinabè, sont passés du statut de quasi-manœuvres (ananas de conserve) à celui de micro ou petits entrepreneurs (ananas-export) entre les années 1960 et les années 2000. Cette success story n'a pas été sans provoquer un vif ressentiment des autochtones à l'égard des planteurs-tenanciers étrangers.

En Afrique du Sud, les contrats passés avec la société de conditionnement et d'export d'agrumes étudiée ont contribué au renforcement des différences entre producteurs agricoles. Ce dispositif contractuel a en effet assuré des revenus sécurisés et réguliers à des producteurs dits émergents, qui ont bénéficié par ailleurs de divers programmes de soutien et de subvention et qui disposaient déjà d'avantages économiques (dotation en foncier) et sociaux (bon niveau de formation, insertion dans des réseaux). Ces schémas contractuels ont renforcé les écarts entre les producteurs émergents et les autres ménages ruraux noirs mais ont atténué les différences entre ces producteurs et les agriculteurs blancs.

Au Laos, le développement de l'agriculture commerciale et contractuelle a enclenché un mouvement de privatisation des terres, par lequel les terres communales productives ont été progressivement converties en cultures commerciales. Ce processus de privatisation des terres a exacerbé les inégalités préexistantes. Il a principalement bénéficié à ceux qui étaient capables de mobiliser le travail et le capital et de négocier avec les autorités locales pour obtenir plus de terres productives.

Les schémas contractuels, à la source d'effets multiplicateurs se traduisant par le développement des infrastructures ainsi que des marchés des services et des produits (Key et Runsten, 1999) peuvent aussi provoquer des effets secondaires contraignants pour les non-contractants (Simmons, 2002), comme des augmentations des prix sur les marchés des denrées et des intrants (Bijmann, 2008). Les informations disponibles dans les études de cas n'ont pas permis d'identifier de tels effets.

3.1.4 Les effets sur le marché du travail

Peu d'attention a été portée dans la littérature aux effets du développement de l'agriculture contractuelle sur la gestion de la main-d'œuvre familiale et extrafamiliale au sein des

¹⁸ L'implantation de l'agro-industrie peut se faire dans une localité où les différences entre producteurs sont déjà marquées et ancrées dans les structures sociales locales. Il est alors difficile d'identifier dans quelle mesure la différenciation sociale et économique entre contractants et non contractants résulte des seuls effets du schéma de contractualisation (Little, 1994).

exploitations¹⁹ (Watts, 1994). Peu d'informations sont également disponibles dans nos études de cas. Les changements de la répartition du travail au sein du ménage semble plus dépendre de la biologie de la culture, de la difficulté physique des tâches ou de leur technicité, de la division sexuelle du travail dans la société locale et de l'existence éventuelle de phase de transformation, que de la nature du contrat (délégation de la saignée de l'hévéa et de la récolte des graines de palme, collecte des régimes de palmier par les femmes souhaitant en faire la transformation, travaux les plus physiques assurés par les hommes). On notera simplement, dans le cas du palmier à huile en Côte d'Ivoire, le développement d'une activité féminine locale de production d'huile de palme (au sein des ménages disposant de plantations, mais pas exclusivement).

Un consensus apparaît, dans la littérature (Little, 1994 ; Glover et Kusterer, 1990 ; Reardon *et al.*, 2009) comme dans nos études de cas, sur les effets de la contractualisation sur le marché du travail local. L'offre d'emploi augmente pour satisfaire les besoins de la plantation propre de l'entreprise et de son unité de transformation, comme des exploitants sous contrat.

Les producteurs sous contrat deviennent parfois des employeurs (planteurs de palmier au Ghana et en Côte d'Ivoire, d'hévéa en Côte d'Ivoire, certains planteurs d'ananas-export en Côte d'Ivoire). Au Ghana et en Côte d'Ivoire, les travaux sur les plantations de palmier à huile ou d'hévéa sont souvent délégués à des manœuvres par manque de compétence ou d'intérêt des producteurs, et non par manque de temps de ces derniers. Ces emplois, contrairement aux constats de certains auteurs (Singh, 2002 ; Glover et Kusterer, 1990), ne sont pas forcément moins rémunérés que ceux non liés au schéma contractuel²⁰.

Les différentes études de cas partagent par ailleurs le constat que l'implantation des agro-industries a généré des emplois d'ouvriers permanents et saisonniers (les données ne permettent malheureusement pas de mener une analyse quantitative, même approximative, en ramenant le nombre d'emplois permanent et saisonnier par hectare planté). Ces emplois ne bénéficient pas exclusivement aux autochtones, voire ne sont guère saisis par ces derniers. Ils sont souvent occupés par des migrants venus spécialement pour occuper ces postes (palmier en huile en Indonésie) ou disponibles faute d'alternative (palmier et hévéa en Côte d'Ivoire). Lorsque ces opportunités d'emploi génèrent ou renforcent des flux migratoires, les études de cas ne permettent pas de conclure sur l'incidence de cette dynamique sur les taux de rémunération sur le marché du travail local (qui selon Glover et Kusterer, 1990, et Little, 1994, tendraient alors à baisser). Les conditions de travail et de rémunération peuvent parfois ne pas être conformes aux législations en vigueur dans les pays (palmier en Indonésie, toutes agro-industries en Afrique du Sud).

¹⁹ Les rares auteurs s'étant penchés sur cette thématique ont mis en avant le fait que la signature du contrat par un seul membre du ménage, souvent l'homme ayant le statut de chef de ménage, pouvait être à la source de conflits intrafamiliaux (Guyer et Peters, 1987 ; Watts, 1994). La surcharge en travail générée par la production sous contrat peut en effet être contestée par les membres de la famille, ces derniers voyant leurs obligations alourdies sans pour autant bénéficier de droits ou d'avantages supplémentaires.

²⁰ Peu d'informations sont disponibles sur les effets de ce recours plus fréquent au marché du travail sur une éventuelle difficulté à mobiliser des groupes d'entraide, ces derniers étant susceptibles de demander une rémunération au même titre que les manœuvres rémunérés (e.g. Simmons, 2002).

Laos, impacts des concessions sur l'emploi. Les producteurs ayant perdu leurs terres sont souvent obligés de vendre leur force de travail à la plantation pour pouvoir acheter le riz qu'ils produisaient auparavant. Or tous les villageois ne peuvent pas être employés par les plantations, qui établissent des quotas par village et fixent une limite d'âge aux travailleurs des plantations. De plus, certaines plantations (comme les plantations de bois à pâte) emploient peu de main-d'œuvre (faible nombre d'emplois permanents et nombreux emplois de journaliers quelques jours par an seulement) grâce à la mécanisation et à l'utilisation d'herbicide ; d'autres font venir leur main-d'œuvre d'autres régions du Laos, voire d'autres pays. Parmi les villageois qui travaillent dans les plantations, nombreux sont ceux qui ne sont pas satisfaits par leur rémunération (paie insuffisante, tardive, partielle, non prise en charge des frais de transport et de nourriture), ni par le nombre d'heures de travail. Ils ont dans la plupart des cas ni contrat ni possibilité de prise en charge en cas de problème de santé (exposition aux produits chimiques). Les producteurs qui ne souhaitent pas ou ne peuvent pas travailler dans les plantations défrichent de nouvelles terres forestières ou sont contraints à migrer vers les zones urbaines, vers d'autres provinces du Laos, voire même vers les pays voisins (Thaïlande).

3.1.5 Les effets sur la distribution foncière, les marchés fonciers et la gestion foncière intrafamiliale

Le développement des schémas de contractualisation est régulièrement présenté actuellement comme une alternative majeure à l'implantation d'exploitations agricoles à grande échelle, afin que les occupants et propriétaires fonciers locaux conservent leur accès à la terre. Néanmoins, à différents pas de temps, ce développement peut avoir des effets (ou renforcer des dynamiques d'ores et déjà en cours) sur la sécurisation foncière des populations locales, l'activité des marchés fonciers et la distribution foncière.

Le développement des agro-industries articulant production sous contrat et production propre a impliqué (ou implique), dans certains cas, une **expropriation** préalable des titulaires de droits fonciers coutumiers. La terre, considérée dans de nombreux pays comme propriété de l'Etat, est vendue ou plus souvent concédée aux agro-industries, souvent sans reconnaissance et, par suite, sans compensation, des droits des occupants.

En Indonésie, les premières plantations de palmier à huile, à caractère public, initiées sous le régime de Suharto, ont généré de telles expropriations, source de conflits et de contestations à l'heure actuelle. L'instauration des schémas de contractualisation (nucleus/plasma) ont ensuite permis aux occupants initiaux de récupérer une partie de leur patrimoine foncier planté en palmier, mais la proportion de terres effectivement "re-transférée" à ces derniers a diminué drastiquement des années 1980 aux années 1990.

Au Ghana, le complexe agro-industriel GOPDC, spécialisé dans le caoutchouc, est implanté sur des terres occupées jusqu'alors par des communautés locales.

Dans le cas du palmier à huile et d'hévéa en Côte d'Ivoire, les plantations industrielles des entreprises publiques ont été implantées pour l'essentiel, dans les années 1960, sur

des forêts classées établies antérieurement sur des terres qui étaient considérées comme des réserves foncières par les villageois. Comme en Indonésie, du fait du caractère autoritaire du régime politique en place lors de la création des plantations et de l'espérance de retombées positives pour les communautés, les populations n'ont pas marqué de contestation frontale. Mais les conflits émergent quelques dizaines d'année plus tard, dans un contexte changement de régime politique, de pression foncière et d'exacerbation du sentiment d'injustice des populations locales – un sentiment exacerbé lorsqu'il y a eu privatisation des anciennes plantations publiques.

Au Laos, l'octroi de concessions à l'agro-industrie s'est souvent traduit par la perte d'accès à la terre des populations locales dont les droits fonciers sont rarement sécurisés, sans compensations. Dans de nombreux cas de développement de plantations d'hévéa, lors de la mise en place des plantations, les villageois fournissent la terre et travaillent en échange d'un salaire financé par l'entreprise (le producteur devient ouvrier agricole sur sa propre terre). Dès que les arbres produisent (7-8 ans), il y a partition des arbres ou de la terre : généralement, 70% pour l'investisseur et 30% pour les villageois. Chacune des parties exploite alors les terres ou les arbres qui lui reviennent. La proportion de terres ou d'arbres demeurant la propriété des producteurs est faible.

Les études de cas attestent que l'agriculture contractuelle contribue directement ou indirectement à la marchandisation de l'accès à la terre.

L'engouement pour une culture donnée, stimulée par l'agriculture contractuelle mise en place par une agro-industrie puis, parfois, par l'entrée en jeu de multiples acteurs, a contribué dans certains cas à l'émergence ou à la dynamique du **marché foncier du faire-valoir indirect** (diverses formes de métayage et location).

En Côte d'Ivoire, l'essor de la production d'ananas a contribué à l'émergence et à un développement remarquable du marché du faire-valoir indirect. Il a ainsi eu une incidence indéniable sur les structures d'exploitation, avec un flux foncier important à l'échelle régionale entre des propriétaires fonciers et des migrants sans terre. L'essor des cultures de palmier et d'hévéa ont également contribué à renforcer de façon temporaire le marché du faire-valoir indirect. Lors des Plans palmier et du développement encadré de l'hévéaculture, une parcelle occupée par une vieille caféière ou cacaoyère pouvait être cédée en location ou en métayage à des producteurs qui allaient y faire un cycle de cultures vivrières, ce qui assurait le défrichement du terrain et sa préparation pour la nouvelle plantation sous contrat. On observe toujours ce type de pratique après la privatisation des entreprises, mais dorénavant les propriétaires cèdent quasi-systématiquement en sus des droits d'usage sur leurs jeunes plantations de palmier et d'hévéa afin que les preneurs y développent en association des cultures vivrières et assurent pas ce biais l'entretien de la parcelle (cette association était prohibée ou fortement contrainte par les structures d'encadrement à l'époque antérieure).

L'engouement pour les productions développées (au moins initialement) sous contrat avec l'agro-industrie a pu également conduire à l'émergence ou au développement de

nouveaux contrats, comme le "Planter-Partager" en Côte d'Ivoire pour des plantations de palmier et d'hévéa, ou les contrats *abunu* et *abusa* inversé au Ghana pour le palmier²¹.

L'attrait pour une culture introduite dans le cadre de l'agriculture contractuelle (puis connaissant éventuellement une dynamique plus autonome) a pu également dynamiser le **marché de l'achat-vente** et avoir ainsi une incidence sur la distribution locale de la propriété foncière.

En Indonésie, le développement du palmier sur des terres auparavant gérées collectivement a favorisé l'individualisation et la privatisation des droits fonciers et a facilité, par la suite, l'activation du marché de l'achat-vente à travers les ventes réalisées par des petits planteurs incapables de répondre aux exigences du contrat.

En Côte d'Ivoire, la vogue actuelle de l'hévéa se traduit par des acquisitions foncières par des cadres. Au début des années 1990, la SAPH, agro-industrie d'économie mixte de production de caoutchouc, et les bailleurs de fonds lancent, en parallèle du développement des contrats auprès des petits producteurs, un programme spécifique pour les cadres, visant à financer et contractualiser des exploitations de l'ordre de 20 à 50 ha. Actuellement de nombreux cadres d'Abidjan acquièrent de la terre pour planter l'hévéa. Au-delà de problème d'équité, la pression foncière qui en résulte aux dépens de l'agriculture familiale peut devenir inquiétante pour l'équilibre social du pays, déjà mis à mal ces dernières années.

Le développement de l'agriculture contractuelle et plus largement des cultures qu'elle introduit, est susceptible, dans certains contextes, de fragiliser **l'accès à la terre des dépendants familiaux** du chef d'exploitation. On retrouve là un constat établi par Guyer et Peters (1987), Watts (1994), Eaton et Shepherd (2001).

Ainsi en Côte d'Ivoire, un conflit, en 2001, entre planteurs d'ananas-export burkinabè et jeunes autochtones abouré trouve sa source dans la contestation, par les cadets, des pratiques locatives des aînés autochtones, jugées excessives.

Au Ghana, les jeunes reprochent à leurs oncles ou à leur père d'avoir engagé une part trop importante du patrimoine foncier familial sous contrat pour développer la culture du palmier à huile et ce, pour des durées trop importantes (25 ans).

Cet effet est évidemment potentiellement plus fort dans le cas de développement de cultures pérennes, qui une fois plantées gèlent l'usage du sol pour plusieurs décennies.

Par ailleurs, des **tensions** peuvent naître entre l'agro-industrie et les producteurs après qu'une parcelle sous contrat en culture pérenne ait été héritée, le nouveau titulaire de la parcelle ne connaissant pas les termes du contrat ou ne souhaitant pas le respecter (un point mentionné dans l'étude de cas palmier à huile Ghana).

²¹ A travers ces types de contrat, un propriétaire foncier fournit la terre à un exploitant qui réalise une plantation pérenne et l'entretient jusqu'à l'entrée en production. Au moment de l'entrée en production, un partage est réalisé : partage de la plantation pour la durée de vie de cette dernière, partage de la récolte ou partage de la plantation et de la terre.

3.2 Les effets sur les systèmes de production

3.2.1 De nouvelles cultures qui concurrencent les productions vivrières et fragilisent la sécurité alimentaire ?

Lorsque sont étudiés les effets du développement de l'agriculture contractuelle sur l'amélioration des conditions de vie des producteurs, émerge la question de la concurrence entre la culture sous contrat et les cultures destinées à l'alimentation du ménage (Glover, 1984 ; Baumann, 2000 ; Singh, 2002). Le constat qui ressort des cas étudiés est à cet égard globalement positif.

Dans la grande majorité des cas, le développement des cultures sous contrat intervient dans une logique de diversification des systèmes de culture et non de spécialisation²². Les producteurs conservent une production vivrière, pour assurer leur alimentation, répartir le risque mais également pour avoir des revenus en attendant les revenus de la culture sous contrat ou en complément de ces derniers. En témoigne le réajustement des superficies sous contrat par les producteurs en fonction du contexte économique (coton au Burkina).

La culture sous contrat est généralement implantée sur des terres auparavant allouées à une autre culture de rente (palmier et hévéa intervenant en substitution au caféier en Côte d'Ivoire et au Ghana ; palmier à la place de l'hévéa en Indonésie) ou de parcelles arborées et (savanes pour le coton au Burkina Faso et parfois pour le palmier à huile et l'hévéa en Côte d'Ivoire, agro-forêts en Indonésie, pâturages au Laos) mais non à la place de cultures vivrières.

Une réduction des superficies en cultures vivrières du fait d'une allocation de terre à la culture sous contrat peut ne pas être vue comme problématique par les producteurs s'ils envisagent d'avoir recours au marché pour tout ou partie de l'alimentation de la famille (en particulier avec des achats de riz) – une stratégie explicite chez certains planteurs d'hévéa et de palmier en Côte d'Ivoire, qui tendent cependant le plus souvent à conserver une superficie réduite pour un système vivrier-jachère. Reste le risque réel d'une dépendance à l'égard du marché pour l'alimentation du groupe domestique, en cas de forte hausse des prix des céréales.

La culture sous contrat peut stimuler la production vivrière. Au Burkina Faso, culture cotonnière et cultures vivrières sont étroitement liées du fait d'un système de rotation ; l'accroissement des superficies consacrées à la première entraîne mécaniquement celles consacrées aux secondes. Cet effet peut être temporaire, comme en Côte d'Ivoire avec l'association de cultures vivrières aux jeunes plantations de palmier et d'hévéa.

