



Le marché du faire-valoir indirect et formes de régulations foncières dans un contexte de groundwater economy en Tunisie

Mémoire de stage de Master 2^{ème} année

Spécialité : Eau et Société

PRESENTE ET SOUTENU PAR : Mlle Fadwa FAIDANI

JURY

M. Hichem AMICHI, IRSTEA, UMR G-EAU, Montpellier

M. Patrice GARIN, IRSTEA UMR G-EAU, Montpellier

Mme. Marie-Jeanne Valony, SupAgro, Montpellier

M. Jean-Yves JAMIN, CIRAD, UMR G-EAU, Montpellier

M. Mohamed ELLOUMI, INRAT, Tunis

M. Mohamed El Amrani, ENA, Meknès

Maitre de stage

Tuteur de stage

Rapporteur

Examineur

Examineur

Examineur

Année universitaire : 2013 -2014

Remerciement

Au terme de ce travail, j'adresse mes sincères remerciements à mon encadrant M. **Amichi Hichem**, pour son encadrement, ses orientations précises et ses directives qu'il m'a prodigué tout au long du présent travail, ses compétences scientifiques, ses encouragements et ses qualités humaines m'ont été d'une grande utilité. Il a réussi à me transmettre son exigence dans le travail et son esprit d'analyse à travers ses nombreux conseils. Qu'il trouve ici l'expression de ma profonde gratitude et ma grande estime.

Un très grand merci au directeur du master « Eau et Société », M. **Patrice Garin**, mon tuteur du stage, pour ses encouragements à poursuivre mes recherches et pour ses conseils avisés.

Qu'il me soit également permis d'adresser mes vifs remerciements à tous les membres du jury qui m'ont fait l'honneur d'accepter de juger et d'évaluer ce modeste travail et d'y apporter leur contribution.

Je remercie aussi mon amie Malek Ghileb et son encadrante Mme Sylvie MORRARDET-FEBRE ainsi que l'équipe sur place en Tunisie constituée notamment des chercheurs multidisciplinaires : Julien Burte (Agronome, CIRAD) et Jeanne Riaux et Sylvain Massuel (anthropologue et hydrologue à l'IRD), Anne-Laure Collard (post doctorant en sociologie IRMC) ainsi que leurs stagiaires pour l'attention accordé à mon travail et leurs orientations appréciables.

Je remercie les personnels de la CRDA de Kairouan, CTV de la délégation de Chbika, pour leur appui et leur disponibilité, en fournissant des conseils et de la documentation.

Mes remerciements vont également aux agriculteurs de la délégation de Chbika pour leur disponibilité et leur collaboration, qui se sont montrés très coopératifs tout au long de cette étude.

A tous ceux qui m'ont aidé de près ou de loin dans la réalisation de ce travail.

Résumé

Le développement du marché du faire-valoir indirect, dans la plaine de Kairouan en Tunisie, illustre l'adaptation des acteurs à leurs contraintes locales en termes d'accès au foncier, à l'eau et au capital, essentiellement. Les opportunités d'accès à l'eau souterraine et le développement des cultures irriguées destinées au marché local et étranger ont augmenté la valeur marchande de la terre, induisant une forte pression sur celle-ci. Cette dynamique a conduit à l'ouverture d'un large éventail de droits de transfert provisoire des terres par une multiplicité d'arrangements contractuels. Notre travail avait pour objectif de caractériser ces arrangements, comprendre les logiques des acteurs qui les portent et appréhender l'évolution de quelques trajectoires d'acteurs.

Par une démarche systémique et une analyse de diagnostic agraire, réalisées à l'échelle d'une petite localité agricole de Kairouan, la commune de Chbika, nous apportons des éclairages sur les principales pratiques contractuelles agraires qui régissent actuellement l'essentiel des échanges autour du foncier. Nous montrons que ces pratiques s'articulent essentiellement autour de plusieurs figures du métayage et de la location. Nous détaillons ensuite les différentes règles et facteurs qui régissent et déterminent ces arrangements et les différentes logiques des acteurs selon qu'il s'agisse des preneurs ou des cédants. Nous mettons également en évidence les anciens arrangements qui ont perdu de leur importance, ou disparus (mgharssa, mouzarâa). Enfin, nous apportons quelques éléments de réponse sur l'évolution de ces arrangements à travers l'analyse de quelques trajectoires d'acteurs par les « récits de vie ». Nous vérifions ainsi dans ce travail l'hypothèse principale d'émergence d'un marché du faire-valoir indirect, diversifié et dynamique, comme principal régulateur de l'accès au foncier et le rôle de l'accès à l'eau souterraine dans son développement.

Mots clés : marché de FVI, contrats agraires, régulations foncières, agriculture irriguée, eau souterraine, Tunisie.

Abstract

In Kairouan plain (Tunisia), the development of indirect farming market reflects the adaptation of operators to their local constraints such as the access to the land, the water and the required capital. The access opportunities to the groundwater and to the development of irrigated crops for the local and foreign market have increased the land value, leading to a strong pressure on it. This dynamics opened a wide possibility of rights temporary transfer of lands by multiple contractual arrangements. The objectives of this work are to characterize these arrangements, to understand the operators logics which carry them, and to stop the evolution of some strategy. Therefore, an agrarian analysis undertaken on a small agricultural locality in Kairouan (Chbika), may allowed to understand the perspective of the main agrarian contractual practices, that govern the mainland exchanges. We demonstrated that these practices are articulated essentially around several types of share-cropping and rent. We detailed various rules and factors which govern and determine these arrangements and the different logics of operators either buyer or seller. We also underlined the old arrangements that have lost their importance or disappeared (mgharssa, mouzarâa). Undoubtedly, we provide some key answers on the evolution of arrangements through the analysis of some actors' trajectories based on the "life story". In addition, we also verified the main hypothesis of the emergence of a diversified and dynamic "indirect farming market" as a prominent regulator to the access to land and the role of the access to groundwater in its development.

Keywords: indirect farming market, agrarian contracts, land regulations, Irrigated agriculture, groundwater, Tunisia.

Cadre du stage

Ce travail a été réalisé dans le cadre du projet DAIMA (Dynamiques Agricoles Irriguées au Maghreb), financé par l'AIRD et du Comité Scientifique et Technique Eau Agricole, financé par l'AFEID. Le projet DAIMA s'intéresse aux dynamiques agricoles en émergence dans les périmètres irrigués dans les trois pays du Maghreb (Maroc, Algérie, Tunisie). Le projet analyse les nouveaux modes d'accès aux ressources productives (terre et eau notamment) particulièrement avec l'arrivée de nouveaux acteurs, souvent jeunes, porteurs de capitaux et d'innovations techniques et organisationnelles.

Le stage réalisé dans la plaine de Kairouan contribue ainsi à enrichir la compréhension des conditions d'accès au foncier et à l'eau au travers la caractérisation des différents arrangements contractuels. Le stage aborde cette analyse dans un contexte de Groundwater economy faisant ainsi le lien avec le projet ANR Groundwater ARENA avec lequel le projet DAIMA entretient une forte collaboration. Le stage s'inscrit également dans la dynamique COSTEA qui est une plateforme de réflexions multi-acteurs qui rassemble des professionnels de l'irrigation. Le COSTEA vise à produire des connaissances, à analyser des retours d'expériences, à confronter des points de vue, pour questionner le renouvellement des politiques publiques d'irrigation et des aménagements hydro-agricoles.

Lexique (Dialecte Tunisien)

Melk : terre exploitée en propriété privée

Hakm : appareil d'Etat

Khmos : c'est un type d'arrangement entre deux contractants appelé l'association au 1/5, dans ce cas le propriétaire cède sa terre à un tenancier et récupère 1/5 de la récolte soit avant ou après la déduction des dépenses selon la négociation au niveau du contrat.

Khammès : ce mot désigne à la fois la personne recevant le 1/5 de la récolte contre sa force de travail et le type de contrat passé.

Chtar : c'est un type de contrat (association à 1/2) dont la personne recevant la moitié de la récolte contre la force de travail et le capital qu'il peut avancer pour cultiver.

Schrik : l'associé.

Achour : impôt sur la récolte du blé ou l'orge.

Dechra : subdivision du douar, elle comprend généralement plusieurs foyers (30 ménages en moyenne).

Saroukh : ce mot signifie littéralement en français « la fusée » mais les agriculteurs l'utilisent pour désigner « le forage ».

Santage : mot signifiant le puits-sondé qu'il soit de propriété privée ou celui de GDA.

Liste des abréviations

CRDA : Commissariat régional de développement agricole

CVA : Cellule de Vulgarisation Agricole

FVD : Faire-valoir direct

FVI : Faire-valoir indirect

GDA : Groupement de développement agricole

APIA : Agence de promotion des investissements agricoles

PPI : périmètre public irrigué

SAU : Superficie agricole utile

Unités :

DT : Dinar Tunisien

Ha :Hectare

Liste des Tableaux:

N°	Titre	Page
1	Evolution de l'habitat de Chbika au cours des années	24
2	Répartition des terres en fonction du statut juridique par délégation	24
3	Répartition des exploitations par strate de taille en pourcentage du nombre d'exploitations	25
4	Superficies consacrées à principales cultures maraichères (campagne2013)	26
5	la production animale dans la zone d'étude	26
6	Principales ressources naturelles de Chbika	27
7	Répartition de l'échantion selon le mode d'accès à la terre (durant la campagne 2014	29
8	Répartition des métayers en fonction des liens familiaux et de voisinages	35
9	Les assolements pratiqués selon la campagne (2014)	55

Liste des figures:

N°	Titre	Page
1	Cartes des limites administratives de la zone d'étude	20
2	Diagramme ombro-thermique 1984 – 2007 (Station de Kairouan – INM)	23
3	Mode de faire valoir	28
4	Parcelle plantée en olivier en intercalaire avec la tomate	33
5	Parcelle nue qui se prépare pour cultiver les piments	33
6	Répartition des locataires en fonction de type de contrat et les liens avec les cédants	34
7	Exemple de parcelle prise à Sidi Ali ben Salem1 plantée en melon sous tunnel	35
8	Evolution des superficies en FVI (2009-2014)	38
9	Evolution des preneurs en FVI selon le choix de contrat agraire et en fonction des années	39
10	Projet d'avenir des agriculteurs (enquête 2014)	44
11	clés de réussite selon les agriculteurs (enquêtes, 2014)	45
12	Profil d'âge des enquêtés	49
13	Répartition des agriculteurs selon les années d'expérience	50
14	Répartition des agriculteurs selon leurs origines	50
15	Répartition des agriculteurs selon leur niveau d'instruction	50
16	Répartition des agriculteurs selon leurs activités secondaires	51
17	Carte parlée simplifiée d'une partie de la zone d'étude (Chbika Ouest) pour la délimitation des familles qui la compose	52
18	Répartition des exploitations agricoles selon les superficies possédées	53
19	Niveau d'équipement des exploitants	54

Sommaire

Introduction Générale.....	10
<i>Chapitre I : Cadre analytique et revue bibliographique</i>	12
1. Cadre analytique	12
1.1 Analyse des systèmes agraires pour appréhender la diversité des systèmes de production et modes de faire-valoir des terres.	12
1.2 L'économie des contrats agraires afin de comprendre les logiques contractuelles des acteurs	13
1.2.1 Les déterminants du choix contractuel des acteurs	13
1.2.2 Métoyage/location : quelles rationalités ?	14
2. Le marché de FVI et développement agricole	14
2.1 FVI et flexibilité dans le transfert des terres	15
2.2 FVI et sécurité des droits fonciers	16
2.3 FVI et stratégie des acteurs face aux risques agricoles	16
2.4 FVI et durabilités des ressources productives (terre et eau)	17
<i>Chapitre II : Méthode de travail et présentation de la zone d'étude</i>	19
1. Méthode de travail	19
1.1 Analyse bibliographique	19
1.2 Choix de la zone d'étude	19
1.3 Enquêtes exploratoires auprès des administrations agricoles/ grenetiers	20
1.4 Enquêtes exploratoires auprès des agriculteurs	20
1.5 Echantillonnage	20
1.6 Elaboration de deux questionnaires	21
1.7 Elaboration d'une typologie d'acteurs et enquêtes détaillées	21
1.8 Les récits de vie pour appréhender les trajectoires d'acteurs	22
2. Présentation de la zone d'étude	22
2.1 Présentation de Chbika	22
2.2 Climat	22
2.3 Démographie	23
2.4 Les structures foncières	24
2.4.1 Statut juridique foncier	24
2.4.2 Taille des exploitations agricoles	24
2.5 L'eau d'irrigation	25
2.6 Principaux système de production	25
2.6.1 La production végétale :	25

2.6.2	La production animale :.....	26
2.7	Ressources naturelles	26
<i>Chapitre III : Diversité de mode de faire-valoir des terres et régulations foncières</i>		28
1.	<i>Diversité de mode de faire-valoir des terres.....</i>	28
1.1	Agriculteurs en Faire-valoir direct uniquement (FVD).....	29
1.2	Agriculteurs en Faire-valoir direct combiné à une cession en faire-valoir indirect (FVD et FVI-)	30
1.3	Agriculteurs en Faire-valoir direct combiné à une prise en faire-valoir indirect (FVD et FVI+)	30
1.4	Agriculteurs en Faire-valoir indirect uniquement (FVI+).....	31
2.	<i>Les contrats agraires en vigueur au niveau de la zone étudiée: usage de la terre à durée limitée</i>	32
2.1	Location.....	32
2.2	Métayage	34
2.2.1	Métayage au 1/5.....	34
2.2.2	Métayage à la 1/2.....	35
3.	<i>Une diversité de mode de faire-valoir impliquant des logiques d'arrangements multiples</i>	36
3.1	Logiques des preneurs.....	36
3.2	Logiques des cédants	36
4.	<i>Dynamique et changement dans les types de contrats agraires</i>	37
4.1	Changement dans les types de contrats agraires	37
4.2	Evolution des superficies en FVI (2009-2014).....	38
4.3	Evolution du nombre de producteurs en fonction du type de contrat agricole	39
5.	<i>Trajectoires de quelques exploitations et projets d'avenir envisagés par les enquêtés</i>	39
5.1	Trajectoire de deux cas d'étude :	40
5.1.1	Trajectoire marquée par le changement au niveau du capital foncier	40
5.1.2	Trajectoire caractérisée par l'apparition de « néo-agriculteur ».....	42
5.2	Projets d'avenir et l'évolution de paysage.....	43
5.2.1	Projets d'avenir des enquêtés	43
5.2.2	Clés de réussite selon la déclaration des agriculteurs :	44
6.	<i>Discussion : le recours au marché de FVI en situation irriguée: quelles rationalités ?</i>	45
Conclusion générale		47
Références bibliographiques		49
Annexes.....		51

Introduction Générale

Le marché du faire-valoir indirect est considéré aujourd'hui comme une alternative à la gestion des ressources foncières. Il ouvre des possibilités moins contraignantes d'accès au foncier en permettant particulièrement une rencontre plus facile de l'offre et de la demande de la terre, jusque là permise notamment par le marché de l'achat-vente (Colin, 2004). De nombreux avantages sont attribués au marché du faire-valoir indirect dans l'amélioration des allocations de la terre et les différents facteurs de production, assurant ainsi un rôle important dans le processus de développement économique (Deininger and Feder, 2001). Colin (2013 : 3) précise plusieurs avantages du marché du faire-valoir indirect comparativement au marché de l'achat-vente, nous relevons trois principaux points : i) l'accès à la terre est plus facile pour le tenancier et lui évite d'immobiliser un capital foncier, ii) la rencontre de l'offre et de la demande autour du foncier s'opère plus aisément du fait notamment de la réduction des coûts de transaction, iii) le transfert de terre est plus rapide et sans perte de la propriété entre des propriétaires âgés, absentéistes ou combinant d'autres activités non agricoles vers des producteurs plus efficaces.

Cependant, si le rôle assuré par le marché du faire-valoir indirect dans le développement économique est avéré aujourd'hui dans des contextes où la propriété privée des terres est anciennement établie (pays développés), qu'en est-il alors de ce rôle dans d'autres situations foncières où l'accès à la terre est régi par une multitude de régimes fonciers (pays du Sud) ? L'exemple de la Tunisie dont les statuts fonciers sont très divers est assez illustratif. En effet, la situation foncière de la Tunisie se caractérise aujourd'hui par la coexistence de plusieurs statuts fonciers (Hebous, Melk, collectif...etc.) issus d'une longue histoire d'accumulation et de superposition de régimes fonciers, à la fois durant les différentes périodes de colonisation et durant la période d'indépendance (Fray, 1993; Bouderbala, 1999). A cette diversité de régimes fonciers s'ajoute une multiplicité de dispositifs organisationnels informels développés par des acteurs attirés par les opportunités d'investissement qu'offre l'agriculture irriguée.

En outre, le marché de faire-valoir indirect est très peu étudié sous l'angle de sa spécificité irriguée. Pourtant, l'irrigation apporte une complexité supplémentaire dans la gestion de la ressource foncière qu'il convient d'appréhender : bouleversement des régimes fonciers par l'introduction de l'irrigation, émergence d'arrangements informels autour de l'eau et du foncier qui modifient les rapports de production entre acteurs, arrivée de nouveaux investisseurs nationaux attirés par le potentiel productif du foncier irrigué. Cette situation est exaspérée depuis les années 1990 par une gestion publique de l'irrigation qui a connu de profonds bouleversements. Elle a été marquée par l'incapacité des structures collectives hydrauliques sous emprise des États à garantir dans les périmètres irrigués un approvisionnement en eau sécurisé via la mobilisation de ressources superficielles par des infrastructures lourdes et coûteuses. Se développent alors au sein même de ces périmètres, une irrigation individuelle à partir des eaux souterraines. Cette tendance observée en Asie a récemment pris de l'ampleur dans les pays du Maghreb.

En Tunisie, l'irrigation à partir des eaux souterraines connaît depuis quelques années un important essor et présente une alternative à l'irrigation par les eaux de surface jugée inefficace. Elle ouvre ainsi de nouveaux territoires à l'exploitation agricole intensive particulièrement dans les plaines semi-arides. L'économie agricole créée autour de l'accès à l'eau souterraine (*groundwater economy*) est en nette expansion dans le contexte de post-révolution que connaît actuellement le pays. Elle est encouragée par l'existence de marchés urbains demandeurs en produits agricoles, particulièrement en produits maraichers. Ces nouvelles opportunités, permises notamment par le développement des forages, redonnent de la valeur au foncier agricole dans des plaines semi-arides réservées auparavant aux céréales et à l'élevage extensif. Ces opportunités accentuent en même temps la pression sur les ressources productives (eau et foncier). Nous faisons l'hypothèse que ces terres devenues potentiellement irrigables, attirent de nouveaux acteurs économiques disposant de ressources financières d'origine non agricole. Nous postulons que dans un contexte où les dotations foncières

individuelles et les capacités de gestion des acteurs sont hétérogènes, la rencontre entre ces différents acteurs autour du foncier se fait dans le cadre d'un marché du faire-valoir indirect via une diversité de contrats agraires (location, multiples figures du métayage). Nous postulons également que l'accès à l'eau souterraine (collectif et/ou individuel) constitue un moteur de développement du marché de FVI et influence en même temps les choix contractuels des acteurs.

La zone d'étude choisie est la plaine de Kairouan, située en Tunisie centrale. C'est une plaine semi-aride connue anciennement par son système agraire extensif (céréales en sec associé à un élevage extensif). Le développement de l'irrigation, à partir des eaux souterraines particulièrement, a permis la transformation de ce système vers un autre de plus en plus intensif (arboriculture, cultures maraîchères) (Poussin et al., 2008).

L'objectif de ce travail est d'analyser les conditions d'accès au foncier et à l'eau à l'échelle d'une petite région agricole dans la plaine de Kairouan : la commune de Chbika qui connaît la plus importante dynamique maraîchère de la plaine. Il s'agit de vérifier l'hypothèse principale concernant l'émergence d'un marché du faire-valoir indirect comme principal régulateur de l'accès au foncier et d'analyser ensuite le rôle de l'accès à l'eau souterraine dans son développement. De manière plus spécifique il s'agit de : i) comprendre les conditions historiques de l'appropriation foncière et d'accès à l'eau actuels, ii) caractériser les différents types d'accès à l'eau, statuts fonciers et les modes de faire-valoir des terres, iii) établir une typologie d'exploitations agricoles en fonction des modalités d'accès au foncier iv), identifier les différents contrats agraires et comprendre leurs logiques.

Le présent document s'articule autour de trois grands chapitres :

Le premier chapitre présentera le cadre analytique et l'analyse bibliographique. Le cadre analytique s'articule autour de deux principaux champs : i) l'analyse des systèmes agraires mobilisée pour comprendre le fonctionnement des différents types d'exploitations agricoles à travers la caractérisation de leurs systèmes de production, ii) l'approche des contrats agraires afin de comprendre les logiques des différents arrangements développés par les acteurs. L'analyse bibliographique a été centrée sur le lien entre le marché du faire-valoir indirect et le développement agricole, essentiellement dans les pays du sud.

Le deuxième chapitre sera dédié à la présentation de la méthode suivie afin de vérifier nos hypothèses de recherche ainsi que à la présentation de la zone d'étude. Notre méthode a suivie essentiellement deux grandes phases. La première est exploratoire, basée sur des entretiens individuels avec les responsables agricoles et agriculteurs afin d'appréhender la diversité des systèmes de production et identifier les grands type de faire-valoir des terres. La deuxième est plus détaillée, basée sur des entretiens approfondis au sein de chaque type de faire-valoir des terres afin de comprendre la logique inhérente à chaque contrat agraire. Après avoir expliqué le choix de la commune de Chbika dans la plaine de Kairouan, nous présenterons les principales caractéristiques de la zone d'étude.

Le troisième chapitre sera consacré aux résultats du travail de terrain. Il s'organise en quatre sections. La première section présente la diversité de mode de faire-valoir des terres en établissant une typologie d'agriculteurs selon le mode d'accès au foncier. La deuxième section décrit les contrats agraires en vigueur dans la zone d'étude. La troisième section traite les motivations et les logiques des preneurs et des cédants concernant le recours au marché de faire-valoir indirect. La quatrième section analyse l'évolution et le changement dans les types de contrat agraire (2009-2014) illustrée par quelques exemples de trajectoires d'acteurs basée sur leurs dires. Enfin, nous discutons les différentes rationalités liées au recours des acteurs au faire-valoir indirect dans la zone de Chbika en lien avec ce que nous avons développé dans la partie bibliographique. Nous abordons notamment les spécificités du contexte irrigué à partir des eaux souterraine dans l'émergence du marché de faire-valoir indirect et son rôle dans le choix contractuel des acteurs.

Notre travail s'achève par une conclusion générale et quelques recommandations pour les futures recherches.

Chapitre I : Cadre analytique et revue bibliographique

Cette partie permet de donner un cadre analytique à notre travail de terrain et permet de discuter nos résultats. Dans ce sens, nous avons jugé utile de clarifier un certain nombre de concepts et d'éléments en se basant sur des ouvrages, des mémoires, des articles réalisés notamment dans des contextes similaires à celui de notre zone d'étude.

1. Cadre analytique

1.1 Analyse des systèmes agraires pour appréhender la diversité des systèmes de production et modes de faire-valoir des terres.

Le diagnostic agraire consiste à étudier la situation agricole d'une petite région et ses transformations afin d'identifier les implications écologiques, économiques et sociales des évolutions en cours. Il vise à identifier et hiérarchiser les éléments de diverses natures qui conditionnent le fonctionnement et l'évolution des exploitations agricoles de la région. Ces éléments explicatifs sont à rechercher au niveau des exploitations et de leur fonctionnement, au niveau du milieu écologique, économique et social dans lequel elles évoluent (Cochet, Ducourtieux et al. Diagnostic agro-économique du Haut-Nirvernais, 2010).

En effet, « l'histoire des interventions en matière de développement agricole montre qu'il ne peut y avoir d'action efficace, à l'échelle régionale, sans connaissance préalable et approfondie de la dynamique du système agraire et de la diversité des exploitations agricoles » (Cochet., Devienne, 2006). Ceci nous amène à caractériser le système agraire en s'appuyant sur la définition de Mazoyer citée par (Amichi, 2009) : « ...un mode d'exploitation du milieu, historiquement constitué et durable, adapté aux conditions bioclimatiques d'un espace donné et répondant aux conditions et aux besoins sociaux du moment » (Mazoyer, 1987). Il constitue « l'outil intellectuel qui permet d'appréhender la complexité de toute forme d'agriculture réelle par l'analyse méthodique de son organisation et de son fonctionnement » (Mazoyer et Roudart, 1997: 71). Ce concept permet par conséquent, ajoute Mazoyer, de :

- « ...classer les innombrables formes d'agriculture identifiables dans le passé ou observables aujourd'hui en un nombre limité de systèmes, caractérisés chacun par un genre d'organisation et de fonctionnement ».
- « se représenter les transformations incessantes de l'agriculture d'une région du monde comme une succession de systèmes distincts, constituant autant d'étapes d'une série historiques définie ».
- « d'appréhender dans ses grandes lignes et d'expliquer la diversité géographique de l'agriculture à une époque donnée » (Mazoyer, Op.cit.).

Cependant la compréhension et l'étude des modes d'exploitation du milieu qui peuvent être très complexes, diverses et évolutifs, nécessite un niveau de précision assez important que seul le concept de système agraire, assez englobant, ne peut fournir. C'est pourquoi, on fait appel au concept de système de production qui permet de mieux comprendre les différentes combinaisons de facteurs de production au sein des exploitations. A ce niveau s'effectue également l'essentiel des opérations et échanges agricoles et dans un sens plus large s'opèrent des interactions avec le monde rural.

