

Le marché du faire-valoir indirect vecteur de nouvelles formes d'exploitation dans la néo-agriculture saharienne (Algérie)

Ali Daoudi, Jean-Philippe Colin, Alaeddine Derderi, Mohamed Lamine Ouendeno

DANS GÉOGRAPHIE, ÉCONOMIE, SOCIÉTÉ 2017/3 (VOL. 19), PAGES 307 À 330
ÉDITIONS LAVOISIER

ISSN 1295-926X

ISBN 9782743023287

DOI 10.3166/ges.19.2017.0015

Article disponible en ligne à l'adresse

<https://www.cairn.info/revue-geographie-economie-societe-2017-3-page-307.htm>



CAIRN.INFO
MATIÈRES À RÉFLEXION

Découvrir le sommaire de ce numéro, suivre la revue par email, s'abonner...

Flashez ce QR Code pour accéder à la page de ce numéro sur Cairn.info.



Distribution électronique Cairn.info pour Lavoisier.

La reproduction ou représentation de cet article, notamment par photocopie, n'est autorisée que dans les limites des conditions générales d'utilisation du site ou, le cas échéant, des conditions générales de la licence souscrite par votre établissement. Toute autre reproduction ou représentation, en tout ou partie, sous quelque forme et de quelque manière que ce soit, est interdite sauf accord préalable et écrit de l'éditeur, en dehors des cas prévus par la législation en vigueur en France. Il est précisé que son stockage dans une base de données est également interdit.

Le marché du faire-valoir indirect vecteur de nouvelles formes d'exploitation dans la néo-agriculture saharienne (Algérie)

Ali Daoudi^{a,b*}, Jean-Philippe Colin^{a,c}, Alaeddine Derderi^{a,b}
et Mohamed Lamine Ouendeno^{a,b}

^a ENSA, Rue Hassen badi Belfort El Harrach, 16000 Alger

^b CRSTRA, El Alia Biskra, Algérie

^c IRD UMR GRED, 4911, avenue Agropolis, 34394 Montpellier

Résumé

Cet article propose une analyse du marché du faire-valoir indirect (FVI) dans des régions arides et semi-arides en Algérie. Ces trois dernières décennies, certaines de ces régions ont connu un processus rapide d'intensification agricole, marqué par le développement des cultures irriguées. Un véritable front pionnier agricole émerge ainsi sur des terres relevant formellement du domaine privé de l'Etat, jusqu'alors non cultivées ou consacrées à l'élevage pastoral et à la céréaliculture extensive. Ces nouveaux territoires agricoles attirent de nombreux agriculteurs venant du nord du pays, porteurs de savoir-faire et intégrés dans des réseaux commerciaux. Leur installation dans ces régions est facilitée par l'émergence d'un marché du FVI, qui rend la terre et l'eau accessibles. Ce type de situation offre ainsi l'opportunité de documenter les relations entre dynamiques productives, dynamiques foncières et dynamiques des structures de production. L'analyse privilégie le rôle des entrepreneurs maraîchers locataires. Elle repose sur des travaux de terrain conduits en 2012/2013 dans deux régions, l'une saharienne, l'autre située dans les hauts plateaux steppiques. Ces deux sites ont été choisis au regard de l'importance des dynamiques foncières marchandes et de la production maraîchère.

© 2017 Lavoisier, Paris. Tous droits réservés

Mots clés : faire-valoir indirect, marché locatif, périmètres de mise en valeur, entrepreneurs, zones arides, Algérie.

*Auteur correspondant : daoudinf@yahoo.fr

Summary

This article offers an analysis of the rental market in arid and semi-arid Algeria. In the last three decades, some of these regions experienced a rapid process of agricultural intensification, marked by the development of irrigated crops. An agricultural frontier emerged on State lands hitherto uncultivated or dedicated to pastoralism and extensive cereal production. These new agricultural areas attract many farmers from the north of the country, experienced and well-connected to inputs and product markets through their networks. Their installation in these areas is facilitated by the emergence of the rental market for land and water. This type of situation offers the opportunity to document the relationship between the evolution of agricultural production, the dynamics of agrarian structures and land markets. Our analysis focuses on the role of small entrepreneurial vegetable-grower tenants. It relies on field work conducted in 2012/2013 in two areas, one Saharan, the other located in the high steppe plateaus. These two sites were chosen in view of the dynamism of both the rental market and vegetable production.

© 2017 Lavoisier, Paris. Tous droits réservés

Keywords : land tenancy, rental market, settlement schemes, entrepreneurs, arid regions, Algeria.