Dans les cas étudiés, le développement de la culture sous contrat n'a pas atteint un seuil tel qu'il pose des problèmes de sécurité alimentaire à un niveau régional du fait d'une moindre superficie disponible pour les cultures vivrières et l'élevage, et d'un moindre approvisionnement des marchés locaux (comme envisagé par Little et Watts, 1994).

²² Avec l'exception de la petite production d'ananas en Côte d'Ivoire. Les migrants accédant à la terre par la location se spécialisent dans la culture de l'ananas, même s'ils sont nombreux à produire un peu de vivriers. Par contre, lorsque la culture de l'ananas est adoptée par des propriétaires fonciers, elle correspond le plus souvent à une stratégie de diversification du système de culture.

La problématique associée à l'extension des cultures sous contrat peut être moins celle de la sécurité alimentaire, que de la protection de la biodiversité et de la continuité des pratiques sociales et économiques de valorisation des ressources agro-forestières (bois de chauffe, produits non ligneux) (palmier en Indonésie, comparativement aux agro-forêts ; hévéa et palmier en Côte d'Ivoire, comparativement aux plantations caféières et cacaoyères ; développement des concessions au Laos).

3.2.2 Innovation

Un intérêt majeur reconnu à l'agriculture contractuelle est de favoriser les transferts de technologie et l'apprentissage des producteurs relativement à de nouvelles cultures ou techniques culturales (Glover, 1984 ; Glover et Kusterer, 1990), voire d'innovation paysanne. Dans les études de cas, l'instauration des schémas contractuels sur la base de matériel végétal et d'itinéraires techniques reposant largement sur les acquis de la recherche agronomique, a effectivement permis aux producteurs de maîtriser une culture nouvelle ou peu pratiquée.

Le processus d'apprentissage est d'autant plus marqué qu'il a diffusé au-delà des producteurs sous contrat. En Indonésie et au Ghana pour le palmier à huile, en Côte d'Ivoire pour le palmier, l'hévéa et l'ananas, l'agriculture contractuelle a permis une première adoption de la culture qui s'est ensuite largement répandue, hors schéma contractuel, au sein d'exploitations de profils très variés.

En Côte d'Ivoire, sur un même site, les superficies en ananas sont multipliées par 8 entre 1983 (époque de l'ananas de conserve et émergence de l'ananas-export) et 2002 (apogée de la production d'ananas-export). Dans la région de Gagnoa, à l'heure actuelle, pour 1 ha planté sous contrat en hévéa, on recense 4,3 ha plantés hors contrat. Sur l'ensemble des zones de production de palmier à huile, la superficie moyenne plantée annuellement hors contrat en secteur villageois sur la période 1995-2000 serait supérieure à celle plantée sur la période 1985-1990 lors du deuxième Plan Palmier.

Cette diffusion hors cadre contractuel strict de la culture a été permise par des transferts d'information et de savoir entre employés de l'agro-industrie et paysans, entre paysans (palmier en Indonésie diffusé grâce au savoir faire des migrants originaires des régions anciennement productrices) et dans certains cas grâce à un appui technique continu assuré par les services publics. Elle a aussi été facilitée par des aménagements dans les pratiques telles qu'elles étaient vulgarisées par l'agro-industrie, visant à diminuer le coût d'investissement initial ou de production en phase d'exploitation.

Pour les cultures pérennes (hévéa, palmier), les planteurs associent aux jeunes plants, sur des parcelles hors contrat, des cultures vivrières (riz, maïs, légumes, plantain, taro) et non des plantes de couverture. Cette adaptation leur permet de tirer un revenu de la parcelle dès les premières années. Les producteurs limitent ou suppriment les applications d'engrais, augmentent la densité de pied par hectare ou trouvent des alternatives pour diminuer le coût du matériel végétal (en Côte d'Ivoire, absence d'utilisation du bois de greffe pour l'hévéa).

Pour l'ananas-export en Côte d'Ivoire, on a pu noter l'absence de fertilisation de fonds, de traitements sanitaires du matériel végétal, de traitements phytosanitaires préventifs, une fertilisation déséquilibrée des apports en potasse/azote, un conditionnement en cartons réalisé directement sur la parcelle, etc.

Cette stratégie n'est cependant pas sans conséquences lorsque le marché devient plus exigeant en termes de qualité.

La dégradation radicale des parts de marché de l'ananas frais de Côte d'Ivoire sur le marché européen est venue non seulement de la concurrence du Costa Rica et du déclassement de la variété Cayenne lisse, mais aussi d'une insuffisance structurelle de la qualité de la production émanant des petits planteurs.

L'impact de la contractualisation en termes d'apprentissage peut dépasser les seules pratiques agricoles relatives à la culture sous contrat ou développée initialement sous contrat.

Au Burkina Faso, l'accès aux intrants, aux crédits et l'accompagnement technique mis en place pour la production du coton, ainsi que les revenus monétaires tirés de cette culture, ont favorisé l'utilisation d'intrants pour le maïs, l'adoption de la traction animale et, pour une minorité de producteurs, l'achat d'un tracteur.

En Côte d'Ivoire, le développement de l'ananas sur les autres cultures a conduit à la généralisation du labour au tracteur pour la préparation des sols, dans la région concernée.

3.2.3 Intensification

La contractualisation, grâce à un accès facilité à des variétés sélectionnées, aux intrants agro-chimiques et à la vulgarisation d'itinéraires techniques optimisés, est susceptible d'induire un processus d'intensification du système de production à base de travail, de consommation intermédiaire ou de capital.

Les cas retenus font apparaître effectivement une intensification en termes de travail (mais pas systématiquement), de consommations intermédiaires et de niveau d'expertise des producteurs. Les seules intensifications à base de capital que l'on peut identifier correspondent à la création de capital végétal à travers la réalisation de plantations pérennes à partir de variétés sélectionnées, et à l'acquisition de matériel d'exploitation (producteurs de coton au Burkina Faso, quelques planteurs d'ananas-export en Côte d'Ivoire).

Dans le cas de la production d'ananas en Côte d'Ivoire, il est délicat de parler d'intensification du système de production lorsque les producteurs sont des migrants, puisque ce système de production repose d'emblée sur la culture de l'ananas. Dans le cas des producteurs qui possèdent de la terre et sont par ailleurs planteurs de cultures arborées, il y a par contre bien intensification majeure du système de production en termes de travail manuel et motorisé, d'intrants et d'expertise.

Dans ceux de l'hévéa en Côte d'Ivoire et du palmier à huile en Côte d'Ivoire et au Ghana, le fait que ces cultures soient implantées le plus souvent après un abattage de

plantations cacaoyères ou caféières devenues improductives correspond évidemment à une intensification (à tous égards) du système de production. Par contre, si on compare la culture du palmier à huile sélectionné aux autres cultures arborées pratiquées en Côte d'Ivoire ou au Ghana, y compris au caféier et cacaoyer en conduite dite « traditionnelle », l'introduction de cette culture ne peut pas être vue comme conduisant à une intensification de la production à base de travail (que ce soit relativement à la création de la plantation ou à son exploitation en année courante). Il y a bien par contre intensification à base de consommations intermédiaires, en particulier du fait de l'utilisation de plants de variétés sélectionnées.

La production sous contrat de légumes au Kenya (cas Frigoken) suppose une intensification en intrants (utilisation contrôlée de semences, d'engrais et de pesticides spécifiés dans le cahier des charges), en main-d'œuvre (récolte à la main), et en capital humain (formation au respect de standards et de normes de qualité).

Le développement ultérieur de la production hors contrat peut correspondre à une certaine extensification du système de production diffusé par l'agro-industrie (ananas, palmier à huile, hévéa en Côte d'Ivoire ; palmier à huile au Ghana, hors de la zone d'intervention de la GOPDC – les planteurs de cette zone ayant intégré l'intérêt d'utiliser des variétés hybrides) : utilisation de matériel végétal de seconde qualité, moindre utilisation d'intrants, etc. (cf. *infra*).

Dans les cas étudiés, les intrants fournis par l'agro-industrie sont parfois détournés, pour être revendus ou utilisés sur des parcelles en culture vivrière (détournement de fertilisants du palmier au profit des cultures vivrières en Indonésie, du coton au profit du maïs au Burkina Faso). L'intensification du système de production de la culture sous contrat s'en trouve alors réduite. L'utilisation couplée de fertilisants, de semences améliorées, voire de produits phytosanitaires, ainsi que la mise en œuvre de pratiques agricoles différentes (préparation du sol, densité de plantation, ajustement des calendriers agricoles), ont permis dans certains cas aux producteurs d'obtenir de bons rendements ou des produits de qualité. Au Burkina Faso, l'appui à la filière coton a permis une réelle progression des rendements grâce aux variétés améliorées régulièrement renouvelées (avec introduction des OGM dès la fin des années 2000), à la meilleure maîtrise des itinéraires techniques par les producteurs (travail du sol plus soigné, semis en ligne, buttage), à une consommation plus importante en intrants (herbicide, fumure minérale et insecticide). Cette progression des rendements ne s'est pas limitée au coton mais a également concerné le maïs.

3.2.3 Normes de production et autonomie du producteur dans le processus décisionnel

Le développement d'une agriculture contractuelle permet aux producteurs d'accéder à un débouché pour la production à un prix généralement garanti et, dans sa version la plus intégrée, à des intrants et à de nouvelles techniques culturales. Il suppose en retour le respect de certaines normes de production et de commercialisation. Parmi les situations étudiées, le degré de contrainte/contrôle exercé directement sur le producteur dépend du type de contrat.

Si l'on reprend la typologie exposée antérieurement, il est croissant du contrat de commercialisation au contrat de gestion.

La situation de dépendance du producteur sous contrat vis-à-vis de l'entreprise ou de la structure d'encadrement tient au contrôle exclusif de cette dernière sur l'accès au matériel végétal sélectionné, aux intrants, à la formation technique, au débouché de la production, voire à la terre, dans certaines situations (ananas de conserve). L'analyse doit cependant être nuancée. Selon le système d'exploitation, on pourra distinguer deux idéaux-types extrêmes que seraient le producteur "prolétaire" (ananas de conserve en Côte d'Ivoire) et le producteur "rentier" (production d'agrumes en Afrique du Sud sous contrat avec Lona), le producteur "villageois" (planteurs de palmier ou hévéa en Côte d'Ivoire et au Ghana) s'inscrivant quelque part dans ce continuum.

Deux types de contraintes influent sur l'intensité du contrôle exercé par l'entreprise (Colin et Losch, 1990). Les premières, qualifiées de contraintes absolues²³, sont liées aux caractéristiques du produit et du procès industriel (cycle biologique, caractère pondéreux et/ou périssable du produit) et non au mode d'organisation de filière ou à une stratégie économique. Les secondes, qualifiées de contraintes relatives, sont liées au mode d'organisation de la filière, à des choix techniques et économiques des entreprises ou de l'Etat, aux normes de production requises pour sa transformation industrielle ou sa mise en marché. Ainsi, le choix d'une production intensive capitaliste renforce les contraintes financières, qui prennent une acuité particulière dans le cadre de dispositifs contractuels visant à pallier la faiblesse de trésorerie de petites exploitations. Le report sur le producteur d'une quote-part des emprunts contractés se traduit par la nécessité d'un contrôle technique supposé assurer un seuil minimal de production et le remboursement des avances en intrants. Il implique aussi l'interdiction d'abattre les plantations pérennes tant que la dette de création n'a pas été intégralement remboursée.

Avec le développement "hors contrat" de certaines cultures initiées dans le cadre de l'agriculture contractuelle, les contraintes du second type se relâchent ou disparaissent. Dès lors en effet que la production est assurée sans apport de l'entreprise, les contraintes visant à assurer le remboursement des coûts engagés et une optimisation des rendements disparaissent. Le choix du degré d'intensité de la production relève du seul producteur et de sa stratégie productive. Le développement autonome des plantations villageoises de palmier et d'hévéa en Côte d'Ivoire offre ici une bonne illustration. Par contre, un développement de la culture "hors contrat" qui ignore les contraintes imposées par les normes de qualité, ou qui n'est pas réactif face à l'émergence de ces contraintes, est condamné.

L'illustration ici est donnée par la petite production d'ananas pour l'exportation en frais qui avait pris le relais de la production d'ananas de conserve en Côte d'Ivoire. La petite production d'ananas-export a connu une expansion impressionnante pendant deux décennies, tant que la production ivoirienne (d'entreprises et de petits planteurs) régnait sur un marché européen très demandeur. Cette production a ensuite

²³ En dernière analyse, il n'existe évidemment pas de contrainte absolue s'exprimant hors d'un contexte économique, technologique et institutionnel donné.

pratiquement disparu lorsque les normes de qualité se sont durcies et lorsque la concurrence centre-américaine a introduit une nouvelle variété (de maîtrise délicate).

On peut s'interroger sur la marge de manœuvre dont disposent les producteurs sous contrat, face aux normes imposées par le dispositif contractuel. Cette dernière s'exprime, dans les cas étudiés, de façon classique :

- détournements d'intrants (ananas de conserve en Côte d'Ivoire : détournement, vers des parcelles d'ananas-export, du matériel végétal et des engrais) ;
- ventes de tout ou partie de la production sur le marché parallèle ou à la concurrence, lorsque l'opportunité existe : écoulement d'une partie de la production de graines de palme pour une transformation artisanale en Côte d'Ivoire et au Ghana ; vente de latex à des entreprises non contractantes en Côte d'Ivoire ;
- création de plantations "hors contrat", réalisées sans encadrement à partir de matériel végétal détourné du circuit de distribution de l'entreprise, récupéré dans les plantations existantes (hybrides de seconde génération) ou acheté, constitue une autre forme de réaction au caractère contraignant de l'adhésion à un programme encadré.

Ces plantations "hors contrat", réalisées en particulier en Côte d'Ivoire pour le palmier à huile à l'époque Palminindustrie, peuvent également révéler l'insuffisante capacité de réponse de l'entreprise à la demande paysanne en termes de créations nouvelles.

- Abandon de la culture, à condition cependant d'être en mesure de pratiquer une autre culture destinée au marché.

Dans le cas des cultures arborées (documenté pour le palmier en Côte d'Ivoire), cet abandon se traduit par un moindre entretien, une diminution du taux de récolte ou un arrêt total de l'exploitation des plantations. L'abattage prématuré de ces dernières restait freiné, à l'époque d'un encadrement étroit par Palminindustrie, par la pression qu'exerçait cette dernière, avec l'interdiction d'accès à tout autre programme de développement lorsqu'il y a eu préalablement abattage d'une culture encadrée.

Au Burkina Faso, le producteur de coton peut facilement modifier son assolement d'une année sur l'autre, selon en particulier l'évolution du prix relatif du coton.

3.2.4 Durabilité des systèmes de production

La dépendance du producteur vis-à-vis de l'entreprise pour l'approvisionnement en intrants et la commercialisation du produit rend les exploitations sous contrat particulièrement sensibles aux éventuelles difficultés de fonctionnement de la filière ou de l'organisation auxquelles elles se trouvent intégrées, induites par des aléas économiques (crise sur les marchés internationaux) ou des problèmes de gestion interne de l'agro-industrie ou de groupements de

producteurs mis en place (Colin et Losch, 1990). La durabilité peut être facilitée par un soutien politique national.

Au Burkina Faso, le gouvernement a octroyé une subvention de fait à la filière coton en annulant les dettes des producteurs se trouvant pour la plupart dans des situations financières critiques.

En Afrique du Sud, les relations contractuelles entre agro-industries et exploitations agricoles sont souvent présentées comme des "partenariats stratégiques" faisant référence à une alliance tripartite entre des agriculteurs, une agro-industrie et le gouvernement intervenant comme facilitateur et, souvent, comme donateur ou fournisseur de services (formation). L'aspect positif de ce "partenariat" repose sur l'efficacité en termes de rentabilité commerciale et de productivité, mais les producteurs ne contrôlent fréquemment ni la production, ni aucune étape du processus de décision dans la filière. Leur position devient donc marginale et, plus les marchés sont exigeants en termes de normes et standards, plus cette position marginale se renforce. Généralement, leur capital (terre) et leur force de travail sont mis à disposition de l'entreprise. Cette situation crée une position subordonnée au producteur et développe une dépendance, car sans l'agro-industrie, les producteurs sont incapables de commercialiser, voire de produire, mêmes s'ils gardent un accès aux soutiens publics. Ce type de transfert de gestion questionne la durabilité économique, sociale et politique de ces "partenariats".

La question de la durabilité envisagée sous un angle plus environnemental n'est traitée que dans quelques-unes des études de cas.

Le risque d'un épuisement des sols par des cultures intensives est parfois mentionné dans la littérature (Glover 1984, Singh 2002). Dans le cas de l'ananas-export en Côte d'Ivoire, on note la chute drastique des rendements moyens à l'hectare sur un site étudié dans la durée. Toutefois, il semble que cette dernière vienne moins de la pratique de la culture de l'ananas en tant que telle, que d'une gestion foncière à court terme des propriétaires fonciers qui cèdent leur terre en location pour la production d'ananas cycle après cycle, sans jachère ou rotation, avec tous les effets négatifs induits par la monoculture.

Toujours en Côte d'Ivoire, les plantations industrielles de palmier à huile et d'hévéa ont été pour partie installées sur des massifs forestiers intacts, et pour partie sur des zones de savanes ou d'anciennes plantations caféières. Hors plantation industrielle, l'adoption de ces cultures peut contribuer à la déforestation lorsque des "grands cadres" à la recherche de superficies importantes pour la réalisation de leur plantation, ont pu avoir accès, du fait de leur statut socio-politique privilégié, aux réserves de forêts (réserves de forêts villageoises ou forêts classées). Le secteur plus strictement villageois des plantations, développé en reconversion des vieilles plantations et des jachères, ne peut pas être considéré comme le vecteur de la disparition de la forêt. Il contribue cependant à un appauvrissement de la flore et de la faune, la monospécificité d'une plantation de palmier ou d'hévéa contrastant avec l'exubérance des plantations caféières et cacaoyères vieillissantes.