Ce concept comme il est mentionné par (Cochet, Devienne, 2006 : 579) « indique que l'on s'intéresse à la fois à la structure, à l'organisation et au fonctionnement des exploitations agricoles : il s'agit de comprendre ce que font les agriculteurs, comment et pourquoi (comment combinent-ils plusieurs activités et pratiques agricoles au sein de leur exploitation, quelle est la rationalité de leurs pratiques, quelles sont les contraintes techniques et économiques auxquelles ils sont confrontés) et d'évaluer les résultats qu'ils obtiennent (performances techniques et résultats économiques) ». Les

mêmes auteurs expliquent que le système de production est alors considéré comme étant une combinaison organisée de différents systèmes de cultures ¹et de différents systèmes d'élevages².

1.2 L'économie des contrats agraires afin de comprendre les logiques contractuelles des acteurs

Pour mieux comprendre la diversité des arrangements observée sur chaque terrain entre les différents acteurs et leurs modes organisationnels, on fait appel au cadre conceptuel de l'économie des contrats agraires dont l'objet d'étude principal est centré sur les pratiques contractuelles pour l'accès aux facteurs de production (Otsuka, et al., 1992; Dasgupta, et al., 1999). Les nombreuses questions liées à ces pratiques contractuelles peuvent être regroupées dans deux grandes catégories i) qu'est-ce qui favorise le développement de ces pratiques ? ii) quelles sont les mesures incitatives mises en œuvre pour assurer la coordination et le contrôle ? Ces questions sont abordées par deux approches différentes et plus ou moins concurrentes : la théorie de l'agence et l'économie des coûts de transaction.

1.2.1 Les déterminants du choix contractuel des acteurs

L'accès temporaire à la terre est assuré le plus souvent par des arrangements contractuels dont les choix diffèrent selon les motivations de ceux qui cèdent ou prennent en FVI notamment par rapport au poids relatif des risques et des coûts de transaction induits, types de sols, types de culture, types d'acteurs (propriétaires absentéistes par exemple).

Selon (Colin et Bignebat, 2010) la théorie de l'agence est « L'approche dominante dans l'analyse des contrats agraires interprète la relation entre le bailleur et le tenancier (envisagé comme un manœuvre potentiel) dans le cadre d'une relation d'agence, au sens économique du terme (Stiglitz, 1974 ; Otsuka et al., 1992) : (i) l'agent (tenancier) maximise son utilité en jouant sur l'effort consenti ; le principal (propriétaire) maximise son utilité en manipulant les termes du contrat, sa seule contrainte étant de garantir à l'agent le niveau d'utilité que ce dernier estime pouvoir obtenir par ailleurs, s'il ne s'engage pas dans le contrat ; (ii) l'intérêt du principal et celui de l'agent diffèrent ; (iii) l'action de l'agent affecte le bien-être du principal ; (iv) il y a asymétrie informationnelle entre les deux partenaires, les actions de l'agent étant difficilement ou non observables par le principal ; (v) l'action de l'agent ne détermine que partiellement le résultat final ; il est donc impossible de savoir si un mauvais résultat provient de l'agent ou d'autres facteurs (climat, etc.) ; (vi) le coût de contrôle des actions de l'agent par le principal est prohibitif ». De ceci, le choix contractuel est envisagé par le modèle principal-agent standard comme résultant de la combinaison de l'attitude face au risque et du risque d'opportunisme ; par exemple, la location fournit une incitation parfaite puisque le tenancier bénéficie de la totalité de son produit marginal, mais ne contribue pas au partage du risque ; le contrat de travail salarié transfère tout le risque sur le propriétaire mais ne motive pas le tenancier. Le métayage réalise un compromis.

Selon la même source, un type d'analyses alternatives, relevant généralement de l'approche par les coûts de transaction, qui postule que les agents ne sont dotés que d'une rationalité limitée tout en ayant des comportements opportunistes. Selon cette théorie toute transaction économique engendre des coûts préalables à leur réalisation : coûts liés à la recherche d'informations, aux « défaillances du marché », à la prévention de l'opportunisme des autres agents etc. Dès lors, les agents économiques

¹ Système de culture : « concept agronomique, s'applique à l'échelle de la parcelle ou du groupe de parcelles traitées de manière homogène, c'est-à-dire caractérisées par une succession de cultures et des associations éventuelles de cultures, et par l'ensemble de techniques qui leur sont appliquées suivant un ordonnancement précis c'est (l'itinéraire technique) et dans des conditions pédoclimatiques données. » (Cochet H., Devienne S., 2006) à partir de la définition proposée par (Sébillotte, 1977).

² Système d'élevage : «un ensemble d'éléments en interaction dynamique organisé par l'homme en vue de valoriser des ressources par l'intermédiaire d'animaux domestiques pour en obtenir des productions variées (lait, viande, cuirs et peaux, travail, fumure...) ou pour répondre à d'autres objectifs » (Cochet et Devienne, 2006) en se basant sur (Landais, 1992).

peuvent être amenés à rechercher des arrangements contractuels alternatifs afin de minimiser ces coûts.

1.2.2 Métayage/location : quelles rationalités ?

La multiplicité des arrangements (différents figures de métayages ou location) qui existe sur chaque terrain correspond à des fonctions et à des enjeux particuliers, étroitement liés au système agraire, à l'histoire sociale de la région, aux spécificités des systèmes de culture. Dans un contexte donné, chaque arrangement vise à répondre à une ou à contraintes particulières, du point de vue du cédant, comme du point de vue du preneur. Afin de mieux comprendre les rationalités inhérentes aux différentes pratiques agraires notamment métayage et location, on a examiné les logiques des preneurs et des cédants déjà abordées dans la littérature.

Selon (Colin, 2007) : « Dans le discours des acteurs, la cession en location sans de bonnes raisons est stigmatisée pour différentes raisons. Elle est vue comme une marque de paresse lorsque le bailleur est un homme en bonne santé. Elle est vue également comme une source de revenus vite dilapidés ». Cependant, dans certain contexte, cette transaction est proposée par le bailleur lorsqu'il fait face à un besoin monétaire urgent à court terme, lorsqu'il y a un déséquilibre entre l'offre et la demande sur le marché de FVI traduit par une réticence de nombre de tenanciers à accepter un contrat de métayage, alternativement à une location ou lorsqu'il y a de craintes de se faire gruger par le tenancier dans le décompte des coûts ou lors de la commercialisation. De ce fait, ils donnent leurs parcelles en location.

Une autre étude faite par Colin et Bignebat (2010) a révélé que la location est toujours privilégiée par le tenancier, comparativement au contrat de métayage, car il juge cette option économiquement beaucoup plus intéressante du fait de leur perception du rapport entre le produit d'exploitation et le coût de l'accès à la terre en opérant des calculs. De plus, il évite les risques de conflits et les confrontations avec le propriétaire. Ces risques qui sont plus évoqués dans le contrat de métayage surtout lorsque le propriétaire de la terre n'est pas en mesure de contrôler l'engagement effectif des dépenses après la commercialisation et ne maîtrisant pas non plus le processus de commercialisation. Toutefois, la prise en métayage peut s'expliquer, dans certains cas, par l'impossibilité de trouver une parcelle en location (on sort d'une logique de choix contractuel), ou par une contrainte de financement qui empêche le tenancier de payer le montant de la rente locative. De ce fait, le métayage présente une alternative de location.

D'après Colin, Bouquet et Zombre (2013) qui ont fait une recherche dans la région du lac Alaotra, à Madagascar, caractérisée par un marché locatif actif et par une relativement forte implantation d'institutions financières formelles. On constate que « Du côté des cédants, le choix contractuel reflète la nature de la contrainte de financement subie par le ménage (besoin urgent de liquidité ou financement des activités de production) tandis que du côté des preneurs, le choix contractuel reflète plutôt le niveau de ces contraintes de financement ». Il apparaît ainsi que l'approfondissement des connaissances sur les différentes formes de FVI a permis d'aboutir ce constat : « Les imperfections sur les marchés du crédit réduisent la participation des ménages au marché du FVI. Cependant, le contrat de métayage permet de pallier dans une certaine mesure ce processus d'exclusion. A ce titre, il apparaît comme une réponse aux imperfections du marché du crédit et comme une option inclusive pour l'accès à la terre des ménages pauvres. Même si elle n'est à l'évidence pas appliquée, son interdiction par le cadre légal n'en apparaît que moins justifiée »

2. Le marché de FVI et développement agricole

« Les marchés fonciers de l'achat-vente et du faire-valoir indirect (FVI : location, métayage) sont vus aujourd'hui par de nombreux économistes du développement comme jouant potentiellement un rôle déterminant dans le processus de développement, dans la mesure où ils peuvent permettre d'améliorer l'allocation des facteurs lorsque les dotations individuelles et les capacités de gestion sont hétérogènes. Ces analyses réhabilitent en particulier le marché du FVI, qui permettrait, plus facilement

que le marché de l'achat-vente, le transfert efficient et équitable de la ressource foncière » (Deininger et Feder, 2001; Sadoulet et al., 2001) cité par Colin (2013). Dans le contexte des pays du Maghreb, des travaux récents ont montré l'importance des arrangements, souvent via le marché du FVI, dans le dynamisme des agricultures irriguées. Ce marché permet aux agriculteurs de dépasser leurs limites économiques ou parcellaires pour construire des nouveaux puits et investir dans l'agriculture irriguée. Kuper et al(2009) confirme dans la plaine de la Mitidja en Algérie que : « le faire-valoir indirect a engendré des impacts économiques positifs sur le développement agricole par l'introduction de capitaux permettant des investissements (forages, transformateur électrique, plantations, clôtures) et l'intensification des systèmes de production. Il a aussi permis l'accès à la terre à des petits agriculteurs maîtrisant les techniques agricoles ».

2.1 FVI et flexibilité dans le transfert des terres

De nombreuses recherches ont montré que dans le contexte africain, « le jeu combiné de la croissance démographique, du développement des cultures destinées au marché et des changements dans les systèmes de culture (développement de plantations pérennes, disparition des systèmes de culture itinérants, raccourcissement de la durée des jachères), augmenterait la valeur de la terre et conduirait de façon spontanée à l'individualisation des droits fonciers et à une ouverture de l'éventail du faisceau de droits, en particulier du droit d'aliénation, qui se traduirait par une monétarisation croissante de l'accès à la terre à travers la vente et la location » (Colin, 2005). Ceci a entraîné des effets très diversifiés sur les structures agricoles marquées par l'émergence des pratiques d'ajustements développées par les acteurs afin de remédier à leurs défis parmi lesquels, le recours aux transactions foncières³.

« Le transfert provisoire de droits d'usage sur la terre à travers le marché du FVI est vu comme permettant – plus facilement que le marché à l'achat-vente – d'améliorer l'allocation des facteurs lorsque les dotations en facteurs de production et en capacités de gestion individuelles sont hétérogènes» (Deininger et Feder, 2001 ; de Janvry, Gordillo et al, 2001 ; World Bank, 2003) cité par (Colinet Bignebat, 2010). Ces derniers auteurs ont affirmé que ce marché peut assurer, indépendamment de la distribution de la propriété foncière et des rigidités possibles du marché à l'achat-vente, une distribution à la fois plus efficiente (adéquation souple des disponibilités en facteurs, palliant l'imperfection des marchés et la présence de risque) et équitable (du fait de la relation inverse taille d'exploitation-productivité) de la terre en tant que ressource productive. Cela a été confirmé par (Colin, 2013) qui a traité la question des « marchés fonciers et concentration foncière : la configuration des tenures inversée ». L'auteur précise les avantages suivant du marché de FVI :

- Le marché du FVI est généralement beaucoup plus actif que le marché de l'achat-vente ; la rencontre de l'offre et de la demande s'opère donc plus facilement et les coûts de transaction sont relativement limités ;
- Le FVI permet beaucoup plus facilement des ajustements de court terme ; dans le cas de propriétaires sous contrainte conjoncturelle de financement, la cession en FVI assure une réponse transitoire adéquate, alors que la vente représente une aliénation définitive, difficilement réversible ;
- Du point de vue du tenancier, l'accès à la terre à travers le FVI plutôt que par l'achat évite l'immobilisation d'un capital foncier ;
- Le FVI permet un transfert de terre plus structurel des propriétaires âgés, absentéistes, ou impliqués dans d'autres activités, vers des producteurs plus efficaces, sans perte de leurs droits de propriété.

³ Transaction foncière : C'est « l'ensemble hétérogène des conventions formelles ou informelles, par lesquelles des détenteurs de droits d'appropriation, le plus souvent coutumiers, cèdent à titre onéreux ou gratuit des droits d'usage permanents ou temporaires, à des individus, ou groupe d'individus » (PAEP.VF, 1998(a), cité par Ouédraogo Sayouba, 2003). Sa durée renvoie au « temps durant lequel un exploitant peut jouir de ses droits délégués sur une parcelle cédée par le propriétaire» (Sayouba Ouédraogo, 2003)

A partir de ces recherches, on peut déduire que le marché des contrats agraires est dynamique et présentent de nombreux avantages comparativement au marché de l'achat-vente.

2.2 FVI et sécurité des droits fonciers

Dans un contexte marqué par une compétition croissante pour la terre, devenue de plus en plus rare avec une valeur marchande croissante, des conflits pour en assurer l'accès peuvent alors émerger. Face à cette situation, la sécurité foncière est devenue le centre de préoccupation des ruraux. Cette sécurité est une garantie de ces droits dans l'exploitation, des biens qu'ils en tirent ainsi que pour l'avenir de leurs descendants. Comme mentionné par Lavigne Delville (2003) cité par Rakotovo, (2011), en milieu rurale, « Ce qui importe aux ruraux est que leurs droits d'exploitations soient sécurisés. Dans les systèmes fonciers locaux, cette sécurité est le produit de l'inscription dans les réseaux sociaux : c'est l'appartenance à la communauté – ou le fait d'avoir des relations d'alliance ou de clientèle avec l'un de ces membres – qui donne accès à des droits sur la terre et les ressources naturelles, en fonction de sa position et de son statut ». A cette idée Omrane (2007) réitère ce constat en disant que cette sécurité foncier « renvoi à l'idée que les producteurs ne peuvent accomplir leur tâche et investir du travail et/ou du capital dans la terre que s'ils ont une garantie suffisante de pouvoir bénéficier du fruit de leur investissement : récolte à court terme ; garantie du droit d'usage à plus long terme et droit de transmission, dans le cas d'investissement d'amélioration foncière. Et que les détenteurs de droits d'appropriation ou de propriété ne doivent pas voir leur droit remis en cause ».

Par rapport notre cadre d'analyse relatif aux pratiques foncières , on peut tirer que les formes pragmatiques de régulation, reposant davantage sur l'insertion dans des réseaux sociaux et se basant sur des normes et des règle claires, peuvent assurer une relative dynamique d'adaptation et de flexibilité aux systèmes fonciers locaux. De ce fait, des contrats sont établis entre les acteurs qui peuvent être verbales, basées essentiellement sur la confiance et la présence d'un témoin, ou écrits traduits par le recours au papier pour inscrire la nature de la transaction agraire et démontrer qu'un accord a eu lieu entre acteur A et B pendant la durée T. Dans le même cadre (Mathieu, 1995 : 58) affirme : « la sécurité foncière est multiforme et changeante. Dans la logique foncière et sociale du territoire, elle est le produit des interactions sociales : la sécurité est le résultat de l'accord entre les pratiques de l'individu et les normes sociales du groupe où il évolue. Par contre, dans la logique de la compétition pour les ressources, et de la mise en valeur guidée par les règles foncières modernes, les individus recherchent aussi de plus en plus souvent la sécurité à travers des titres formels et un enregistrement écrit des transactions. Ces deux types de mécanismes ne sont pas exclusifs, mais ils interfèrent en permanence et ils sont utilisés de façon souple et opportuniste dans les pratiques et les stratégies des acteurs ».

2.3 FVI et stratégie des acteurs face aux risques agricoles

Dans un contexte de forte incertitude marquée par le caractère instable des ressources et le manque de visibilité sur le marché, la gestion de l'exploitation est par essence une activité risquée. De nouveaux modes de pilotage s'imposent, les agriculteurs doivent anticiper, définir une bonne orientation et rester vigilant face aux changements. Le choix stratégique est au cœur de ce processus de gestion, les exploitants prennent différents types de stratégies. En effet, les stratégies⁴ des producteurs sont différentes selon la capacité de reproduction des facteurs de productions et selon que les risques qu'ils encourent dans la mise en œuvre de leur processus de production leur sont imposés par l'environnement climatique et économique ou qu'ils ont choisi volontairement de les prendre pour modifier leur processus de production.

⁴ Stratégie : c'est l'ensemble constitué par les réflexions, les décisions, les actions ayant pour objet de déterminer les buts généraux, puis les objectifs, de fixer le choix des moyens pour réaliser ces buts, de mettre en œuvre les actions et les activités en conséquences, de contrôler les performances attachées à cette exécution et à la réalisation de ces buts (Marchesnay ,1993)

Les stratégies, comme le montrent Yung et Zaslavsky (1992), dépendent du type d'exploitation et donc des objectifs du producteur, des moyens mobilisables, des contraintes et opportunités et de la perception que ce dernier a de sa situation, et notamment de sa plus ou moins grande aversion au risque (agricole, alimentaire, financier, etc.). Yung et Zaslavsky (1992) distinguent deux types de stratégies :

- **Stratégies offensives** : adoptées par les exploitations les mieux dotées en terre ou en travail, visant un accroissement des revenus du travail familial par des voies « intensives » ou « extensives ».
- **Stratégies défensives** : adoptées par les plus petits producteurs disposant de peu de ressources, visant soit à (i) limiter les effets des risques courus, en réduisant par exemple leurs dépenses monétaires et le recours au crédit pour les activités productives, (ii) lutter contre les causes des risques courus en cherchant à acquérir progressivement plus de terre et plus de force de travail pour accroître leurs superficies cultivées en optant aux différents arrangements possibles et disponibles (marché de FVI), ou (iii) contourner les risques courus en développant d'autres activités notamment à travers la vente de la force de travail de l'exploitation ou le développement du petit commerce.

2.4 FVI et durabilités des ressources productives (terre et eau)

La plupart des études réalisées sur des dynamiques agricoles basées sur un marché de faire-valoir indirect actif posent la question des durabilités socio-économiques et environnementales de celles-ci.

Nous reprendrons ci-dessous quelques résultats relatifs à la question de durabilité des ressources obtenus dans des situations agricoles plus au moins similaires à la notre : l'Algérie.

En Algérie, Bouchaib, Djibo Donguey et Jouve (2011) se sont intéressés à l'étude du développement du FVI informel sur les terres publiques dans la Mitidja Ouest. Ils ont montré que ce mode d'accès aux terres est perçu par le législateur algérien comme un danger car pouvant engendrer un morcellement excessif des terres et peut constituer une opportunité pour la spéculation foncière, si bien que la réforme agricole de 1987 a formellement interdit ce mode d'accès au foncier et le morcellement des exploitations. Et pourtant, après le désengagement financier partiel de l'Etat du secteur public agricole et la création des Exploitations Agricoles Collectives (EAC) et Individuelles (EAI), ce marché informel s'est développé progressivement en dépit de la loi. Selon les mêmes auteurs « Cette adaptation informelle à une contrainte législative juridique s'explique par des difficultés de nature humaine (âge des attributaires, compétences agricoles), économiques (accès à l'eau), et financières (incapacité pour investir ou pour entretenir l'exploitation) ». Ceci montre que ce mode présente une alternative aux difficultés qui s'imposent. En effet, « ...bien que pratiqué de façon informelle et illégale, le faire-valoir indirect a engendré des impacts économiques positifs sur le développement agricole par l'introduction de capitaux permettant des investissements (forages, transformateur électrique, plantations, clôtures) et l'intensification des systèmes de production. Il a aussi permis l'accès à la terre à des petits agriculteurs maîtrisant les techniques agricoles ». Cependant, le dynamisme agricole porté par ce marché de FVI présente des fragilités socio-économiques et environnementales.

Le développement en effet d'un marché de FVI de manière informelle, sans aucune régulation par l'Etat peut accentuer les disparités entre acteurs dans leurs accès aux ressources. Ce sont ceux qui ont un « capital social » important qui arrivent souvent à capter les crédits et subventions étatiques permettant leur agrandissement par le FVI. Aussi, ils arrivent à avoir des autorisations de forages (ou les réaliser dans l'informel avec une garantie d'impunité) qui leur permet d'intensifier leurs systèmes de cultures et augmenter considérablement leurs revenus. A l'inverse, les agriculteurs n'ayant pas suffisamment de ressources (notamment le capital) et possédant un capital social limité se trouvent de plus en plus marginalisés. Amichi (2011 ; 2012) montre dans l'étude de cas de la plaine du Bas-Chéiff

comment le développement du marché de FVI sur les terres publiques a conduit à une concentration foncière au profit des agriculteurs les plus capitalisés. Il monte également un important processus de paupérisation qui a touché les attributaires de terres publiques, de plus en plus dépourvus de ressources financières nécessaires à la valorisation des terres. Des limites environnementales ont été également mentionnées concernant ces dynamiques agricoles. La prise des terres en FVI notamment pour de courte durée peut pousser le tenancier à un usage minier des sols. Contraint de rentabiliser le plus rapidement possible son investissement, le tenancier a tendance à pratiquer plusieurs cycles de culture annuellement sans observer de rotation culturale. De la même manière, les tenanciers (ayant un bail de courte durée) n'apportent pas les travaux du sol et les amendements organiques nécessaires à la reproduction de la fertilité du sol.

Chapitre II : Méthode de travail et présentation de la zone d'étude

Dans toute recherche ou étude scientifique, la compréhension du processus de recherche en soi s'énonce d'une importance capitale pour pouvoir comprendre les résultats de cette dite recherche. Alors, afin d'approcher notre thématique et d'essayer de répondre à la question que nous nous sommes posée dans notre problématique, nous allons exposer dans cette partie la méthodologie de travail que nous avons poursuivie, les différents outils d'investigation et les méthodes d'analyse de données que nous avons utilisées.

1. Méthode de travail

1.1 Analyse bibliographique

Ayant une idée générale sur notre thématique, un travail préliminaire de recherche a été effectué afin de mieux comprendre notre thème d'étude. Cette étape nous a permis de revoir et d'ajuster à chaque moment notre problématique de recherche. Cette phase est d'une grande utilité dans la collecte des informations théoriques et une source d'inspiration. En effet, la recherche a été faite sur la base des documents et des travaux de recherche réalisés qui ont permis d'alimenter notre travail. Cette phase nous a permis aussi de rassembler des rapports étatiques sur la zone d'étude et les différentes monographies existantes notamment au niveau de (CRDA⁵ : Commissariat régional de développement agricole).

Les documents consultés sont référenciés à la fin du document.

1.2 Choix de la zone d'étude

La plaine de Kairouan est une large cuvette de basse altitude (inférieure à 100 m), qui s'étend sur 100 km de long (Nord-Sud) et sur 40 km de large (Est-Ouest). Elle est caractérisée par une variabilité agronomique remarquable, où l'on peut retrouver différents types de sols, de cultures et de types de points d'eau. Selon Poussin et al (2008), la plaine est connue anciennement par son système agraire extensif (céréales en sec associé à un élevage extensif) et transformée vers un autre de plus en plus intensif (arboriculture, cultures maraîchères). Cette transformation est permise notamment par l'accès de plus en plus croissant à l'eau souterraine.

Devant l'étendue de cette plaine et d'après les visites exploratoires, nous avons choisi la commune de Chbika (Figure 1) car elle présente une diversité des systèmes de production dominée par le maraichage, arboriculture et céréales. Et par rapport à notre cadre d'analyse, c'est une zone d'étude qui concentre un nombre important de locataires et métayers. Travailler sur une échelle réduite a pour but de bien cerner les différents acteurs intervenant dans la dynamique du marché de faire-valoir indirect. L'aborder à une échelle plus grande nous aurait privés de saisir les interactions entre les acteurs.

Il est à signaler que le choix de la plaine de Kairouan en Tunisie s'inscrit dans une logique de projet de recherche, ARENA et DAIMA, qui s'intéressent aux dynamiques agricoles basées sur des accès à l'eau souterraine.