Introduction

La question des marchés fonciers ruraux offre l'opportunité d'explorer sous un angle spécifique les relations entre les dynamiques foncières et les dynamiques agricoles. Dans la littérature, la lecture de ces relations à travers le prisme du marché foncier est essentiellement opérée à travers l'analyse de l'incidence des transferts fonciers marchands sur l'efficacité productive et sur l'équité (Deininger et Feder, 2001 ; Otsuka, 2007). Le premier registre conduit à s'interroger sur le transfert, ou non, de la ressource foncière, par le jeu du marché, vers les producteurs les plus efficaces, et sur l'existence, ou non, d'incitations à l'investissement du fait de la possibilité ultérieure de céder les investissements ou de valoriser sur le marché les améliorations apportées. Le second registre pose la question des marchés fonciers comme dispositifs de concentration ou de redistribution foncière – avec en particulier, s'agissant du marché du faire-valoir indirect (FVI), l'existence possible de configurations de « tenure inversée » (concentration du foncier d'exploitation par la prise en FVI, de terres de petits possédants par des grands propriétaires ou des entrepreneurs agricoles) (Colin, 2014).

Le présent article contribue à ces réflexions en traitant du rôle du FVI comme vecteur de la dynamique des formes d'exploitation familiale¹ ou entrepreneuriale² (évolution de formes existantes, émergence de nouvelles formes) dans le contexte de la néo-agriculture saharienne (entendue dans une acception large intégrant la néo-agriculture en steppe). Ces trois dernières décennies, certains territoires des zones arides et semi-arides en Algérie ont connu un processus rapide d'intensification agricole, marqué par le déve-

¹ On définit ici l'agriculture familiale par « l'existence d'un lien central entre l'activité agricole et l'organisation familiale en termes de patrimoine, de moyens de production (en particulier le travail) et de prise de décision pour la gestion et l'allocation des ressources » (Losch et Fréguin-Gresh, 2013 : 3).

² Par entrepreneur, nous entendons « un acteur développant une activité de production tournée vers le marché dans la recherche d'un profit, mobilisant un capital d'exploitation (relativement) important (en propriété ou en prestations de service) et une main-d'œuvre rémunérée, doté de compétences en matière de gestion technique et économique, preneur d'initiative et de risque » (Colin, 2014 : 206).

loppement des cultures irriguées, notamment maraîchères. Un véritable front pionnier agricole émerge ainsi sur des territoires auparavant non exploités, ou consacrés à l'élevage pastoral et à la céréaliculture extensive. Ces nouveaux territoires agricoles attirent de nombreux agriculteurs et investisseurs venant des wilayas (départements) du nord du pays, souvent porteurs de savoir-faire et insérés dans des réseaux professionnels qui contribuent à accélérer la connexion de ces territoires aux marchés nationaux des intrants et des produits agricoles (Derderi *et al.*, 2015).

Notre article propose une analyse du marché du FVI dans cette néo-agriculture steppique et saharienne³, en faisant apparaître en particulier (i) le rôle de la demande émanant de producteurs venant d'autres régions dans l'émergence, la dynamique et la forme (types d'arrangements institutionnels) de ce marché⁴, et (ii) en quoi ces tenanciers « allogènes » (au sens de non originaires de la commune où sont localisées les parcelles exploitées) ont été des vecteurs du développement de cette agriculture, directement mais également indirectement, à travers leur effet d'entraînement sur les producteurs locaux (diffusion de nouvelles pratiques agricoles et organisationnelles) – y compris, pour certains, dans une dynamique entrepreneuriale.

Les deux premières sections de l'article présentent des éléments de contexte et les choix méthodologiques opérés. La troisième présente les conditions d'émergence, les acteurs et les arrangements contractuels du marché du FVI. La dernière discute les relations entre jeu du marché du FVI et dynamiques des systèmes productifs, en mettant l'accent sur le rôle des entrepreneurs maraîchers.

1. Contexte

Depuis les années 1970, l'Algérie fait face à un déficit alimentaire structurel sans cesse plus marqué (Chaulet, 1991 ; Bédrani et Guermat, 2015). Ce déséquilibre est à mettre en rapport avec l'évolution très rapide d'une demande interne, tirée par un boom démographique, et une amélioration du pouvoir d'achat rendue possible par la forte croissance de l'emploi industriel et tertiaire (dès les années 1970) et les soutiens publics à la consommation. Parallèlement, le secteur agricole, en partie contrôlé par l'État, a connu un rythme de croissance assez faible, notamment pour les produits de large consommation (blés, lait).

Le développement d'une forte demande urbaine, en particulier pour les produits frais (fruits et légumes, viandes) et la réhabilitation de l'initiative privée dans les politiques publiques, à partir des années 1980, ont favorisé l'émergence d'une catégorie de petits entrepreneurs agricoles qui ont impulsé et dynamisé le marché du FVI.

Cette dynamique a trouvé à s'exprimer tout particulièrement sur la nouvelle frontière agricole que représentent les zones arides. L'exploitation de l'important potentiel hydrique des nappes du Sahara et de la steppe par la création de périmètres irrigués, ainsi que l'encoura-

³ La question de l'évolution des droits de propriété et de leur transfert à travers le marché de l'achat-vente est abordée dans un autre texte (Daoudi et Colin, 2017).