Au Laos (province de Bokeo), le développement de maïs sous contrat sur la base de pratiques agricoles non durables (variété de maïs exigeante et modes de culture inadaptés) ont fait chuter la fertilité des sols, entraînant un déclin des rendements et des revenus de producteurs. Toujours au Laos, la déforestation et la perte de biodiversité occasionnée par la conversion à la monoculture intensive, en particulier de l'hévéa, sont dénoncées par de nombreux auteurs.

3.3 Gouvernance de la filière

3.3.1 Marchés des produits : dépendance forte ou marge de manœuvre pour le producteur ?

La contractualisation permet usuellement aux producteurs de bénéficier d'un débouché assuré à un prix garanti, parfois supérieur aux marchés alternatifs²⁴ (Birthal *et al.*, 2005). La contractualisation peut même permettre aux producteurs d'accéder à des marchés de niche (Glover et Kusterer, 1990 ; Eaton et Shepherd, 2001 ; da Silva, 2005).

Dans les études de cas, la contractualisation annule en effet les risques de mise en marché pour les producteurs et leur assure, pour certaines filières, un débouché sur les marchés internationaux. Ceci apparaît en particulier pour les filières fruits et légumes en Afrique du Sud, l'horticulture au Kenya et au Laos.

Dans plusieurs cas étudiés, apparaît une situation de monopsonne. Cette situation est susceptible de positionner les producteurs dans des situations défavorables dans leur rapport à l'agro-industrie (Glover et Kusterer, 1990 ; Porter et Phillips-Howard, 1997 ; Key et Rusten 1999 ; Eaton et Shepherd, 2001). Dans les cas concernés, la faiblesse du pouvoir de négociation des producteurs est soulignée, l'asymétrie de pouvoir étant parfois renforcée par les liens qu'entretient l'agro-industrie avec le gouvernement en place : structures agro-industrielles publiques ou d'économie mixte, rapports étroits entre intérêts privés et autorités publiques (palmier à huile en Indonésie, palmier et hévéa en Côte d'Ivoire, diverses productions contractuelles au Laos). Le manque de transparence et d'information de la part de certaines agro-industries renforce également l'asymétrie de pouvoir entre les parties prenantes et empêche l'instauration d'une relation de confiance (palmier à huile en Indonésie et au Ghana).

Cette situation de monopsonne ne perdure pas forcément dans le temps. Dans les études de cas sur le palmier ou l'hévéa, des dynamiques similaires d'évolution du marché des produits se dessinent. Initialement, l'agro-industrie contractante est le seul acheteur sur un territoire relativement important (grâce souvent à une politique de répartition du territoire mise en place par le gouvernement et/ou les industries). Les producteurs n'ont pas d'alternative à proximité et le caractère pondéreux et périssable du produit (dans le cas du palmier à huile) limite la

²⁴ Selon certains auteurs, les agriculteurs pourraient être prêts à obtenir un prix inférieur à ceux existants sur les marchés concurrentiels en échange de cette garantie d'achat (Birthal *et al.*, 2005).

recherche d'acheteurs en dehors de la microrégion de production (hors de monopsonie nationale). Les producteurs ont un faible pouvoir de négociation, d'autant plus faible qu'ils ne saisissent pas forcément les formules de calcul du prix de la production et du résultat net (fonction de niveau de facturation des services assurés par l'entreprise et des taux de remboursement des crédits) (palmier en Indonésie, en Côte d'Ivoire et au Ghana). Ajouté à cela, les arènes de négociation sont absentes ou inaccessibles (en Indonésie, les planteurs de palmier sont représentés par des agents nommés par le gouvernement pour participer aux commissions de fixation de prix).

Des débouchés peuvent ensuite s'ouvrir du fait de l'installation d'entreprises agro-industrielles concurrentes (hévée en Côte d'Ivoire, palmier à huile dans certaines régions en Indonésie) ou d'entreprises artisanales (mini-huilleries dans la filière palmier en Côte d'Ivoire et au Ghana). Certains producteurs livrent une partie de leur production à ces nouvelles entités, non pas forcément pour obtenir un prix plus élevé, mais pour être payé au comptant et échapper à leur obligation de remboursement du crédit contracté. Ce type de pratiques crée évidemment des tensions avec l'agro-industrie contractante.

Notons que dans le cas des producteurs de légumes sous contrat au Kenya avec l'entreprise Frigoken, cette dernière paie des prix plus intéressants que le marché local, ce qui évidemment réduit considérablement la tentation de ventes sur ce marché.

Enfin, plus récemment, les gouvernements, souvent appuyés par des bailleurs internationaux, tentent d'une part de renforcer les législations sur la concurrence et d'autre part, de créer des arènes de discussions sur les prix (coton au Burkina, palmier en Côte d'Ivoire).

3.3.2 Structuration du monde agricole et défense des intérêts des producteurs

L'organisation des producteurs sous contrat est généralement considérée comme nécessaire pour placer les agriculteurs dans une position plus équilibrée vis-à-vis de l'agro-industrie. L'émergence d'une action collective peut être favorisée par la présence d'un interlocuteur commun aux différents producteurs, d'un degré d'interdépendance et d'un contrat comme objet tangible et commun de négociation (Little et Watts, 1994).

Dans la plupart des cas étudiés, dans les premières phases de développement des dispositifs contractuels, la création des groupements de producteurs a été le fait de l'Etat ou des entreprises. Ces groupements, lorsqu'ils parviennent à se maintenir, n'ont de coopératives ou d'associations que le nom (palmier à huile en Indonésie, ananas de conserve puis d'exportation en Côte d'Ivoire). Pour les différentes filières étudiées, ces groupements n'informent pas toujours suffisamment les petits producteurs et la population locale sur les modalités qui les lient à l'entreprise et surtout, sur les modalités de rémunération. Elles ne permettent pas toujours, non plus, de relayer les plaintes de producteurs et de faire valoir leurs intérêts. Ce manque d'information fragilise la position des petits producteurs et les expose au risque non négligeable d'être "floués" par l'entreprise.

On notera cependant, *a contrario*, le cas des groupements villageois burkinabè créés autour du coton de façon massive dans les années 1970. Les producteurs ont été

largement à l'initiative de ces groupements, interfaces entre les producteurs et les structures étatiques, perçus comme un moyen d'amélioration de la qualité des services en matière de crédit, d'approvisionnement en intrants et de collecte. Pour la société cotonnière, la création des groupements était surtout une opportunité pour transférer aux producteurs des tâches qu'elle assumait auparavant et donc de réduire ses coûts. Mais à l'instar de nombreux cas, le fonctionnement effectif de ces groupements et leur rôle dans les négociations avec l'industriel peuvent être grevés par les manques de compétences des représentants de ces groupements.

Plus généralement, l'action collective est susceptible d'être entravée par différentes actions individuelles (Little et Watts, 1994 ; Baumann, 2000), telles que le recours à des relations clientélistes pour obtenir de meilleurs avantages (palmier à huile en Indonésie) ou le non-respect des engagements contractuels (absence de remboursement du crédit pour le coton au Burkina Faso).

Depuis la fin des années 1990, de nouvelles dynamiques se dessinent toutefois. Les groupements se renouvellent et prennent d'autres formes, notamment sous l'impulsion et grâce à la présence de projets dans l'appui à la construction de ces collectifs. L'objectif est d'améliorer le pouvoir de négociation des producteurs, de réduire les coûts de transaction relatifs à la négociation des contrats, d'améliorer les échanges d'information entre les parties et l'efficacité de l'assistance technique²⁵.

Dans les années 2000 en Indonésie, des organisations indépendantes représentants les petits producteurs au niveau local et national sont créées, notamment l'Association des petits producteurs de palmiers à huile.

A la même période en Côte d'Ivoire, la privatisation de la filière palmier sous l'impulsion du FMI s'accompagne de la création de coopératives responsables des tâches d'approvisionnement en intrants, d'encadrement et de collecte, d'interprofession et d'espaces de négociation et de concertation intra filière pour résoudre la question du prix d'achat des régimes et redéfinir les bases contractuelles. Avec à leur tête des anciens cadres de Palminindustrie (ex-entreprise publique), également propriétaires de plantations de palmier, bénéficiant de compétences et d'informations sur le fonctionnement des complexes agro-industriels, le pouvoir de négociation des planteurs s'est accru, comme cela a pu être constaté au cours de négociations sur la fixation des prix de régimes.

Au Burkina, est créée l'Union nationale des producteurs de coton du Burkina, qui entre au capital de certains industries de transformation. Elle contribue donc à la définition de la stratégie de ces sociétés, à la supervision des appels d'offre pour les intrants et à différentes tables de négociation associant, suivant les cas, l'Etat, les bailleurs de fonds, ou d'autres organisations paysannes de niveau national. En tant qu'administrateur, elle veille à ce que le principe du fonds de sécurisation des prix aux producteurs soit maintenu.

²⁵ Sur ce point, voir Glover, 1984 ; Key et Runsten, 1999.

Au Laos, les cas d'organisations de producteurs ayant réussi à fonctionner restent limités. De manière générale, il s'agit alors de groupements dans lesquels : (1) ce sont les producteurs qui ont décidé seuls des objectifs de leur organisation avec le soutien du gouvernement ou de leurs partenaires; (2) les producteurs ont commencé par s'organiser autour d'activités techniques assez simples (vulgarisation, etc..) avant d'ajouter des activités plus complexes (gestion financière) ; (3) la gestion collective de l'activité a rapporté plus de bénéfices que la gestion individuelle ; (4) ces organisations de producteurs ont reçu trois types de soutiens : un soutien organisationnel (formation des dirigeants, aide lors du processus d'enregistrement), un soutien financier (dons au démarrage), un soutien technique et thématique.

En Afrique du Sud, dans le secteur de l'arboriculture, les deux cas analysés sont contrastés. Dans un cas, une coopérative de producteurs à l'initiative d'un individu moteur et largement inséré dans les réseaux institutionnels et commerciaux, travaille en étroite collaboration avec un transformateur et exportateur de fruits. Les liens sont établis entre l'entreprise (Magalies) et les responsables de la coopérative (WUFA) et non l'ensemble des producteurs. Dans l'autre, la gestion des coopératives et de la production de l'ensemble des producteurs est en fait assurée par une entreprise privée (l'entreprise Du Roi qui traite ensuite avec l'entreprise Lona). Les membres des coopératives ont de fait plus un statut de rentier que de producteurs et membres actifs de la coopérative.

4. Les principaux enseignements

4.1 Adoption et diffusion des contrats et, plus largement, de la culture

Le succès de l'agriculture contractuelle est, entre autre, envisagé sous deux perspectives : la pérennité du système du contractuel et la concrétisation d'effets distributifs (Glover, 1990). Les études de cas montrent que les effets positifs de l'agriculture contractuelle ne sont pas strictement liés, sur le long terme, au maintien des contrats. Une large adoption et diffusion d'une culture rémunératrice en milieu paysan, grâce à l'impulsion initiale donnée par l'organisation contractuelle de la production, peut représenter un facteur de réussite pour le développement rural.

Un résultat majeur des études de cas, grâce à une analyse diachronique, est d'avoir souligné que la mise en œuvre d'un schéma contractuel peut ainsi être à la source du développement d'une filière structurante impliquant un large nombre de producteurs (sous contrat et hors contrat) et une diversité d'opérateurs sur le marché des produits (multiplication des acheteurs) et des services (transport) (en Côte d'Ivoire, ananas, palmier à huile, hévéa ; au Ghana, palmier à huile). L'agriculture contractuelle joue d'abord un rôle dans l'innovation et la diversification des cultures, puis dans la création d'une nouvelle filière.

Huit principaux facteurs peuvent favoriser ou, au contraire, contraindre l'adoption et la diffusion de la culture en milieu paysan dans le cadre ou en dehors des systèmes contractuels :

- **L'évolution des prix de la culture concernée et des cultures alternatives.** Le niveau des prix d'achat des récoltes est un facteur clairement incitatif, en valeur absolue mais également dans son rapport aux prix des autres cultures pratiquées localement et destinées au marché. En Côte d'Ivoire et au Ghana, la baisse des cours du cacao, couplée à une baisse de rendement des cacaoyères (problèmes phytosanitaires, âge des plantations), a ouvert une réelle fenêtre d'opportunité pour le développement du palmier et de l'hévéa. La stagnation en francs CFA courants (la baisse en francs constants) du prix de l'ananas de conserve en Côte d'Ivoire a contribué à la désaffection des producteurs. En Indonésie, la diffusion du palmier s'est renforcée lorsque que les cours de l'hévéa ont chuté. Au Burkina, les producteurs modulent les superficies en coton en fonction du caractère rémunérateur de la culture. Cette évolution des prix incite les agriculteurs à s'engager dans une nouvelle production ou à substituer une culture de rente à une autre. Néanmoins, la réactivité des producteurs est loin d'être mécanique.
- **La garantie d'un débouché.** La présence de l'agro-industrie apparaît nécessaire pour amener les producteurs à développer une nouvelle culture sur leur exploitation. La présence continue de l'agro-industrie initiatrice des contrats n'est pas pour autant nécessaire pour assurer la durabilité des productions. L'agro-industrie initiatrice peut en effet être remplacée par l'émergence de structures locales. De plus, les études de cas attestent que la multiplication des plantations hors contrat a été forte dans des contextes

caractérisés par une diversité d'acheteurs potentiels. La diversification des acheteurs est d'autant plus incitative pour les producteurs qu'elle leur offre des débouchés de proximité, un paiement au comptant et, pour les producteurs également engagés dans des plantations sous contrat, la possibilité d'échapper aux obligations de remboursement de leur crédit contracté avec l'agro-industrie (mini-huilleries pour l'achat des régimes de palme au Ghana et en Côte d'Ivoire, hévéa en Côte d'Ivoire).

- **Au caractère rémunérateur de la culture, s'ajoutent les modalités selon lesquelles elle permet d'obtenir un revenu.** Ces modalités seront jugées avantageuses ou non selon les profils des producteurs. Pour de nombreux producteurs en Côte d'Ivoire, au Ghana ou en Indonésie, le développement de cultures telles que l'hévéa et le palmier vise à leur assurer « une retraite ». La contrainte constituée par une entrée en production tardive est compensée par la suite par une régularité des revenus (récoltes au long de l'année), le caractère pérenne des plantations et, pour le palmier, l'opportunité de disposer d'un capital en fin de vie de la plantation (abattage pour la production d'alcool). Pour des migrants en Côte d'Ivoire, l'investissement dans une culture telle que l'ananas, culture non pérenne fortement intensive en travail et en intrants mais très rémunératrice à l'hectare (dans les années 1990), s'inscrit dans une logique de recherche de cultures rémunératrices sur du coût terme et sur des superficies limitées.
- **La qualité du dispositif mis en place par l'agro-industrie :** cela inclut la qualité du système d'encadrement, des intrants fournis, du dispositif de fourniture de ces derniers, de la collecte de la production et du paiement des producteurs (délai). L'accès aux intrants et au capital est souvent un critère décisif dans le choix de s'engager dans une relation contractuelle, notamment pour l'investissement dans les cultures pérennes. Les autres critères jouent un rôle crucial dans la pérennité de la relation entre l'agro-industrie et les producteurs. Tous ces critères ont en particulier joué dans l'adoption du palmier à huile et de l'hévéa en Côte d'Ivoire (époque de Palmindustrie et de la SAPH) comme pour le palmier à huile au Ghana (GOPDC). Le manque de transparence et d'information de la part de l'agro-industrie relativement au système de rémunération et de facturation des services (crédits et intrants) sont au contraire une source de tensions (palmier à huile au Ghana et en Indonésie) et un frein relativement à l'établissement de nouveaux contrats.
- **La possibilité de réduire les coûts d'investissements initiaux.** Ce facteur est primordial pour expliquer le rythme de diffusion de la culture sous et hors contrat, notamment lorsque l'accès aux intrants n'est plus assuré par la relation nouée avec l'agro-industrie. Plus les coûts d'investissements initiaux de mise en place de la culture sont faibles, plus la diversité des producteurs qui l'adopte est grande. Cette réduction du coût d'investissement est le fruit, dans plusieurs cas, de la capacité d'innovation des paysans. En Côte d'Ivoire, la diffusion de l'hévéa et de l'ananas-export hors contrat ont été possible du fait d'une extensification des itinéraires techniques comparativement à ceux de la culture sous contrat. Elle a été également possible grâce au recours à certaines pratiques sociales permettant de limiter les débours monétaires (mobilisation des réseaux de solidarité pour obtenir des rejets d'ananas ou réaliser certains travaux, etc.).

- **Le niveau de compétence spécifique nécessaire et la possibilité d'accès à l'information sur les pratiques culturelles nouvelles.** La diffusion d'une culture apparaît possible, sur la base des études de cas :
 - grâce à un accompagnement technique assuré par les agro-industries (hévée, palmier, initialement ananas de conserve en Côte d'Ivoire) ou les services de l'Etat (coton au Burkina, ananas de conserve en Côte d'Ivoire après la création de la Sodefel) ;
 - une circulation de l'information assurée par les employés des plantations industrielles et familiales ou des échanges entre producteurs voisins ;
 - dans certains cas, c'est même la possibilité de déléguer les tâches techniquement difficiles à des manœuvres expérimentés qui facilite l'expansion de la culture (saigneur de l'hévée).