⁵ CRDA : c'est une structure décentralisée représentant le ministère d'agriculture au niveau de chaque gouvernorat

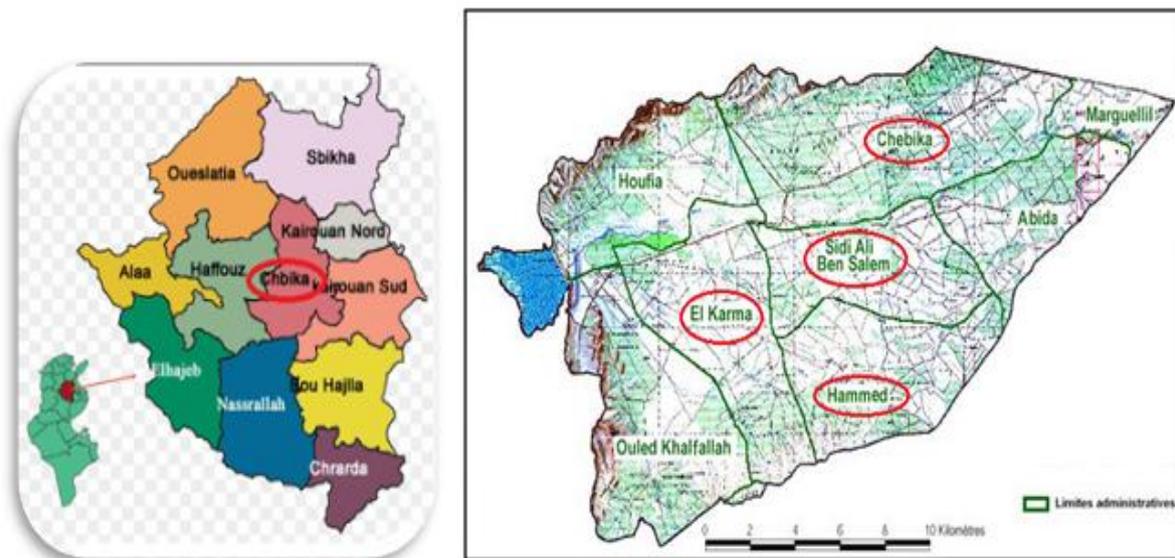


Figure N°1: Cartes des limites administratives de la zone d'étude

Source : MERGUSIE cité par (Feuillette, 2001)

1.3 Enquêtes exploratoires auprès des administrations agricoles/ grenetiers

Afin de trianguler les informations et compléter le manque de données sur la zone d'étude, on a effectué des entretiens avec différents acteurs en choisissant comme type d'entretien, celui de semi-directif au sens qu'il n'est ni entièrement ouvert, ni canalisé par un grand nombre de questions précises. Dans ce sens, on a fait des entretiens avec :

- ✓ Responsables agricoles locaux et plus particulièrement : responsable au sein de CRDA anciennement chef de la CVA de Chbika, responsable de la cellule de financement et encouragement pour les petits agriculteurs (Catégorie A), des responsables au niveau de l'APIA, chef d'arrondissement des ressources en eau.
- ✓ Fournisseurs d'intrants aussi bien au niveau des boîtes phytosanitaires qui se chargent au même temps de vendre les équipements de l'irrigation que les pépinières. Dans ce cadre, on a pu discuter avec des ingénieurs technico-commerciaux.

Le recueil d'informations grâce aux entretiens est complété avec les observations directes sur le terrain qui permettent une compréhension de la situation.

1.4 Enquêtes exploratoires auprès des agriculteurs

Les sorties exploratoires constituent une étape inévitable. Elles complètent utilement les lectures, aident à découvrir le terrain et à comprendre ses composantes afin de valider les idées de la recherche ou d'en concevoir des nouvelles. Ces sorties ont permis également de situer la problématique dans le contexte local, de détecter les sources d'informations potentielles, de tracer les pistes de réflexions et de mieux lier notre zone d'étude.

1.5 Echantillonnage

Compte tenu des données disponibles, nous avons opté pour un échantillonnage raisonné non représentatif de point de vue statistique mais qui tient compte de la diversité des situations. Dans notre cas, cet échantillonnage a été opéré à deux niveaux en se basant sur des enquêtes préliminaires et d'autres plus approfondies.

Au début, nous avons fixé un échantillon de 40 exploitations mené conjointement avec un autre stage répartis en 4 secteurs (Chbika, Sidi Ali Ben Salem, Hammed et karma) ayant comme objectif de repérer les agriculteurs et préciser leurs principales stratégies, leurs logiques influençant la prise ou cession en FVI, à travers un regard global sur le système famille-exploitation, et sa trajectoire d'évolution en terme d'accès à la terre et à l'eau.

A partir de la typologie établie en fonction de mode d'accès à la terre, nous avons opté un deuxième échantillon raisonné de 20 agriculteurs choisis parmi les 40 enquêtés visant à représenter la diversité des exploitations, en fixant les critères suivants :

- ✓ Type de contrat agraire ;
- ✓ Type d'accès à l'eau et sa localisation par rapport au zonage effectué ;
- ✓ Système de production ;
- ✓ La disponibilité de l'agriculteur et la qualité du premier entretien ;

Globalement ces enquêtes ont permis d'explorer plus en profondeur certains points de l'enquête préliminaire.

1.6 Elaboration de deux questionnaires

Notre premier questionnaire a porté essentiellement sur l'identification des exploitations agricoles dans la zone d'étude (principales ressources productives, systèmes de production, mode de faire-valoir etc.) . De manière détaillée, le contenu des questions s'articule autour des aspects suivants (Annexe 6) :

- Identification de la personne enquêtée à travers quelques variables comme l'âge de l'exploitant, le niveau d'instruction du chef de l'exploitation, lieu de résidence, l'origine ;
- Identification de l'exploitation : cette partie nous permet de rassembler des données quantitatives sur l'exploitation via la SAUT, les superficies exploitées, le système de production, les équipements agricoles ;
- Caractérisation de système de production ;
- Mode d'accès au foncier et à l'eau d'irrigation : ce volet nous permet de savoir les différents facettes d'accès à la terre et à l'irrigation ;

Le deuxième questionnaire est élaboré pour l'échantillon de 20 exploitants ayant comme but de se focaliser sur les transactions foncières. De ce fait, on s'est intéressé aux axes suivants (Annexe 7) :

- Caractérisation et la description des pratiques contractuelles pour mieux comprendre leurs processus (location et les deux cas de figures de métayage) ;
- Motivations des preneurs et des cédants afin de comprendre les choix contractuels;
- Identification de la nature du lien entre les deux contractants ;
- Dynamique et l'évolution des surfaces en FVI ;
- Caractérisation du système de production.

1.7 Elaboration d'une typologie d'acteurs et enquêtes détaillées

Les données recueillies durant la première phase d'enquêtes nous ont permis de classer les agriculteurs en quatre catégories d'acteurs en fonction de leurs modes de FVI :

- Agriculteurs en Faire-valoir direct uniquement ;
- Agriculteurs en Faire-valoir direct combiné à une cession en faire-valoir indirect ;
- Agriculteurs en Faire-valoir direct combiné à une prise en faire-valoir indirect ;
- Agriculteurs en Faire-valoir indirect uniquement

Les enquêtes de la deuxième phase ont porté sur chacune de ces catégories afin de cerner en détails les logiques des acteurs, leurs stratégies et les systèmes de production pratiqués et enfin leur évolution.

1.8 Les récits de vie pour appréhender les trajectoires d'acteurs

Pour aborder l'évolution des arrangements contractuels, nous avons jugé utile de recourir aux récits de vie. Cette méthode implique l'analyse et la compréhension de situations à partir du vécu des individus. Dans cette perspective, l'individu appartient à plusieurs groupes ou entités et son histoire ne se réduit pas à son lien avec l'exploitation agricole. La subjectivité est dans cette approche inévitable et c'est au chercheur de la gérer au mieux en connaissance de cause.

A travers cette méthode, on ne recherche pas une unique reconstitution du passé mais un récit qui prendra également en compte le contexte et les objectifs de la recherche. Peneff (1990) souligne qu'au travers l'histoire de vie, ce n'est pas la reconstitution de la mémoire qui est l'objectif mais un recueil d'informations sur l'environnement social immédiat de l'individu. A l'aide de ces informations, le chercheur va tenter de proposer une lecture de la société et du vécu des acteurs. On s'oriente donc vers l'étude d'une partie de la réalité sociale-historique, un objet social afin de comprendre comment il fonctionne et comment il se transforme, en se penchant sur l'articulation des liens et rapports sociaux, les mécanismes, les processus et les logiques d'action qui les caractérisent (Bertaux, 1997).

Dans notre cas étudié, on a cherché par cette méthode, en complément des données recueillies durant les deux phases d'enquêtes, la liberté d'expression des agriculteurs à propos de la trajectoire de leurs exploitations, comment ils voient et expliquent l'évolution de cette dernière devant les différentes risques et comment ils raisonnent leurs stratégies et leurs décisions.

2. Présentation de la zone d'étude

Cette partie a pour objectif une présentation générale de la délégation de Chbika où s'est déroulé notre travail. Le but est de donner une idée globale sur cette zone, ses caractéristiques et ses potentialités.

2.1 Présentation de Chbika

Dès l'indépendance en 1956, l'Etat a mis une nouvelle administration en place qui reprenait en grande partie le découpage administratif hérité de la colonisation française. Dans cette optique, la Tunisie se divise maintenant en 24 gouvernorats parmi lesquels on retrouve celui de Kairouan. Le gouvernorat est lui-même subdivisé en délégations. Le gouvernorat de Kairouan possède 11 délégations : Bouhajla, Chbika, Echrarda, El Alaa, Hafouz, Hajeb El Ayoun, Kairouan Nord, Kairouan Sud, Nasrallah, Ouselatia et Sbikha.

Notre zone d'étude appartient à la délégation de Chbika qui s'étale sur une superficie agricole de 56660 ha dont on trouve 9900 ha des superficies irriguées (Données de CRDA, février 2009). Elle est traversée par Oued Merguilil et délimitée par Oued Zroud au niveau de la partie Sud.

2.2 Climat

La plaine de Kairouan est caractérisée par un été chaud et sec et un hiver froid. Elle appartient à l'étage bioclimatique semi-aride inférieur, Les précipitations moyennes enregistrées durant la période 1984-2007(Figure 2) à la station de Kairouan est de 302 mm/an. La pluviométrie est caractérisée par une grande variabilité. Elle présente des variations saisonnières et interannuelles très importantes. Les pluies sont souvent sporadiques et orageuses. L'évaporation moyenne durant la même période est de l'ordre de 1835mm/an ce qui conduit à un bilan hydrique déficitaire de l'ordre de 1500 mm.

La température moyenne annuelle entre 1984-2007 est de l'ordre de 19°C (Benmihoub, 2005), la moyenne de maxima du mois le plus chaud atteint 38,6°C, celle des minima est de 7,3°C. La région est soumise à l'influence de deux vents dominants : les vents du Nord Ouest en hiver et les vents du Sud Est en été.

L'influence continentale se traduit plus en été, où les températures dépassent 40°C, causées principalement par le sirocco, vent d'origine du Sud-Ouest, desséchant qui souffle environ 30 jours dans l'année (deux jours en mai, trois jours en juin, vingt et un jours en juillet – août et quatre jours en septembre). Le sirocco est plus ressenti en été car il fait augmenter les températures à plus de 40°C. (Benmihoub, 2005).

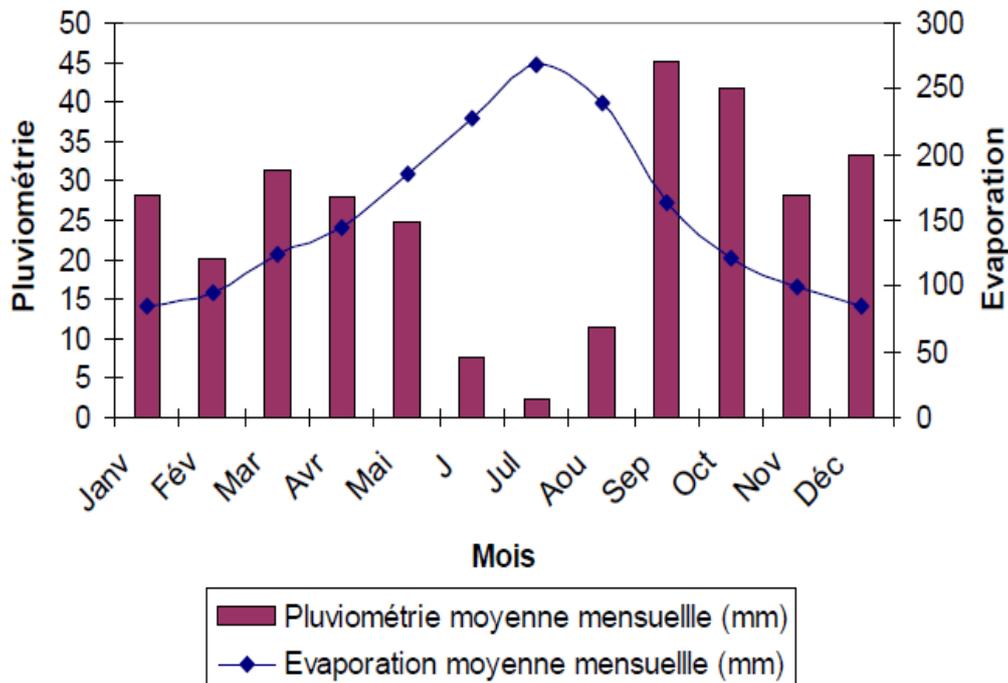


Figure N° 2 : Diagramme ombro-thermique 1984 – 2007 (Station de Kairouan – INM)

2.3 Démographie

Les habitants de la délégation de Chbika représentent 6,1 % des habitants de gouvernorat de Kairouan soit 33862 habitants selon les statistiques de l'institut national de recensement du mois de Mai 2006.

En effet, cette délégation doit son existence à sa liaison avec la ville de Kairouan. C'est une zone de transit important reliant le chef lieu du gouvernorat à au moins quatre délégations (Oueslatia, haffouz, El Alaa et hajeb el Layoun). La proximité de la commune de Chbika avec les croisements des routes GP3 et GP12 lui permet de jouer un rôle de plaque tournante. Cependant, le faible taux d'accroissement annuel (2%) est dû à la proximité avec la ville de Kairouan : une partie de la population de la délégation préfère s'installer dans le chef lieu du gouvernorat.

On note l'évolution de l'habitat selon les années : 1994,2004, 2006 comme le montre le tableau suivant :

Tableau N° 1: Evolution de l'habitat de Chbika au cours des années

	1994	2004	2006
Population urbain	2258	2505	2560
Population rural	31733	31384	31302
Population total	33991	31384	31302

Source : Institut national de recensement

En effet, le milieu rural contient 92,4% des habitants de délégation de Chbika justifié par l'intérêt agronomique qui caractérise cette zone.

2.4 Les structures foncières

Les exploitations agricoles en zone d'étude « Chbika » sont très variées, au regard de statut juridique et la structure foncière.

2.4.1 Statut juridique foncier

Nous nous intéressons dans cette partie au statut juridique de foncier car c'est un facteur déterminant dans le processus de mise en valeur agricole et il permet une certaine sécurisation des investissements productifs dans le secteur (irrigation, plantations ...). Les situations foncières des producteurs constituent une entrée primordiale à l'intensification des processus de production, à l'investissement privé et à la lutte contre la pauvreté.

A travers l'analyse bibliographique, nous avons eu une base de données et un référentiel sur les différents statuts juridiques des terres comme la montre le tableau suivant.

Tableau N° 2: Répartition des terres en fonction du statut juridique par délégation

délégation	gouvernorat	SAT (ha)	terres enzel-habous	terres domaniales	forêt-sebkhat	terres privées	terres collectives
Chbika	Kairouan	48 734	48	13	2	37	0
El Alaa	Kairouan	37 646	17	0	7	76	0
Haffouz	Kairouan	60 737	22	57	17	0	4
Hajeb el Layoun	Kairouan	60 789	0	3	26	0	71
Oueslatia	Kairouan	91 364	0	38	42	20	0
Kesra	Siliana	43 371	0	1	63	36	0
essouelim	Siliana	3 546	0	0	0	100	0
TOTAL bassin		153 529	18	22	24	31	5

Source : CNEA, 2003 pour le gouvernorat de Kairouan et CTV de Kesra et Makhtar pour le gouvernorat de Siliana

La lecture de ce tableau fait remarquer que notre zone d'étude (Chbika) se caractérise par une diversité de statut juridique. On note la dominance des terres enzel habous soit 48%, suivi par les terres privées (37%). On constate également la présence de terres domaniales et forestières avec un pourcentage de 15%. Toutefois, une absence totale des terres collectives.

2.4.2 Taille des exploitations agricoles

La taille des exploitations est un indicateur notable de l'aspect structurel de l'exploitation. Etant donné que le capital de l'agriculteur est intimement lié au capital foncier, la taille de l'exploitation

éclairer bien sur le capital dont dispose l'agriculteur, ses capacités d'investissement et peut renvoyer éventuellement sur leurs choix stratégiques.

Selon les données de Géroutet, (2004) qui s'est intéressé à l'étude des exploitations du bassin versant de Merguilil en se basant sur des fiches de CTV, On constate que la plupart des exploitations du bassin versant ont une superficie inférieure de 5 ha soit 50% dans la délégation de Chbika . Cela peut être expliqué par l'importance de phénomène de morcellement des terres et la présence de la ressource eau.

Tableau N°3 : Répartition des exploitations par strate de taille en pourcentage du nombre d'exploitations

délégation	0-5ha	5-10ha	10-20ha	20-50ha	50-100ha	>100ha
Haffouz	54,3	34,3	7,8	3,3	0,3	0
Chébika	50	23,2	16,1	7	3	0,7
Oueslatia	24,6	22,8	27,8	17,8	5,6	1,4
Hajeb el Layoun	27,6	40,2	19,4	12,4	0,4	0
El Alaa	60	15,4	7,5	17,1	0	0
Kesra	56	26,8	11,7	4,7	0,8	0
Makthar	55	26	11	6,5	1,5	0

Source : (Géroutet ,2004) d'après les fiches de CTV

2.5 L'eau d'irrigation

L'irrigation est depuis longtemps au centre du développement agricole tunisien. Dès l'indépendance, l'État a procédé aux grands aménagements hydro-agricoles, ainsi qu'à la création de nombreux périmètres publics irrigués (PPI) (Benmihoub, 2005). Il s'agit de zones où les exploitations agricoles irriguent à partir d'une même station de pompage, où l'eau est puisée jusqu'à 300 mètres de profondeur. Elle est ensuite remise sous pression grâce à un système de bassin et de château d'eau, et distribuée via un réseau de canalisations.

Dans les PPI, l'État a visé le développement d'une agriculture productive qui valorise de façon optimale l'eau d'irrigation, « le but étant de hisser jusqu'à 50% la part des productions irriguées dans le produit total agricole » (Plan Bleu, 2002 cité par Benmihoub, 2005). Ceci s'est traduit, entre autres, par le remplacement des anciennes canalisations cimentées à ciel ouvert par un réseau de canalisations pressurisées enterrées.

2.6 Principaux système de production

L'activité économique de la délégation de Chbika se base essentiellement sur l'activité agricole vue la présence des sols fertiles au niveau des superficies agricoles utiles. Ainsi elle contient des ressources hydriques superficielles et souterraines qui contribuent dans l'extension des zones irriguées qui représente environ 9900 ha.

2.6.1 La production végétale :

Les principales cultures pratiquées dans la zone d'étude par ordre d'importance, l'arboriculture fruitière dominée par l'olivier, maraichers, céréalicultures, légumineuses. Cependant, suite à une difficulté d'accès à l'information, on a pu noter celle la plus consommatrices d'eau notamment les cultures maraichères traduites dans ce tableau.

Tableau N°4: Superficies consacrées à principales cultures maraichères (campagne2013)

Désignations	Superficie (ha)
<u>Légumes d'été :</u>	
Pomme de terre	50
Tomate	480
Piment	300
Oignon	180
Melon	145
Pastèque	215
<u>Légumes d'hiver :</u>	
Pomme de terre	60
Tomate	400
Piment	353

Source : CRDA de Kairouan

2.6.2 La production animale :

L'élevage constitue l'une des activités du secteur agricole dans la zone. Il est souvent associé à la production végétale du fait des fortes interactions existantes entre ces deux types d'activités.

Tableau N°5 : la production animale dans la zone d'étude

Race	Nombre
Bovin	2392
Ovin	51746
Caprin	1603
Camélidés	2040
Abeilles	400 ruches

Source : CRDA de Kairouan

2.7 Ressources naturelles

Les principales ressources naturelles présentes dans cette délégation sont illustrées dans le tableau en dessous (2009) :

Tableau N° 6: Principales ressources naturelles de Chbika

Ressources naturelle	
SAU	41500 ha
Foret et prairie	7100 ha
Arboriculture fruitières	17730 ha
SAU irriguée	9875ha
Nombre des grands barrages	1 avec la capacité de 110 million de m3
Nombre du barrage de montagne	2
Nombre de puits superficiels	1550
Nombre de puits profonds	42

Source : CRDA de Kairouan

Chapitre III : Diversité de mode de faire-valoir des terres et régulations foncières

L'accès à la terre, préalable pour la pratique des activités agricoles, se déroule selon des modalités diverses qui se distinguent de par la nature, le type de droits conférés, la contrepartie versée en échange d'une parcelle. Ces éléments permettent d'identifier les transactions foncières et laissent apparaître de nos jours diverses formes d'accès à la terre qui découlent du système foncier traditionnel.

1. Diversité de mode de faire-valoir des terres

D'une manière générale, on constate que les exploitations agricoles ne sont pas dans un état immuable. Elles évoluent du fait de plusieurs facteurs, en particuliers de leur dynamique propre, en fonction des objectifs et de l'évolution démographique de la famille et des relations entre ses membres. Influencées ainsi par l'environnement écologique, social, économique et politique, les agriculteurs de Chbika fournissent la preuve que la paysannerie est dans la capacité de répondre, à sa manière, aux contraintes en optant pour des stratégies variées, plus particulièrement, donnant lieu une diversité de régime relatif à la tenure foncière, à son utilisation, à sa gestion.

En effet, à première vue, il semble que la plupart des exploitations agricoles soient en faire-valoir direct (FVD). En réalité et selon les données ressorties du terrain, la zone d'étude fait apparaître un nouveau paysage de la propriété et des transactions foncières, au déchaînement des liens familiaux traditionnels et des formes de solidarité qui lui sont liées à travers le recours important aux FVI. Nos résultats d'enquêtes (figure 6) montrent en effet que sur un total de 40 enquêtés, plus que la moitié des producteurs font appel au FVI. Ils peuvent céder ou prendre en FVI une partie ou la totalité de leurs terres. Six agriculteurs par exemple prennent exclusivement des terres en FVI. Alors que 11 agriculteurs ont préféré exploiter directement la totalité de leurs terres pour l'année 2014 avec un pourcentage de 27,5%. Ces différences en termes de recours au FVI (cession ou prise/ de manière partielle ou totale) s'explique par des intérêts différents aux yeux des agriculteurs qu'on détaillera par la suite dans ce document.

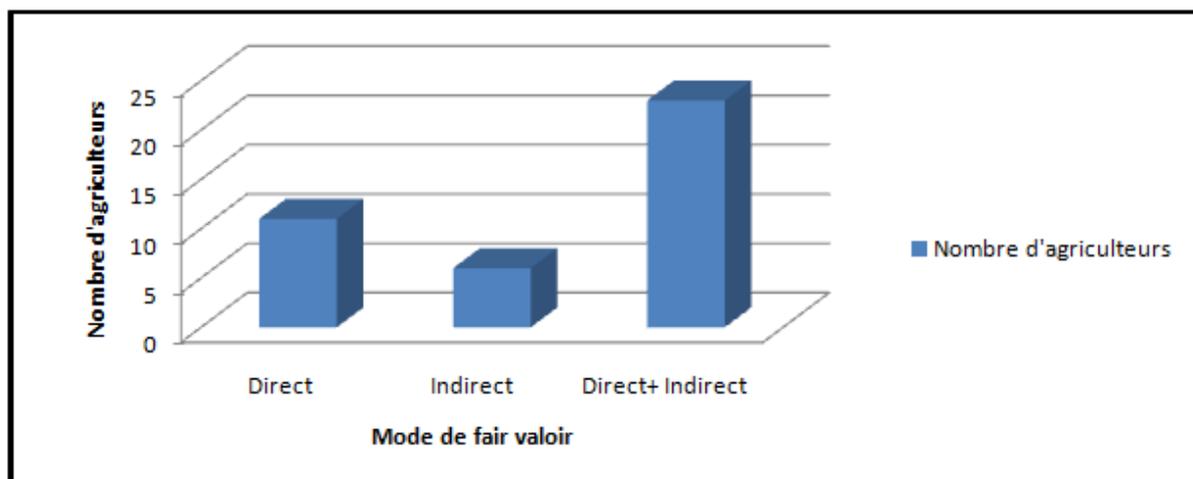


Figure N°3 : Mode de faire valoir

Pour mieux appréhender de quelle manière ces acteurs ont accès aux terres qu'ils exploitent, nous distinguons tout d'abord la présence de quatre grandes catégories de faire-valoir des terres. Visant

ainsi d'analyser les négociations sur le foncier dans un contexte social, économique, politique et institutionnel en rapide évolution, nous avons identifié au sein de chaque catégorie de mode de faire-valoir, les modes homogènes d'exploitation des terres notamment (taille d'exploitation, type de contrat agraire, condition d'accès à l'eau, combinaison des systèmes de cultures et élevages, etc.). C'est ainsi que nous avons distingué 8 types de régulations foncières qui se mettent en place, présentés dans le tableau suivant :

Tableau N°7 : Répartition de l'échantillon selon le mode d'accès à la terre (durant la campagne 2014)

Mode de FV des agriculteurs	FVD	FVI Uniquement				FVD et FVI					
Echantillon de 40 exploitants	11	6				23					
Arrangements institutionnels		FVI+		FVI-	FVD et FVI+			FVD et FVI-			
		Location	Métayage		Location+ Métayage	FVD et location	FVD et Métayage			FVD et Mét à 1/5	
			Mét au 1/5	Mét à 1/2			FVD et Mét au 1/5	FVD et Mét à 1/2	FVD et Mét 1/2 + Mét au 1/5		
Répartition de l'échantillon selon le contrat agraire	11	2	2	1	1	0	12	6	3	1	1

1.1 Agriculteurs en Faire-valoir direct uniquement (FVD)

D'après l'enquête et les entretiens effectués avec les exploitants de cette catégorie, on peut distinguer deux sous-catégories : ceux qui n'ont jamais fait recours au marché de faire-valoir indirect et d'autres qui le font de temps à autre (ils ont choisi de ne pas le faire pour cette année par exemple). En effet, pour les premiers, trois producteurs illustrent cette logique :

- un producteur ayant une grande superficie de 70 ha et bénéficiant de l'eau du barrage de Hwareb et de l'eau souterraine via un sondage privé. Sa contrainte principale réside dans la mobilisation de la main d'œuvre familiale.
- Un propriétaire « ancien entrepreneur » avec une superficie de 60 ha ayant deux forages avec (une profondeur de 100m chacun) et un bassin, creusés après la révolution car il s'agit d'une zone de PPI « zone rouge ». La contrainte également de ce producteur est l'indisponibilité de la main d'œuvre familiale. L'exploitation est bien équipée en matériels agricoles. Ces avantages l'offre la possibilité d'extension au profit de terrain d'oued en optant pour les cultures irriguées (melon/pastèque+tomate/piment).
- Un propriétaire possédant 4ha et bénéficiant de l'eau de GDA anciennement fonctionnelle a fait son sondage privé équipé par motopompe en diesel. Le fonctionnement de ce dernier est handicapé par la cherté de carburant ce qui le pousse à l'acheter d'une manière illégale chez les algériens ou les lybiens avec une réduction de deux à trois DT par bidon de 20 l comparativement aux prix de la station-service. Ceci le freine à augmenter sa superficie irriguée. Par contre, vu la taille de l'exploitation, il exploite la terre d'Oued Merguilil puisqu'elle est proche de sa parcelle lorsqu'il veut laisser cette dernière en jachère.