⁴ Il n'existe pas de textes synthétiques sur les marchés fonciers ruraux de l'achat-vente et du FVI en Algérie contemporaine, et très peu d'investigations empiriques sont orientées spécifiquement sur ce thème. Quelques études réalisées récemment témoignent de la forte dynamique des pratiques informelles de FVI sur des terres irriguées, aussi bien dans la Mitidja (Imache *et al.*, 2011 ; Bouchaib *et al.*, 2011), que dans le Bas Chélif (Amichi *et al.*, 2011) ou dans les régions arides (Amichi *et al.*, 2015).

gement de l'entrepreneuriat agricole, sont vus par les publics comme les solutions aux problèmes de ressources foncières et hydriques et de structures de l'agriculture du nord du pays.

Le premier acte de cette nouvelle orientation de politique agricole a été, en 1983, la loi de l'APFA, Accession à la Propriété Foncière Agricole⁵, qui ouvre la voie à l'appropriation privée (par des nationaux) de terres mises en valeur relevant du domaine privé de l'Etat. La mise en valeur de ces terres, situées pour l'essentiel en steppe et au Sahara, s'entend au sens de mise en culture irriguée de terres jusqu'alors inexploitées, ou exploitées pour un élevage pastoral et une céréaliculture extensifs. La loi de l'APFA constitue un élément clé de la matrice légale de la nouvelle agriculture en zones arides et semi-arides ; les nombreux programmes publics d'aménagement et d'équipement de périmètres agricoles (électrification, ouverture de routes, réalisation de forages) en constituent l'assise matérielle. L'APFA organise en effet le transfert de propriété de ces terres à travers l'aménagement de périmètres par les pouvoirs publics⁶, puis l'installation de bénéficiaires, ou à la demande de candidats qui s'engagent à mettre en valeur, par leurs propres moyens, des terres situées hors périmètres.

À la fin des années 1990, l'Etat engage un autre programme foncier en steppe et dans le Sahara (décret exécutif n° 97-483 du 15/12/1997 fixant les modalités, charges et conditions de la concession de parcelle de terre du domaine privé de l'Etat dans les périmètres de mise en valeur), en réalisant des investissements lourds en infrastructures et en redistribuant les terres aménagées à des exploitants privés avec un droit de concession de 40 ans. Dans les faits, les réalisations sont restées modestes, mais nous en rencontrerons certaines sur nos terrains d'enquête.

Dans un souci de légitimité et d'équité, les bénéficiaires des nouveaux périmètres APFA et de concession étaient majoritairement originaires des régions concernées, souvent choisis parmi les jeunes chômeurs, les agriculteurs sans terres mais aussi des membres de l'élite locale : anciens *moudjahidines* (combattants de la guerre d'indépendance), cadres et entrepreneurs locaux (hors secteur agricole), fonctionnaires. Ces premiers bénéficiaires n'avaient pas tous les moyens requis pour la mise en valeur des terres, ni un profil d'exploitant agricole. Beaucoup d'entre eux ont fini par laisser en friche les parcelles dont ils avaient bénéficié (Kinsey et Binswanger, 1993, tirent un constat identique dans leur revue d'un ensemble de programmes de mise en valeur dans divers pays).

Les premiers résultats (fin des années 1980, début des années 1990) de la politique de mise en valeur agricole dans les zones sahariennes et steppiques étaient ainsi limités, en termes de superficies réellement mises en culture et de niveaux de production. Cet échec s'est avéré partiel car les aménagements publics, notamment ceux relatifs à la mobilisation de l'eau souterraine, et l'individualisation des droits de propriété sur les terres aménagées, allaient attirer, dans certaines régions, des exploitants agricoles du nord du pays venus se substituer définitivement (par l'achat de la terre) ou temporairement (FVI) aux exploitants locaux qui avaient échoué dans leur projet agricole – une dynamique de substitution des bénéficiaires initiaux par des acteurs mieux dotés décrite également dans de nombreux autres contextes (voir Kinsey et Binswanger, 1993 ; Lipton, 2009).

⁵ Loi n° 83-18 du 13 août 1983 relative à l'accèsion à la propriété foncière agricole en Algérie. Journal Officiel 34:1373.

⁶ Sous cette forme, cette politique s'inscrit dans la vague, dans les années 1970-80, des programmes de mise en valeur par la puissance publique dans de nombreux Etats du Sud, en particulier avec la création de périmètres irrigués sur des terres relevant à un titre ou un autre de l'Etat (Lipton, 2009).