Une contrainte forte, illustrée par l'effondrement de la petite production d'ananas-export en Côte d'Ivoire, reste la capacité à respecter des normes de qualité de plus en plus exigeantes pour certains produits (nous reviendrons sur ce point).

- **Des disponibilités foncières.** Excepté lorsque la nouvelle culture est adoptée dans une logique de substitution à une précédente culture en déclin, le développement de la spéculation sous contrat et hors contrat est contraint par les disponibilités foncières des exploitations agricoles. L'extension des parcelles cultivées peut alors se réaliser au détriment des parcelles arborées (forêts secondaires en Indonésie ou au Laos, savane arborée au Burkina Faso, pâturages au Laos). Lorsque les réserves foncières des producteurs concernés sont épuisées (ou lorsque les producteurs ne disposent pas de terre – immigrants en particulier), l'accès à la terre se fait par le jeu des marchés fonciers. Dans ce cas, le marché du faire-valoir indirect semble offrir la possibilité à une large diversité d'acteurs d'accéder à la terre pour y développer la nouvelle culture (ananas en Côte d'Ivoire). En Côte d'Ivoire et au Ghana, les contrats du type "Planter-Partager" représentent des innovations institutionnelles qui permettent aux migrants de surmonter la contrainte d'accès à la terre pour réaliser des plantations pérennes, et aux propriétaires fonciers de développer la culture en se déchargeant de l'investissement en main-d'œuvre (palmier à huile, hévée). Le marché de l'achat-vente semble favoriser plus généralement les opérateurs économiques plus aisés.
- **Le recours à une main-d'œuvre peu coûteuse.** Pour certains propriétaires fonciers, l'engagement dans un contrat de production et, par suite, l'évolution du système de production agricole, ont été facilités par le recours à de la main-d'œuvre extra-familiale (palmier, hévée, ananas en Côte d'Ivoire).

4.2 Exclusion ou inclusion des petits producteurs

Dans les études de cas, les exploitations impliquées dans les schémas contractuels sont majoritairement de petites tailles (ananas en Côte d'Ivoire, palmier en Indonésie, horticulture au Kenya, coton au Burkina Faso) ou de profil varié (palmier au Ghana et en Côte d'Ivoire,

hévée en Côte d'Ivoire, canne à sucre en Afrique du Sud). Aucun cas ne reporte des schémas contractuels n'incluant que des grandes exploitations²⁶, faute de telles structures dans les régions concernées mais également du fait de politiques nationales ou de stratégies des entreprises orientées vers les petites structures.

Un des enseignements clés tirés de l'analyse des différents études de cas est qu'il nécessaire d'analyser les phénomènes de sélection, d'exclusion ou d'inclusion des petits producteurs en deux temps : lors de la mise en place du schéma contractuel puis au cours des étapes ultérieures de son développement.

Une sélection dès la phase de mise en œuvre du schéma contractuel.

Sur la base des cas étudiés et ce, jusqu'aux années 1990, le profil des exploitations inclus dans les schémas contractuels dépend principalement des politiques nationales de promotion de l'agriculture contractuelle, clairement orientées en amont par les bailleurs de fond, et, dans une moindre mesure, des stratégies des agro-industries.

Le rôle de l'Etat est en effet déterminant. La mise en place des schémas contractuels est le fruit d'une politique nationale forte (via la création d'entreprises d'Etat, ou l'interdiction de développer des grandes plantations) ou fortement incitative (le développement de schéma contractuel comme conditionnalité pour accéder au crédit ou au foncier pour la part industrielle de la production, l'investissement public dans la recherche et l'accompagnement technique)²⁷.

La plupart du temps orientées et/ou financées par des bailleurs de fond internationaux, ces politiques ont eu pour objectif de promouvoir le développement et la diversification agricole en intégrant les paysans sans distinction a priori. Elles ont souvent été des outils de promotion conjointe de développement de plantations industrielles et de plantations paysannes. Elles se sont ancrées dans des territoires choisis pour la présence d'espaces, pour partie déjà objet d'usages locaux, mais considérés par l'Etat comme réserves foncières (Indonésie, Côte d'Ivoire, Laos) ou zones prioritaires (Ghana). Dans ces cas de figure, les modalités d'accès au foncier pour le développement conjoint des plantations industrielles et paysannes ainsi que les facteurs techniques et économiques ont déterminé les périmètres de collecte, et ont ainsi

²⁶ Dans la littérature, certains auteurs constatent que les entreprises contractent de préférence avec les plus grandes exploitations. Cette orientation permet de limiter les coûts de transaction liés à la sélection des producteurs, à la négociation des contrats, au contrôle du bon respect des engagements, à la livraison des intrants ou encore à la collecte des produits (Key et Runsten, 1999 ; Singh 2002). Elle permet également de travailler avec les producteurs les plus aptes à supporter le risque de production (Key et Rusten, 1999) et à suivre un cahier des charges spécifique garant d'un approvisionnement de qualité (Glover, 1990 ; Glover et Kusterer, 1990 ; Eaton et Shepherd, 2001).

²⁷ Le développement des schémas contractuels autour du coton a été promu au Burkina Faso dès la période coloniale, celui autour du palmier a été instauré et renouvelé en Côte d'Ivoire dans les années 1960 puis dans les années 1980 (Plans palmier 1 et 2). Le passage des grandes plantations de palmier au schéma associant plantations industrielles et paysannes a été impulsé dans les années 1980 en Indonésie. Les incitations à inclure des petits producteurs et les freins au développement des grandes plantations sont apparus dans les années 1990 au Kenya et en Afrique du Sud.

limité spatialement l'ensemble des contractants potentiels. Ces politiques ont ainsi touché une diversité d'exploitations agricoles, dont les petites structures, composant de fait la grande majorité des acteurs du secteur rural.

L'inclusion des petits producteurs dans les schémas contractuels résulte ainsi dans les cas étudiés plus d'une volonté politique nationale de développement agricole et territoriale que d'un objectif propre aux entreprises agro-industrielles. Néanmoins, sur un territoire donné, la politique de l'agro-industrie a pu se traduire par un recours préférentiel à certaines catégories d'exploitants. La sélection est alors entreprise pour assurer le respect des engagements des contrats, et notamment le remboursement des crédits octroyés (dans le cas du développement du palmier à huile au Ghana, la GOPDC contracte principalement avec des exploitations moyennes pour éviter les problèmes de remboursement des crédits). Elle est aussi mise en œuvre pour sécuriser les investissements. Les contrats sont établis de façon privilégiée avec des propriétaires fonciers autochtones, dont les droits sur la terre sont moins sujet à contestation que ceux des possesseurs fonciers non autochtones (cas de l'hévéa en Côte d'Ivoire).

Depuis les années 1990, le rôle de l'Etat demeure présent mais moins déterminant. L'initiation de schémas contractuels résulte plus de la volonté des entreprises que des politiques nationales, même si ces dernières conservent une dimension clairement incitative. Ceci apparaît en particulier au Kenya et en Afrique du Sud. La volonté de contracter avec des petits exploitants vise alors à assurer un approvisionnement en produits à haute intensité en main-d'œuvre (cas de produits horticoles au Kenya) ou à garantir une image progressiste de l'entreprise et à obtenir un label social (cas des entreprises sud africaines). Comme observé par Reardon et ses coauteurs dans d'autres contextes (2009), la participation au schéma de contractualisation n'est pas pour autant effective pour tous les petits producteurs et peut dépendre de la localisation de l'exploitation (proximité d'une route) et de la participation de l'exploitant à une coopérative.

Dans les études de cas, le choix des entreprises étudiées de contracter avec des petits exploitants n'apparaît pas être lié à la volonté de diversifier leur approvisionnement ou de profiter du faible pouvoir de négociation des petits producteurs (e.g. Glover, 1984 ; BIRTHAL *et al.*, 2005)²⁸. En fait, leur objectif peut être d'attirer le maximum de producteurs comme c'est le cas avec la production de coton au Burkina Faso. Dans le cas de l'ananas de conserve en Côte d'Ivoire, l'agriculture contractuelle a impliqué des migrants, ces derniers étant les seuls

²⁸ Selon Glover (1984), des contrats sont passés avec des producteurs faiblement dotés en facteur lorsque ces derniers sont: (i) visés par des politiques locales recommandant leur inclusion, (ii) prédominants dans la zone de production considérée ; (iii) peu aptes à négocier les prix imposés par l'entreprise ; (iv) capables de produire de façon plus compétitive que les grandes exploitations, grâce en particulier à la mobilisation d'une main-d'œuvre familiale et à la supervision plus aisée de cette dernière - la différence de coût entre petites et grandes exploitations dépendant de l'intensité en travail de la culture (Key et Rusten, 1999) et de l'élasticité de substitution entre capital et main-d'œuvre (Reardon *et al.*, 2009). Certaines entreprises peuvent de plus préférer travailler avec des petites exploitations pour : (i) diversifier leur approvisionnement et ne pas être soumis aux aléas de résultats ou au pouvoir de négociation de quelques grands exploitants ; (ii) valoriser la réactivité des petits producteurs aux changements potentiels de pratiques et de cultures ; et (iii) bénéficier de leur assiduité résultant de leur faible capacité de négociation ou d'accès à des marchés concurrents (BIRTHAL *et al.*, 2005).

producteurs qui, faute d'alternative, ont souhaité maintenir cette production, jugée peu attrayante. Dans le cas du palmier en Indonésie, les migrants sont insérés dans les schémas contractuels dans le cadre de plan d'aménagement du territoire mais également afin d'assurer le développement de réservoirs de main-d'œuvre à proximité des industries.

Par ailleurs, dans les études de cas, le fait que la majorité des contractants soient des hommes plutôt âgés ne résulte pas d'une politique de sélection des entreprises sur des critères de genre et d'âge. Cette faible implication des femmes et des jeunes résulte généralement des systèmes de droits fonciers locaux²⁹. Les hommes, principaux propriétaires ou gestionnaires de patrimoines fonciers familiaux, sont les seuls jugés en mesure de s'engager dans les contrats. Au Ghana, dans le cas des contrats passés par la GOPDC pour la production de palmier à huile, l'implication de femmes apparaît de façon timide dans les années 1990. Cette inclusion résulte souvent du décès du contractant initial et de l'héritage, en sus des droits sur la parcelle, des obligations liées au contrat de plantation.

Toujours du fait des structures socio-foncières locales, les contractants sont principalement des hommes de plus de 40 ans (hévée, palmier en Côte d'Ivoire, palmier au Ghana). Au même titre que les femmes, les jeunes qui ne disposent que de droits d'usage sur les parcelles familiales ne peuvent s'engager dans des contrats. De plus, du fait des engagements contractuels de long terme pris par les aînés, les femmes et les jeunes peuvent subir une contrainte d'accès au patrimoine familial.

Des processus d'exclusion ou d'inclusion lors des phases de développement du schéma contractuel.

Dans les cas étudiés, les processus d'exclusion ou d'inclusion des petits producteurs semblent plus résulter de mouvements de sortie et d'entrée de certains exploitants du schéma contractuel que d'une politique explicite des entreprises. De plus, l'analyse des effets des relations entre agro-industrie et exploitations familiales gagne à être conduite au-delà du prisme des relations contractuelles. Elle permet alors de voir quels sont les producteurs qui, engagés ou non dans des relations contractuelles, s'investissent dans le processus productif et livre leur récolte à l'agro-industrie.

Lorsqu'elles sont non volontaires, les sorties du schéma contractuel semblent être liées à l'incapacité des contractants à rembourser le crédit contracté auprès de l'agro-industrie (en particulier, palmier à huile en Indonésie) ou au manque d'intérêt économique de cette participation (abandon de la culture de l'ananas de conserve par les planteurs disposant de terre, et donc d'alternatives, en Côte d'Ivoire).

D'autres producteurs entrent de façon massive dans le schéma contractuel. Souvent urbains, retraités et/ou cadres, ces acteurs sont attirés par le développement d'une activité agricole rémunératrice sur le long terme (hévée et palmier en Côte d'Ivoire). Ces élites peuvent de plus valoriser leur réseau de relations pour obtenir un contrat et des conditions avantageuses

²⁹ Cela vaut pour les autochtones. Pour les migrants, la faible implication des femmes est expliquée par leur moindre nombre ou leur implication dans des secteurs agricoles autres que l'agriculture.

(palmier à huile en Indonésie). L'entrée de catégories d'acteurs plus diversifiées dans le schéma contractuel ou dans le processus productif hors contrat, dépend des facteurs exposés dans la partie précédente.

4.3 Amélioration des revenus et des capacités d'investissement des producteurs

Dans les études de cas, l'amélioration des revenus des producteurs sous contrat dépend des facteurs suivants :

- **des termes contractuels**, incluant en particulier :
 - **le prix d'achat aux producteurs, fonctions des cours nationaux et internationaux, mais surtout de la politique de l'entreprise et du poids de l'Etat dans la détermination de ces derniers** (ananas de conserve et palmier à huile en Côte d'Ivoire, coton au Burkina Faso). Dans la plupart des cas, l'agro-industrie est initialement le seul acheteur dans une région donnée et bénéficie donc d'une certaine autonomie dans la détermination des prix (lorsque ces derniers ne sont pas fixés par l'Etat). Des acheteurs concurrents peuvent ensuite intervenir (entreprises agro-industrielles ou transformateurs artisanaux) ;
 - **du coût du crédit et de niveau de facturation des services assurés par l'entreprise** (cf. supra) ;
 - **des normes de production**. Les cas montrent que des petits producteurs sont capables de respecter des itinéraires techniques précis, mais que la mise en œuvre de tels itinéraires nécessite un investissement en accompagnement et en formation initiale important de la part de l'agro-industrie. Le respect de normes relativement à la qualité sanitaire du procès (accès aux points d'eau et sanitaire) apparaît plus difficile pour les petits producteurs sans aide financière notable des agro-industries ;
- **du type de culture** et, en particulier :
 - **des niveaux de rendements de la culture concernée et, en amont, du niveau et des possibilités d'ajustement des quantités d'intrants**. La faible utilisation de fertilisants ne semble pas grever notablement la rentabilité de la culture de l'hévéa ou du palmier en Côte d'Ivoire et au Ghana. Elle semble par contre contraindre l'atteinte d'un rendement suffisant du palmier à huile en Indonésie ou du coton au Burkina Faso et, faute de production suffisante, les producteurs ne sont plus en mesure de couvrir les charges imputées par l'entreprise et de rémunérer leur force de travail³⁰ ;
 - **de l'existence de sous-produits, lorsque ces derniers peuvent être valorisés sur le marché** (vente de l'alcool issue des plantations de palmier en Côte d'Ivoire et au Ghana) ;

³⁰ Le détournement des intrants au profit des cultures vivrières peut par contre permettre une augmentation des revenus tirés de ces parcelles ou de mieux couvrir les besoins alimentaires du ménage (Indonésie, Burkina Faso).

- **de la quantité de travail à investir et, de la disponibilité et du coût de la main-d'œuvre sur le marché local en cas de tâches trop prenantes, trop complexes ou trop pénibles ;**
- **de la superficie disponible à engager sous contrat** (voir en particulier le cas du palmier à huile en Indonésie et plus largement tous les cas concernant des cultures pérennes) ;

La capacité de négociation des producteurs est un facteur clé mentionné dans la littérature dans la détermination des prix. Elle apparaît faible dans les différentes études de cas, caractérisée ou non par des situations de monopsonie. Elle n'est renforcée de façon effective, dans le cas du coton au Burkina Faso ou du palmier en Côte d'Ivoire, qu'à partir du moment où les producteurs sont organisés en association au niveau national, intégrés au capital des entreprises de transformation ou associés à des interprofessions.

4.4 Gestion foncière et accès équitable à la terre

La mise en œuvre et le développement des agro-industries et des schémas contractuels jouent de façon directe et indirecte sur la distribution foncière locale. Les facteurs clés qui modulent ces effets sont les suivants :

- comme mentionné précédemment, **les politiques nationales de promotion de l'investissement et/ou de développement territorial** ainsi que leur traduction en termes de politiques foncières nationales ont fortement joué sur le développement des grandes plantations (et par suite de l'expropriation des détenteurs de droits présents) et/ou des schémas contractuels (et l'emprise foncière de ceux-ci relativement aux plantations industrielles) ;
- **les formes d'organisation de la production retenue** (grandes plantations ou schémas contractuels, incluant les *joint ventures*). L'avantage des schémas contractuels par rapport aux grandes plantations est de ne pas remettre en cause de façon directe la distribution foncière locale. Depuis les années 2000, les gouvernements promeuvent en particulier les *joint-ventures* afin que les communautés locales conservent leurs droits de propriété sur la terre mais délèguent la gestion de la production. Dans le cadre de ces *joint ventures*, le pouvoir de décision ainsi que les dividendes sont sensés être partagés. Les études de cas ne permettent pas de tirer de conclusion sur le fonctionnement effectif de ces structures ;
- **l'activité des marchés fonciers**, impulsée ou stimulée de façon indirecte par la présence de l'agro-industrie, et de façon directe par les disponibilités foncières au sein des exploitations familiales et au niveau de la localité, et l'entrée de nouveaux acteurs (des migrants aux cadres urbains).

Comme mentionné plus haut, le marché du faire-valoir indirect (ou le prêt de terre, comme cela se pratique encore au Burkina Faso) permet l'accès à une large diversité d'acteurs d'accéder à la terre sans changer la distribution foncière. Le développement de ce marché, et de nouveaux arrangements institutionnels (contrats de « Planter-Partager ») peuvent en effet permettre à des producteurs sans terre, les migrants en particulier, de développer une nouvelle culture.