En ce qui concerne le deuxième sous-type d'agriculteurs composée de huit exploitants, ils sont caractérisés par la détention d'un savoir-faire technique important. Par contre la superficie réduite chez certains leur pousse à chercher d'autres terres en laissant leurs parcelles en jachère.

Le revenu agricole de ce type d'exploitation est assuré essentiellement par les cultures maraîchères. Deux producteurs sont spécialisés en produits maraichers, six agriculteurs font en plus du maraichage,

des céréales en association et quelques pieds d'oliviers. Trois parmi ces six ont réussi à planter en plus de l'olivier, des pommiers ou ammandiers.

1.2 Agriculteurs en Faire-valoir direct combiné à une cession en faire-valoir indirect (FVD et FVI⁶-)

Sur un total de 40 enquêtés, on a trouvé un seul cas qui donne une partie de sa terre à un khammès (association 1/5) pour la première fois. En effet, cet exploitant dès qu'il a pris sa retraite (technicien en élevage à l'institut de recherche) en 2008, il a quitté la ville en revenant à l'exploitation abandonnée (10 ha) de son père depuis longtemps pour faire les bovins laitiers. Cependant, après avoir étudié le marché, il a constaté qu'il va être confronté aux problèmes de commercialisation du lait vu le nombre réduit de centre de collecte. Donc, il a changé d'idée.

Notre enquêté a un seul fils et deux filles mariées. Il nous raconte : « mon fils a fait une formation en arboriculture et dès qu'il a obtenu son diplôme, il a voulu planter un hectare en vigne alors comme vous voyez on n'a pas les moyens financiers, elle est cultivée en céréaliculture (blé dur, orge et quelques potager pour la famille). Il m'a proposé de vendre une parcelle pour équiper les autres alors que je la vend pas, c'est un trésor, patrimoine à préserver alors que lui c'est un jeune et voit toutes les choses faciles, si je la vend je ne peux jamais la récupérer ». Puis il ajoute : « ... puisque j'ai vu mon fils insiste à la reconversion des pratiques de cultures, après une négociation et suite à un manque de la main d'œuvre familiale et encore je suis âgé « en réglant », on a décidé cette année de donner deux ha à un khammes pour faire le melon en leur fournissant tous les moyens de productions (semances, intrants, eau, ...) et lui s'occupe de l'organisation du travail et la rémunération des ouvriers agricoles. En contrepartie on lui verse le 1/5 de la récolte et on prend notre 4/5 après l'enlèvement des dépenses».

Il est à souligner que le système de production de cette exploitation se base uniquement sur les cultures pour satisfaire les besoins de la famille sans avoir recours à l'élevage.

1.3 Agriculteurs en Faire-valoir direct combiné à une prise en faire-valoir indirect (FVD et FVI⁷+

Cette catégorie est marquée par la diversité des exploitations en terme de la taille de superficie, l'accès à l'eau et le système de production. On constate que sur l'échantillon de 22 qui font ce recours, la moitié de ces preneurs ont une superficie moins ou égale à 5 ha, suivie par ceux qui ont une taille comprise entre 6 ha et 20 ha avec un pourcentage de 36% et seulement 14% qui ont plus que 20 ha.

Dans ce cadre, les premiers acteurs identifiés déclarent que la taille de l'exploitation, jugée insuffisante, ne leur permet pas de pratiquer la polyculture, pour concourir les risques agricoles, dans leurs propres terres, ces dernières qui se trouvent à un certain moment épuisées, de ce fait, ils choisissent de semer une partie de leur terre en blé dur afin d'assurer le besoin de la famille et opter pour le maraichage, le plus souvent d'un ou deux hectare, via des contrats agraires (location et/ou métayage) selon la disponibilité de l'offre du marché de FVI. En ce qui concerne les deuxièmes preneurs, on constate qu'il s'agit des exploitants visant mieux améliorer leur niveau de vie en augmentant les superficies irriguées afin d'être plantées en cultures marchandes qui sont plus rentables puisque les superficies possédées, chez la majorité de cette sous catégorie, sont déjà planté en olivier, céréale, fourrage pour leur bétail. Les derniers exploitants sont en totalité le plus doté en moyens, de ce fait, ils réservent leurs terres pour les céréales et une diversité de variété d'arboriculture et consacrent une partie de deux à trois hectares pour le maraichage. Lorsqu'ils se trouvent dans la nécessité de les laisser en jachère, ils font appel aux contrats agraires.

⁶ FVI : Une cession en faire valoir indirect

⁷ FVI⁺ : Une prise en faire valoir indirect

D'après les enquêtes avec les agriculteurs de cette catégorie, on a remarqué que la moitié des exploitations sont équipées par les sondages ou les forages illigals en plus de l'eau de GDA dont certains de ces derniers ont cessé de fonctionner. Cette course à l'accès à l'eau souterraine traduit la volonté des exploitants d'augmenter les superficies irriguées. D'où le rôle de cette ressource dans le développement des pratiques agraires.

L'analyse et la compréhension du fonctionnement de ces exploitations nous a permis de conclure qu'il y a un système d'activité qui s'impose de plus en plus dans un milieu à multiples contraintes (aléas climatiques, maladies phytopathologiques et les problèmes de commercialisation au niveau du marché). Ce système est caractérisé par une diversification de culture associée à la pratique d'élevage et plus particulièrement les ovins « race locale : *Najdi* » avec un troupeau de 20 à 30 mouton . celle-ci est considérée comme une source de trésorerie mobile qui permet d'avoir la liquidité tout au long de la campagne pour financer d'autres activités agricoles (inputs, location du matériel agricole, etc.) ou les besoins de consommation de la famille. Toutefois, quatre exploitants ont affirmé qu'ils ont également les bovins avec une moyenne de deux vaches laitières pour l'approvisionnement de la famille en lait et la vente des veaux en fonction des besoins.

L'analyse systémique montre que la concurrence d'autres productions, valorisant mieux les superficies irriguées, freine la spécialisation des systèmes d'élevages dans la production laitière.

1.4 Agriculteurs en Faire-valoir indirect uniquement (FVI+)

Ce groupe est composé de six exploitants exclusivement tenanciers qui se trouvent sans capital physique (terre) . Face à ce défi qui s'impose, le FVI se présente comme une alternative souvent incontournable qui se traduit par un échange de services entre les propriétaires et ces exploitants en difficulté. La caractéristique partagée entre ces preneurs est qu'ils disposent des capacités de financement (pour le paiement de la rente foncière, du travail manuel ou mécanisé, de l'irrigation, des intrants), d'équipements (attelage, tracteur, matériel d'irrigation, moissonneuse-batteuse) ou de capacité de louer ces derniers, d'un accès aux marchés des intrants et des produits et de capital social (insertion dans les réseaux facilitant un accès aux marchés local, national ou étranger). Intéressé par ce type d'exploitant , on a pu relever via les enquêtes approfondies les principaux éléments qui différencient chacun de l'autre de point de vue de superficie, système de production, à travers une brève description de chaque cas :

- Un Italien (ancien ingénieur agronome, 70 ans) , non résident, ayant la technicité, il prends les terres généralement en location depuis 1989 avec une superficie qui varie de 30 à 70 ha en vue d'investir en cultures maraichères notamment la tomate, destinée en totalité pour l'agro-industrie et puis à l'export au pays natal, et le piment dont une partie pour le marché local et l'autre à l'export. Cette année (2014), il a pris 35 ha, après de plusieurs exploitant en location en passant par des intermédiaires tunisiennes. Quant on lui a posé la question pour le choix de notre zone d'étude, il a fait un long silence puis il a repris en disant : « l'essentiel je cherche la qualité de l'eau, la qualité des terres et la disponibilité des ouvriers ;il faut faire des analyses pour éviter les surprises plus tard ... ».
- Deux exploitants ont presque le même profil dont on va citer un seul, celui de (Malat Ben Gasseem, 49 ans), ce dernier explique : « Mon père à une exploitation de 3 hectares et on est 5 frères ; dès que je me suis marié, j'ai quitté l'exploitation parce que le revenu est insuffisant pour satisfaire les besoins de toute la famille, donc j'ai décidé d'être indépendant en travaillant ma propre terre. Cependant devant la cherté des terres agricoles dans cette zone, on ne peut pas les acheter ». Il ajoute : « Au début, j'ai commencé à travailler comme ouvrier agricole journalier chez les autres exploitants mais ces quatre dernières années je prends des terres en métayage ou fermage selon le choix de propriétaire. Cette année j'ai pris 1.5 ha de mon ami qui habite à Kairouan pour faire la pastèque ; j'ai fait un arrangement avec mon beau frère qui se trouve à côté de cette terre ayant l'accès à l'eau souterraine via un forage d'une profondeur de 120 mètre. Il a accepté de me donner l'eau et en contre partie je paie le prix de

consommation de cette ressource ». D'après ce profil, on peut déduire que les petites superficies sont parmi les facteurs qui poussent les agriculteurs à chercher des terres pour produire et aussi nous montre qu'il y a une entraide entre les familles comme c'est le cas pour cet arrangement autour de l'eau qui constitue un facteur très important de la part de métayer devant le propriétaire ;

- Un éleveur (32ans) de bovin laitier et ovin qui n'a pas des terres, cet année a préféré d'investir en production maraichère (pastèque) en prenant une terre en métayage à l'ouest de Chbika;
- Un exploitant (43 ans) est partie en ville dans un premier temps après que son père a vendu sa terre (2ha). Notre enquêté est partis à Soussa pour travailler comme chauffeur du taxi. Toutefois, après la révolution coincée avec le décès de son père (fin 2010 début de 2011), il est retourné à la zone pour reprendre l'exploitation familiale et prendre soin de ses deux sœurs. Et depuis ce temps, il prends 1 ha, en plus des deux hectares familiaux, en location afin de cultiver du melon ou de la pastèque. Il explique : « Lorsque ces produits maraichers se vendent avec des prix élevés surtout si les frontières avec l'Algérie et la Libye sont ouvertes, on est bien . s'ils sont fermés, l'année est considérée non rentable et parfois je me trouve obligé de travailler sur le pick-up « camion » en transportant soit les ouvriers ou le fumier pour satisfaire les besoins de la famille » . Quant on a lui posé la question sur la tomate, il a répondu « j'ai pas les moyens financiers et je ne peux pas prendre ce risque, car cette culture demande beaucoup des traitements phytosanitaires contre la mouche blanche 'Touta Absalouta' », il affirme encore : « 15 traitements que demande la tomate, c'est beaucoup ».
- Un exploitant a opté pour le FVI pour pratiquer les cultures maraichères car la terre de son père est planté en olivier dans le périmètre irrigué où l'eau est jugé insuffisant et parfois n'existe pas dû au dysfonctionnement de GDA qui gère cette eau. Donc, Il s'est arrangé avec un agriculteur en investissant dans la réalisation d'un sondage dans la terre de propriétaire. En contre partie, il exploite une superficie de 6 ha sous forme d'un métayage 1/5 sans donner au cédant la part négocié (1/5 de la récolte) jusqu'à qu'il soit remboursé.

2. Les contrats agraires en vigueur au niveau de la zone étudiée: usage de la terre à durée limitée

L'analyse des clauses qui régissent les régulations foncières ainsi que les acteurs qui s'y impliquent dans la zone ,nous a permis de constater qu'il y a un transfert marchand provisoire de droits sur la terre plus facile que le marché à l'achat-vente , permettant d'améliorer l'allocation des ressources lorsque les dotations en facteurs de production et en capacités de gestion individuelles sont hétérogènes. C'est un résultat qui est en accord avec les travaux publiés antérieurement notamment ceux (Deininger et Feder, 2001 ; de Janvry, Gordillo et al, 2001 ; World Bank, 2003), et confirme celui de (Colin, 2004 ; 2013).

Ces transactions foncières temporaires dénombrées se distinguent selon les contreparties versées par les exploitants concernés. Elles se présentent sous formes de loyer en nature ou en espèce. Ainsi, nous avons pu identifier trois formes contractuelles principales : location, métayage 1/5 et métayage 1/2.

2.1 Location

C'est un contrat associant deux acteurs (propriétaire et locataire). Ils se mettent d'accord sur les modalités de cet arrangement traduit par le versement d'un loyer en argent en échange de la parcelle acquise. D'après les enquêtes, on a constaté que ce bail est versé au début de la campagne avec un prix qui varie de 300 à 600 DT à l'hectare en fonction de type de sol (sableux, limoneux ou argileux), le degré d'épuisement de la terre en matière de fertilisants, terre vierge « Bayda » ou planté en olivier, conditions d'accès à l'eau (sondage de GDA ou sondage privé). Les 15 enquêtés, qui font ce recours, ont confirmé que le contrat est généralement annuel avec la possibilité de renouvellement. Il concerne aussi bien les cultures maraichères que les céréales. Il est le plus préféré par rapport au métayage

justifié par l'avantage de bénéficier de la totalité de la production et d'éviter tous les conflits qui peuvent arriver avec les propriétaires.

Cette pratique se déroule en général entre les membres de la même famille ou voisins de terre. Mais durant la phase d'enquêtes et d'après les observations sur le terrain, on a constaté également la présence des nouveaux arrivants (les Sahéliens et les Sfaxiens) qui font cette transaction avec un contrat consigné sous forme écrite et renouvelable.

Les figures en dessous illustrent deux exemples différents de prise en location selon l'occupation du sol et son type.



Figure N° 4: parcelle plantée en olivier en intercalaire avec la tomate



Figure N°5 : Parcelle nue qui se prépare pour être cultivé par les piments

Les contrats de location, présentés précédemment, sont conclus majoritairement pour une durée d'une année qui peut être renouvelé ou attribué à de nouveaux exploitants. Toutefois, on a noté un contrat de moyen terme de 3 ans visant exploiter une superficie de 3 hectares, justifié par la contrainte de financement lié au besoin urgent de liquidité demandé par le propriétaire. Ainsi un autre cas de contrat à long terme pour une superficie de 2 hectares avec une durée de 10 ans, conditionnée par la réalisation du forage. Ce type de contrat se justifie par la stratégie du bailleur visant la valorisation de son exploitation plantée en olivier à moyen et long terme

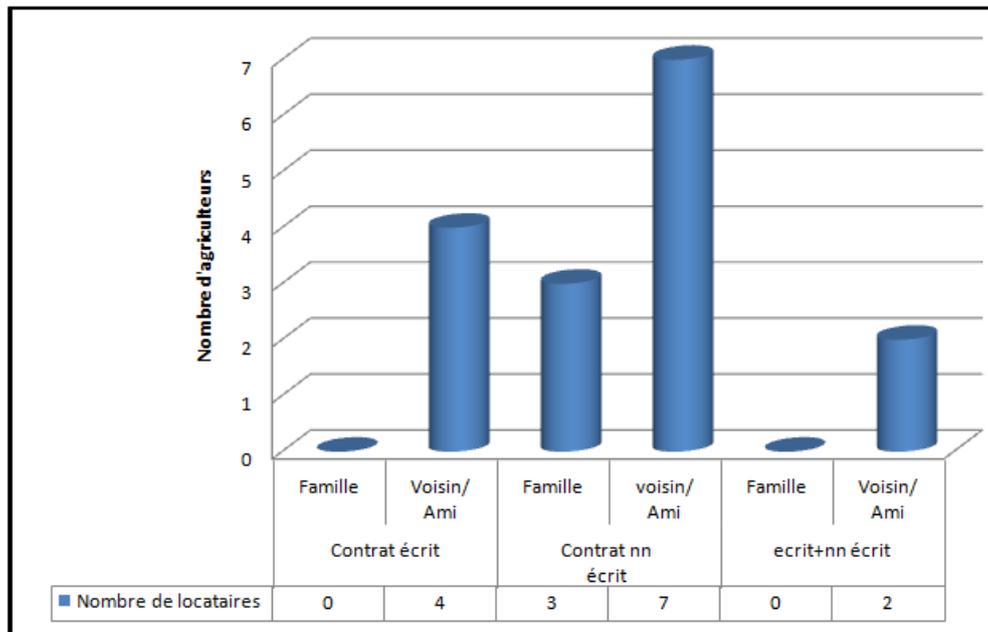


Figure N° 6 : Répartition des locataires en fonction de type de contrat et les liens avec les cédants

2.2 Métafage

Selon (Colin, 1995 a) « Le métafage est un mode de coordination par lequel le propriétaire foncier et le tenancier se partagent la production selon un certain pourcentage ». Dans notre zone d'étude, nous relevons deux figures :

2.2.1 Métafage au 1/5

Nommé chez les exploitants tunisiens par « *Cherka b Khmoss* ». Il est pratiqué par 9 exploitants sur les 28 enquêtés en mode de FVI+. Il s'agit d'un d'arrangement entre deux contractants qui désigne l'association au 1/5. Le propriétaire cède une partie de sa terre à un tenancier et récupère 1/5 de la récolte et le métafayer reçoit les 4/5, soit avant ou après l'enlèvement des dépenses selon la négociation. Mais la plupart des enquêtés affirment que la répartition du revenu est effectuée après déduction des dépenses. En terme d'organisation du travail, le propriétaire n'apporte que de la terre, c'est l'associé qui pourvoit à l'investissement pour les intrants (préparation du sol pour les semences/plants, l'accès à l'eau, engrais, fertilisants, traitements phytosanitaires, matériels agricoles, travail de récolte). En effet, ce type de contrat décharge le propriétaire de la gestion courante de l'exploitation mais implique l'exercice d'une surveillance pour éviter les fraudes particulièrement au moment des récoltes. S'il est absent dans cette étape, il y a le risque de conflits avec le métafayer. D'où la préférence de ce dernier au contrat de location plutôt que du métafage.



Figure N° 7: Exemple de parcelle prise à Sidi Ali ben Salem1 plantée en melon sous tunnel

2.2.2 Métayage à la 1/2

Appelé ainsi en dialecte locale « *Cherka b Chtar* », elle signifie un arrangement à la moitié associant le propriétaire de la terre et le tenancier dans le procès de production dont les deux assument les coûts de production des intrants et se partagent par moitié la production (50% chacun). Dans notre échantillon, on a enregistré cinq cas qui restent minoritaires en comparaison avec les autres contrats pratiqués. Ceci s'explique par le choix des exploitants qui le classe en troisième option quant il peut choisir.

Nous constatons que le contrat de métayage, s'effectue dans l'ensemble en entente verbale, expliqué ainsi par la confiance mutuelle entre les deux contractants et le fait qu'un processus de filtrage qui se pose sur la base de l'expérience ou de la réputation du partenaire potentiel.

La lecture du tableau montre que le transfert provisoire des parcelles par métayage 1/5 se fait aussi bien entre les membres de familles qu'avec les voisins de terre ou ami. Par contre, on constate que le métayage 1/2 se fait uniquement entre les voisins/ami. Ces constats, peuvent être expliqués par la solidarité intrafamiliale où les membres qui disposent de terrains viennent en aide à ceux qui sont moins favorisés avant de se tourner vers les personnes externes ainsi par le jeu de complémentarité entre les besoins et les apports de chaque acteur permettant de résoudre le problème d'accès aux facteurs de production. En terme de durée d'exploitation, généralement, les deux formes de métayage sont pratiqués pour deux campagnes qui sont presque l'équivalent d'une année et même pour 3 campagnes selon l'assolement pratiquée à condition de partager les produits à la fin de chaque cycle de culture. Cet arrangement peut être aussi renouvelé en cas de besoin.

Tableau N° 8: Répartition des métayers en fonction des liens familiaux et de voisinages

Figure de métayage	Famille		Voisin/Ami	
	Métayage (1/5)	Métayage (1/2)	Métayage (1/5)	Métayage (1/2)
Nombre des métayers	4	0	6	4

Remarque :

- Il est à souligner que le métayage concerne uniquement les maraichères et les céréales dont les modes et la gestion de partage diffèrent selon le type de culture. Généralement, le tenancier

(métayer) prend la production céréalière en nature après la déduction de « sorte d'impôt religieux sur récolte de blé ou orge : Aachour 1/10) car il conserve une partie pour l'autoconsommation (produit de base) et/ou en tant qu'aliments pour le bétail ou éventuellement pour la semence lorsqu'il est d'une meilleure qualité. Le reste est commercialisé soit à l'office ou à des collecteurs (intermédiaires). Par contre, le maraichage est considérée comme une production de rente, les deux acteurs partagent les coûts de ventes après dépenses.

- Le contrat est conclu pour la durée d'une campagne mais dans les cas étudiés, ils sont majoritairement conclus pour deux à trois campagnes sauf en cas de conflits.

3. Une diversité de mode de faire-valoir impliquant des logiques d'arrangements multiples

L'étude a montré que les pratiques contractuelles informelles ne posent pas de problème majeur, en particulier du fait du filtrage opéré par les acteurs dans le choix des partenaires. Ainsi une véritable formalisation des contrats ne s'impose pas comme une mesure qui serait systématiquement nécessaire et demanderait une intervention publique à cette fin sauf que chez une minorité de nos enquêtés. Dans ce sens, on a constaté qu'il y a plusieurs logiques qui diffèrent entre preneurs et cédants mais qui se concordent dans le fait d'un déséquilibre au niveau de la possession d'un des facteurs de production.

3.1 Logiques des preneurs

La prise en en fermage ou métayage des terrains est la plus pratiqué par nos enquêtés dans cette localité qui peut être expliqué par des logiques différents dont les plus cités sont :

- ✓ L'absence ou l'étroitesse du marché à l'achat-vente des terres du fait de prix trop élevés.
- ✓ Problème de morcellement des terres. De ce fait, les propriétaires des petites superficies cherchent des terrains voisins en cas de besoins de laisser leurs propres terres en jachère.
- ✓ L'investissement dans les cultures irriguées de haute valeur ajoutée pour l'augmentation de revenus (que se soit les preneurs autochtones ou étrangers de la zone), encouragé par la commercialisation des produits agricoles vers le marché local et étranger notamment avec l'Italie, Algérie et la Libye. Ces deux derniers sont très actives dans notre zones surtout lorsque les frontières sont ouvertes selon la déclaration de la majorité des enquêtés ;
- ✓ L'investissement dans le creusement des sondages et forages pour augmenter les superficies irriguées → expansion des forages illicites dans le contexte postrévolutionnaire
- ✓ Conditions socio-économiques défavorables dans les exploitations des preneurs : certains agriculteurs quittent parfois leurs exploitations en raison de l'absence d'eau ou encore en raison des conflits sociaux. Dans cette situation, ils se reconvertissent en preneurs dans d'autres exploitations

3.2 Logiques des cédants

Notre échantillon est présenté exclusivement par une minorité de bailleurs, plus particulièrement, ceux faisant certains arrangements comme Khammès, métayage 1/2. De ce fait et, vu l'absence des propriétaires donnant en location ou au Khmoss (1/5) au niveau de l'exploitation, on a privilégié la compréhension de leurs logiques et les raisons majeures qui les poussent à confier une partie de terrain à un tiers à travers la discussion et l'entretien avec les preneurs. Ainsi, dans le contexte local, on a identifié les motifs suivants :

- ✓ La difficulté dans l'accès à l'eau et le besoin d'irrigation des oliviers, les pousse à chercher des preneurs qui font les cultures maraichères en intercalaires et irriguer ainsi les oliviers. En effet, les cédants donnent une parcelle d'olivier en sec pour un agriculteur voisin, équipé d'un sondage, pour y pratiquer des cultures maraichères. L'olivier « en sec » profite indirectement de l'irrigation des cultures maraichères et donne par conséquent un rendement supérieur, environ 25%, à l'olivier qui est exclusivement en sec. Le propriétaire de l'olivier fait aussi l'économie des travaux du sol.
- ✓ L'incompétence ou la démotivation des cédants à gérer l'exploitation agricole ; dans certaines situations, bien que les conditions de production soient favorables (plantations, eau), les propriétaires optent délibérément pour un mode de faire-valoir indirect. Ce choix peut s'expliquer par l'âge avancé, le manque de volonté à pratiquer une activité agricole ou encore par l'incompétence pour gérer une exploitation collective. Dans ce genre de situations, le propriétaire se décharge de la gestion de l'exploitation.
- ✓ L'insuffisance des moyens de financement pour réaliser des investissements ;
- ✓ L'insuffisance dans la main d'œuvre familiale ;
- ✓ L'indisponibilité des propriétaires plus particulièrement ceux non résidents au milieu rural (considérant l'agriculture comme activité secondaire) ;
- ✓ Besoin de liquidité et du financement ;

Conclusion partielle

S'agissant du développement du marché du FVI, le cas de Chbika vient illustrer l'intuition fondamentale de la théorie du changement institutionnel appliquée au champ foncier, selon laquelle le jeu combiné de la pression démographique, l'accès à l'eau souterraine et le développement des cultures irriguées destinées au marché local et étranger (Italie, Libye, Algérie, ..) augmentant la valeur de la terre et conduisant par la suite à une ouverture de l'éventail des droits de transfert, qui se traduit par une monétarisation croissante de l'accès à la terre ici, à travers le FVI.