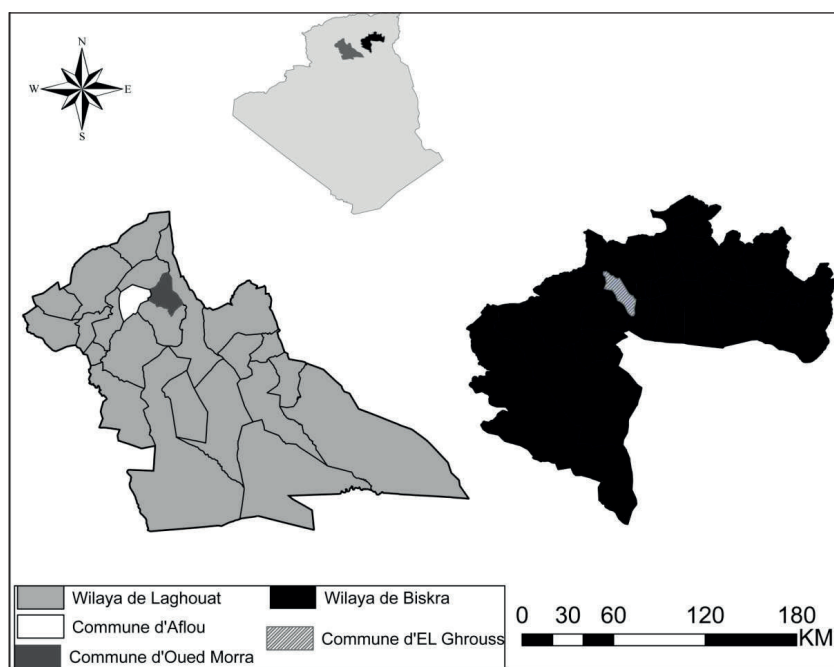
Dans ces régions l'arrivée, puis la réussite des exploitants non natifs ont dynamisé la mise en valeur agricole. De nouveaux pôles agricoles ont ainsi émergé dans certaines régions sahariennes (Biskra, El Oued, El Mniaa) et steppiques (Rechaiga, Ouessara, Aflou, El Maadher), conduisant à un changement de la géographie de la production agricole de l'Algérie. Les cultures maraîchères, et dans une moindre mesure l'arboriculture, la céréaliculture et les cultures fourragères, se délocalisent graduellement vers les régions arides, bénéficiant, comparativement au Nord, d'un avantage comparatif quant à l'accès à l'eau (souterraine) et au foncier, le coût du transport étant atténué par les grands investissements publics en infrastructures routières et par le coût très faible du carburant.

Cet article propose de « lire » ces dynamiques à travers la question des marchés fonciers, et plus particulièrement de celui du FVI.

2. Méthode

Notre analyse repose sur des investigations conduites, en 2012-2013, dans deux sites choisis au regard de l'importance tant des dynamiques foncières marchandes que de la production maraîchère (figure 1). Notre choix d'étudier les dynamiques foncières et agricoles dans des sites nouvellement spécialisés dans les cultures maraîchères est fondé sur la place aujourd'hui détenue par les wilayas steppiques et sahariennes dans ces filières agricoles, à l'échelle nationale (respectivement 31, 39 et 29 % des productions de pomme de terre, de tomate et d'oignon en 2013, contre 5 % pour le blé, MADR, 2013).

Figure1 : Localisation des sites de l'étude



Le premier site d'étude est la commune d'El Ghrous (wilaya de Biskra) qui a connu une dynamique agricole remarquable ces deux dernières décennies, tirée par un boom de la production maraîchère sous serre (« plasticulture ») et une extension du patrimoine phœnicicole (plantations de palmiers-dattiers) (Dubost et Larbi-Youcef, 1998 ; Khiari, 2002 ; Bouammar, 2010 ; Amichi *et al.*, 2015). Le second site correspond à la région d'Aflou (communes d'Aflou et d'Oued Morra), sur les hauts plateaux steppiques de la wilaya de Laghouat, marquée par une forte dynamique autour de la culture de la pomme de terre irriguée de plein champ.