L'apparition ou la dynamisation des transactions d'achat et de vente ne semblent pas aller dans le sens d'une distribution plus équitable du foncier. Le développement du marché foncier de l'achat-vente résulte dans bien des cas de l'arrivée dans la micro région d'individus relativement aisés (cadres, commerçants, fonctionnaires, élus) qui, attirés par la rentabilité de la culture, achètent des terres. Même si ces parcelles demeurent de superficie limitée (de quelques hectares à quelques dizaines d'hectares le plus souvent), la multiplication de ces transactions pèse dans la distribution du foncier au niveau de la microrégion (palmier en Indonésie, au Ghana et en Côte d'Ivoire ; hévéa en Côte d'Ivoire).

Saturation foncière et émergence ou réactivation de conflits fonciers – effets dans le temps long

La mise en œuvre et du développement des agro-industries et, par suite des grandes plantations et des schémas contractuels, jouent de façon directe et indirecte sur l'émergence de tensions et conflits fonciers.

Conflits entre paysans et agro-industrie/Etat

L'implantation des agro-industries et des grandes plantations n'a pas systématiquement déclenché de fortes contestations en phase initiale du fait de la nature autoritaire des régimes politiques de l'époque, de l'espérance de retombées économiques pour les communautés locales et, dans quelques rares cas, d'une consultation des populations. Néanmoins, la situation peut s'envenimer au cours du temps. En Indonésie comme en Côte d'Ivoire, les conflits opposants les populations locales aux agro-industries et/ou à l'Etat ré-émergent quelques dizaines d'année plus tard dans un contexte de pression foncière, de changements politiques et d'exacerbation du sentiment d'injustice des petits producteurs face à des sociétés privées occupant des terres qui auraient pu être leurs réserves foncières. Les tensions peuvent être également fortes lorsque les agro-industries ne remplissent pas les promesses formulées en termes de constructions d'infrastructures publiques (écoles, dispensaires).

Tensions et conflits au sein des familles/ménages agricoles

Le développement de la culture à travers un schéma contractuel peut contribuer à fragiliser ou à remettre en cause l'accès à la terre des ayants droit du chef de famille. Il est à la source de tensions intrafamiliales lorsque la part du patrimoine foncier cédé de façon temporaire en location ou en métayage, ou de façon plus pérenne, pour la pratique de la culture stimulée par l'agro-industrie se fait au détriment des dépendants familiaux, qui voient les superficies qui leur sont allouées diminuer ou leur capacité de gestion et de contrôle des revenus sur ces parcelles leur échapper (ananas en Côte d'Ivoire, palmier au Ghana). Les tensions sont d'autant plus fortes que la pression foncière est élevée et que les cultures sous contrat sont pérennes (gel des terres). L'attention du gestionnaire des terres familiales à ne pas engager sous contrat une part trop importante du patrimoine, comme la possibilité offerte à ces ayants droit d'entrer dans les relations contractuelles avec l'agro-industrie ou avec les bailleurs mettant en valeur les parcelles, sont susceptibles de limiter ces tensions.

4.5 Concurrence entre productions vivrières et nouvelles cultures sous contrat

Les logiques paysannes de gestion du risque et de valorisation du travail familial tout au long de l'année ménagent généralement une place à la production vivrière, i.e. limitent les risques d'une spécialisation sur la culture sous contrat ou achetée par l'agro-industriel de la région. De plus, le temps investi sur les cultures sous contrat peut être limité et permettre un travail continu sur les autres productions de l'exploitation. Par ailleurs, dans le cas d'une culture annuelle, le besoin de mettre en place des rotations culturales et l'opportunité de valoriser les intrants apportés pour la culture sous contrat peut avoir un effet positif sur les cultures vivrières (coton au Burkina Faso). Dans les cas étudiés, la non spécialisation du système de production et l'accès à un revenu monétaire grâce à la culture sous contrat limitent généralement l'apparition d'effets négatifs sur la sécurité alimentaire du ménage.

4.6 Innovation

Quatre facteurs ont favorisé les processus d'innovation :

- **le travail des institutions de recherche** et leur appui, grâce notamment à des services en relation régulière avec les paysans et les agro-industries ;
- **l'accompagnement technique assuré par l'agro-industrie ou les structures agricoles de l'Etat** (démonstration et facilité d'accès aux outils de préparation du sol, information et formation, accès aux intrants) ;
- **la circulation informelle d'informations** et la diffusion de pratiques assurée par les employés des plantations industrielles devenant eux-mêmes des planteurs, mais également entre les agriculteurs ;
- **les contraintes des exploitants** (contrainte de revenu et de trésorerie), qui ont conduit les producteurs à adapter les pratiques culturales (cultures vivrières en association avec la culture sous contrat) et à diminuer le montant initial nécessaire à l'investissement (matériel végétal utilisé, quantité d'engrais) ou à la conduite de la culture.

4.7 Gouvernance de la filière

Le passage d'un simple rapport contractuel entre l'agro-industrie et les producteurs, non négocié, à une représentation de ces derniers au sein de comités d'entreprises et à une participation active aux négociations des contrats, semble résulter :

- **d'une volonté politique nationale,**
- **d'une politique de transparence de l'agro-industrie,**
- **de l'existence de groupements de producteurs effectifs (créés par les paysans ou imposés initialement à ces derniers mais qui se sont ensuite émancipés), d'unions ou de fédérations de groupements et souvent, de la présence de leaders paysans,**

- **et d'un appui des bailleurs de fonds** pour l'instauration de telles arènes de discussion.

La création de *joint ventures* offre de fait une opportunité plus importante aux producteurs pour définir et négocier les termes contractuels. Cette opportunité ne semble être réellement saisie que lorsque les paysans disposent d'une connaissance du secteur et d'une expérience en négociation.

4.8 Le prise en compte du temps long

Le succès ou l'échec, l'équité ou non de l'agriculture contractuelle, doivent s'apprécier non seulement synchroniquement, mais aussi diachroniquement. La dimension temporelle dans l'appréciation des résultats est en effet cruciale. Une évaluation de la production ivoirienne d'ananas de conserve au début des années 1980 ne pouvait qu'être critique. Pourtant c'est bien cette expérience qui a permis l'émergence d'un type de culture d'ananas nettement plus intéressant pour les petits producteurs, l'ananas pour l'exportation en frais, à travers ses effets en termes d'introduction de la culture de l'ananas, d'apprentissage des planteurs, de disponibilité de matériel végétal³¹. Même si cette production a fini par disparaître à son tour presque totalement, elle a permis d'assurer pendant deux décennies des revenus à des petits producteurs et de dynamiser l'économie régionale. De même pour la production d'hévéa en Côte d'Ivoire, l'analyse dans le temps long permet d'avoir une vision plus globale des bénéficiaires des contrats. Le schéma contractuel a concerné essentiellement, dans un premier temps, des ménages autochtones peu dotés en terre, mais la dynamique ultérieure a ensuite permis à une large diversité de producteurs de s'impliquer dans la culture (sous ou hors contrat).

³¹ Voir Jaffee (1994) pour un constat similaire au Kenya.

5. Pistes pour une agriculture contractuelle pérenne et plus équitable : apports des cas au regard des recommandations actuelles en matière de pratiques inclusives

L'agriculture contractuelle est aujourd'hui vue comme une alternative aux grandes acquisitions foncières destinées à l'installation de plantations industrielles, et comme le vecteur possible d'une amélioration des conditions économiques des agriculteurs pauvres. Les schémas contractuels peuvent représenter un avantage pour les entreprises car les agriculteurs ont un avantage comparatif majeur, leur capacité de mobilisation du travail et demeurent propriétaires de leurs terres, évitant ainsi des risques de contestations sociales. Plus largement, les schémas contractuels peuvent représenter un avantage pour le monde rural en développant des emplois agricoles.

Néanmoins, pour que ces schémas soient pérennes, productifs à la fois pour l'entreprise et les agriculteurs, et vecteurs d'amélioration des conditions de vie des ménages ruraux, plusieurs conditions, déclinées ci-dessous, sont nécessaires.

5.1 Le rôle de l'Etat

5.1.2 Créer un environnement macro-économique et institutionnel favorable

L'existence d'un environnement favorable est vue dans la littérature comme une condition au développement viable d'une agriculture contractuelle (Little, 1994 ; Dorward *et al.*, 1998 ; Eaton et Shepherd, 2001 ; Da Silva, 2005). L'existence de marchés porteurs à long terme pour les productions envisagées ainsi que la rentabilité supérieure des cultures sous contrat comparée aux cultures vivrières et commerciales hors contrat sont propices au développement et à la pérennité des schémas contractuels. Ces variables sont en partie exogènes à l'action de l'Etat, mais le gouvernement peut avoir un rôle majeur dans la constitution d'un environnement légal et économique favorable à l'agriculture contractuelle. Cela concerne : le cadre légal et réglementaire relativement à l'investissement privé et au commerce ; un système judiciaire effectif ; une politique fiscale incitative ; des législations sur le travail et sur les organisations de producteurs ; une politique des changes, etc. Cela inclut également l'existence d'infrastructures de communication, d'approvisionnement en eau et en énergie.

Les études de cas soulignent que les investisseurs privés s'implantent dans des contextes légaux et économiques nationaux très variés et sont parfois peu contraints par le cadre législatif. Néanmoins, l'existence de législations adéquates est nécessaire pour que différentes parties – les industriels et surtout les organisations paysannes et les syndicats de travailleurs – puissent se saisir de ces lois et favoriser leur respect. Ceci est en particulier le cas pour les

législations sur le foncier et le travail, les obligations relatives à la transparence sur les prix ou encore la création d'interprofessions. Par ailleurs, un environnement économique offrant l'accès aux infrastructures routières, à l'eau ou à l'énergie au plus grand nombre facilite le développement des schémas contractuels et, en particulier, l'insertion d'une diversité d'exploitations agricoles.

5.1.3 Promouvoir les schémas contractuels

Au-delà de créer un environnement favorable et comme l'ont souligné les études de cas, l'Etat peut être un promoteur majeur de l'agriculture contractuelle.

La volonté politique est en effet un facteur explicatif important du développement des schémas contractuels. Elle se traduit par :

- des législations et des actions favorisant la reconnaissance, le respect et la sécurisation des droits des fonciers des populations locales et, souvent, par voie de conséquence, limitant l'appropriation foncière. L'existence de droits fonciers sécurisés pour les agriculteurs sous contrat est nécessaire pour l'agro-industrie et le producteur qui doivent avoir la garantie d'un retour sur investissements. Les études de cas soulignent que l'existence de droits fonciers sécurisés n'est pas limitée à la seule sécurisation par le titre foncier³². L'absence de formalisation des droits fonciers des producteurs (propriétaires exploitants en faire-valoir direct ou tenanciers) n'a pas entravé le développement des schémas contractuels et l'exigence d'une telle reconnaissance de propriété par l'agro-industrie pourrait au contraire conduire à l'exclusion de nombreux producteurs. Les dispositifs de sécurisation foncière peuvent être locaux et basés sur la reconnaissance sociale ;
- la mise en place de dispositifs évitant les contrats léonins et sécurisant les engagements contractuels ;
- un appui à l'organisation des producteurs et à la création d'arènes de négociation et de résolution de litiges ;
- des appuis financiers directs : investissements publics dans des infrastructures, la recherche agricole, la vulgarisation et la formation.

L'Etat peut de plus favoriser l'insertion des petits producteurs en contribuant à pallier les risques que présente pour eux le développement d'une agriculture contractuelle³³ :

- en apportant un appui à l'organisation des producteurs, à leur existence légale et à la construction de leurs capacités de négociation ;
- à travers une régulation évitant l'abus de pouvoir de marché ;

³² Dans la littérature traitant de l'agriculture contractuelle, la sécurisation foncière est cependant souvent assimilée à la disposition d'un titre foncier. Pour une revue récente des limites des politiques de titrage, voir Colin *et al.* (2009).

³³ Voir Glover, 1990 ; Glover et Kusterer 1990 ; Porter et Phillips-Howard, 1997 ; Dorward *et al.*, 1998 ; Eaton et Shepherd 2001 ; Simmons, 2002 ; Dannson *et al.*, 2004 ; Da Silva, 2005 ; Swinnen et Maertens, 2007 ; Vavra, 2009 ; Vermeulen et Cotula, 2010.

- en assurant la production et la dissémination d'information, en particulier sur les "bonnes pratiques contractuelles" et sur les prix ;
- en proposant des modèles de contrats (contrats de production ou contrats sur les formes d'entreprise type *joint venture*) ;
- en mettant en place des dispositifs d'accès aisé permettant l'expression des plaintes des producteurs et un arbitrage en cas de conflit, voire en servant de médiateurs/facilitateurs entre producteurs et agro-industrie.

5.1.3 Le rôle des producteurs et des organisations

Le pouvoir de négociation des producteurs vis-à-vis de l'agro-industrie dépend de leur dépendance à l'égard de la culture sous contrat. Plus les producteurs ont des systèmes de cultures spécialisés et ont investi dans des actifs spécifiques (plantations pérennes, matériel spécifique), et moins ils ont d'opportunités d'emploi, de commercialisation et d'accès à des services (intrants, crédits, conseils), plus leur pouvoir de négociation est faible³⁴. De plus, le gouvernement et les administrations peuvent tendre à favoriser les agro-industries pour générer des ressources pour l'Etat ou leurs représentants et, dans ce mouvement, apporter peu d'appui à la défense des intérêts des producteurs.

L'organisation des petits producteurs, en particulier sous forme de coopératives, est vue comme pouvant permettre l'établissement de relations entre l'agro-industrie et les petits producteurs :

- plus équitables, en améliorant les capacités de négociation des producteurs avec l'entreprise et de lobbying par rapport aux pouvoirs publics ;
- plus équilibrées, en renforçant leur capacité de négociation et de résistances face à des pratiques dommageables de l'entreprise³⁵ ;
- plus efficaces, en réduisant fortement les coûts de transaction de l'intervention de l'agro-industrie dans son rapport aux producteurs sous contrat³⁶.

Certains auteurs dans la littérature et certaines de nos études de cas notent toutefois les difficultés éventuelles d'une telle stratégie :

- l'entreprise, dans la crainte précisément que cette organisation ne permette aux producteurs de négocier de meilleures conditions contractuelles, peut refuser de s'approvisionner auprès des producteurs engagés dans une telle dynamique, voire relocaliser ses activités ou intégrer verticalement la production (Key et Runsten, 1999 ; Singh, 2002) ;
- l'entreprise peut également préférer travailler avec des individus pour avoir plus de visibilité sur les conditions de production et la traçabilité des produits, pour mieux

³⁴ Voir Glover, 1990 ; Glover et Kusterer, 1990 ; Porter et Phillips-Howard, 1997 ; Dorward *et al.*, 1998 ; Eaton et Shepherd, 2001 ; Simmons, 2002 ; Swinnen et Maertens, 2007.

³⁵ Voir Da Silva, 2005.

³⁶ Voir Glover, 1984 ; Glover et Kusterer, 1990 ; Little, 1994 ; Carter *et al.*, 1995 ; Key et Runsten, 1999 ; Dannson *et al.*, 2004 ; Bithal *et al.*, 2005 ; NAMC/FAO, 2009 ; Vermeulen et Cotula, 2010.

ajuster l'appui apporté (niveau de crédit, quantité d'intrant) et, parfois, éviter d'avoir à traiter les problèmes de gestion interne des groupements (voir également NAMC/FAO, 2009) ;

- l'action collective, comme dans toute organisation, peut faire face à de nombreuses difficultés liées aux compétences et aux comportements des membres ;
- il existe des risques d'exclusion des producteurs ne remplissant pas les conditions d'adhésion aux coopératives ;
- les organisations peuvent faire l'objet d'une prise de contrôle par l'élite locale (Singh, 2002 ; Vermeulen et Cotula, 2010).

Les études de cas ont en particulier souligné la difficulté de fonctionnement de groupements de producteurs instaurés par l'Etat ou les agro-industries – ces derniers n'ayant pas forcément intérêt à ce que ces organisations participent réellement aux négociations sur les prix et les modalités contractuelles.

Leur activité effective semble être améliorée par :

- la mise en place de formation ;
- la mise à disposition d'appuis institutionnels et organisationnels ;
- et, de façon incontournable, par l'expérience des membres et le charisme de leurs représentants.

Les structures collectives nouvellement instaurées dont l'impact se dessine progressivement semblent avant tout être des associations :

- de défense d'intérêt des producteurs et non des organisations en charge de la production et de la commercialisation,
- ayant à la fois une dimension locale et, grâce à une organisation en réseau, une dimension ou une représentation à l'échelle nationale,

Leur poids dans les négociations dépend :

- de l'existence effective d'arènes de négociation,
- et, quasi-systématiquement, d'un appui pour le fonctionnement de ces arènes par le gouvernement, la société civile et des bailleurs étrangers.

La participation institutionnelle des producteurs aux négociations sur les termes des contrats peut être facilitée dans le cadre de *joint ventures*. La participation effective dépend à nouveau de la capacité des producteurs et de leurs représentants et, donc, de l'appui d'organisations (privées ou publiques) spécialisées dans la formation et l'accompagnement (appui pouvant être envisagé de façon ponctuelle ou continu, à la demande des intéressés).