4. Dynamique et changement dans les types de contrats agraires

Avant d'entamer l'analyse des résultats auxquels nous sommes parvenues à travers l'étude du terrain concernant la dynamique et les changements dans les types d'arrangements, il est à souligner qu'on s'est focalisé sur un échantillon de 20 exploitants choisis parmi les 40 enquêtés fixés dans la première phase de cette étude. Ainsi l'image de la diversité des transactions foncières obtenue dans la typologie est instantanée. Il est utile de la compléter par les trajectoires d'acteurs afin de saisir le caractère évolutif des dynamiques.

4.1 Changement dans les types de contrats agraires

Les contrats agraires régissant la gestion foncière dans la zone ne sont pas stables, ils évoluent. En effet, les travaux de terrain triangulés avec l'analyse bibliographique ont révélé l'évolution de plusieurs éléments qui caractérisent l'accès à la terre: les contreparties versées lors de l'attribution des terres, les interdits relatifs à l'exploitation des parcelles, la durée de contrat, etc. De ce fait, on a pu noter la disparition de quelques modes de faire-valoir chez nos enquêtés, à savoir :

La *mouzarâa* : une parcelle de terre sèche d'au moins 15 ha est donnée en faire-valoir indirect pendant au moins 4 ans au métayer ou fermier, à condition que ce dernier l'équipe d'un puits. Le métayer exploite la parcelle entièrement pour lui et la restitue équipée d'un puits à son propriétaire au terme du contrat. Cette forme répondait à l'attente de nombreux propriétaires fonciers. (Feuillette, 2001)

La *mgharsa* qui consiste à planter la terre nue d'une personne tierce par l'exploitation de la terre pendant la durée du bail et la récupération de 50% de la parcelle plantée au terme du contrat. (Géroudi, 2004)

Toutefois, on constate une régression celle de l'arrangement de (*Khammés*) qui a évolué de plus en plus au métayage au 1/5 (*Khmoos*) ou à la 1/2.

4.2 Evolution des superficies en FVI (2009-2014)

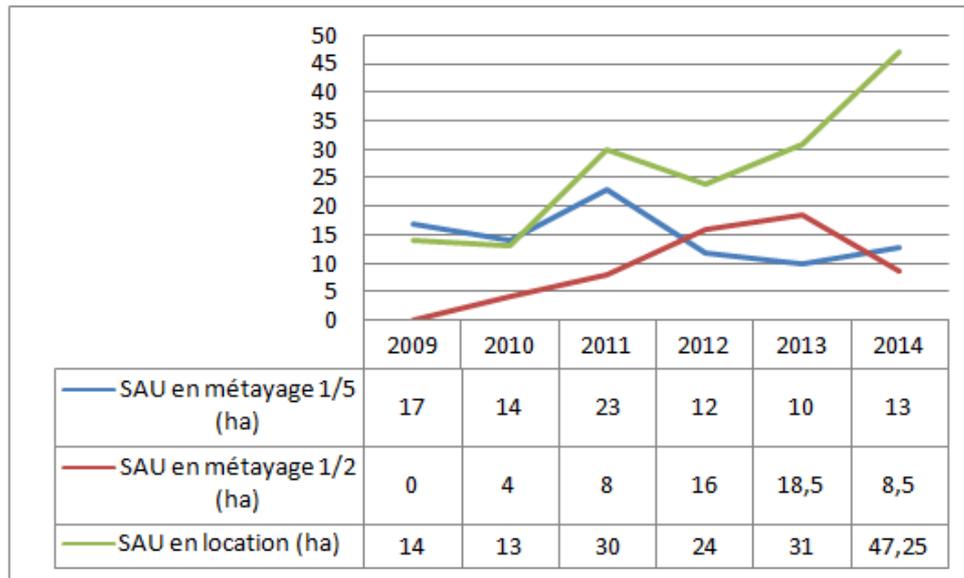


Figure N°8 : Evolution des superficies en FVI (2009-2014)

D'après la figure ci-dessus, on constate que, pour les 20 exploitants, l'évolution des SAU en fonction du contrat agraire est comme suit:

- La SAU dédiée à la location a connu une augmentation continue de 2009 à 2014 en passant de 14 à 47 ha respectivement avec une régression remarquable durant l'année 2012 où cette superficie était d'environ 24ha ;
- La SAU en métayage 1/5 fluctue d'une année à l'autre avec une valeur maximale au alentour de 23ha et minimale de l'ordre de 10ha.
- La SAU en métayage 1/2 a progressé depuis 2009 (0ha) jusqu'à 2013 (18,5ha) pour diminuer en 2014 vers 8,5ha.

En outre, entre l'année 2010 et 2011 c'est-à-dire la période de post révolution, les superficies en FVI (métayage et fermage) ont connu un doublement de valeur en raison de l'absence de contrôle des creusements des sondages. En effet, la disponibilité de l'eau durant cette période à augmenter la volonté des agriculteurs à pratiquer le mode de FVI.

Ceci, confirme bien notre hypothèse qu'on a postulé au début à propos le rôle de l'accès à l'eau souterraine dans le développement des contrats agraires.

4.3 Evolution du nombre de producteurs en fonction du type de contrat agraire

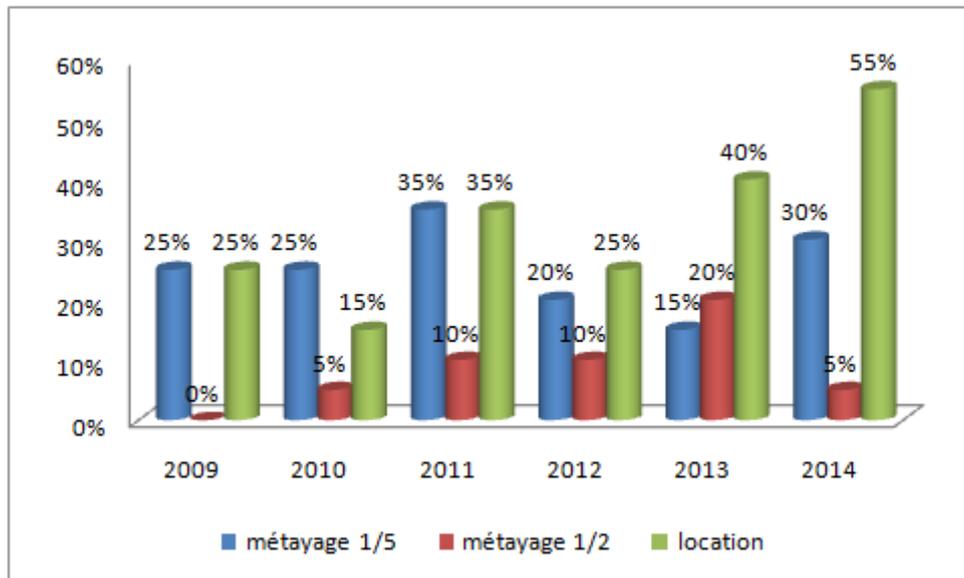


Figure N°9 : Evolution des preneurs en FVI selon le choix de contrat agraire et en fonction des années

La lecture de ce graphique, montre que le marché de FVI est actif dans cette localité qui s'organise autour d'une gamme de contrat agraire (location, métayage avec ou non partage des coûts, selon différentes combinaisons). Le choix d'un tel contrat diffère d'une année à l'autre par les exploitants. Ceci peut être expliqué par la disponibilité de terres, les exigences et les intérêts des cédants et des preneurs. En effet, les enquêtés montrent que le plus souvent c'est les bailleurs qui déterminent le type de contrat ayant une préférence spécifique pour le métayage afin de mieux profiter de l'investissement (partage de produit après chaque fin de saison) par contre au niveau de la location, qui dure généralement une année, ils prennent un bénéfice qui reste plus réduit que le métayage. Cependant, vu les raisons susmentionnées dans la partie (logiques des cédants), ils se trouvent dans l'obligation de les transférer en location. Ainsi, on remarque que la pratique du métayage $\frac{1}{2}$ « *Chitar* » est moins préférable par rapport aux deux autres arrangements à l'exception de l'année 2013, vu que ce mode oblige les preneurs à donner la moitié de leurs productions au profit des cédants ce qui n'est pas rentable pour eux sauf s'il s'agit d'une prise en FVI d'une grande superficie.

De ce fait, ces résultats nous ont permis de déduire le constat suivant : le métayage au $\frac{1}{5}$ constitue une sorte de compromis entre la location souhaitée par les tenanciers et le métayage à $\frac{1}{2}$ souhaité par le propriétaire.

5. Trajectoires de quelques exploitations et projets d'avenir envisagés par les enquêtés

Une analyse de la seule situation actuelle ne renseigne pas complètement la dynamique des acteurs et l'évolution de leurs stratégies d'où la nécessité d'analyser la trajectoire et l'évolution de son exploitation au cours du temps. De ce fait, on a choisi dans ce chapitre quelques profils d'exploitants jugés importants et qui permettent d'illustrer certaines catégories d'acteurs présentés dans la typologie. Nous avons établis deux récits de vie. Comme mentionné par Capillon et Sebilotte (1980), l'analyse de la trajectoire pourrait être une voie privilégiée pour l'étude de scénarios d'avenir et éviterait de croire que des solutions, hier efficaces, le seraient encore automatiquement aujourd'hui. Ceci reflète bien l'aspect qualitatif de notre étude.

5.1 Trajectoire de deux cas d'étude :

5.1.1 Trajectoire marquée par le changement au niveau du capital foncier

Cette trajectoire nous semble intéressante à traiter, car le chef de l'exploitation enquêté est considéré comme agriculteur pilote dans la zone d'étude non seulement par les responsables de la CRDA mais aussi vu par les autres enquêtés comme un agent expert auquel ils font appels pour des conseils agricoles.

Il s'agit de l'agriculteur « Malat Mostapha » âgé de 52 ans, marié mais il n'a pas de fils jusqu'à nos jours pour l'aider dans l'exploitation. Son exploitation est située à Sidi Ali ben Salem 3 et fait partie de la catégorie établie « Agriculteurs en Faire-valoir direct combiné à une prise en faire-valoir indirect (FVD et FVI+) ».

Au début, plus particulièrement dans les années 70, ayant l'âge de 14 ans, Il a exercé comme main d'œuvre familiale dans l'exploitation de son père, notamment la tâche de surveillance d'un troupeau composé de 10 vaches laitières, un taureau et 20 brebis. Il aidait quand si nécessaire dans les autres tâches de l'exploitation. Cette dernière, occupant une superficie de 12 ha, est caractérisée par la dominance des cultures pluviales (blé dur, orge), les légumineuses (fève, petit pois) et le fourrage pour l'activité d'élevage. Cependant, notre enquêté (le fils) explique qu'il a voulu évoluer vers un système de culture plus intensif notamment par l'irrigation mais son père le maintenait dans un système extensif : « Mon père m'a payé comme un journalier pour que je sois toujours motivé à travailler avec lui et non pas ailleurs, mais moi j'ai voulu changer de vocation et s'orienter vers les cultures irriguées qui donnent des bons prix ». En 1982, il a quitté l'exploitation pour s'engager dans l'armée. Mais l'enquêté affirme : « ce n'était pas ce que je voulais faire, je suis né pour être un Fellah ». Après trois ans, il est revenu à l'exploitation de son père située à Chbika Ouest. Ce dernier lui a concédé 0,5 hectare pour les exploiter. De ce fait, notre enquêté a opté pour des essaies de maraichers notamment piment, tomate et la pastèque en s'approvisionnant de l'eau de GDA et irriguant avec l'ancienne pratique « séguia ». L'année suivante, il a augmenté la superficie en cultivant 1,5ha et le père a été satisfait de la rentabilité de ces cultures.

Pendant les années 1990, marquées par une tendance notoire à la recherche de l'eau souterraine, ils ont creusés un puits traditionnel et se sont lancés dans les cultures irriguées. En même année, ils ont abandonné les légumineuses suite à leur faible rentabilité.

En 1992, l'enquêté déclare : « J'ai convaincu mon père pour qu'ils vendent le troupeau des bovins tout en gardant les brebis et en ajoutant quelques épargnes à ce prix, on achète un tracteur neuf avec le matériel nécessaire : traceur, cover crop poly-disques 'canadien',... ». « Ceci est rentable, car avec le tracteur, le travail est devenu facile et on a commencé à le louer à d'autres agriculteurs qui veulent travailler leur sol » ajoute-t-il.

Pour pouvoir évoluer et devant la cherté des terres agricoles, cet exploitant à chercher d'augmenter la superficie irriguée ailleurs en laissant ses frères travailler dans leur propre exploitation. Toutefois, il va opter pour un métayage 1/5 « Khmoss » dont il va fournir tous les facteurs de productions sachant qu'il a bien acquis de l'expérience dans les cultures irriguées. Effectivement, en 1994, notre agriculteur se met d'accord avec un grand propriétaire de la zone du point de vue de superficie nommée « Mahmoud Najar » qui avait 100ha. Il a exploité 15 ha en métayage au 1/5 avec un contrat verbal renouvelé. Ce type d'arrangement est jugé très utile et important pour notre métayer car d'après lui, il a eu le capital physique où il va investir en ajoutant : « J'ai la liberté de choisir les assolements pratiqués, le propriétaire n'a que recevoir le 1/5 de produits à la fin de la campagne qu'il soit en nature s'il s'agit de blé dur/orge ou en espèce si je fais le maraichage ». En 1997, Il a équipé l'exploitation en goutte à goutte en bénéficiant de 40% de subvention accordée par l'Etat.

En effet, l'année 1997 a été marquée par une bonne récolte de maraicher notamment la tomate et le piment ce qui lui a permis d'acheter une parcelle de 2 ha planté en olivier avec un prix de 16 000 DT/ha lors d'une enchère. En 1999, Il a eu une visite de ministère accompagné par des chercheurs

français, considéré comme agriculteur pilote de la zone qui produit des cultures de bonnes qualités et de bon calibre selon la déclaration des responsables de CRDA. En 2000, le père de notre enquêté est décidé et l'exploitation a été reprise par les autres frères alors que notre exploitant a choisit de continuer de travailler avec l'associé et chercher d'acheter ses propres terres, ayant toujours la possibilité de bénéficier de l'apport de l'eau de puits familial creusé en cas de besoin.

Les cultures de tomate, piment, melon, pastèque ont donné des très bons rendements notamment en 2002 et 2003 ce qui lui a permis d'acheter une autre terre en jachère de 6 ha avec un prix de 5000DT/ha à Sidi Ali ben Salem 3. Cette année a coïncidé avec la décès de son associé, grâce à qui il a pu acquérir du capital et du savoir-faire, il explique après un silence et les larmes aux yeux : « mon associé était quelqu'un de bien, il m'a fait toujours confiance en me transférant sa terre sans me surveiller à chaque fois, si jamais j'ai besoin de l'argent, je reviens chez lui. En plus grâce à lui que j'ai pu accumuler le capital et acheter mes terres ».

Ayant comme objectif de ne pas avoir les terres éloignées de Sidi Ali ben Salem 3 afin de s'y installer, notre agriculteur vise acheter les parcelles des voisins à côté. C'était le cas pour l'année 2004 où il a pris 1 ha avec un prix de 5500 DT. En même année, il a été choisit par le CRDA afin d'aller en Egypte dans le cadre d'un voyage découverte dans un groupe nommé « Union Soussa ». Ces sorties organisés lui ont permis d'acquérir des nouvelles techniques concernant d'autres cultures maraichers, il s'agit de pomme de terre. Dès qu'il est rentré en Tunisie, il a essayé la variété « Sponta » sur un hectare qui donne jusqu'à 35 tonnes.

Après le décès de son associé, il s'est focalisé sur ses parcelles et la recherche des nouvelles terres. L'année 2006 marqué encore une fois par un bon marché(les cultures maraichères sont vendues avec des prix élevé), il a changé de spéculation en introduisant l'arboriculture notamment le pommier avec deux variétés différentes « Anna et Misk ». En 2010, il a acheté une superficie de 4 ha avec un prix de 12000DT/ha à côté des premières parcelles et en même temps, il a opté pour un métayage 1/5 de 2 ha pour cultiver tomate et la pastèque. L'année qui suit, a pris aussi trois ha en métayage 1/5 pour faire les mêmes cultures irriguées en rotation avec le blé dur et l'orge. Cette décision à été prise car c'est l'année de révolution où le marché est devenu plus actif notamment avec l'entrée des acheteurs algériens et les Lybies qui ont constitué les principaux clients de la zone. En 2012, il a acheté 1 ha d'un voisin de terre avec un prix de 25 000DT/ha.

A travers ces achats, on note clairement l'augmentation du prix des terres par hectare dans la zone d'étude. Ces terres ajoutées sont plantées en pêchers avec différentes variétés « Royale, Flore d'estar, Pécher plate, et pécher de Chine » ainsi que l'amandier « Achak et Mazato ». Selon lui : « la diversification de variété est une chose très importante, car si jamais on perd sur un volet on se rattrape sur le deuxième pour pouvoir compenser les pertes surtout avec ce marché caractérisé par une forte concurrence et fluctuations des prix ».

En 2014, il a pris trois ha avec un arrangement de location sous forme de contrat écrit d'une période de deux ans dont le prix de loyer est de 425DT /ha qui se trouve à côté de ses parcelles pour cultiver 1 ha de melon et 2 ha de blé dur.

En ce qui concerne la relation de notre enquêté avec son environnement, on constate qu'il est très dynamique et actif, il est présent dans presque tous les programmes et les séminaires de vulgarisation sur les cultures irriguées, dans la zone et hors zone. Il travaille avec différents fournisseurs d'intrants des fertilisants (Chat Maryem, Nabl, Tunis) Pour ce qui est de semences ou plants, il les cherche, souvent à Tunis et Cabon car il dispose de certains facilités de paiement offertes par les pépinières.

Synthèse :

Cette trajectoire reflète l'accroissement des superficies irriguées qui traduit la recherche de cet agriculteur d'une plus grande sécurisation de capital foncier en passant par la production maraichère. Il ressort de cette évolution que le facteur le plus marquant de cette transformation d'une part, l'analyse

de l'environnement par notre enquêté et d'autre part par la diversification des stratégies de production : recours au métayage, à la mécanisation, adoption de goutte à goutte.

Comme principale stratégie, il a choisit de faire appel au marché de FVI dans un premiers temps, notamment avec les 15 hectares en métayage qui lui permis de constituer un important capital. Tout en continuant cette association il a cherché à acheter de part et d'autre de l'exploitation familiale des parcelles en jachère. Le FVI lui a permis donc de constituer un capital réinvesti ensuite dans l'achat d'autres terres. La plantation d'arboriculture confirme cette tendance d'ascension économique et sociale de cet agriculteur.

5.1.2 Trajectoire caractérisée par l'apparition de « néo-agriculteur »

Nous présentons ici la trajectoire de ce que nous appelons un néo-agriculteur « Youssef saka » âgé de 60 ans. Il fait partie de la catégorie d' « Agriculteurs en Faire-valoir direct uniquement ». Ce propriétaire est originaire du milieu citadin voisin notamment Kairouan où il a travaillé depuis longtemps comme un entrepreneur dans le bâtiment.

Attiré par l'agriculture irriguée grâce à la possibilité de recourir aux eaux souterraines et la qualité du sol, notre enquêté a décidé en 2004 de s'installer à Chbika et d'acheter 60 ha profitant l'occasion proposée par un intermédiaire. Une partie de cette terre se situe sur le lit d'Oued Merguilil. Quand on lui a posé la question sur le risque d'exploiter la terre de l'Oued, il a répondu : « Je n'ai pas de crainte concernant d'éventuelles crues, Je sais très bien qu'il y a le barrage qui retient l'eau. En plus si je ne l'ai pas acheté, il y en a d'autres qu'ils vont le faire car le prix était très convenable et la terre vierge, donc toutes types de cultures seront adaptées ».

Au début, l'exploitant a opté pour la céréaliculture particulièrement le blé dur et l'orge ainsi quelques superficies en maraichers bénéficiant de l'eau de GDA. Cet exploitant a équipé l'exploitation en matériels agricoles car il dispose d'importants moyens financiers provenant de son activité d'entrepreneur de bâtiment. En 2006, il a cherché l'eau en creusant un sondage de 80 m pour augmenter les superficies irriguées et se lancer plus en maraicher même qu'il se situe dans une périmètre publique irrigué où il y avait une interdiction de construire des sondages.

L'enquêté affirme : « j'ai trouvé du mal à gérer l'exploitation puisque j'ai jamais pratiqué l'agriculture mais grâce à un technicien agricole que je l'ai recruté pendant 2 ans, j'ai pu suivre les opérations culturales et acquérir la technique ». Pendant ces deux années, il a opté aussi pour l'arboriculture fruitière commençant par les oliviers et quelques pieds d'amandiers.

En effet, les fils de l'enquêté constituent une main d'œuvre familiale importante. Ils ont aussi accumulé l'expérience pour travailler dans leurs terres. Ce producteur nous a mentionné que ces fils sont encouragés par le fait que la propriété de la terre est transféré à ses fils et ses filles ainsi que sa femme toute en respectant les règles de partage d'héritage islamique en donnant un part au fils et ½ part à la fille et 1/8 à la femme. Toutefois, il a souligné que ce partage n'est valable qu'après son décès. De ce fait, le fonctionnement de l'exploitation est partagé en tâche. En effet, cette exploitation se base aussi bien sur la production végétale que l'activité d'élevage. L'exploitant a acheté 2 vaches laitières pour l'approvisionnement de la famille en lait ainsi qu'une trentaine de têtes des ovins « Najdi » pour les engraisser et les vendre à l'occasion de « l'Aid kbir » où les prix sont encourageants.

En 2011, après juste quelques jours de la révolution tunisienne, il a creusé deux forages avec une profondeur de 100 m chacun et un bassin afin d'introduire plus d'arbres fruitiers notamment le pommier abricotier et le pêcher ainsi qu'augmenter les superficies cultivés en tomates de 2 saisons dont une partie sera commercialiser et destiner à l'agro-industrie en faisant un contrat avec l'usine 'Jouda' et les cultures de la pastèque/melon qui sont très demandé pas le consommateur algérien et libyens. Ces derniers assurent des bons prix en le comparant avec les consommateurs tunisiens.

En effet, pour les cultures maraichères et l'arboriculture, notre exploitant déclare qu'il y a une nécessité dans la main d'œuvre salariale notamment dans des dates précises, au moment du semis ou de la récolte. De ce fait, il fait recours à la main d'œuvre féminine car les femmes travaillent mieux en acceptant des salaires moindres dont les tarifs qu'on trouve varie entre 8 à 10 DT/jour.

Synthèse :

D'après le profil de cet exploitant, on peut déduire que notre zone d'étude caractérisée par l'agriculture irriguée attire des nouveaux acteurs qui ne sont pas des agriculteurs pour investir en agriculture. De ce fait, l'accès à l'eau souterraine lui a permis d'investir en cultures irriguées et opter pour l'intensification afin d'être compétitif au marché local et de profiter de l'écoulement de la production aux algériens et les Lybies lorsque les frontières sont ouvertes.

Ainsi, on peut déduire que l'exploitation se caractérise par une diversification de cultures associées à l'activité de l'élevage pour équilibrer les deux systèmes de production.

5.2 Projets d'avenir et l'évolution de paysage

5.2.1 Projets d'avenir des enquêtés

Les projets envisagés par les agriculteurs dans le futur renseignent sur l'évolution future du paysage et l'évolution des typologies actuelles. Ces projets ne sont pas choisis aléatoirement. Mais ils visent répondre à une situation actuelle de crise mouvementé ou nourri par les aléas du marché, la pénurie d'eau et la flambée des prix des intrants.

Nos enquêtés expriment facilement ces projets, comme le montre la figure en dessous, ayant plus d'une réponse par agriculteurs, on constate que 43% des enquêtés comptent changer le système de culture en optant de plus en plus vers l'arboriculture fruitière, contre 9% qui envisagent continuer dans la pratique des maraichers notamment la tomate/piment+pastèque/melon qui sont considérés des cultures marchandes assurant des bons prix si les frontières avec l'Algérie et la Lybie sont ouvertes. Toutefois 2% visent se spécialiser en céréaliculture en justifiant la garantie du marché en écoulant la production à l'office de céréale. 14% souhaitent creuser un sondage/forage soit 6 producteurs ce qui veut dire que l'exploitation de la nappe ne cesse d'augmenter. Tandis que 7% prévoient l'accroissement de leurs terres par achat contre 5% qui visent quitter l'activité agricole jugée comme un secteur risqué alors qu'ils veulent avoir un revenu garantie. Quelques exploitants soit 11% des enquêtés envisagent augmenter le nombre de cheptel notamment les ovins en programmant la construction des bâtiments.