Les données ont été produites à travers des enquêtes exploratoires et systématiques. Les premières ont permis une caractérisation générale initiale des transactions foncières, des conditions de leur émergence et de leurs acteurs. Cette première phase a reposé sur l'exploitation de la documentation disponible et sur des entretiens avec 40 personnes-ressource ayant vécu la dynamique étudiée (agriculteurs, délégués commerciaux des entreprises agricoles, ingénieurs agronomes et membres des Assemblées Populaires Communales et des services du cadastre chargés de la réalisation des périmètres de mise en valeur). Pour l'enquête systématique, nous ne disposons de base d'échantillonnage pour aucun des deux sites, du fait du caractère informel des transactions foncières, de l'absence de listes exhaustives des exploitants et de la mobilité des acteurs, avec en particulier un nombre important de tenanciers venant d'autres régions. Pour identifier les exploitants à enquêter, nous avons d'abord délimité les zones de mise en valeur sur chacun des sites retenus. À Aflou nous avons ensuite procédé, dans ces zones, à un recensement de tous les exploitants qui ont pratiqué les cultures maraîchères irriguées de 2000 à 2013 encore présents sur site lors de nos travaux de terrain, en mobilisant des personnes ressources, en utilisant les anciens plans de périmètres de mise en valeur et les images satellitaires de Google Earth 2013 ; 147 exploitants ont ainsi été identifiés, dont 108 enquêtés (75 natifs des communes étudiées et 33 allogènes). À El Ghrous, des personnes ressources ont également été mobilisées et des images satellitaires de Google Earth 2013 utilisées, avec ensuite une validation par recours à la cartographie participative. Nous avons pu ainsi cartographier l'ensemble de la zone de production de la « plasticulture », puis identifier 7 secteurs représentatifs d'un gradient d'ancienneté des périmètres irrigués, dans lesquels nous avons conduit des enquêtes auprès de 100 exploitants (55 natifs et 45 allogènes) sur un total de 124 exploitants installés.

L'enquête systématique a donc concerné 208 exploitants, propriétaires fonciers exploitants ou tenanciers exploitant en FVI, natifs ou allogènes. Outre les informations concernant les enquêtés eux-mêmes, relativement au site d'enquête ou à d'autres terres qu'ils pouvaient exploiter ou posséder en zone de mise en valeur hors des communes concernées, nous avons également documenté le statut foncier et les conditions d'accès des bailleurs à la propriété pour les parcelles travaillées par des tenanciers, sur la base des informations fournies par ces derniers ou par des tiers (voisins, agents de l'administration agricole locale).

Notre échantillonnage ne couvre ainsi qu'une partie du champ relatif à la question de la mise en valeur de nouvelles terres agricoles, puisqu'il a été construit en référence à la pratique de cultures maraîchères. Le tableau 1 présente le statut foncier des parcelles exploitées par les enquêtés en faire-valoir direct (FVD) ou en FVI (ou cédées en FVI) en zone de mise en valeur.

Tableau 1 : Statut des terres exploitées ou possédées par les enquêtés en zones de mise en valeur

	Hors périmètre		Sur périmètre			
	APFA		APFA		Concession	
	Nombre de parcelles	Superficie (ha)	Nombre de parcelles	Superficie (ha)	Nombre de parcelles	Superficie (ha)
El Ghrous	52	440	51	204	26	130
Aflou	81	551	34	164	61	515
Total	133	991	85	368	87	645

Sources : nos enquêtes, 2013.

Les exploitants maraîchers installés sur les sites étudiés se distinguent en termes de superficies cultivées, mais aussi par leurs rapports à la terre et à la main d'œuvre. Le tableau 2 caractérise notre échantillon, sur chaque site, en considérant, dans une perspective simplificatrice :

- comme « entrepreneurs maraîchers », les exploitants dont toutes ou partie des serres sont exploitées par des métayers⁷ (El Ghrous), ou dont les parcelles sont travaillées par des salariés saisonniers (Aflou) ;
- comme « exploitants familiaux », les producteurs n'employant de façon structurelle qu'une main-d'œuvre familiale (avec un recours possible à des manœuvres temporaires).

Tableau 2 : Types d'exploitants

		El Ghrous (équivalent ha sous serre)		Aflou (ha pomme de terre)	
		Entrepreneurs maraîchers	Exploitants familiaux	Entrepreneurs maraîchers	Exploitants familiaux*
Nombre total		35	65	50	46
Natifs	Nombre	24	31	18	45
	Superficie moyenne	1 (16s)	0,3 (6s)	7	3
	Superficie minimale	0,6 (10s)	0,1 (2s)	3	0,5
	Superficie maximale	2,5 (47s)	0,5 (9s)	21	10
	écart-type	0,45 (8,5)	0,1 (2)	5,6	2,1

⁷ Le métayage peut être défini, de façon générique, comme un arrangement institutionnel susceptible d'organiser une relation de travail, une relation foncière ou une relation partenariale (Colin, 2003). Dans ce texte, nous utilisons le terme de métayage pour désigner des rapports contractuels qui sont, fondamentalement, des rapports de travail, le pouvoir de décision revenant pour l'essentiel à l'employeur (propriétaire foncier ou locataire). Selon l'usage en Algérie, nous désignons les arrangements de type partenariaux de « contrats d'association ».

Allogènes	Nombre	11	34	32	1
	Superficie moyenne	1,4 (26s)	0,3 (6s)	20	3
	Superficie minimale	0,6 (10s)	0,1 (2s)	4	3
	Superficie maximale	12 (132s)	0,5 (9s)	89	3
	écart-type	2 (36)	0,08 (1.7)	20,1	3

(Xs) : nombre de serres ; superficie estimée sur la base de la norme locale de 18 serres/ha ;

* Après exclusion de 12 exploitants familiaux qui n'étaient pas producteurs de pomme de terre lors des enquêtes. Sources : nos enquêtes, 2013.