5.3 Le rôle de l'entreprise privée

5.3.1. Respecter les droits fonciers des populations locales et favoriser un sentiment de sécurité foncière

La reconnaissance des droits fonciers des populations locales et leur respect, plus ou moins effectifs selon le cadre législatif et les pratiques de l'Etat, peut aussi être le fruit d'une volonté explicite de l'entreprise. Ce respect des droits de propriété fonciers des populations limite les risques de contestation à court et à moyen terme et constitue l'avantage fort des schémas contractuels, incluant les *joint ventures*, par rapport au développement des plantations industrielles. Ce respect des droits fonciers gagne à être annoncé clairement par l'agro-industrie pour éventuellement renforcer son image politique et commerciale sur la scène nationale et internationale mais également pour éviter les suspicions au niveau local.

Les agro-industries cherchent à travailler avec des producteurs ayant des droits sécurisés sur le foncier. L'important est que les producteurs aient des droits d'usages sécurisés pour la durée de la production sous contrat. Cela n'implique pas forcément que les producteurs disposent de droits de propriété privée (titres fonciers ou autres) légalement reconnus : l'essentiel est que les producteurs, issus de la population locale ou migrants, disposent de droits d'usage ou de propriété effectivement et socialement reconnus. Si les dispositifs de sécurisation locaux et basés sur la reconnaissance sociale sont difficilement appréhendables par l'agro-industrie, cette dernière peut limiter les risques de conflits fonciers intra et interfamiliaux en communiquant largement sur la nature des contrats passés et en rendant public le nom des contractants. Le rôle de l'entreprise privée relativement à la communication et la transparence (Vermeulen et Cotula, 2010) est crucial relativement au respect des droits fonciers et la durée du contrat.

5.3.2 Des cultures à privilégier

Au-delà de ces critères motivant l'entreprise à déléguer la production et le producteur à respecter ses obligations de livraison, les cultures ayant les plus de chance d'être adoptées en milieu paysan présentent :

- un niveau de rentabilité supérieure à d'autres cultures commerciales ou vivrières ;
- un niveau de risque jugé supportables par les producteurs et limité. Dans le cas des productions d'exportation à haute valeur, Carletto *et al.* (2010) soulignent que si des petits producteurs peuvent être en mesure de s'impliquer dans ce type de production en conditions de marché favorable, leur capacité à s'y maintenir est très faible dans des conditions de marché adverses, même avec les appuis publics ou ONG. Le cas de l'ananas-export fournit une illustration de ce point (avec la réserve qu'il n'y a pas, dans ce dernier cas, d'appuis publics ou d'ONG) ;
- une rémunération répondant aux besoins des ménages (récoltes à court terme pour les ménages migrants ou fragiles ; récoltes à long terme pour ceux souhaitant s'assurer

une retraite ; régularité et temporalité des récoltes : plusieurs récoltes par an ou récolte unique au moment de la soudure, etc.),

- un investissement en travail et en foncier compatible avec les dotations de l'exploitation familiale ou demandant des ajustements minimes via le marché du travail ou les marchés fonciers ;
- un investissement en capital raisonnable, même si celui-ci est favorisé par l'accès au crédit mis à disposition par l'agro-industrie. L'ampleur ou le coût de crédit ne doivent pas risquer de pousser l'exploitation dans une trajectoire de décapitalisation ;
- plus le niveau d'expertise exigé est faible, plus la culture est facilement adoptée. Néanmoins, les études de cas soulignent qu'il n'existe pas de barrières techniques insurmontables pour les petits producteurs pour des productions sans exigence majeure de qualité, dès lors qu'ils bénéficient d'un accompagnement technique de qualité. Il existe par contre des barrières financières et en termes d'expertise importantes pour les petits producteurs pour répondre à l'accroissement des exigences des marchés internationaux ou des grands distributeurs relativement à la qualité des procès de production et à la traçabilité de certains produits (maraichage et horticulture tout particulièrement), barrières qui ne peuvent pas être surmontées sans l'appui des agro-industries.

5.3.3 Un accompagnement du processus de production

Pour le développement et la pérennité du système contractuel, l'accompagnement des producteurs par l'agro-industrie est fondamental relativement à l'accès au crédit, aux intrants, et surtout à l'expertise et la formation. Etabli dans le cadre ou non d'un partenariat public-privé, l'appui aux producteurs est nécessaire pour que ces derniers puissent investir et se former au respect de nouvelles normes de production, notamment lorsque celles-ci sont imposées sur les marchés internationaux.

5.3.4 Une politique de transparence pour un respect des contrats

Un des facteurs limitant le recours des agro-industries à l'agriculture contractuelle est la crainte que les producteurs n'honorent pas leurs obligations et notamment, leur obligation de livraison. Pour éviter ce non respect des contrats et l'instauration d'une relation de méfiance entre les parties prenantes, une situation de monopsonie peut correspondre à une condition de viabilité du dispositif contractuel en évitant les ventes parallèles. Une concurrence trop vigoureuse entre firmes est en effet susceptible de conduire à un échec du dispositif contractuel du fait d'une incitation, pour les producteurs, à privilégier leur intérêt à court terme en ne respectant pas les termes du contrat (Swinnen et Maertens, 2007).

Cette situation de monopsonie peut être considérée comme préjudiciable pour les producteurs. Toutefois, afin de favoriser le respect des contrats, l'entreprise peut augmenter le coût d'opportunité, pour les producteurs, à faire défaut, en offrant une rémunération supérieure à

celle des autres cultures présentes localement, en apportant des services de qualité et en mettant en place des sanctions crédibles (exclusion du dispositif, saisie des biens, action légale) (Dorward *et al.*, 1998 ; Da Silva, 2005).

La qualité des services et le niveau de rémunération sont effectivement dans nos cas des éléments incitant les producteurs à respecter leur contrat. L'important semble surtout que le schéma contractuel offre des services aux producteurs et que les modalités et le niveau de rémunération permettent aux producteurs de surmonter les contraintes qui pèsent sur leur exploitation (contrainte de trésorerie en particulier) et s'inscrivent dans leur logique (et non exclusivement celle de l'entreprise).

Outre des prestations de qualité de l'entreprise (fourniture des intrants de qualité en temps opportun, qualité du conseil technique, qualité du dispositif de collecte du produit), la viabilité du dispositif contractuel suppose également (Glover, 1990) :

- une gestion transparente des charges imputées aux agriculteurs sous contrat et des modalités de détermination des prix du produit ;
- une bonne information des producteurs à cet égard.

La qualité de la relation entre l'agro-industrie et les producteurs, basée sur la transparence et la confiance, est en effet au cœur de la réussite et de la pérennité du système contractuel. Dans certains des cas étudiés, elle s'avère même plus importante que le mode de formalisation de la relation (i.e. type de contrat écrit). Cette qualité de relation peut être favorisée grâce à l'existence et au fonctionnement effectifs d'arènes de négociation dont la médiation est assurée en partie par l'Etat.

5.4 Le rôle des agences de développement et des structures d'appui de recherche et d'accompagnement (entreprises privées ou publiques, organisations non gouvernementales)

Les études de cas ont confirmé que les agences de développement occupent une place déterminante :

- dans l'appui au financement des politiques nationales de développement agricole et territorial ;
- dans l'instauration d'arènes de négociation et de structures de défenses d'intérêts des agriculteurs (interprofession, plateforme multi-acteurs pour la gestion des filières, associations de représentation des producteurs) ;
- dans la mise en place d'appui couplé à l'engagement réciproque des bénéficiaires, sociétés privées et producteurs, et plus largement dans la mise en place de partenariat public-privé.

Les études de cas confirment également, au-delà du rôle crucial de l'Etat, les fonctions essentielles pouvant être assurées par des structures d'accompagnement telles que :

- les institutions de recherche agronomique pour une amélioration des cultures et des pratiques agricoles adaptées aux contraintes des ménages et de leur environnement,
- les organisations capables d'assurer l'apprentissage et le renforcement des compétences des producteurs dans le domaine technique et organisationnel, ainsi que dans la coordination institutionnelle. Ces fonctions peuvent être assurées par des structures publiques ou des organisations non gouvernementales mais l'enjeu est d'assurer l'inscription dans le long terme de cet appui (l'appui des ONGs se limitant souvent à la phase initiale du schéma contractuel). Ces organisations peuvent en particulier jouer au bénéfice de certains groupes d'acteurs ayant un accès aux ressources plus difficile (migrants, femmes, jeunes). Elles peuvent également jouer dans l'arbitrage des litiges et conflits qui se règlent plus souvent de façon informelle que par un recours à la justice. Elles assurent un rôle concret dans le renforcement des compétences des organisations de producteurs dans la défense de leurs intérêts.

5.5 Les défis

Dans quasiment tous les cas étudiés, l'instauration de schémas contractuels a été le résultat de politiques nationales incitatives et d'appui technique et financier renforcé par des bailleurs ou des fondations. Les agro-industriels peuvent être en effet réticents à initier une organisation contractuelle de la production avec des petits producteurs demandant un temps d'implantation conséquent et impliquant de nombreux coûts de transaction (notons que la mise en œuvre de plantations à grande échelle est elle aussi source de nombreux coûts de transaction, souvent sous estimés par les investisseurs). Un premier défi est donc de donner les clés suffisantes aux entrepreneurs privés pour saisir les avantages d'une agriculture contractuelle (sachant que la question de la rentabilité de l'agriculture contractuelle par rapport à l'agriculture à grande échelle est peu documentée, du fait notamment d'une difficulté à évaluer monétairement les coûts de transaction). Un second défi est d'accompagner, techniquement et institutionnellement, plus que financièrement, les entreprises privées vers le développement de schémas contractuels.

Références bibliographiques

- Banque Mondiale, 2010. Rising Global Interest in Farmland: Can it Yield Equitable and Sustainable Benefits? Washington: World Bank.
- Bauman P. 2000. *Equity and Efficiency in Contract Farming Schemes: The Experience of Agricultural tree Crops*, Overseas Development Institute, London
- Bijman J. 2008. *Contract farming in developing countries: an overview*, Wageningen University
- Birthal P., P. K. Joshi, 2005. *Vertical Coordination in High-Value Food Commodities: Implications for Smallholders*. Washington : MTID Discussion paper 85, IFPRI.
- Carletto C., A. Kirk, P. Winters, B. Davis, 2010. Globalization and Smallholders: The Adoption, Diffusion, and Welfare Impact of Non-Traditional Export Crops in Guatemala. *World Development* 38(6): 814-827.
- Carter M.R., B. Barham, D. Mesbah, 1995. Agricultural Export Booms and the Rural Poor in Chile, Guatemala, and Paraguay, *Latin American Research Review* 31(1) : 33-65.
- Carter M. R., D. Mesbah, 1993. Can land market reform mitigate the exclusionary aspects of rapid agro-export growth? *World Development* 21(7) : 1085-1100.
- Colin J.-Ph., 2008. Etude sur la location et les ventes de terre rurales en Côte d'Ivoire. Rapport 1. Diagnostic des pratiques. République de Côte d'Ivoire – Ministère de l'agriculture / Délégation européenne, 159 pp.
- Colin J.-Ph., C. Bignebat, avec la collaboration de G. Kouamé, 2010. Le marché des contrats agraires en basse Côte d'Ivoire. Etude réalisée dans le cadre du volet "Recherche" du projet mobilisateur « Appui à l'élaboration des politiques foncières » (AFD / MAEE), 103 pp.
- Colin J.-Ph., Le Meur P.-Y., Léonard E., 2009. Introduction : identifier les droits et dicter le droit : la politique des programmes de formalisation des droits fonciers. In : J.-Ph. Colin, P.-Y. Le Meur, E. Léonard (eds.), *Les politiques d'enregistrement des droits fonciers : du cadre légal aux pratiques locales*. Paris : Karthala, pp. 5-67.
- Colin J.-Ph., Losch B., 1990. "Touche pas à mon planteur". Réflexions sur les "encadrements" paysans à travers quelques exemples ivoiriens. *Politique Africaine*, 40:83-99.
- Cotula, L., Vermeulen, S., Leonard R. and Keeley J. 2009. *Land grab or development opportunity? Agricultural investment and international land deals in Africa*, London/Rome: FAO, IIED and IFAD.
- Dannson, A., Ezedinma C., Wambua, T., Bashasha, B., Kirsten, J., Satorius, K. (2004). *Strengthening farm-agribusiness linkages in Africa*. Rome, FAO.
- Da Silva, C. (2005). *The growing role of contract farming in agri-food systems development: drivers, theory and practice*. Rome, FAO.

- Dolan C., Humphrey J. 2000. Governance and Trade in Fresh Vegetables: Impact of UK Supermarkets on the African Horticultural Industry. *J. Dev. Studies* 37:147-77.
- Dorward A., J Kydd, C Poulton (eds.) 1998. *Smallholder Cash Crop Production under Market Liberalisation*. Wallington: CAB International.
- Eaton C, Shepherd A. 2001. Contract Farming. Partnerships for growth, FAO, Rome.
- Eaton C., A. Shepherd, 2002. L'agriculture contractuelle. Des partenariats pour la croissance. Bulletin des services agricole n°145. Rome : FAO.
- Escobal J., V. Agreda, T. Reardon, 2000. Endogenous institutional innovation and agroindustrialization on the peruvian coast, *Agricultural Economics* 23: 267-277.
- Glover D. J., 1984. Contract farming and smallholder outgrower schemes in less-developed countries, *World Development* 12(11-12) : 1143-1157.
- Glover D., 1990. Contract Farming and Outgrower Schemes in East and Southern Africa, *Journal of Agricultural Economics* 41(3) : 303-315.
- Glover D., K. Kusterer, 1990. *Small Farmers, Big Business. Contract Farming and Rural Development*. New York : St. Martin's Press.
- Guyer, J. and P. Peters (1987). "Introduction." *Development and Change* 18: 197-214.
- Jaffe S. 1994. Contract Farming In The Shadow of the Competitive Markets: The Experience of Kenyan Horticulture. In *Living under Contract. Contract Farming and Agrarian Transformation in Sub-Saharan Africa*, ed. P Little, M Watts, Madison: University of Madison Press, pp. 97-139.
- Kautsky K., 1900. *La question agraire*. Paris, V. Giard et E. Brière.
- Key N., D. Runsten, 1999. Contract Farming, Smallholders, and Rural Development in Latin America: The Organization of Agroprocessing Firms and the Scale of Outgrower Production, *World Development* 27(2) : 381-401.
- Little P., M. Watts (eds.), 1994. *Living Under Contract. Contract Farming and Agrarian Transformation in Sub-Saharan Africa*. Madison : The University of Wisconsin Press.
- Little P., 1994. Contract Farming and the Development Question, in *Living Under Contract. Contract Farming and Agrarian Transformation in Sub-Saharan Africa*, P. Little et M. Watts (eds). Madison : The University of Wisconsin Press, pp. 216-247.
- MacDonald, J., Perry, J., Ahearn, M., Banker, D., Chambers, W., Dimitri, C., Key, N., Nelson, K., Southard, L. (2004). Contracts, Markets, and Prices. Organizing the Production and Use of Agricultural Commodities. Economic Research Service Agricultural Economic Report Number 837, United States Department of Agriculture.
- Miguell R., L. A. Jones, 1963. Vertical Coordination in Agriculture. Agricultural Economic Report n°19. Washington : US Department of Agriculture.
- Minot N. 1986. Contract Farming and its Effects on Small Farmers in Less Developed Countries. International Development Papers 31, Department of Agricultural Economics, Michigan State University.

- NAMC/FAO. 2009. Expert Consultation on Contract farming in Africa, Johannesburg, South Africa (04 – 07 May 2009), Johannesburg.
- Porter G., K. Phillips-Howard, 1997. Comparing contracts: An evaluation of contract farming schemes in Africa, *World Development* 25(2) : 227-238.
- Reardon T., C. Barrett, J. Berdegue, J. Swinnen, 2009. Agrifood Industry Transformation and Small Farmers in Developing Countries, *World Development* 37(11): 1717-1727.
- Simmons P., 2002. Overview of Smallholder Contract Farming in Developing Countries. ESA Working paper. Rome : FAO.
- Singh S., 2002. Contracting Out Solutions: Political Economy of Contract Farming in the Indian Punjab, *World Development* 30(9) : 1621-1638.
- Swinnen J., M. Maertens, 2007. Globalization, Privatization, and Vertical Coordination in Food Value Chains in Developing and Transition Countries, *Agricultural Economics* 37(1) : 89 - 102.
- Sykuta, M. E. and M. L. Cook (2001). "A New Institutional Economics Approach to Contracts and Cooperatives." *American Journal of Agricultural Economics* 83(5): 1273.
- Vavra, P. (2009). L'agriculture contractuelle: Rôle, usage et raison d'être, Editions de l'OCDE.
- Von Braun J, Meinzen-Dick R. « Land grabbing » by Foreign Investors in Developing Countries: Risks and Opportunities, IFPRI Policy Brief, N°13, Avril 2009.
- Vermeulen S., L. Cotula, 2010. Making the most of agricultural investment: A survey of business models that provide opportunities for smallholders. Londres et Rome : IIED, FAO.
- Watts M., 1994. Epilogue: Contracting, Social Labor, and Agrarian Transitions, in *Living Under Contract. Contract Farming and Agrarian Transformation in Sub-Saharan Africa*, P. Little et M. Watts (eds). Madison : The University of Wisconsin Press, pp. 248-257.
- Williamson, O. (1985). *The Economic Institutions of Capitalism*. New York, The Free Press.

Annexes

Les annexes suivantes présentent les études de cas sous forme de fiche de synthèse.

Annexe 1 : Côte d'Ivoire – Ananas

Titre de l'étude : De l'ananas de conserve à l'ananas-export. La petite production d'ananas en Côte d'Ivoire dans ses rapports à l'agro-industrie et au marché international.