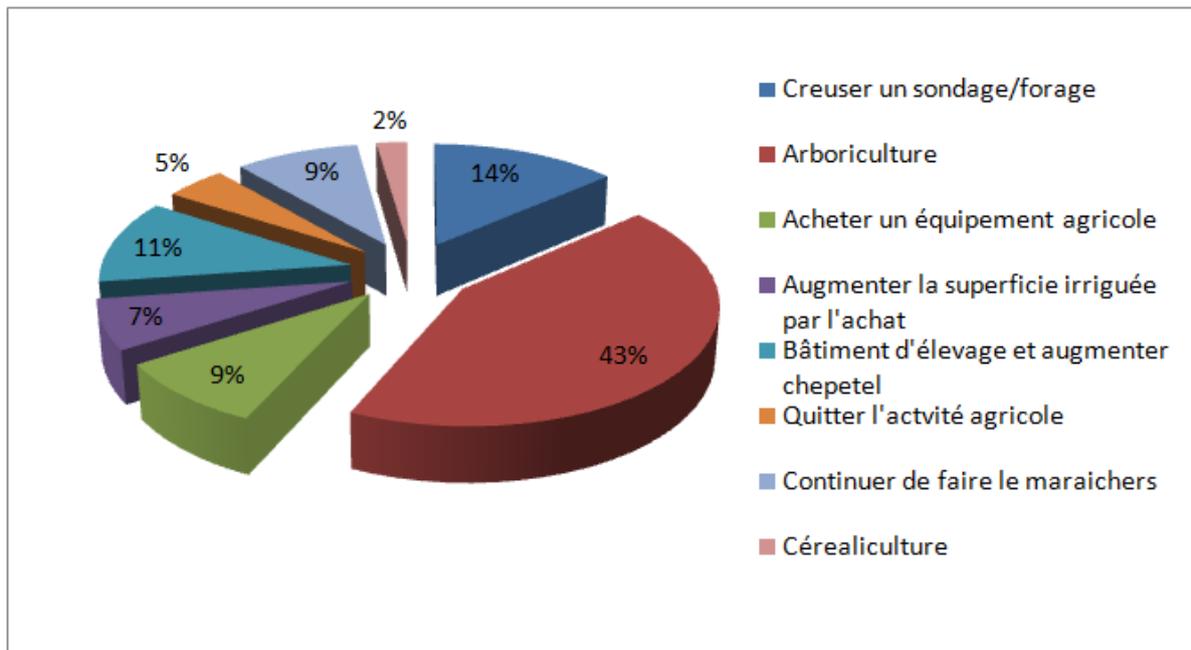


Figure N°10 : Projet d'avenir des agriculteurs (enquête 2014)

5.2.2 Clés de réussite selon la déclaration des agriculteurs :

Pour mieux comprendre les logiques qui guident et influencent les décisions des agriculteurs et par conséquent, elles pèsent sur l'exploitation agricole, nous avons essayé d'analyser la perception de ces enquêtés en ce qui concerne les clés de réussite qui favorisent l'amélioration de niveau de vie de l'exploitant ainsi que son exploitation.

Pour notre échantillon, et en ayant plus d'une réponse par agriculteur, on constate que 87,5% des producteurs pensent que pour réussir dans l'agriculture, l'Etat doit intervenir pour assurer l'écoulement des production à un bon prix en organisant le marché et accorder les subventions pour appuyer l'agriculteur techniquement. Alors 80% des enquêtés déclarent que l'accès à l'eau souterraine est l'une des clés de réussite car il garantit l'irrigation de tout moment avec le volume désiré. De ce fait, il offre la possibilité de se lancer dans les productions maraîchères et s'orienter vers l'arboriculture fruitière (cultures marchandes) tout en reléguant la céréaliculture au second plan et même accroître les superficies irriguées en faisant le recours au marché de FVI (métayage ou location). Près de 75% des exploitants jugent que le travail et l'engagement de l'exploitation est une condition pour réussir et prendre la voie de capitalisation, tandis que 28 agriculteurs mentionnent que la diversification est un moyen de réussir pour compenser les pertes dont la phrase qui se répète : « La diversification de l'agriculture est une chose très importante, car si jamais tu perds sur un volet tu gagnes sur le deuxième pour pouvoir compenser les pertes ».

L'équipement de l'exploitation en matériels agricoles est, pour 16 agriculteurs, également un moyen de réussite car elle induit un changement au niveau du système de culture à travers la réorientation de l'assolement et l'organisation du travail (moins de main d'œuvre salariale). 15 agriculteurs déclarent que pour réussir, il faut qu'il y a des structures d'accompagnement, d'appui, de services et de suivi qui encadrent les agriculteurs en organisant des journées de vulgarisation et d'information qui se focalisent plus sur les maladies et les parasites qui affectent les principales cultures pratiqués dans la zone d'étude. A ce propos il est à signaler que ces exploitants se plaignent d'être dépendant des fournisseurs qui cherchent seulement de vendre leurs produits alors s'ils cherchent des conseillers agricoles privés ça leur coûtent très chère car ces derniers demandent un tarif qui varie de 20 à 30 DT par visite ou bien une proportion de la production s'ils vont faire le suivi depuis la plantation jusqu'à la maturité de culture.

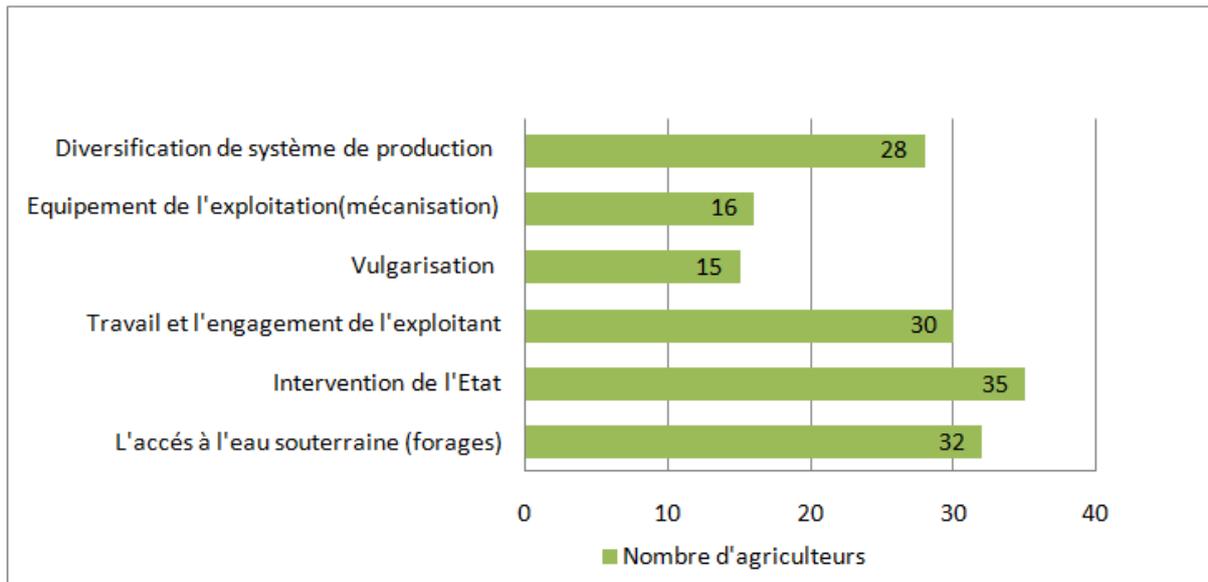


Figure N° 11: clés de réussite selon les agriculteurs (enquêtes, 2014)

6. Discussion : le recours au marché de FVI en situation irriguée: quelles rationalités ?

Le développement du marché du FVI à Chbika vient illustrer l'intuition fondamentale de la théorie du changement institutionnel appliquée au champ foncier, selon laquelle le jeu combiné de la pression démographique, l'accès à l'eau souterraine et le développement des cultures irriguées destinées au marché local et étranger (Italie, Libye, Algérie, ..) augmentant la valeur de la terre et conduisant par la suite à une ouverture de l'éventail des droits de transfert, qui se traduit par une monétarisation croissante de l'accès à la terre ici, à travers le FVI.

Nous avons en effet constaté une diversité de logiques foncières mises en œuvre à Chbika qui s'inscrivent dans l'ensemble dans une logique de complémentarité. Ces logiques se manifestent via trois principaux contrats agraires à Chbika : la location, métayage au 1/5 et métayage à la moitié. L'analyse plus fine des motivations des cédants et des preneurs des terres montre une préférence nette des propriétaires pour contrat de métayage et les tenanciers pour le contrat de location. Ce constat concorde avec la littérature et les résultats déjà développés dans plusieurs contextes dans le monde. Nous avons constaté en revanche que la définition du type de contrat à Chbika varie en fonction de deux critères importants : la disponibilité de ressources financière et les conditions d'accès à l'eau des deux parties contractuelles. Celui qui détient ces facteurs, cédant ou preneur, arrivent souvent à imposer son type de contrat. Certains propriétaires par exemple se trouvant dans des zones qui connaissent des difficultés de gestion collective de l'eau par les GDA, ont tendance à céder leurs terres en métayage auprès d'acteurs disposant de forages privés et individuels. Cette tendance est en nette croissance dans le contexte postrévolutionnaire que connaît actuellement la Tunisie. De manière plus précise, les propriétaires ont une préférence pour le métayage à moitié, qui leur assure un revenu important, comparativement au métayage au 1/5 et à la location. Mais pour exiger ce contrat, il faut que celui-ci assure un accès garanti et suffisant à l'eau pour le tenancier. Dans notre échantillon d'enquêtes, très peu de propriétaires peuvent fournir ces conditions, ce qui explique la faible pratique du métayage à la moitié. A l'inverse, quand le tenancier dispose de ressources financières suffisantes et un accès à l'eau, celui-ci arrive à imposer le contrat de location. Dans les conditions actuelles

d'accès aux ressources productives à Chbika (terres rare, problèmes d'accès à l'eau des GDA et cherté de la réalisation de forage, marché du crédit imparfait) il se trouve que très peu d'acteurs (cédants ou tenanciers) peuvent réunir l'essentiel des facteurs de production. Cela pourrait expliquer l'importance du contrat de métayage au 1/5, qui constitue à notre sens une solution intermédiaire entre le métayage à la moitié, plus favorable au propriétaire, et la location préférée par les tenanciers.

Cependant, nous précisons que d'autres facteurs peuvent intervenir dans la définition des contrats qui ne relèvent pas forcément d'une logique de rentabilité économique ou de recherche de complémentarité en termes d'apport en facteurs de production (capital et eau en particulier). Nous avons en effet constaté l'importance de la nature des liens entre acteurs (familiaux, voisinage, etc.) qui peut influencer la nature du contrat. De manière générale le contrat de métayage peut être plus privilégié quand les relations de confiance sont importantes. Le contrat de location, notamment quand il est sanctionné par un contrat écrit, montre une certaine méfiance entre cédants et preneur. En effet, nos enquêtes montrent que le transfert provisoire des parcelles par métayage 1/5 et à la moitié se fait essentiellement entre les membres de familles ou entre voisins et amis. Le contrat de location est plus souvent contracté avec des personnes n'ayant pas forcément de rapports proches (famille, voisinage, amitié). Certains de nos enquêtés affirment que le recours à un contrat écrit signifie un manque de confiance entre acteurs et peut faire preuve d'un manque de respect: « *En faisant « le papier », le propriétaire trouvera que tu ne lui fais pas confiance et ce n'est pas bien quand tu cherches quelque chose chez quelqu'un* ». D'autres phrases qui se répètent encore: « *Je connais très bien mes propriétaires, on appartient à la même 'Dachra', donc en leur demandant de faire papier c'est comme si je manquais de respect pour eux* ».

Cette analyse montre qu'une formalisation des contrats n'est pas forcément de mise dans le contexte de Chbika, contrairement à ce que recommandent certains économistes (Denninger, 2001). En effet, le recours à la formalisation écrite du contrat reste peu développé et concerne presque exclusivement la location. Dans notre échantillon, 62,5% des locataires ne font pas le contrat sous forme écrite avec les cédants; les raisons communes avancées se rapportent à la confiance mutuelle entre les parties. L'exécution des contrats ne semble pas connaître beaucoup de conflits dans notre zone d'étude. Cela s'explique par un processus de sélection des parties contractuelles avant de s'engager dans un contrat agraire, à la fois du point de vue des cédants que celui des preneurs.

Conclusion générale

L'analyse des conditions d'accès au foncier au niveau de la localité de Chbika montre une prédominance du marché de FVI. Nous avons montré que celui-ci assure le lien entre les agriculteurs suffisamment pourvus en terres avec des acteurs moins lotis en terres et cherchant à s'agrandir. La rencontre entre les cédants et les preneurs s'effectue via une multitude d'arrangements contractuels dont les déterminants se définissent en fonction de plusieurs facteurs qui relèvent à la fois des acteurs et aussi de l'environnement socio-économique (accès à l'eau, marché, etc.). Nous avons constaté en effet quatre grands modes de faire-valoir : i) agriculteurs en faire-valoir direct uniquement (FVD) ; ii) agriculteurs en faire-valoir direct combiné à une cession en faire-valoir indirect (FVD et FVI-) ; iii) agriculteurs en faire-valoir direct combiné à une prise en faire-valoir indirect (FVD et FVI⁺) ; iv) agriculteurs en faire-valoir indirect uniquement (FVI⁺). Chacune de ces catégories reflète une stratégie particulière des acteurs. La première catégorie d'agriculteurs s'inscrit plus dans une stratégie de reproduction simple. Elle est caractérisée par l'importance de leur superficie agricole (entre 60 et 70 ha) occupée par l'arboriculture fruitière (essentiellement des oliviers) en intercalaire avec les cultures maraichères. Leur importante superficie explique en partie le fait qu'ils n'ont pas eu besoin de recourir au marché de FVI+. De la même manière, les revenus importants assurés par l'arboriculture, les cultures maraichères associées à l'activité d'élevage, ne les incitent pas à céder une partie de leurs terres en FVI afin d'augmenter leurs revenus. La deuxième catégorie d'agriculteurs (un seul cas), s'inscrit plus dans une stratégie de survie. Les contraintes de la main d'œuvre familiale, le manque de technicité en culture maraichère et la disponibilité limitée de ressources financières de cet acteur les empêche de cultiver la totalité de la superficie possédée. Il a cédé par conséquent une partie de sa terre à un métayer (khammès) qui assure l'organisation du travail (gère la parcelle prise, paye les ouvriers) et leur garantie un revenu. La troisième catégorie d'acteurs, FVD et FVI⁺, s'inscrit dans une stratégie de développement et d'ascension économique. Elle représente une majorité des situations dans notre échantillon d'enquêtes. Elle concerne des acteurs très peu lotis en terres souhaitant s'agrandir. La cherté des terres agricoles combinée à leurs moyens financiers limités pour prétendre à un achat de terre, font du marché de FVI une meilleure alternative pour s'agrandir. Cette situation reflète l'importance du phénomène de morcellement des terres agricoles dans la plaine de Kairouan souvent soulevé par nos enquêtes auprès des responsables agricoles locaux. Enfin, la quatrième catégorie est constituée d'acteurs dépourvus de capital foncier qui cherchent à pratiquer l'agriculture exclusivement via le FVI+. Ils s'inscrivent dans une stratégie d'autonomisation vis-à-vis de leurs familles.

Les différentes stratégies développées par les acteurs s'opèrent dans notre zone d'étude via trois principaux contrats agraires : la location, le métayage au 1/5 et le métayage à la moitié. Nous avons vu que leurs déterminants dépendent essentiellement de deux facteurs : les disponibilités financières chez les acteurs et les conditions d'accès à l'eau, particulièrement souterraine. Les preneurs et les cédants qui arrivent à disposer de l'un ou des deux facteurs ont la possibilité d'influencer la nature du contrat agraire. C'est ainsi que lorsque un propriétaire est en possession d'un accès à l'eau suffisant, il impose le métayage à la moitié, plus profitable pour lui du point de vue économique. De la même manière lorsqu'un tenancier dispose de l'eau, il arrive parfois à négocier une location des terres au lieu d'un métayage au 1/5, le métayage à la moitié n'étant pas envisageable dans ces conditions. Nous constatons là, à quel point les conditions d'accès à l'eau sont essentielles dans le choix contractuel. Le climat semi-aride et les problèmes récurrents que connaissent les GDA dans la gestion collective de l'eau, explique en grande partie l'importance du facteur eau. Cependant et au vu des conditions d'accès aux ressources productives dans notre zone d'étude (accès difficile à l'eau, absence d'un marché de crédit efficient), très peu d'acteurs disposent à la fois de ressources financières suffisantes et un accès garanti à l'eau. Cela explique l'importance du métayage au 1/5 dans Chbika qui marque une sorte de compromis entre la location, préférée par les tenanciers, et le métayage à 1/2 plus profitable aux propriétaires.

L'analyse de l'évolution des types de contrats agraires à la fois récente (2009-2014) mais aussi ancienne basée sur la bibliographie, montre une évolution de l'environnement socio-économique de plus en plus favorable aux tenanciers. Nous constatons en effet dans nos enquêtes que le métayage à ½ perd de plus en plus son importance, parallèlement à une augmentation du nombre de location. De la même manière, la disparition d'ancienne forme de contrats agraires, largement favorable aux propriétaires terriens, indique cette inversion de situation. Nous enregistrons plus en effet la pratique de Mgharsa et mozarâa de nos jours, toutefois, on note une régression de contrat de khammès. L'analyse des trajectoires d'acteurs montre également l'émergence croissante de « néo-agriculteurs », disposant de ressources financières importantes qui leur permettent d'assumer le coût important nécessaire à la réalisation des forages/sondages. Ces acteurs proviennent des régions côtières tunisienne, et parfois de nationalité étrangère, attirés par le potentiel productif de l'agriculture irriguée. Le contexte de post-révolution (contrôle réduit de l'Etat) et les conditions d'accès aux crédits qui ne donnent pas de signe d'une amélioration, nous laisse présager un accroissement de cette tendance.

Bien que le marché de FVI, que nous venons d'étudier dans le cas de Chbika, montre une importante flexibilité engendrant une dynamique agricole intéressante, nous tenons à mentionner quelques limites qui peuvent présenter ces dynamiques. En effet le développement de ce marché de FVI en dehors de toute forme régulatrice, de la part de l'Etat notamment, peut conduire certains acteurs à un usage minier des ressources et faire émerger ou accentuer les inégalités socio-économiques. Nous pensons que ces questions peuvent se poser à Chbika dans la mesure où l'essentiel des contrats agraires sont de courtes durées d'une part. D'autre part nous avons constaté dans certaine localité un début de concentration foncière par le FVI. Vu la durée limitée de notre période de terrain nous n'avons pas eu le temps d'approfondir cette question. Elle pourra faire l'objet de prochains travaux de stage en continuité avec notre travail qui peut se faire à la fois sur la même zone, avec un nombre d'exploitations plus important, mais aussi dans d'autres localités de la plaine de Kairouan dans une perspective comparative.

Références bibliographiques

Amami H., 2009, « Allocation des ressources en eau sous la prise en compte simultanée des contraintes économiques, sociales et environnementales : application au bassin versant de Oued Merguellil en Tunisie centrale », Institut Nationale Agronomique de Tunisie, 359p.

Amichi H., 2009, « Quand tenanciers et tributaires s'arrangent pour exploiter les terres publiques irriguées : du déni à l'émergence d'une configuration de tenure inversée Cas de la commune d'Ouarizane dans le Bas-Chélif, Algérie », AgroParis Tech, 426p.

Amichi H., Bazin, G., Chehat, F., Ducourtieux, O., Fusillier, J.L., Hartani, T., Kuper, M., 2011, « Enjeux de la recomposition des exploitations agricoles collectives des grands périmètres irrigués en Algérie: le cas du Bas-Cheliff », *Cahiers Agricultures*, n° 20, pp.150-156.

Amichi H., Bouarfa, S., Kuper, M., Ducourtieux, O., Imache, A., Fusillier, J.-L., Bazin, G., Hartani, T., Chehat, F., 2012, « How does unequal access to groundwater contribute to marginalization of small farmers? The case of public lands in Algeria », *Irrigation and Drainage*, n° 61, pp34-44.

Benmihoub A., 2005. Analyse-Diagnostic du système agricole de la plaine de Kairouan (Partie aval du bassin versant de MERGULLIL). Institut National Agronomique Paris-Grignon, p. 117.

Bouchaib F., Djibo Donguey M., Jouve A.-M., 2011, « Le développement du mode de faire valoir indirect informel en Algérie. Cas du secteur public dans la Mitidja Ouest », *Options Méditerranéennes Série B*, n°66, CIHEAM de Montpellier, pp.103- 113.

Brossier J., Potit, 1977, « Pour une typologie des exploitations agricoles fondée sur les projets et les situations des agriculteurs », In: *Économie rurale*. N°122, pp. 31-40.

Cochet H., Devienne S., 2006, « Fonctionnement et performances économiques des systèmes de production agricole : une démarche à l'échelle régionale », *cahiers Agricultures*, Vol.15, n°6, pp.578-583.

Colin, J.-P., 1995. De Turgot à la nouvelle économie institutionnelle. Brève revue des théories économiques du métayage. *Économie rurale* 228, 28-34.

Colin J-P, Bouquet E, 2001, « Le métayage comme partenariat. L'arrangement a médias dans la Sierra Madré orientale », In *Économie rurale*, N°261, pp. 77-92.

Colin J-P, 2002, « Contrats agraires ou conventions agraires ? », In *Économie rurale*, N°272, 2002. pp. 57-73.

Colin J-P, 2003, « Figures de métayages », Ed IRD, Paris, ISBN: 2-7099-1506-5, 357p.

Colin J-P., 2004, « Le marché du faire-valoir indirect dans un contexte africain. Éléments d'analyse », In *Économie rurale*, N°282, pp. 19-39.

Colin J-P., Bignebat C., 2010, « Le marché des contrats agraires en basse Côte d'Ivoire », document de travail AFD.

Colin J-P, Bouquet E., Zombre U., 2013, « Contraintes de financement et choix contractuel sur le marché du faire-valoir indirect a Madagascar », 27p.

Dasgupta, S., Knight, T.O., Love, H.A., 1999. Evolution of agricultural land leasing models: A survey of the literature. *Review of Agricultural Economics* 21, 148-176.

Deininger, K., Feder, G., 2001. Land institutions and land markets. *Handbook of agricultural economics* 1, 288-331.

Faure G., 2007, « L'exploitation agricole dans un environnement changeant Innovation, aide à la décision et processus d'accompagnement », université de Bourgogne.

Feuillette S., 2001, « Vers une gestion de la demande sur une nappe en accès libre : exploration des interactions ressource usages par les systèmes multi-agents application à la nappe de Kairouan, Tunisie centrale », Université Montpellier II, 344p.

Fray, F., 1993. Etude des transactions foncières en Tunisie. Organisation des nations unies pour l'alimentation et l'agriculture, p. 96.

Gameroff T., Pommier P., 2012, « Diagnostic agraire d'une petite région des plateaux du Sais, Maroc 2012 : Quelles dynamiques agraires à partir de conditions différenciées d'accès à l'eau ? », In Institut des sciences et industries du vivant et de l'environnement Agro Paris Tech, 229 p.

Geroudet C., 2004, « Démographie et histoire agraire du bassin versant de merguilil, Tunisie centrale », Institut nationale agronomique Paris-Grignon.

Giraldi M., 2012, « La gestion collective de l'eau en Tunisie centrale : le territoire irrigué de Kerma (plaine de Kairouan) », Institut des régions Chaudes Montpellier, 119p.

Jouve P., 1988, « Quelques réflexions sur la spécificité et l'identification des systèmes agraires », Cahiers de la Recherche Développement, n° 20.

Karsenty A., 2007, « Règles, stratégies et contrats dans la problématique du foncier: théorie et pratiques à travers quelques terrains au Maghreb, en Afrique noire et à Madagascar », 14p.

Landais E., 1996, « Typologies d'exploitations agricoles. Nouvelles questions, nouvelles méthodes », In: *Économie rurale*. N°236, pp. 3-15.

Note de l'observatoire du foncier à Madagascar, 2013, « métayage et fermage: quels logiques et enjeux au niveau local ? » N°9.<http://www.observatoire-foncier.mg/>, (Consulté le 4/07/2014)

Otsuka, K., Chuma, H., Hayami, Y., 1992. Land and labor contracts in agrarian economies: Theories and facts. *Journal of Economic Literature* 30, 1965-2018.

Poussin, J., Benmihoub, A., Beji, R., 2008. Usages agricoles de l'eau et valorisation dans la plaine de Kairouan, Tunisie centrale. *Economies d'eau en systèmes irrigués au Maghreb*. Actes du troisième atelier régional du projet Sirma.

Rakotovo J- H., 2011, « Gestion foncière décentralisée et accès des groupes vulnérables à la sécurisation foncière : cas de la commune rurale de SOAVINANDRIANA ITASY », Université d'Antananarivo, Madagascar, 147p.

Annexes

Annexe 1 : Caractéristique socio-économique des exploitations

Nous allons consacrer cette première annexe aux résultats secondaires que nous avons aboutis à partir du terrain. Il s'agit de :

- Description des principales caractéristiques socio-économiques de la population dans la zone de Chbika (40 enquêtés) et des exploitations ;
- Caractérisation de système de production (en se basant sur un échantillon de 20 enquêtés)
- La commercialisation des produits agricoles

1. Caractéristiques des exploitants

1.1 Profils d'âge des enquêtés :

L'exploitation, sa structure et son fonctionnement, évolue au cours du temps en fonction de l'âge du chef de l'exploitation, permettant de distinguer plusieurs phases (installation, transition, croissance, capitalisation, décapitalisation). Donc, l'âge des enquêtés est un indicateur très important considérer dans notre étude. Notre échantillon est caractérisé par une moyenne d'âge de 42 ans. En effet, la classe d'âge moyen constitue la partie dominante soit 73 % variant entre 30 et 60 ans. Au deuxième rang, viennent la classe des jeunes exploitants qui ne dépassent pas les 30 ans soit 17%. Toutefois, nous retrouvons que seulement les 10% qui constitue la classe âgée qui dépassent les 60 ans.