3. Le marché du faire-valoir indirect : conditions d'émergence et arrangements contractuels

Ces trente dernières années, les régions d'étude ont connu une marchandisation croissante de l'accès à la terre. Cette dynamique est à mettre en rapport avec quatre facteurs : la politique foncière, le développement de l'irrigation par l'eau souterraine, le développement du maraîchage et l'arrivée d'exploitants venant d'autres régions.

Dans ces régions, l'émergence du marché foncier est liée au processus d'individualisation de la propriété des terres collectives et familiales (relevant formellement du domaine privé de l'État) et sa formalisation progressive. Deux dates clés ont marqué ce processus. La première correspond à la création, à partir de 1985, des premiers périmètres irrigués dans les régions d'étude dans le cadre de l'APFA, sur des terres du domaine privé de l'Etat. La deuxième correspond à l'arrivée des agriculteurs allogènes, à partir de la fin des années 1980 (à El Ghrous) et des années 2000 (à Aflou), qui ont participé à l'extension, hors périmètres, des cultures irriguées (voir Daoudi et Colin, 2017).

Le marché du FVI représente le mode d'accès le plus utilisé par les maraîchers dans les deux sites, notamment par les agriculteurs allogènes. La location et l'association sont les deux types de contrats à travers lesquels les propriétaires cèdent temporairement leur terre.

- Le contrat de location permet au tenancier d'accéder à la terre contre le paiement d'une rente fixe. Il existe diverses formes de location, que ce soit par rapport à l'objet de la transaction (terre, eau, serre), ou par rapport aux modalités de paiement de la rente locative (*ex ante*, au milieu du cycle de culture, *ex post*). Dans ce type de contrat, le tenancier assume seul tous les risques et tous les coûts de production.
- Le contrat d'association est passé entre un propriétaire sous contrainte relativement à certains facteurs de production (capital financier, savoir-faire, main-d'œuvre), et un associé qui dispose de ces facteurs (Daoudi, 2010 ; Daoudi *et al.*, 2011). Le partage de production entre les associés se fait proportionnellement à leurs contributions aux facteurs de production. Dans notre échantillon, le partage dans le cadre de l'association se fait à la moitié (*chourka benoçe*). Dans ce contrat, le propriétaire apporte la terre, l'eau et la moitié des charges en intrants; l'associé (*chrik*) fournit la main-d'œuvre, le travail du sol et la moitié du coût des intrants (avec des variantes dans la pratique).

Les pratiques de FVI sont autorisées par la loi sur les terres privées, et donc sur celles de statut APFA. La location est par contre prohibée sur les terres de concession – l’association restant légalement possible. Ces pratiques sont vues comme légitimes par les acteurs quel que soit le statut foncier et l’interdiction de la location sur les terres concédée n’a de fait pas d’incidence, d’autant que le non-respect de l’interdiction n’est pas sanctionné et que l’interdiction même est ignorée par les intéressés. Le statut de concessionnaire est de fait assimilé, par les bénéficiaires, à celui de propriétaire, la reprise des terres concédées par l’État, n’étant pas envisagée. La distinction des pratiques contractuelles selon le statut APFA/concession n’est donc pas structurante pour les analyses qui suivent.

Le FVI domine largement comme mode de faire-valoir : il concerne 87 % des superficies exploitées en plasticulture à El Ghrous et 82 % des superficies en maraîchage de plein champ à Aflou, essentiellement avec des contrats de location (tableau 3).

Tableau 3 : Les modes de faire-valoir à El Ghrous et Aflou

		FVD	FVI		Total
			Location	Association	
Nombre de contrats	El Ghrous	-	118	4	122
	Aflou	-	82	13	95
Superficie totale (ha)	El Ghrous	6,3 (10.9 %)	50,3 (87.2 %)	1,1 (2 %)	57,7 (100 %)
	Aflou	158 (17,9 %)	653 (74,1 %)	70 (8 %)	881 (100 %)

Sources : nos enquêtes, 2013.

Du fait de l’importance de la location, nous nous focaliserons dans la suite de ce texte sur cette dernière.

3.1. Les contrats de location : émergence de conventions locales

L’étude a révélé l’existence, sur chacun des sites, d’une similitude des principes généraux qui cadrent la coordination entre acteurs sur le marché du FVI et constituent un socle conventionnel commun. Constitué de repères partagés (durée des contrats, modalités de paiement de la rente locative), ces conventions facilitent la coordination bilatérale et contribuent donc à réduire les coûts de transaction (Colin, 2002 ; Daoudi, 2010). Les termes des contrats de location sont adaptés aux spécificités de la plasticulture et de la culture de la pomme de terre, telles que pratiquées dans les deux régions étudiées. Ils portent en particulier sur l’objet du contrat, sa durée, le montant de la rente locative et ses modalités de paiement.