Auteur : Jean-Philippe Colin (économiste, IRD)

Type d'étude : recherche empirique personnelle + bibliographique

Pays : Côte d'Ivoire

Filières : Ananas pour la conserve & ananas pour l'exportation en frais

Période étudiée : 1954-2010 en deux phases : ananas de conserve (1954-1985) et ananas pour l'exportation en frais (1980-2010)

Echelle : région de l'Est-Comoé (Basse Côte d'Ivoire)

Parties principales impliquées :

Ananas de conserve

Dispositif Salci-Sodefel :

- une entreprise privée, puis d'économie mixte (Salci) disposant de l'unité de transformation et de sa propre plantation (environ 350 ha)
- des petits producteurs sous contrat (de l'ordre de 4000), sans maîtrise foncière, organisés en groupements à vocation coopérative (GVC) sur des blocs de culture mécanisés (la terre étant louée aux propriétaires fonciers par le GVC et sous-louée aux planteurs), cultivant de un à quelques hectares
- une société de développement (la Sodefel) assurant l'encadrement des GVC

Dispositif Siaca-Socabo :

- une coopérative de production (la Socabo) regroupant environ 500 coopérateurs, possédant généralement de la terre mais regroupés, pour la production d'ananas, sur des blocs de culture mécanisée (la terre étant louée aux propriétaires fonciers par le GVC et sous-louée aux planteurs), cultivant de un à quelques hectares (en sus d'autres cultures)
- un usinier privé (Siaca), dont la coopérative est actionnaire, qui ne dispose pas de plantations propres et s'approvisionne exclusivement auprès de la coopérative

Ananas-export :

- une dizaine de coopératives d'exportation pratiquant la vente en consignment (le planteur-coopérateur reste propriétaire des fruits jusqu'à leur acquisition sur le marché européen)
- des petits planteurs, coopérateurs (environ un millier, cultivant de l'ordre de 3 ha en moyenne) ou non coopérateurs (pas de données sur leur nombre; cultivant de moindres superficies)
- des acheteurs-exportateurs (planteurs coopérateurs, grands planteurs, négociants), qui achètent la production des planteurs non coopérateurs ou coopérateurs ne souhaitant pas exporter à travers leur coopérative.

Rôle de l'Etat :

Ananas de conserve : prise de participation dans l'entreprise agro-industrielle (Salci), encadrement d'une partie des planteurs à travers une société de développement (Sodefel); apport des résultats de la recherche agronomique; fixation du prix au producteur.

Ananas-export : filière libéralisée.

Type de production : plante pluriannuelle, produit périssable; qualité importante pour la production exportée en frais

Type de marché (rapport planteur-aval) :

Ananas de conserve : monopsonie stricte des usiniers (Salci-GVC, Siaca-Socabo)

Ananas-export : pluralité de coopératives (même si la règle voudrait qu'un planteur n'adhère qu'à une seule coopérative), concurrence entre acheteurs.

Contrats liant l'entreprise et les producteurs :

Ananas conserve : contrat de production avec quasi-intégration type pseudo-salariat.

Ananas-export : (i) exportation via une coopérative : vente en consignment; (ii) vente à un acheteur : contrat de commercialisation établissant le calendrier de la récolte et le prix bord-champ, ou contrat "de production assistée" (l'acheteur apporte une aide en nature et parfois une assistance technique non directive).

Étapes clés

Période	Éléments clés du contexte	Type d'entreprise et mode d'organisation de la production
Années 50	Développement de la production sous contrat d'ananas de conserve sous l'impulsion de l'initiative privée	Entreprise privée (Salci : conserverie + plantation propre) développe la production sous contrat avec des petits planteurs inorganisés, possédant de la terre ou non (prise en location)
Années 60-70	<p>Implication de l'Etat dans la filière (Salci)</p> <p>Rôle de la coopération allemande (Siaca)</p> <p>Flux migratoire important venant de Haute Volta/Burkina Faso : manœuvres agricoles, certains devenant ensuite petits planteurs d'ananas sous contrat</p>	<p>Salci devient société d'économie mixte; planteurs (80 % de la production usinée) organisés en GVC et blocs de culture encadrés par une société de développement. Terre prise en location par les GVC et sous-louée aux planteurs. Planteurs essentiellement migrants burkinabè.</p> <p>Siaca usinier privé (sans plantation propre) transformant la production d'une coopérative (actionnaire), la Socabo. La coopérative loue des terres et organise la production sur des blocs de culture. Planteurs autochtones possédant de la terre ou migrants burkinabè</p>
1980-85	<p>Crise de l'ananas conserve (concurrence asiatique sur le marché international, difficultés de gestion des usiniers, dysfonctionnement des GVC, concurrence naissante de l'ananas-export)</p> <p>Emergence de l'ananas pour l'exportation en frais : fin de l'interdiction de production de fruits frais à l'Est-Comoé, demande forte sur le marché européen</p>	<p>Disparition des conserveries et donc du secteur Ananas de conserve à l'Est-Comoé</p> <p>Reconversion d'une partie des petits planteurs (essentiellement burkinabè) dans la culture pour l'exportation en frais (vente à des acheteurs disposant de quotas d'exportation)</p>
1985 – fin des années 90	<p>Age d'or de l'ananas-export</p> <p>Forte demande sur le marché européen</p>	<p>Création de coopératives d'exportation</p> <p>Très forte dynamique de la petite production d'ananas-export, assurée essentiellement par des planteurs burkinabè</p> <p>Vente directe sur le marché européen (vente en consignment à travers les coopératives) ou bord champ, à des acheteurs-exportateurs</p>
Fin des années 90-début années 2000	Déclin de la part de la Côte d'Ivoire sur ce marché, du fait d'un problème de qualité imputé à la part prise par les petits planteurs dans le volume des exportations	Forte dynamique se poursuit

2005-2010	Régression majeure de la part de la Côte d'Ivoire sur le marché européen, incapable de résister à la concurrence des firmes multinationales implantées au Costa Rica (nouvelle variété de Del Monte)	Quasi-disparition de la petite production d'ananas-export
-----------	--	---

Effets marquants

- Le cas fait apparaître deux cycles, celui de l'ananas de conserve, sur près de 40 ans, qui se clôt avec la faillite des usiniers, et celui de l'ananas pour l'exportation en frais, sur près de 30 ans, qui s'achève avec la quasi-disparition de la culture en milieu villageois de l'incapacité de la production des petits planteurs à résister à la concurrence (en termes de variété et qualité) sur le marché européen.
- La dynamique organisationnelle est marquée par le passage d'une agriculture contractuelle construite sur un dispositif « centralisé » pour la culture de l'ananas de conserve, à une production pour l'exportation multiplexe, organisée à travers un faisceau de relations contractuelles mettant les producteurs en rapport avec des propriétaires fonciers, des manœuvres, des acheteurs, des coopératives, des prestataires de services mécanisés, et donnant lieu à des innovations non seulement techniques, mais aussi institutionnelles.
- La phase « ananas de conserve » a concerné pour l'essentiel les plus pauvres : des migrants ne disposant pas de terre localement et dont l'alternative était de travailler comme manœuvres agricoles. Les producteurs disposant d'alternatives (propriétaires fonciers) et qui s'étaient initialement engagés dans cette culture l'avaient abandonné lorsque son faible attrait économique était apparu. Le développement ultérieur de la culture pour l'exportation peut être vu comme particulièrement inclusif, bon nombre de petits planteurs étant d'anciens manœuvres agricoles – une inclusion "déterritorialisée" puisque les bénéficiaires sont essentiellement des migrants burkinabé.

Enseignements principaux

- Le succès ou l'échec, l'équité ou non de l'agriculture contractuelle, doivent s'apprécier non seulement synchroniquement, mais aussi diachroniquement. La production d'ananas de conserve sous contrat, très peu intéressante pour les producteurs, a ouvert la voie à l'émergence ultérieure de la production pour l'exportation en frais, nettement plus intéressante pour les petits producteurs, à travers ses effets en termes d'apprentissage des planteurs relativement à une nouvelle culture et de disponibilité de matériel végétal. Même si cette production a fini par disparaître à son tour presque totalement, elle a assuré pendant deux décennies des revenus à des petits producteurs et dynamisé l'économie régionale.

- La perspective temporelle révèle des phénomènes de dépendance de sentier (sans acception négative de ce concept), avec la capacité des producteurs d'ananas de conserve à saisir l'opportunité de développer la production pour l'exportation.
- Du fait tant de la capacité des migrants à surmonter, mieux que les ressortissants villageois, les contraintes de la production d'ananas (capacité de mobilisation du travail), que d'une stratégie de ces derniers favorisant les cultures arborées ou la perception d'une rente foncière, toute la dynamique décrite a essentiellement reposé sur un flux migratoire important. Ce dernier a joué un rôle déterminant dans l'apport en tant que force de travail (ce qui est relativement classique), mais aussi dans l'émergence de petites exploitations travaillant des terres prises en FVI (ce qui l'est moins).
- Le fait qu'une culture aussi intensive que l'ananas et de maîtrise relativement délicate (y compris en conditions de petite production) ait été adoptée hors dispositif contractuel "centralisé" par des producteurs sous fortes contraintes renvoie à différents facteurs : la culture de l'ananas, non pérenne, peut être facilement envisagée en faire-valoir indirect ; dans les conditions locales, tous les coûts peuvent être considérés comme variables ; certains débours monétaires peuvent être évités par le recours aux facteurs propres, à l'entraide, à des contrats de métayage, au crédit en nature éventuellement fourni par l'acheteur ; l'apprentissage des producteurs est venu initialement de leur expérience comme producteurs d'ananas de conserve, puis, pour les producteurs engagés ultérieurement dans la culture, de leur activité d'aides familiaux chez un proche planteur d'ananas, de manœuvre annuel ou d'abougnon-manœuvre ; le système de production est moins intensif que ce que les normes de qualité et de régularité de production imposeraient – ce qui reste « gérable » tant que le marché est peu sélectif, mais devient ensuite réhibitoire.
- La quasi-disparition récente de la petite production d'ananas-export, du fait de l'évolution du marché européen, vont dans le sens des pronostics pessimistes relativement au futur de l'agriculture contractuelle et des productions d'exportation non traditionnelles dans une perspective de développement. Les coopératives de planteurs d'ananas frais – de fait, des prestataires de service – ont bien joué un rôle décisif dans l'accès au marché européen des petits planteurs pendant deux décennies. Elles n'ont cependant pas été en mesure d'impulser une reconversion variétale et une mise aux normes du marché international, lorsque ces dernières se sont durcies. La leçon essentielle, pessimiste, qui ressort de ce cas est que des petits producteurs ne bénéficiant pas d'une capacité d'action collective et d'un appui efficace de l'Etat ou d'ONG ne sont pas en mesure de s'insérer durablement dans le marché international orienté par des normes de plus en plus strictes, pour une culture à haute valeur ajoutée, pondéreuse et périssable comme l'ananas frais.

Annexe 2 : Indonésie – Palmier à huile

Titre de l'étude de cas : Relations entre agro-industries et dynamiques d'évolution des exploitations familiales et du milieu rural. Indonésie – filière huile de palme.

Auteur : Johanna Clerc

Court descriptif

La synthèse bibliographique porte sur l'évolution du secteur Palmier à Huile en Indonésie des années 1950 aux années 2000. Elle analyse, à l'échelle nationale, l'évolution des politiques d'appui au secteur, l'évolution des entreprises et les effets de l'implantation et de l'évolution des agro-industries sur les ménages ruraux et le milieu rural. Les parties principales impliquées sont des entreprises publiques et privées, qui disposent d'une unité de transformation, gèrent une plantation industrielle et établissent des contrats avec les paysans. En 1981, à peine 1 000 ha sont détenus par des petits producteurs, une centaine de milliers d'ha par des entreprises privées et le double par des sociétés publiques. En 2001, 1,1 millions d'ha sont des plantations de petits producteurs, 1,9 millions d'ha relèvent d'entreprises privées et 534 000 ha sont gérés par des compagnies.

Type d'étude : synthèse bibliographique

Pays : Indonésie

Filière : Huile de palme

Période étudiée : 1950's – 2000's

Echelle : étude nationale

Parties principales impliquées :

- entreprises publiques puis privées qui disposent d'une unité de transformation, qui gèrent une plantation et qui établissent des contrats avec les paysans (en 2001, environ 1,9 millions d'ha sont des plantations d'entreprises privées, 534 000 ha sont gérés par des compagnies publiques selon le directory général des plantations indonésien),
- en majorité des petits producteurs regroupés dans le cadre d'une organisation coopérative (alors qu'elles représentaient 1000 ha en 1981, en 2001 1,143 millions d'ha correspondent à des plantations de petits producteurs).

Rôle de l'Etat : acteur direct de la production puis, une fois le secteur privatisé, l'Etat est impliqué dans des dispositifs hybrides public-privé et à l'origine de politiques d'incitations fortes dans l'organisation de la production et de la filière. Il permet aussi l'accès au foncier pour les entreprises.

Type de production : plante pérenne, produits des récoltes périssables

Type de marché : monopsonie strict (un seul acheteur des régimes pour un grand nombre de vendeurs)

Contrats liant l'entreprise et les producteurs :

Contrat de production "plantation clés en main", l'entreprise réalise la plantation avant de la transférer aux producteurs, avec un remboursement ultérieur par ces derniers des coûts de création, et en ne retournant aux anciens propriétaires fonciers, sous forme de superficie plantée, qu'une partie des terres qui avaient été prélevées sur leur patrimoine foncier. Elle apporte une aide au producteur sous forme d'intrants, de crédit, d'assistance technique, et assure le débouché pour la production.

Etapes clés

Période	Eléments clés du contexte	Type d'entreprise et mode d'organisation de la production
Colonisation	Politique coloniale de développement de l'agriculture Marché porteur de l'huile de palme	Grandes plantations privées
1950's	Nationalisation des entreprises coloniales	Grandes plantations d'Etat
1960's et 1970's	Politique d'investissement direct de l'Etat Rôle important de la Banque mondiale Marché porteur	
1980's	Politique incitative en faveur du développement des plantations familiales	schéma PIR/NES entre entreprises d'Etat et planteurs
1988-1995	Politique d'appui au développement d'entreprise privées (accès terre, crédit, infrastructures) en contrepartie de la mise en place de schéma Pir/Trans ou KKPA Organisation de migrations et d'installation des migrants (schéma Pir/trans)	schéma Pir/Trans, KKPA entre entreprises <u>privées</u> et planteurs
1995-1998	Sous l'injonction des institutions internationales, politique d'Etat limitée à un appui institutionnel (crédit, foncier)	schéma entre entreprises privées et <u>coopératives</u>

	Transfert de l'appui technique assuré des services publics aux sociétés privées	
1997-1998	Crise économique plus d'obligation du schéma incluant les paysans mais celui-ci perdure	schéma KKPA et développement des plantations hors contrat
2000-2005	Les gouvernements décentralisés facilitent accès terre aux entreprises privées et imposent des règles différentielles relativement à l'imposition ou non de schéma incluant les paysans politique nationale pour favoriser des formes partenariats privés – paysans – Etat	retour des grandes plantations privées essai de joint venture

Effets marquants :

La plupart des plantations se sont développées au détriment du patrimoine foncier coutumier des populations locales, et les résultats économiques n'ont souvent pas été à la hauteur des promesses faites par les entreprises, engendrant des situations conflictuelles. Cependant, sont constatés en général une augmentation des revenus, des créations d'emplois et l'amélioration de la situation économique de la majorité des petits producteurs. Les plantations ont toutefois eu tendance à accentuer les différenciations socio-économiques entre les individus les plus vulnérables et les élites locales.

Enseignements principaux

Il existe un effet de seuil, c'est-à-dire une superficie à partir de laquelle les parcelles individuelles peuvent assurer la reproduction économique de la plantation. Par ailleurs, dans de nombreux cas, les parcelles des petits producteurs sont peu productives en raison d'une utilisation trop faible ou inappropriée d'intrants (en particulier l'utilisation de plants de qualité et de quantités suffisantes de fertilisants). Face à un appui technique insuffisant de la part des entreprises et des agences gouvernementales, ce sont souvent les individus les mieux dotés économiquement et socialement ainsi que ceux qui jouissent d'une certaine proximité avec les entreprises qui arrivent à atteindre de bons niveaux de productivité. Enfin, le manque d'information en général des petits producteurs, une certaine opacité sur le calcul des prix, de la dette, et un mauvais enregistrement des droits fonciers sont autant de facteurs qui mènent facilement à des abus de la part des entreprises.

Annexe 3 : Burkina – Coton

Titre de l'étude de cas : Le rôle des sociétés cotonnières dans les dynamiques des exploitations familiales et du milieu rural au Burkina Faso.

Auteur : Guy Faure (économie, CIRAD, UMR Innovation), Gaspard Vognan (agroéconomiste, INERA)

Court descriptif :

L'étude retrace l'évolution des sociétés cotonnières, des organisations paysannes et des exploitations productrices de coton à l'échelle nationale du Burkina Faso dans la période 1960-2010. Elle analyse les changements au sein des exploitations productrices de coton liées aux sociétés cotonnières par un contrat de production, incluant une garantie d'achat et un accès aux intrants et au conseil technique via les groupements paysans.

Type d'étude : Recherche empirique personnelle + recherche bibliographique

Pays : Burkina Faso

Filière : Coton

Période étudiée : 1960 – 2010

Echelle : Ensemble des zones cotonnières du Burkina Faso, correspondant à plusieurs régions du pays.