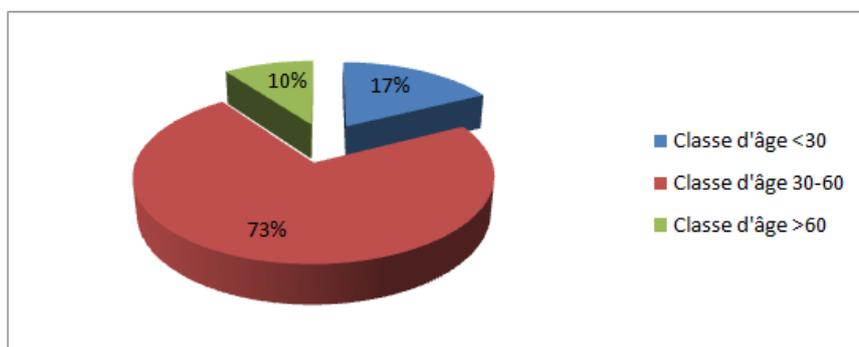
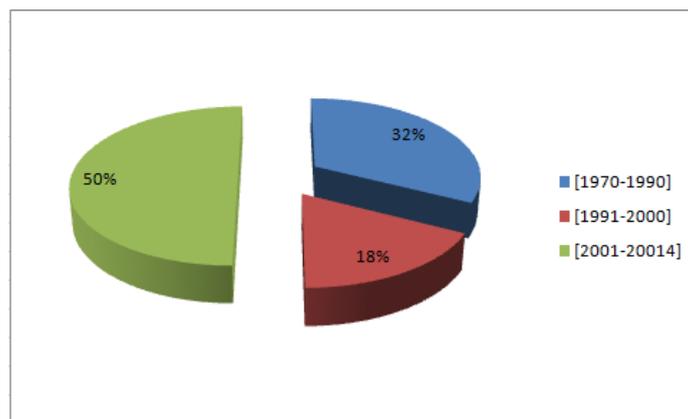


Figure N° 12: Profil d'âge des enquêtés

1.2 Ancienneté du chef de l'exploitation

L'accumulation de la connaissance s'obtient soit par le nombre d'années passés dans l'activité agricole ou par le niveau d'instruction.

D'après le graphe, on constate que la moitié des agriculteurs enquêtés a pratiqué l'agriculture depuis 2001 (expérience de 10 ans) encouragé et attiré par l'agriculture irriguée, les subventions accordées pour faire le goutte à goutte qui va jusqu'à 40 % ainsi que la dynamique de transaction foncière qui s'adapte à la situation des vécus. Alors que 32% des agriculteurs en l'a pratiqué depuis les années 70 ce qui justifie qu'ils ont une bonne expérience dans le domaine agricole qui peut aller jusqu'aux 40 ans. Toutefois, 7 exploitants qui ont commencé l'agriculture depuis 1991.



Figures N° 13: Répartition des agriculteurs selon les années d'expérience

1.3 Origine des exploitants

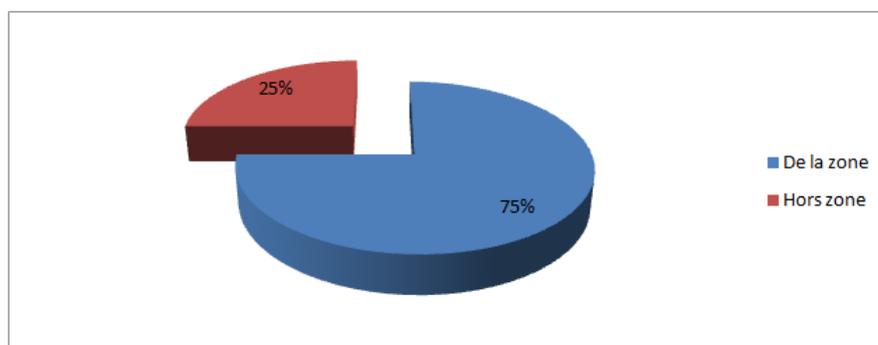


Figure N° 14: Répartition des agriculteurs selon leurs origines

Le graphe ci-dessus nous montre que la majorité des enquêtés est native de la zone en question soit 75%. Le reste des agriculteurs qui sont de nombre de dix, soit environ 25 % est venus de l'extérieur de la zone, notamment de Chbika centre, ville de Kairouan, Haffouz, Ouled Abida, Rgab pour investir dans les cultures irriguées.

1.4 Niveau d'instruction

Sur l'ensemble de 40 exploitants, nous constatons que seulement deux agriculteurs qui sont analphabètes (5%), alors la proportion des agriculteurs ayant accédé l'école primaire et secondaire est respectivement 52% et 33% et seulement 10% qui ont pu continuer leurs études supérieures.

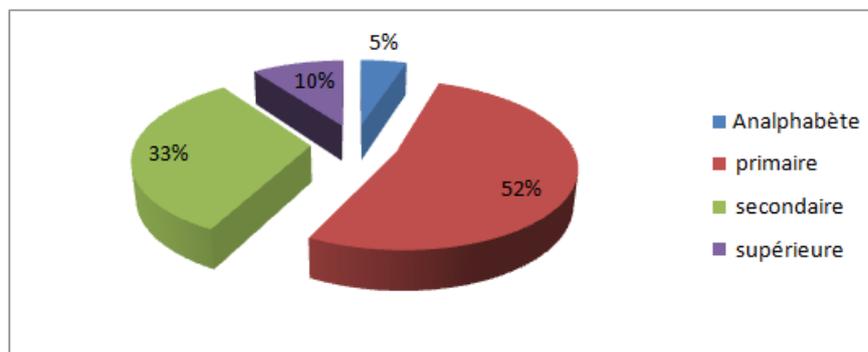


Figure N°15 : Répartition des agriculteurs selon leur niveau d'instruction

1.5 Activités annexes

La lecture de graphe montre que 85% des enquêtés participent uniquement aux travaux de leurs exploitations soit 34 agriculteurs. Toutefois, on relève 15% des exploitants travaillent hors de leurs exploitations en exerçant d'autres activités notamment (Maçon, location du tracteur ou travailler comme étant ouvrier agricole dans une autre exploitation) afin de diversifier leur source de revenu ou de faire face aux différents risques que peut subir l'agriculture (aléas climatique, fluctuation du prix au niveau du marché,...).

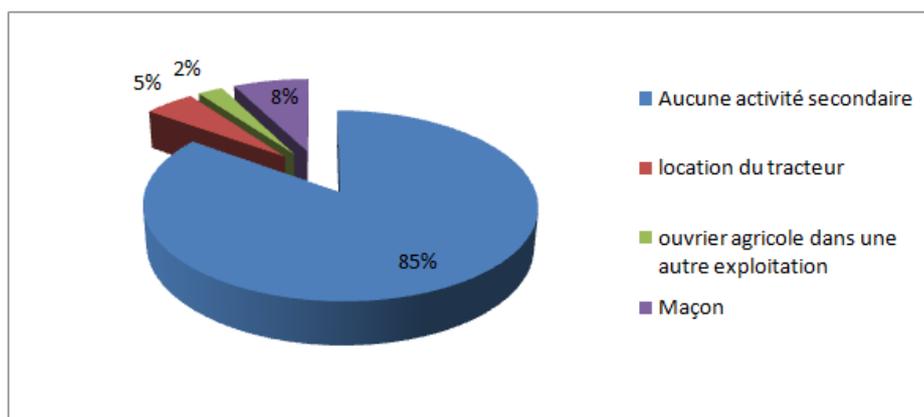


Figure N° 16 : Répartition des agriculteurs selon leurs activités secondaires

2. Structures foncières et systèmes de production des exploitations enquêtées

2.1 Statut foncier des terres

Nos observations sur terrain n'ont touché que des terres Melk, c'est-à-dire de propriété privée. Pour cette catégorie, les entretiens avec les enquêtés, plus particulièrement les âgées, nous révèlent que le territoire connaît une grande dynamique et aussi un changement de spéculations. Des propriétaires ont eu la terre soit par héritage (en cas de décès du père qui a lui-même a issue de la terre de son père, ancien combattant à l'indépendance comme cadeau ou il a pu l'acheter à bas prix dans cette époque), par le système de la « mgharsa » qui consiste à planter la terre nue d'une personne tiers. Exploiter la terre pendant la durée du bail et récupérer 50% de la parcelle plantée au terme du contrat.), dans notre échantillon, on a trouvé un seul cas qui ont acquis la terre après 10 ans planté en olivier. La terre peut également avoir été acquise en Melk par achat, cette dernière a été souligné par 4 enquêtés dont (agriculteur de la zone en commençant en 1997 puis selon la disponibilité des terres de vente, agriculteur venant de Haffouz (étranger) dans les années 90 et qui a travaillé auparavant comme khammès, intermédiaire dans le circuit de commercialisation « Khaddar », entrepreneur « nouveau acteur » qui a changé d'activité depuis 2004 en achetant des grandes superficies agricoles en une seule fois dans diverses zones parmi lesquels figurent la nôtre d'étude). D'autres ont expliqué que certaines terres étaient des terres collectives attribuées à titre privé à leurs ayants droit par l'intermédiaire des conseils de gestion et des autres administratives conformément aux dispositions réglementaires de la loi 64-28 du 4 juin 1964 ; chaque prétendant a reçu un lot avec un certificat d'attribution. En effet, nous avons été façonnés par un agriculteur qui nous a dressé chaque famille en mentionnant la taille et le nom de chef d'exploitation comme le montre la carte parlée en dessous. Cette dernière affirme l'existence de 37 familles répartis sur une superficie totale de 110ha, situé à Chbika Ouest (présenté dans la figure en dessous). Notre enquêté explique : « La distribution des superficies des terres ont été presque les mêmes suivant une logique de la valeur agronomique de la terre. Les exploitants ont eu en moyenne une superficie de 3ha. Cette moyenne actuellement, n'est pas la même car les exploitations ont connu des dynamiques de vente des lots de terrain ainsi des dynamiques d'achat ».

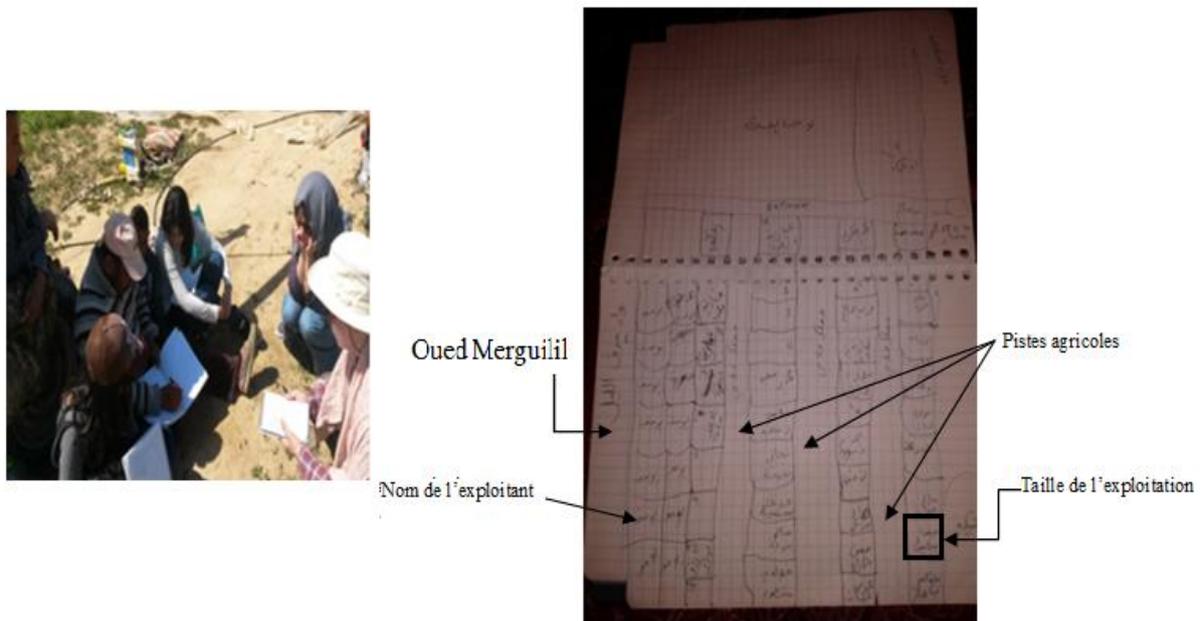


Figure N°17 : Carte parlée simplifiée d'une partie de la zone d'étude (Chbika Ouest) pour la délimitation des familles qui la compose

Remarque :

- Il semble qu'il y a peu de mouvement par rapport au marché d'achat-vente des terres. Cela s'explique par l'insuffisance des terres et si le cas se présentait, la plupart des agriculteurs ont affirmé qu'ils n'ont pas l'argent pour les acheter.
- Il faut indiquer que les propriétaires « agriculteurs » sont très réticents à la vente de leur terre en montrant un sentiment fort d'attachement à cette ressource qui représente une valeur sociale et patrimoniale à préserver. Par contre, pour les exploitants sans terre, on remarque que le lien économique « moyen de vivre et subvenir aux besoins de sa famille, commerce » qui prévaut.

2.2 Structures foncières des exploitations :

La taille des exploitations est un indicateur notable de l'aspect structurel de l'exploitation. Etant donné que le capital de l'agriculteur est intimement lié au capital foncier, la taille de l'exploitation éclaire bien sur le capital dont dispose l'agriculteur, ses capacités d'investissement et peut renvoyer éventuellement sur leurs choix stratégiques.

A travers le graphe, on remarque que la structure foncière se caractérise généralement par le micro propriété. La SAU moyenne possédée par exploitant est de l'ordre de 9,82ha. Plus du tiers des agriculteurs a moins de 5 ha, 42% ont entre 5 et 10 ha mais seulement 10% des producteurs ont plus de 20ha avec une superficie maximale de 70 ha.

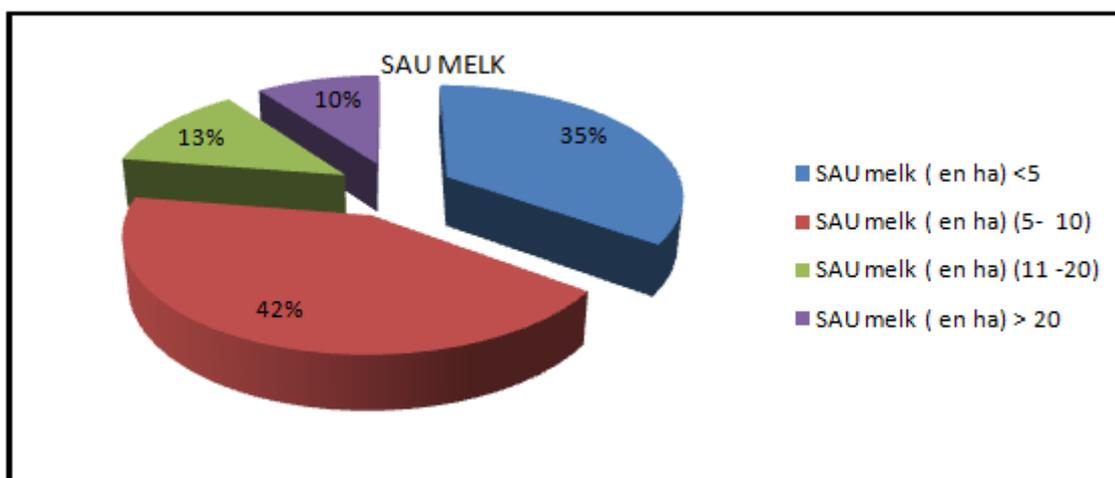


Figure N°18 : Répartition des exploitations agricoles selon les superficies possédées

Cependant, avec la croissance démographique et la volonté de maximiser le revenu, les exploitants font recours à la prise en location ou en association en plus des superficies dont ils sont propriétaires, ou bien suite à l'insuffisance de la main d'œuvre, ils préfèrent donner une part de leurs terres. La superficie exploitée moyenne est d'ordre de 15,09 ha soit une augmentation de 50,6% par rapport à la moyenne de SAU possédée.

Ces résultats nous a permis de repérer par la suite, les exploitants qui exploitent plus que la superficie en propriété, ceux qui exploitent moins que la superficie possédée et finalement les chefs d'exploitations qui exploitent la totalité de leurs superficies.

2.3 Caractérisation de niveau de mécanisation des exploitations :

Considérée comme indicateur qui induit aux changements du système de culture à travers l'adoption de nouvelles pratiques, la réorientation de l'assolement et l'organisation du travail, on a jugé important de différencier entre nos enquêtés en se basant sur les critères d'équipements suivants :
 Bien équipé : l'exploitant à un pick up+tracteur+ d'autres matériels d'accompagnements (chisel, outils à disques (3 disques, 12 disques, of 7) + charrue+ pulvérisateur soit à dos soit atomiseur, + motopompe ;

Peu équipé : l'exploitant à sa voiture (plupart des cas c'est le Pick up qui sert comme moyen de transport) + tracteur + motopompe ;

Pas équipé : l'exploitant possède motopompe et pulvérisateur à dos par contre il fait recours à la location du tracteur et ses dérivés ou bien l'attelage manuel.

A partir de cette typologie et selon le graphe ci-dessous, on note qu'il y a une forte généralisation de la mécanisation. En effet même si le nombre d'agriculteurs propriétaires de tracteurs reste faible (35% des enquêtés) y compris les 20 % qui ont les autres outils tels que chisel, outils à disque, atomiseur, ..., la location de ce type de matériels permet à un nombre de plus en plus important d'avoir accès à la mécanisation, ceci concerne pratiquement presque les 2/3 des enquêtés où une minorité (5%) utilise les techniques traditionnelles expliqués par l'absence des moyens financiers pour faire la location et dont le prix déclaré est de 21 à 25 DT par heure jugé élevé en l'ajoutant aux autres dépenses nécessaires pour la production agricole.

Cependant, personne n'a déclaré posséder une moissonneuse batteuse. De ce fait, dans la période de récolte, ils font recours à la location dont le prix varie entre 80 DT à 85 DT par heure. Cette forme d'accès à la mécanisation constitue une modalité de modernité de l'activité agricole sans un recours important à l'investissement ce qui permet d'intensifier les itinéraires techniques et l'adoption de certaines innovations sur les exploitations et par conséquent elle induit des changements importants au niveau technique, économique et sociale.

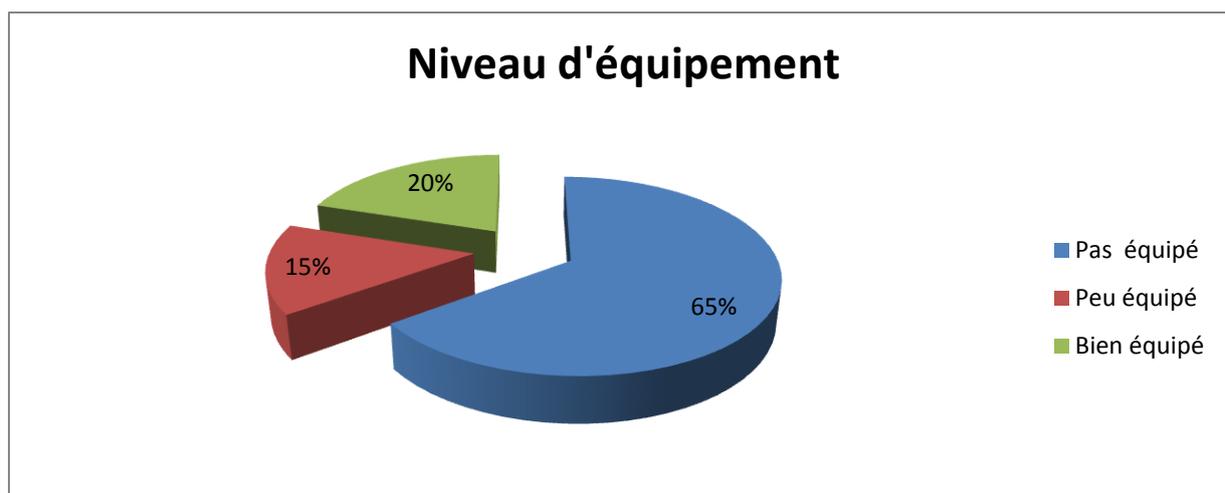


Figure N° 19: Niveau d'équipement des exploitants

2.4 Système de production

Le système de production les plus représentés au niveau des exploitations enquêtées sont fondés sur la dominance de la polyculture. Sauf une minorité qu'elle l'associe à l'élevage.

a. Système de culture :

Le choix des cultures par les agriculteurs est en fonction à la fois de leur capacité d'accès à la terre et à l'eau. Les assolements pratiqués dans la zone d'étude pour les 20 enquêtés sont très diversifiés.

La lecture de tableau ci-dessous montre la dominance de l'arboriculture fruitière qui occupe une superficie de 97,25 ha soit 36 % de la SAU cultivée. Les plus importantes espèces concernées sont, par ordre décroissant, l'olivier irrigué et pluviale (77,5 ha), pommier (14ha), pêcher (3 ha), prunier (1,5 ha), viticulture (1 ha) et l'amandier (0,25 ha). Toutes ces espèces sont irriguées mais avec des différences clairement constatées par rapport aux quantités d'eau apportées. Nous pouvons dire, qu'à l'exception de l'olivier, les autres espèces, par leur nature physiologique, sont plus exigeantes en eau. C'est pour cette raison qu'il est le plus important comme il est aussi destiné à l'extraction d'huile d'olive ce qui peut générer plus de revenus.

Le maraichage est l'une des cultures les plus prisées dans la zone d'étude soit la totalité des enquêtés les pratiquent. Les superficies emblavées en cultures irriguées sont 78,25 ha soit 29% de la SAU cultivée, dominées plus particulièrement par melon, piment, pastèque, tomate. Cette importance du recours au maraicher peut être expliquée par l'existence et la dynamique des transactions foncières ainsi que l'expansion massives des forages illégaux.

Les cultures céréalières occupent une superficie de 56,5% soit 21% de la SAU cultivée. La pratique de ces cultures peut être expliquée par :

- Les céréales constituent un aliment de base dans les habitudes alimentaires des tunisiens ;
- Les céréales répondent aux différents besoins (consommation humaines et alimentation du cheptel) à travers les grains, son, paille, chaume,...
- Une nécessité dans les rotations des cultures

Les légumineuses ne dépassent pas 7 ha (2,7% de la SAU exploitée), présenté principalement par la fève.

Tableau N° 9 : Les assolements pratiqués selon la campagne (2014)

Assolements	SAU cultivée (ha)	% de la SAU	Effectifs des agriculteurs	Pourcentage des agriculteurs
céréales	56,5	21	15	75
légumineuses	7,5	2,78	4	20
Maraichages	78,25	29	20	100
Oliviers	77,5	28,75	16	80
Autres arboriculture	18,75	6,95	4	20
viticulture	1	0,37	1	5
fourrage	1,5	0,55	2	10
Jachère	28,5	10,57	9	45
Total	269,5	100	-	-

b. Système d'élevage :

L'élevage est une activité qui assure une fonction économique. Selon la déclaration des enquêtées, le troupeau constitue un fond de trésorerie mobile qui permet d'avoir les liquidités tout au long de la campagne pour financer d'autres activités agricoles au moment de crise ou les besoins de consommation de la famille. Cependant, cette activité est moins pratiquée dans notre zone d'étude. Comme nous avons montré dans la partie précédente, les superficies sont dominées par l'arboriculture fruitière et les cultures marchandes. Ceci empêche les agriculteurs à faire l'élevage sauf s'il est hors sol et l'exploitant possède un bon capital. Ainsi, nous avons constaté la présence des problèmes notamment le vol des ovins et l'insuffisance des centres de collectes de lait pour les bovins laitiers. De ce fait, on constate qu'une minorité qu'elle le fait, avec la dominance des ovins suivie par les bovins laitiers. La moyenne des ovins que peut posséder un agriculteur est de l'ordre de 20 ovins. Alors que la moyenne des bovins est de 3 vaches laitières.

3. La commercialisation des produits agricoles

Pour la vente de leurs produits, les enquêtés de Chbika disposent de différentes voies. Celles-ci incluent la vente aux intermédiaires, détaillants, clients étrangers, ainsi que le passage par le marché de gros. L'importance relative des différentes voies de commercialisation dépend des produits.

❖ En ce qui concerne les céréales :

Qu'il s'agit de blé dur ou orge, les agriculteurs réservent une partie de la production à la consommation et dans certains cas à la semence et le reste est destiné aux ventes soit à l'office ou bien à des intermédiaires.

❖ En ce qui concerne les produits maraichers et les fruits, on distingue la vente aux :

3.1 Intermédiaires

Elle se fait généralement sur place. Dans ce cas, on peut distinguer deux différents modes de vente. Dans le premier cas, l'agriculteur récolte lui-même ses produits, effectue éventuellement le premier tri en fonction des différentes qualités et négocie ensuite avec l'intermédiaire un prix pour une partie ou l'ensemble de la récolte. L'avantage pour l'agriculteur réside dans le fait qu'il n'a pas à supporter le coût du transport. Dans le deuxième cas il s'agit de ce qu'on appelle « la vente sur pied », ou bien « l'achat sur pied ». On désigne ainsi la possibilité de vendre l'ensemble d'une culture avant même la récolte. Les intermédiaires qui pratiquent l'achat sur pied sont nommés « **khaddars** ». L'acheteur et le vendeur négocient, après avoir examiné la récolte, un prix forfaitaire pour la totalité de la quantité. La récolte

incombe à l'acheteur. L'agriculteur économise du temps et de l'argent, car il n'est pas responsable, ni de la récolte ni du transport des produits. En outre, l'ensemble de la récolte est vendu en une seule fois, la bonne comme la mauvaise qualité, ce qui écarte le risque de garder une partie de la production sur les bras. Enfin, il ne faut pas négliger le fait, que le producteur est payé plus rapidement pour ses produits, que s'il devait attendre la récolte et la vente. Les agriculteurs disposent généralement de moyens de communication, pour se tenir informés des **prix au marché de gros**, et ils mettent à profit cette information pour négocier directement dans leurs exploitations avec les intermédiaires. Étant donné que le règlement rapide à une grande importance pour eux, ils acceptent cependant souvent des prix relativement bas.