Objets de la transaction

Dans les contrats de location, l’eau est le plus souvent partie intégrante de la transaction (74 % des contrats à El Ghrous, 69,5 % à Aflou) (tableau 4). Dans de rares cas à El Ghrous (6,5 % des contrats de location recensés), la transaction inclut également la location de serres ; ces contrats à trois objets impliquent généralement de petits exploitants sans terre qui débute dans la plasticulture. Dans les cas où le contrat porte uniquement sur la location d’une parcelle, sans fourniture de l’eau par le propriétaire, la mobilisation

de cette dernière peut se faire soit par achat auprès d'un exploitant voisin, soit par la réalisation d'un forage (ce qui a des conséquences sur les termes du contrat, cf. *infra*). À El Ghrous, les parcelles mises en location sont généralement équipées d'un système d'irrigation qui conduit l'eau du forage jusqu'à la serre⁸. Une parcelle non alimentée en eau, ou qui ne peut pas l'être à partir d'un forage limitrophe, ne peut être louée. La profondeur de la nappe, les contraintes administratives pour l'obtention d'une autorisation de forage et le coût élevé de la réalisation de ce dernier font qu'il est extrêmement rare de trouver des contrats de location sur des terres nues avec délégation de la réalisation du forage au locataire, comme cela est constaté à Aflou où la nappe est beaucoup moins profonde. Les transactions liées portant simultanément sur l'eau et la terre permettent aux locataires de minimiser les coûts de recherche de partenaires et les risques de conflits que peuvent engendrer les comportements opportunistes des fournisseurs de l'eau, notamment dans le cas où ces derniers seraient tentés d'augmenter le nombre de locataires pour la même quantité d'eau.

Tableau 4 : Typologie des contrats de location selon l'objet de transaction

		Terre*	Terre+Eau	Terre+Eau+Serre	Total
El Ghrous	Nombre de contrats	11	46	4	62
	%	17,7	74,2	6,5	100
Aflou	Nombre de contrats	25	57	-	82
	%	30,5	69,5	-	100

*Terre : parcelle entière ou uniquement l'emplacement des serres. Sources : nos enquêtes 2013.

À El Ghrous, le contrat de location peut intégrer deux autres composantes : la réalisation du labour qui précède l'installation des serres par le propriétaire, et l'autorisation accordée au locataire de construire, sur la parcelle louée, un abri provisoire pour se loger et assurer en même temps le gardiennage des équipements et de la production.

Durée de location

Le contrat de location pour la plasticulture (El Ghrous) est conclu usuellement pour trois ans (72 % des cas) (tableau 5), avec un accès à l'eau limité à la saison de production de la plasticulture (fin août/mi-juin). Cette durée permettrait, selon les agriculteurs : i) au propriétaire, de s'assurer que sa terre sera exploitée sur une durée satisfaisante (dans la région, les locataires prennent en FVI exclusivement des parcelles dont le précédent cultural est une jachère ou une friche de plusieurs années) ; ii) au locataire, d'amortir l'investissement en fumier qu'il apporte au début d'exploitation de chaque nouvelle parcelle, de réduire les coûts de recherche d'une autre parcelle et de minimiser les coûts de déplacement des serres d'un endroit à un autre.

⁸ L'accès des locataires à l'eau se fait selon un tour d'eau, généralement fixé entre 3 et 6 heures/serre/irrigation, deux fois par semaine. Les nombres d'heures et de jours d'irrigation sont déterminés en fonction des besoins de la culture et de la disponibilité en eau (forage individuel ou collectif, nombre de serres louées).

À Aflou domine un contrat annuel (location de février à octobre), renouvelable. Cette durée permettrait aux propriétaires de profiter de l'augmentation éventuelle des prix de location d'une année à l'autre, et aux locataires, de changer de parcelle en cas de problème de fertilité ou d'accès à l'eau. Lorsque le contrat intègre la réalisation du forage préfinancée par le locataire, la durée de la location est portée à trois ans, la dépense engagée pour le forage venant progressivement en déduction du loyer. Cette durée de trois ans correspond aussi à la durée maximale d'exploitation d'une parcelle, dans les conditions de la région. Après la troisième année une rotation de plusieurs années (3 ou 4 ans au minimum) s'impose, du fait de la baisse de fertilité et éventuellement de l'émergence/augmentation de la pression parasitaire.

Tableau 5 : Durée de location dans les régions d'étude

	El Ghrous		Aflou	
	nombre de contrats	%	nombre de contrats	%
3 ans	45	72,6	18	22
2 ans	7	11,3	0	0
1 an	10	16,1	64	78
Total	62	100	82	100

Sources : nos enquêtes 2013.