Parties principales impliquées :

- Au départ, une entreprise publique qui a été ensuite privatisée pour donner naissance à trois entreprises privées. Ces entreprises disposent d'unités de transformation (égrenage et huilerie) mais pas de plantation et établissent des contrats avec les paysans,
- des producteurs, majoritairement de petite taille, organisés en groupement à partir des années 70. La production de coton-graine passe de 35.000t de coton-graine à la fin des années 60 à 75.000t à la fin des années 70 et 250.000t à fin des années 90. En 2005-2006 le chiffre record de 713 145 t est atteint. le nombre de producteurs concernés, égal à 70.000 dans les années 1980, varient entre 280.000 et 550.000 selon les années à partir de 2000.

Rôle de l'Etat : Acteur direct avant la privatisation du secteur, politiques d'incitations fortes après privatisation, rôle d'arbitre au sein de l'Association Interprofessionnelle du Coton au Burkina Faso

Type de production : plante non pérenne, produit non périssable.

Type de marché : monopsonne national avant privatisation, monopsonne régional depuis 2004.

Contrats liant l'entreprise et les producteurs :

Contrat de production assistée (c) : l'entreprise fournit (outre le débouché pour la production) une aide au producteur, sous forme d'intrants, de crédit pour acquérir ces derniers, et d'assistance technique non directive. Elle n'exerce pas de contrôle direct sur la production.

Le contrat offre une garantie d'achat du coton-graine aux paysans, à un prix annoncé à l'avance. Il organise, via le groupement de producteurs, l'accès aux intrants à crédit, la fourniture d'un conseil technique, et l'achat du coton-graine.

Étapes clés

Période	Éléments clés du contexte	Type d'entreprise et mode d'organisation de la production
des 1924	politiques coloniales	Développement d'une production paysanne
1951	création CFDT entreprise privée	
1979	création de la SOFITEX = Etat + CFDT	forte augmentation de la production paysanne
1980	caisse nationale de crédit agricole	organisation en Groupements Villageois
1995	Première crise économique forte et soutien de l'Etat	organisation en groupements villageois qui n'ont pas de place dans la négociation et prise de décision dans la filière. Tentative de création de fédération – mise à l'écart du leader Changement des GV en groupements de producteurs de Coton
1998	création de l'UNPCB et entrée au capital des producteurs dans la SOFITEX	
2002	Libéralisation de la filière sous pression de la Banque Mondiale avec création de trois entreprises (sofitex, dagris, Socoma) avec entrée des producteurs au capital grâce à la rétrocession de l'Etat de ses parts aux producteurs	structuration progressive des producteurs avec une politique d'alliance avec les sociétés le politique de la société cotonnière (cf défense OGM)

2006	Création de l'Association Interprofessionnelle du Coton au Burkina (AICB) forte production cotonnière soutien de l'Etat via Association Interprofessionnelle du Coton au Burkina Faso	Participation des producteurs aux décisions stratégiques concernant la filière.
2007	Record de production de coton graine justifiant des investissements dans de nouvelles unités d'égrenage qui seront en sous-utilisation les années suivantes	Tensions régulières entre les producteurs et les entreprises sur le prix d'achat du coton-graine et prix de cession des intrants

Effets marquants

La filière cotonnière a des effets marquants sur l'économie agricole des régions concernées :

Génération de revenus stables au cours des années ;

Promotion de l'innovation dans les systèmes de production (semences, intrants, traction animale, motorisation) ;

Développement de services agricoles performants ou appui à des fournisseurs privés de service (intrants, crédit, forgeron, conseil, formation, etc.) ;

Renforcement des organisations de producteurs de la base jusqu'au niveau de fédération ;

Dynamisation du tissu industriel et de l'emploi hors agriculture (égrenage, huilerie, savonnerie, transport) même si la filature reste peu développée.

Enseignements principaux

L'étude de la filière cotonnière au Burkina montre que différentes conditions endogènes propices au développement de synergies positives entre agro-industrie et les producteurs sont :

- Des normes pour la production relativement peu strictes en comparaison avec d'autres cultures qui n'excluent pas les producteurs ayant moins de ressources ;
- L'intégration verticale avec des règles du jeu claires, stabilisées dans le temps, permettant aux industriels de sécuriser leurs investissements et aux producteurs de s'engager dans la production cotonnière ;
- Une volonté politique de la part des sociétés cotonnières et une alliance forte avec les producteurs permettant de tisser des liens de confiance et de mobiliser les producteurs ;

- La mise en place d'un dispositif institutionnel innovant avec une interprofession (AICB) permettant aux acteurs (producteurs et industriels) de négocier entre eux l'évolution des règles ;
- Un Etat qui montre une volonté politique d'appuyer la filière, se porte garant de la bonne application des règles mais aussi intervient régulièrement, avec parfois l'appui de bailleurs de fonds « fidèles » ;
- Un appui dans la durée des bailleurs de fonds qui est déterminant car ils soutiennent la filière avec l'Etat, mais aussi financent des projets novateurs et des projets d'investissements.

Annexe 4 : Afrique du Sud – Agrumes et Canne à Sucre

Titre de l'étude de cas : Agro-industries et producteurs agricoles en Afrique du Sud : Le cas des filières agrumes et canne-à-sucre.

Auteur : Sandrine Fréguin-Gresh (agro-économiste, CIRAD ART-DEV/UCA-Nitlapan) et Ward Anseeuw (Economiste politique, CIRAD-ART-DEV/UPretoria)

Court-descriptif : L'étude porte sur l'analyse des relations entre entreprises agroindustrielles et producteurs agricoles dans les filières canne à sucre et agrumes en Afrique du Sud. A partir d'études de cas, elle analyse les modalités selon lesquelles trois agro-industries engagent des relations contractuelles avec des petits producteurs et adopte une perspective diachronique (depuis les années 1990).

Type d'étude : résultats de recherches empiriques des auteurs et synthèse bibliographique

Pays : Afrique du Sud

Filière : Canne à sucre et agrumes

Période étudiée : début des années 1990 – période actuelle (dernières données en 2011)

Echelle : petite région agricole de la province du Kwazulu-Natal Province, petite région agricole de la province Nord Ouest (Winterveld), petite région agricole de la province du Limpopo (Tzaneen).

Parties principales impliquées

Canne à sucre (entreprise TSB)

- entreprise privée, qui dispose d'une unité de transformation de canne en sucre, de ses propres plantations et qui complète ses approvisionnements auprès de producteurs sous contrats ;
- petits producteurs d'une même communauté associés dans le cadre de joint-ventures (contrats avec la communauté) ;
- producteurs de taille moyenne à grande (contrats individuels).

Agrumes (entreprise Magalies)

- entreprise privée, qui dispose d'une unité de transformation mais qui n'a pas de production propre. Elle s'approvisionne sous contrats avec les producteurs d'agrumes de la région de Magaliesberg autour de laquelle est située l'entreprise. Les producteurs sont actionnaires de l'entreprise.
- petits producteurs de la région du Winterveld (contrats individuels)
- producteurs de taille moyenne à grande de la région de Magaliesberg (contrats individuels)

Agrumes (entreprise Lona)

entreprise privé, exportateur (directement engagé dans la production primaire dans d'autres régions) ;

producteurs de petite à grande taille (contrats individuels avec des producteurs de taille moyenne à grande ou contrats avec des « coopératives » de bénéficiaires de la réforme foncière)

Rôle de l'Etat

Filière sucre et agrumes - Politiques de soutiens publics, en particulier pour promouvoir la participation d'agriculteurs noirs aux approvisionnements des entreprises agroindustrielles.

Type de production : non pérenne, produits périssables (agrumes) ou ayant l'obligation d'être transformé (canne à sucre).

Type de marché

Canne à sucre : monopole strict.

Agrumes : existence de débouchés autres que l'entreprise contractante (présence d'autres entreprises de transformation, supermarchés, marchés locaux informels).

Contrats liant l'entreprise et les producteurs

Dans le cas de la filière agrume et de Lona, les contrats liant l'entreprise aux producteurs organisés en coopératives sont des contrats de commercialisation stipulant un cahier des charges strict pour la production (types de variété, types d'intrants, calendrier cultural, etc.) qui est obligatoire pour la certification des agrumes. L'entreprise ne fournit pas d'appui (autres éventuellement qu'un conseil technique) ni ne réalise un contrôle strict des conditions de production.

Dans le cas de la filière agrume et de Magalies/WUFA. Le contrat spécifie les intrants à appliquer (dosages, calendriers d'application). Magalies ne fournit aucune ressource hors assistance technique. Les planteurs s'engagent à livrer une certaine quantité de fruits, d'une qualité spécifique (fruits mûrs, de la variété valencia), à un prix fixé début de chaque saison.

Dans le cas de la filière canne à sucre et de TSB, trois types de contrats existent :

1/contrats individuels de commercialisation avec des producteurs de taille moyenne à grande ;
2/contrat de production assistée avec : l'entreprise fournit (en plus des débouchés) une aide au producteur, sous forme d'intrants, de moyens pour acquérir ces derniers, ou d'assistance technique non directive. Elle n'exerce pas de contrôle direct sur la production ;

3/contrats dans le cadre de joint-ventures avec des communautés : les planteurs doivent suivre un itinéraire technique spécifique et l'entreprise fournit une assistance technique et des prêts de campagne, les bénéfices des ventes étant équitablement divisés.

Points clés secteur agricole

Commercialisation contrôlée par l'Etat jusqu'en 1994, puis libéralisée entièrement à l'exception de certaines filières dont la canne à sucre

Principaux acteurs : marchés de gros pour les produits frais (*Fresh Produce Markets*) gérés par les municipalités des principales villes du pays, « coopératives » de petits producteurs, entreprises agro-industrielles de transformation ayant ou non une activité d'exportation, supermarchés alimentant le marché domestique

95% production réalisée par des exploitations entrepreneuriales ou plantations managériales de grande taille

Les exploitations entrepreneuriales ont bénéficié pendant l'apartheid de soutiens publics importants pour la production et la commercialisation ; depuis la fin de l'apartheid, l'état a mis en place des politiques de discrimination positive qui permettent de fournir des soutiens aux agriculteurs noirs sous des formes variées.

Les politiques de discrimination positive (Agri-BEE) permettent une valorisation de l'image « sociopolitique » des entreprises sous contrat avec des agriculteurs noirs.

Filières agrumes

60 000 ha, 1 400 producteurs-entrepreneurs, 2 200 petits producteurs noirs

La moitié de la production est exportée

100 000 emplois dans la filière

Magalies

1959-2005 : « coopérative » parapublique de conditionnement puis de transformation (à partir de 1965) des agrumes produits exclusivement par des agriculteurs blancs

Depuis 2005 : privatisation et enregistrement comme *public company* avec 90 producteurs-actionnaires (50 000 tonnes d'agrumes par an)

Exploitations « émergentes » noires de taille moyenne situées dans une région de l'ancien bantoustan dont la situation est originale car la terre est en propriété des agriculteurs noirs (avec des titres) depuis les années 1950.

Les producteurs noirs sont regroupés au sein d'une association (WUFA) présidée par un leader charismatique (assistance technique et conditionnement)

Du Roi

Principale activité de l'entreprise : production et commercialisation de matériel végétal (agrumes surtout) certifié (un pré-requis pour l'exportation)

Entre 2001 et 2010, le Département de l'Agriculture du Limpopo demande à Du Roi, sous sa supervision et avec des incitations financières, de fournir une assistance à deux coopératives de bénéficiaires de la réforme foncière dans le cadre de sa politique de discrimination positive visant à promouvoir la participation des petits agriculteurs noirs. L'entreprise s'engage dans :

L'appui à la production (qui se transforme en gestion complète de la production) des bénéficiaires de la réforme foncière

La fourniture de services : Du Roi s'engage comme garant pour permettre à des petits producteurs d'accéder à des crédits + la promotion de technologies améliorée

La négociation avec des exportateurs (dont Lona) pour permettre l'exportation des agrumes ainsi produits qui sont certifiés (GlobalGAP, Tesco Nature's Choice et commerce équitable_

Filière sucre

Filière en cours de libéralisation. La commercialisation est toujours contrôlée par une institution publique, la South African Sugar Association qui participe en plus à des « projets de développement économique » visant à accroître la participation des producteurs noirs dans la production de canne, avec des soutiens publics

35 000 planteurs de canne

77 000 emplois directs dans la filière ; 350 000 emplois indirects

6 entreprises de transformation et 14 sucreries

TSB Sugar

2 sucreries – environ 20% de la production nationale

2 400 employés

Autres filiales amont + aval pour la distribution de sucre

3 modes d'approvisionnement des usines de transformation

Propres plantations (*estates*) : 7 800 ha (18% de la canne transformée)

Joint-ventures avec 2 communautés rurales qui ont récupéré après redistribution d'environ 6 000 ha de terres privées de plantations de l'entreprise ou d'autres exploitations entrepreneuriales de grande taille – partage à 50/50 des bénéfices (production comptabilisée avec celle de ses *estates*)

1 400 producteurs sous contrat individuels :

82% de l'approvisionnement ; 47 000 ha

140 producteurs-entrepreneurs de grande taille : superficies en canne de plus de 50 ha, en moyenne 190 ha par exploitation, qui cultivent au total 27 000 ha de canne et fournissent

environ 2,5 millions de tonnes par an– soit 3 fois les volumes fournis par les plantations de TSB

Plusieurs dizaines de producteurs noirs « émergents » : 900 ha de canne en moyenne par exploitation

1 300 petits producteurs noirs : 10 000 ha de terres tribales –en moyenne une superficie de 7,8 ha par famille, soit entre 3,7 et 30 ha de canne par exploitation. Près d'un tiers de ces petits producteurs sont des femmes.

Effets marquants

L'analyse des relations agro-industries-agriculteurs donne des résultats mitigés. D'une part, certains de ces résultats sont encourageants : renforcement des capacités de production, d'amélioration de l'accès aux services d'appuis, aux formations, aux ressources (intrants, crédits, information), ainsi qu'en termes de possibilités offertes aux petits producteurs de participer aux marchés –voire a la production agricole- alors qu'ils en étaient exclus), d'être concurrentiels et compétitifs –y compris sur des segments de marché soumis à des réglementations strictes (normes pour l'exportations de fruits frais par ex.) qu'il est extrêmement difficile de pénétrer. D'autre part, d'autres résultats montrent que les relations avec les agro-industries peuvent marginaliser les petits producteurs, vu que : (i) le nombre total de petits producteurs impliqués reste faible ; (ii) les transferts de gestion de la production aux entreprises montrent la nécessité de pleinement interroger les attentes, les intérêts et les motivations des acteurs, et questionnent la durabilité économique, sociale, et politique de ces relations ; (iii) l'accroissement de poids des normes et standards dans la gouvernance des filières et des circuits de commercialisation « modernes » pousse à l'intégration verticale – voire a l'internalisation de la production par les entreprises et à l'exclusion des petits producteurs.

Enseignements principaux

Les études de cas prouvent qu'il est possible de créer, en Afrique du Sud, un cercle vertueux combinant action publique et investissements privés. En effet, l'analyse diachronique depuis la phase d'établissement de ces contrats, montre que les accompagnements et les soutiens dont ont bénéficiés les petits producteurs engagés dans ces relations viennent à la fois du gouvernement et du secteur privé (entreprises, fondations, donateurs internationaux, y compris communautés locales). Accompagnements et soutiens doivent donc être abordés de manière raisonnée et intelligente (« *smart supports* ») et ne pas seulement signifier transferts publics unidirectionnels, sans compromis de la part des autres partenaires (y compris les communautés bénéficiant de ces appuis). En conséquence, une réflexion approfondie doit être menée, incluant tous les acteurs y compris l'Etat, les ONGs, le secteur privé, les associations de producteurs, les interprofessions.

Annexe 5 : Laos

Titre de l'étude :	Transition du Laos vers l'agriculture commerciale : modalités et impacts des agro-investissements au Laos.
Auteur :	Isabelle Vagneron, Economiste (CIRAD)
Court-descriptif :	Petit pays enclavé dépendant très fortement d'une agriculture de subsistance, le Laos s'est ouvert au marché et aux échanges régionaux depuis les années 1990.
Type d'étude :	Revue de la littérature (articles scientifiques, rapports, littérature grise, sites Internet, etc.).
Pays :	Laos
Filière :	hévée, maïs, canne-à-sucre, riz, manioc, légumes, ...
Période étudiée :	2000's
Echelle :	Ensemble du pays.
Parties principales impliquées :	Investisseurs laotiens et étrangers (Chine, Vietnam, Thaïlande) – Fonctionnaires du ministère de l'agriculture des provinces/districts – Producteurs et groupes de producteurs.
Rôle de l'Etat :	Incitations fortes de l'Etat en faveur de l'investissement direct étranger, politique d'éradication de l'abattis-brûlis, développement des infrastructures, ...
Type de production :	plantes pérennes et annuelles, cultures périssables.
Type de marché :	marché régional (Thaïlande, Chine, Vietnam).
Contrats liant entreprises et producteurs :	Différents types de contrats (2+3, 1+4, concessions) selon l'apport respectif des différentes parties (terre, travail, technologie, marché).
Points clés secteur agricole :	Agriculture encore essentiellement de subsistance. l'agriculture est un phénomène nouveau qui permet aux agriculteurs de s'ouvrir à de nouvelles cultures, de nouvelles pratiques culturales.
Effets marquants :	L'agriculture sous contrat est un moyen d'initiation des producteurs au fonctionnement des marchés et d'accès à un certain nombre de services inexistants en zone rurale. Toutefois, en raison de leur manque de connaissance du marché et de l'absence de cadre légal, les agriculteurs ont un pouvoir de négociation très faible et sont très vulnérables. De nombreux arrangements contractuels ne sont pas honorés.