Ces intermédiaires peuvent vendre par la suite soit au consommateur local ou destiner le produit à l'industrie de transformation notamment pour la tomate et le piment.

3.2 Détaillants

Les intervenants de vente en détail peuvent être des détaillants agréés au niveau du marché municipal qui disposent d'un carreau loué, ceux qui vendent au marché municipal de façon ambulante ou bien des vendeurs aux souks, soit hebdomadaires, soit journaliers

La vente directe à un détaillant ou un supermarché, n'est pas autorisée par la loi. Néanmoins, ce cheminement direct d'un produit n'est pas rare. Pour les petits et moyens producteurs, il s'agit presque exclusivement de la vente à un « khaddar », qui vend des fruits et légumes au marché ou dans sa propre boutique. Cette vente est avantageuse pour les deux parties. Les taxes prélevées dans le cas de la vente par les marchés de gros, sont évitées et le bénéfice augmente pour les deux parties. Pour le producteur cependant, cette voie de commercialisation peut être liée à l'inconvénient de longs trajets de transport.

3.3 Marché de gros

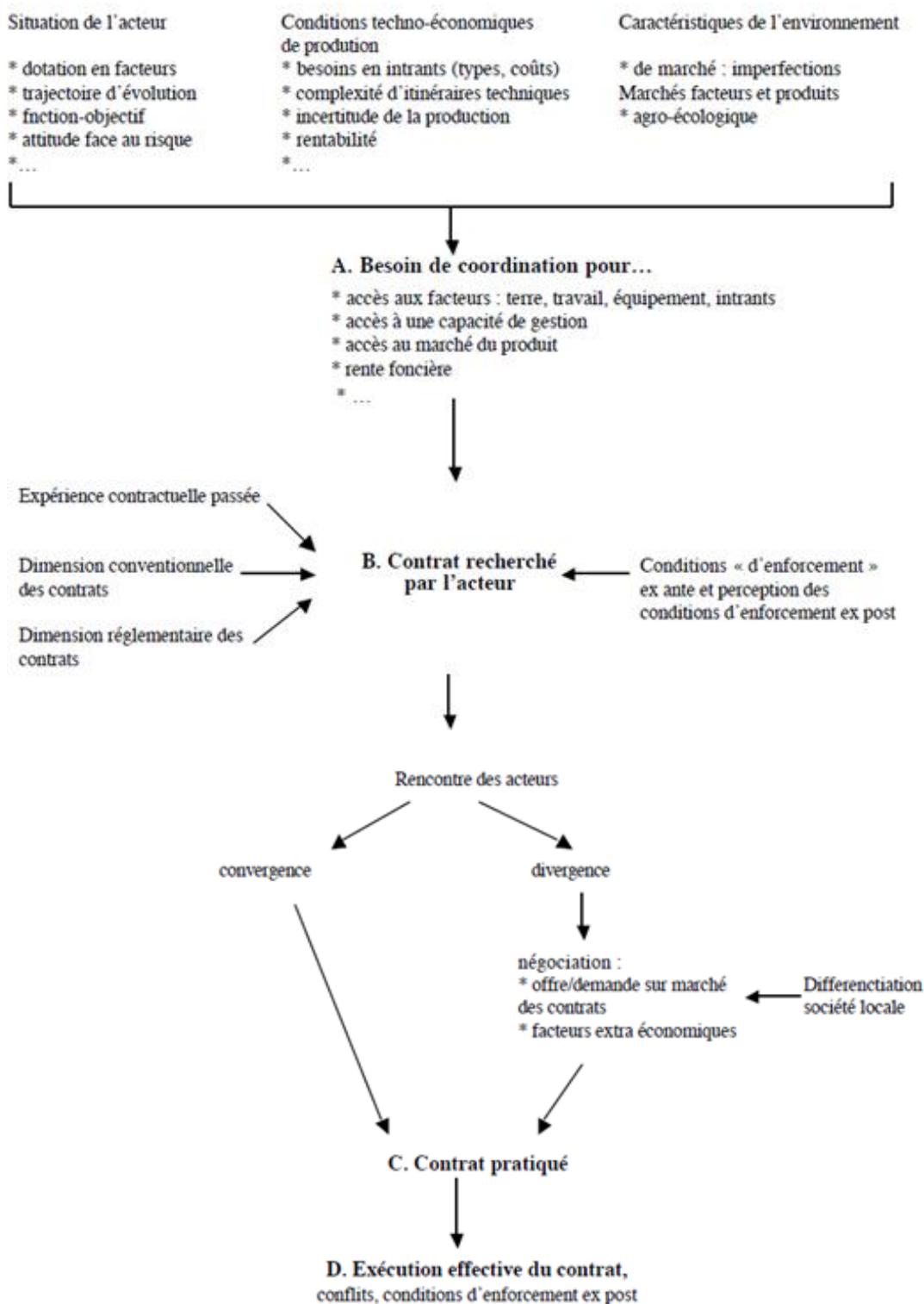
Le producteur est responsable du transport de sa marchandise jusqu'au marché de gros. Arrivé là-bas, elle est vendue en fonction de la taille du marché par l'agriculteur lui-même ou par un commissionnaire. L'inconvénient pour l'agriculteur réside dans le fait, d'avoir à payer un pourcentage en différentes taxes et impôts, et de devoir se charger du transport. L'avantage en revanche est à chercher dans la large clientèle rencontrée au marché de gros et dans le meilleur prix obtenu par rapport à la vente sur pied. En général, les prix se fixent selon l'offre et la demande.

3.4 Vente directe aux clients étrangers

A côté de la vente sur le marché local, certains produits bénéficient de la possibilité d'être vendus aux étrangers notamment les algériens et les Lybies, lorsque les frontières sont ouvertes, qui donnent des bons prix en le comparant avec les clients locaux. Ces produits agricoles concernent notamment les maraichers, et plus particulièrement, le melon et la pastèque.

Annexe 2 : Schéma d'interprétation des pratiques contractuelles

L'objectif de ce schéma est de faire apparaître un certain nombre de champs de variables dont la prise en compte est nécessaire pour comprendre les pratiques contractuelles.



Source : D'après le document : « Eléments de méthode pour une recherche empirique compréhensive sur les contrats agraires » de (Colin, 2002)

Annexe 3 : Le contrat de khammes

A partir de l'analyse bibliographique, nous avons constaté l'existence d'un décret en relation du contrat de khammès dont on a soulevé uniquement un cas. Selon la déclaration des agriculteurs, cette pratique est substituée par le Khmoss que nous avons présenté dans ce travail.

D'après (GEROUDET C, 2004) : « Le décret de 1874 sur l'agriculture fixe les droits et les obligations des paysans associés dans l'exploitation d'une terre, et en particulier ceux du khammes. Ce travailleur est défini comme "un associé ayant droit au cinquième en compensation de son travail". De fait, le khammes est celui qui apporte sa force de travail, tandis que le propriétaire ou le fellah qui l'emploie fournit les quatre autres éléments nécessaires à l'exploitation: terre, bêtes de labour, araire et autres outils, semences. Le khammes constitue donc le cinquième du capital d'exploitation et sa rétribution s'élève au cinquième de la récolte. Le mot arabe khammes signifie en effet "un cinquième" ». Elle ajoute : « A l'égard du khammes, les obligations de l'employeur sont d'abord le versement d'une avance en argent; en second lieu, la fourniture de bêtes de somme pour des effets et provisions du khammes jusqu'à sa nouvelle habitation; enfin sa rétribution après la récolte. Il convient également que l'agriculteur fasse de nouvelles avances à son khammes si celui-ci n'est pas en mesure de se vêtir. Mais le khammes aurait-il accompli la totalité de ses tâches, qu'il ne serait pas, pour autant, libéré de ses engagements. Il lui faut, en effet, avant la fin de l'année agricole, annoncer au paysan son intention de le quitter, et surtout, le rembourser des avances qu'il aura faites. La clé de voûte de cette association est bien dans cette avance faite au khammes: pas d'avance, pas d'engagement. Ce n'est pas le fond lui-même, mais cette dette contractée avant les travaux qui lie le khammes au paysan qui l'emploie ».

Annexe 4 : Consommation des cultures en eau d'irrigation selon les états de nature de la pluviométrie pour la zone aval : Chbika.

Cultures	Année sèche	Année moyenne	Année humide
Blé	3475	3313	1175
Orge	2738	2588	663
Pommier	9525	8450	4213
Pêcher	10325	9013	5088
Abricotier	10613	9200	7463
Olivier	7113	5588	1338
Amandier	5625	4911	2813
Fève	2213	1763	638
Tomate	7675	7400	6400
Pastèque	7525	7250	6250
Melon	5268	5075	4375
Piment	7800	6813	6738
PDTS	4225	3888	2388
PDTAS	2475	1138	1450

Source : Calculs d'Amami Hacib (2009) à partir des données de Luc (2005) et Bachta et al (2005)

Annexe 5 : Mesure de contrôle introduite par le Code des Eaux

Ces mesures introduites par le Code des Eaux comprennent :

Les périmètres de sauvegarde :

D'après les lois du code, les périmètres de sauvegarde sont instaurés lorsque les conditions d'exploitation des ressources existantes risquent de mettre en danger la conservation quantitative et qualitative des eaux. Il s'agit de zones où tout travail de recherche ou d'exploitation, à l'exclusion des modifications apportées aux ouvrages déjà existants, doit être soumis, sous peine d'amende, à l'autorisation des institutions chargées par la gestion de ces périmètres (Soltani, 2004). Actuellement plusieurs nappes sont concernées par cette mesure ; nous citons par exemple les nappes de Hajeb/jelma, El Braga à Sidi-Bouزيد, Grombalia à Nabeul, etc. La *nappe de la plaine de Kairouan* est décrétée depuis **1991** comme *périmètre de sauvegarde*.

Les périmètres d'interdiction :

Un périmètre donné est considéré comme « périmètre d'interdiction » lorsque la conservation ou la qualité des eaux sont mises en danger par le degré d'exploitation des ressources existantes. Il s'agit de zones où l'Etat soumet à autorisation toute modification apportée sur les ouvrages existants et peut même limiter leurs débits, voire supprimer des prélèvements nuisibles à la conservation des ressources. On peut citer comme exemple, les nappes de Moularés/Redeyef et de Gafsa Nord.

Réglementation de l'approfondissement des puits :

Pour freiner le phénomène de l'approfondissement des puits, le planificateur a également intervenu par la réglementation des entreprises concernées par la construction des puits et des forages. En effet, ces entreprises doivent obtenir des autorisations avant d'entreprendre, au niveau des agriculteurs, des travaux d'approfondissement ou de création de forages.

Annexe 6: Premier questionnaire

Questionnaire :

N° d'enquête :

I. Identification de l'exploitant :

Nom :
Age :
Niveau d'instruction :
<input type="checkbox"/> Sans niveau <input type="checkbox"/> Coranique <input type="checkbox"/> Primaire <input type="checkbox"/> Secondaire <input type="checkbox"/> Etude supérieur
<ul style="list-style-type: none"> • Taille de la famille : adultes/enfants • Quel est le nombre de personnes vivant dans l'exploitation ? • Quel est le nombre de personnes de la famille qui travaillent sur l'exploitation ? Temps plein/partiel ? • Employez-vous de la main d'œuvre salariée ? Combien (permanent/saisonnier)?
Origine : De la région <input type="checkbox"/> Hors région (à préciser) <input type="checkbox"/>
Date d'installation / début d'activité :
Adhésion à une OPA : Si oui laquelle :

II- Identification de l'exploitation agricole

- **Statut juridique et taille d'exploitation**

	Melk	collectif	Enzel/Habouss	Domanial	autres	Total
SAU en Irrigué						
SAU en Pluvial						

- **Mode de faire-valoir**

1) Est-ce que vous donnez des terres en location ou en métayage ?

Si location, quel lien vous avez avec le locataire, durée du contrat ? Superficie ? Type de culture

Si métayage, quel lien vous avez avec le métayer, durée du contrat ? Superficie ? Type de culture

Comment se fait le partage du produit ?

2) Est-ce que vous prenez des terres en location ou en métayage ?

Si location, quel lien vous avez avec le propriétaire, durée du contrat ? Superficie ? Type de culture

Si métayage, quel lien vous avez avec le propriétaire, durée du contrat ? Superficie ? Type de culture

Comment se fait le partage du produit ?

1. Système de production• **Équipement**

Est-ce que vous possédez des machines agricoles ? Lesquelles ?
Avez-vous un bâtiment d'élevage ? D'autres bâtiments ?

Système de culture

N° Par	Culture /plantation	Type d'irrigation	Superficie	Lieu de commercialisation	

- Lieu : sur place, souk, unité industrielle, intermédiaires, coopérative

Rotations

• *Système d'irrigation*

- Accès à l'eau : forage puits-sondage
 puits

Le mode d'irrigation utilisé ?

- Gravitaire : Traditionnel Sous pression : Aspersion
Bétonné GAG

S'il s'agit d'irrigation par puits/forage :

- Mode d'accès au puits/ forage :
 Collectif individuel arrangement (à préciser) Autre

Si individuel,

Nombre de puits /forage	Profondeur	Date de creusement	Soutien financier	Superficie irriguée	Type d'énergie	Emplacement du forage

- Vous disposez d'un p/f dans une terre :
 Melk louée autre

Qu'est ce que vous avez comme matériel d'irrigation (pompe, asperseurs, réseau G à G) ?

- Que pensez-vous de votre système d'irrigation ? (avantages et défaillances)
- Est-ce que vous avez des problèmes d'approvisionnements en intrants (fertilisant, produits phytosanitaires) ?
- Est-ce que vous avez des problèmes de commercialisation de vos produits ?

❖ Système d'élevage

	Effectifs	R. locale/importé
Bovin		
Ovin		
Caprin		
Equidés		

- Selon vous, comment l'effectif de cheptel est évolué ? Quelles sont les raisons de cette évolution ?
- Produit d'élevage :

	Lait		Viande		Laine		Autres (Fumier...)	
	Vente	Autoconsommé	Vente	Autocons.	Vente	Autocons.	Vente	Utilisation Interne
Ovin								
Bovin								
Caprin								

- Quelle est la destination des productions animales ?
- Les revenus agricoles permettent-ils à eux seuls de supporter l'ensemble des frais de ménage et de l'exploitation ? Sinon comment faites-vous pour pallier l'insuffisance de ces revenus agricoles ?
- Quelles sont les contraintes qui entravent le bon fonctionnement de votre exploitation ?
- Quels sont les principaux risques auxquels est soumise votre exploitation ? (Climat, marché, financement...)
- Faites-vous appel au conseil technique ? si oui à qui ?
- Quelles sont vos perspectives agricoles futures ?
- Comment vous voyez l'évolution de la dynamique agricole dans la région ?
- Est-ce qu'il y a suffisamment d'eau dans la région ?

Annexe 7 : Questionnaire approfondie

Enquête n°:

Date :

Zone :

1. l'exploitant

Nom et prénom :
SAU :
Localisation de l'exploitation :
Lieu d'habitation (Douar) :
Statut juridique de la terre :
Mode de faire-valoir :

2. Mode de faire-valoir**2.1. Faire-valoir direct (FVD)**

Cultures pratiquées	Superficies irriguées (ha)	Superficies non irriguées (ha)

2.2. Combinaison FVD et FVI

- **Cession d'une partie des terres en faire-valoir indirect (FVI-)**

	FVD	Location	Métayage
Superficies			
Cultures pratiquées			
Type de contrat (durée, partage du produit)			
Lien avec le tenancier			

- **Prise de terres en faire-valoir indirect (FVI+)**

	FVD	Location	Métayage

Superficies			
Cultures pratiquées			
Type de contrat (durée, partage du produit)			
Lien avec le propriétaire			

2.3. Faire-valoir indirect uniquement

- **Location**

Cultures pratiquées	Superficie	Durée de location	Prix de location (DT/ha)	Période de paiement
Pastèque				
Melon				
Tomate				
Piment				

- ✓ Pourquoi avez-vous opté pour la location ?

.....

- ✓ Avez-vous une préférence pour un contrat agraire particulier ? Si oui, lequel et pourquoi ?

.....

- **Métayage**

Cultures pratiquées	Superficie	Partage du produit net (%)	Partage du produit brut (%)
Pastèque			
Melon			
Tomate			
Piment			
Blé dur			
Orge			
Blé tendre			

--	--	--	--

- ✓ Pourquoi avez-vous opté pour le métayage ?
.....
.....
- ✓ Etes-vous satisfait du partage actuel des revenus ?
.....
.....
- ✓ Si non, avez-vous une préférence ?.....
.....
.....

➤ **Apports en facteurs de production, commercialisation, gestion des risques (valables pour métayer et locataire)**

- ✓ Qui apporte l'eau d'irrigation ?.....
.....
- ✓ Quel est l'impact du facteur « eau » dans la définition du contrat agraire ?.....
.....
- ✓ Quel est le facteur de production (en dehors de la terre) qui détermine le plus la nature du contrat agraire ?.....
.....
- ✓ Avez-vous une préférence pour un contrat agraire particulier ? Si oui, lequel et pourquoi ?.....
.....
.....

➤ **Financement et participation aux travaux**

Apport en facteur de production et tâches	Métayer	Propriétaire
Travaux du sol		
Semences		
Engrais		
Produits phytosanitaires		
Plantation/Désherbage		
Achat et installation du système d'irrigation		

Eau d'irrigation		
Recrutement de la main d'œuvre		
Rémunération de la main d'œuvre		
Contrôle des travaux		
Récolte		
Commercialisation		

- ✓ Faites-vous appel à un contrat fournisseur dans l'achat de vos intrants ? Si oui, quels sont les termes de ce contrat ?.....
.....
.....
- ✓ Si non, comment faites-vous pour financer l'achat de vos intrants ?.....
.....
- ✓ Etes-vous en relation avec une pépinière pour des avances en plans maraichers ? Si oui, comment ?.....
.....
- ✓ Est-ce que le fait d'avoir un contrat fournisseur pour les intrants (engrais et phytosanitaires) et/ou une avance de plans chez un pépiniériste, influence le type de contrat agraire ?.....
.....
- ✓ Précisions sur la commercialisation des produits (vente sur pied, fixation du prix de vente.etc) :.....
.....
.....
- ✓ Quels sont les risques majeurs (ou contraintes) qui entravent votre production agricole ?.....
.....
- ✓ Quelle stratégie adoptez-vous pour y remédier ?.....
.....
.....
- ✓ Le choix du contrat agraire fait-il partie de ces stratégies ?.....
.....
.....

➤ **Activités avant location, métayage ou achat de terres**

Activités	Période	fréquence	durée

➤ **Evolution des surfaces en FVI**

Année	Surface en FVI	Usage	Prix	Type de contrat	Durée du contrat	Statut terre prise en FVI	Avec ou sans accès à l'eau	Lien social avec le propriétaire

➤ **Conflits dans l'exécution du contrat**

Type de conflits	1 ^{ère} alternative	2 ^{ème} alternative	Modifications importantes/ contrat initial

--	--	--	--

3. Système de production

3.1. Système de Culture

* Arboriculture fruitière

Caractérisation

Espèce	Superficie (ha)	Nbr pieds/ha	Date
Olivier			
Pommier			

↳ Olivier

Itinéraire technique et calendrier du travail (2014)

Activités	Produit	Date	Durée
Apport de Fumier			
Engrais de fond			
Eng de couverture			
Pesticides			
Herbicides			
Taille			
Désherbage			
Binage			
Irrigation			
Travaux du sol			
Récolte et transport			

Production Brute

Espèce :	Rdt net (Kg/ha)			Prix (DA/Kg)		
	mauvais	moyen	bon	Bas	moyen	bon

PB (DT/ha)						
-------------------	--	--	--	--	--	--

Coûts de production

Espèce :	Quantité/ha	Prix unitaire
Charges		
Apport de Fumier		
Engrais de fond		
Eng de couverture		
Pesticides		
Herbicides		
Taille		
Désherbage		
Binage		
Irrigation		
Travaux du sol		
Récolte et transport		
CI (DA /ha)		
VAB (DA/ha)		

↪ Pommier

Itinéraire technique et calendrier du travail (2014)

Activités	Produit	Date	Durée
------------------	----------------	-------------	--------------

Apport de Fumier			
Engrais de fond			
Eng de couverture			
Pesticides			
Herbicides			
Taille			
Désherbage			
Binage			
Irrigation			
Travaux du sol			
Récolte et transport			

Production Brute

Espèce :	Rdt net (Kg/ha)			Prix (DA/Kg)		
	mauvais	moyen	bon	Bas	moyen	bon
PB (DT/ha)						

Coûts de production

Espèce :	Quantité/ha	Prix unitaire
Charges		
Apport de Fumier		
Engrais de fond		
Eng de couverture		
Pesticides		
Herbicides		
Taille		

Désherbage		
Binage		
Irrigation		
Travaux du sol		
Récolte et transport		

* **Céréales**
Caractérisation

Espèce	Superficie (ha)	Doses de semis (Kg/ha)
Blé dur		
Orge		
Blé tendre		

↪ **Blé dur**

Itinéraire technique et calendrier du travail (2014)

Activités	Produit	Date	Durée
Semis			
Apport de Fumier			
Engrais de fond			
Eng de couverture			
Pesticides			
Herbicides			
Travaux du sol			
Irrigation			
Moisson et transport			
Vaine pâture			

Production Brute

Espèce	Rdt net (Kg/ha)			Prix (DA/Kg)		
	Mauvais	Moyen	Bon	Bas	Moyen	Bon

Grain						
Paille						
PB (DA/ha)						

Coûts de production

Espèce :	Quantité/ha	Prix unitaire
Charges		
Semences		
Apport de Fumier		
Engrais de fond		
Eng de couverture		
Pesticides		
Herbicides		
Taille		
Désherbage		
Binage		
Irrigation		
Travaux du sol		
Moisson et transport		

* Cultures Maraîchères Caractérisation

Espèce	Superficie (ha)	Nbr Plants/ha	Espacement

↳ **Tomate**
Itinéraire technique et calendrier du travail (2014)

Activités	Produit	Date	Durée
Apport de Fumier			
Engrais de fond			
Engrais de couverture			
Labour et traçage de billons			
Installation du Goutte à Goutte			
Plantation			
Pesticides			
Herbicides			
Désherbage et binage			
Irrigation			
Récolte 1			

Produit Brut

Tomate	Rdt net (Kg/ha)			Prix (DA/Kg)		
	Mauvais	Moyen	Bon	Bas	Moyen	Bon

Coûts de production

Tomate	Quantité/ha	Prix unitaire
Charges		
Plans		

Apport de Fumier		
Engrais de fond		
Eng de couverture		
Pesticides		
Herbicides		
Taille		
Désherbage		
Binage		
Irrigation		
Travaux du sol		
Récolte et transport		

↪ **Piment**
Itinéraire technique et calendrier du travail (2014)

Activités	Produit	Date	Durée
Apport de Fumier			
Engrais de fond			
Engrais de couverture			
Labour et traçage de billons			
Installation du Goutte à Goutte			
Plantation			
Pesticides			
Herbicides			
Désherbage et binage			
Irrigation			

Récolte			

Produit Brut

Piment	Rdt (Kg/ha)			Prix (DA/Kg)		
	Mauvais	Moyen	Bon	Bas	Moyen	Bon

Coûts de production

Tomate	Quantité/ha	Prix unitaire
Charges		
Plans		
Apport de Fumier		
Engrais de fond		
Eng de couverture		
Pesticides		
Herbicides		
Taille		
Désherbage		
Binage		
Irrigation		
Travaux du sol		
Récolte et transport		

↪ **Pastèque**

Itinéraire technique et calendrier du travail (2014)

Activités	Produit	Date	Durée
Apport de Fumier			
Engrais de fond			
Engrais de couverture			
Travaux du sol			
Installation du Goutte à Goutte			
Plantation			
Pesticides			
Herbicides			
Désherbage et binage			
Irrigation			
Récolte et transport			

Produit Brut

Piment	Rdt (Kg/ha)			Prix (DA/Kg)		
	Mauvais	Moyen	Bon	Bas	Moyen	Bon

Coûts de production

Pastèque	Quantité/ha	Prix unitaire
Charges		
Plans		
Apport de Fumier		
Engrais de fond		
Eng de couverture		
Pesticides		

Herbicides		
Taille		
Désherbage		
Binage		
Irrigation		
Travaux du sol		
Récolte et transport		

↳ **Melon**

Itinéraire technique et calendrier du travail (2014)

Activités	Produit	Date	Durée
Apport de Fumier			
Engrais de fond			
Engrais de couverture			
Travaux du sol			
Installation du Goutte à Goutte			
Plantation			
Pesticides			
Herbicides			
Désherbage et binage			
Irrigation			
Récolte et transport			

Produit Brut

	Rdt (Kg/ha)			Prix (DA/Kg)		
Piment	Mauvais	Moyen	Bon	Bas	Moyen	Bon

Coûts de production

Melon	Quantité/ha	Prix unitaire
Charges		
Plans		
Apport de Fumier		
Engrais de fond		
Eng de couverture		
Pesticides		
Herbicides		
Taille		
Désherbage		
Binage		
Irrigation		
Travaux du sol		
Récolte et transport		