La rente locative : valeur et modalités de paiement

Le prix de location d'une parcelle avec accès à l'eau à El Ghrous varie entre 20 000 et 35 000 dinars (DA) par serre et par an (de l'ordre de 200 à 350 €), selon la fertilité du sol (précédent cultural) et la proximité de la ville ; sans eau, la rente se réduit – à raison de 15 000 à 22 000 DA/serre/an pour l'eau et 5 000 à 10 000 DA/serre/an pour la terre. Le paiement de la rente se fait en deux tranches, au début de la récolte et en fin de campagne. À Aflou, le niveau de la rente locative varie entre 55 000 et 75 000 DA/ha/an pour une transaction liée eau et terre ; la location de la terre sans eau varie entre 15 000 et 20 000 DA/ha/an⁹. Le paiement du loyer se fait généralement en une seule fois, en début de campagne.

La formalisation des contrats de location

Une formalisation des contrats ayant valeur légale est évidemment exclue relativement aux locations portant sur des terres de concession. Elle demeure potentiellement envisageable (à travers la production d'actes notariés) sur les terres de statut APFA, privées. Dans les faits, le marché locatif reste informel d'un point de vue légal, quel que soit le statut foncier.

À El Ghrous, les arrangements contractuels restent le plus souvent sur le registre bilatéral oral. Seuls deux contrats (3 %) ont fait l'objet d'un acte sous seing privé rédigé par un écrivain public. Les contractants (tant le propriétaire que le locataire) mobilisent également parfois (37 % des cas) des témoins pour s'assurer de l'exécution de certains termes du contrat, notamment du respect du tour d'eau. À Aflou, 23 % des contractants ont eu recours à un écrivain public – il s'agit presque exclusivement de contrats avec réalisation d'un forage par les locataires, formalisés à la demande de ces derniers. Les

⁹ Ces données montrent que l'eau a plus de valeur que la terre, dans les environnements arides qui nous intéressent.

contrats de location mettant initialement en rapport des personnes qui ne se connaissent pas préalablement (87 % à El Ghrous, 97 % à Aflou), les locataires s'informent sur la réputation des propriétaires auprès des autres tenanciers et des manœuvres agricoles originaires de leur région.

Le non-recours au notaire pour les contrats portant sur des terres de statut APFA s'explique par la perception, par les acteurs, de l'absence de risque qui justifierait la dépense à engager alors. En effet, malgré le caractère oral de la grande majorité des arrangements contractuels, les agriculteurs considèrent qu'il n'existe pas de problème majeur sur le marché locatif. La littérature sur les contrats agraires mentionne le risque, dans certaines situations, d'une perte, pour le cédant, de son droit de propriété sur la parcelle cédée en FVI. Ce risque est complètement absent dans les régions d'étude. Le risque de retard ou de défaillance dans le paiement de la rente locative est également très faible : dans la plasticulture à El Ghrous, parce que la récolte est étalée sur plusieurs semaines, le paiement peut se faire par tranches. Le risque de défaillance due à une incapacité de paiement (risque de production et/ou de marché) est faible, et les serres installées par le locataire constituent une garantie matérielle saisissable en cas de défaillance opportuniste avérée (deux cas ont été signalés par des personnes enquêtés). Pour la pomme de terre à Aflou, le paiement se fait en une seule tranche, dès le contrat engagé. Les risques de production et de marché sont importants, le risque de défaillance involontaire est donc réel ; le paiement de la rente en début de contrat protège les cédants.

Dans la plasticulture, les litiges viennent plutôt de la gestion de l'eau ; il s'agit principalement du non respect du tour d'eau (nombre d'heures et périodicité) ou d'une coupure d'eau suite à une panne non prise en charge rapidement par le propriétaire. À Aflou, la gestion du forage est totalement déléguée au locataire, ce qui réduit considérablement les conflits potentiels autour de l'eau. Le locataire assure les frais de fonctionnement (énergie et entretien courant), le propriétaire, les réparations et le renouvellement des pièces lourdes (pompe immergée, moteur). Dans un souci d'efficacité et de rapidité, les locataires préfinancent souvent les réparations importantes, en concertation avec le propriétaire.

3.2. Un marché dynamisé par les allogènes

Le marché locatif est très actif dans les deux régions d'étude. De nombreux propriétaires fonciers cèdent une partie ou la totalité de leur patrimoine foncier en FVI. Ces propriétaires bailleurs sont majoritairement des natifs (tableau 6) (86 % à El Ghrous, 100 % à Aflou).

Du côté de la demande, 56 % des preneurs à El Ghrous sont des allogènes, venus d'autres communes de la wilaya de Biskra ou d'autres wilayas du centre ou du nord du pays. L'afflux des locataires allogènes, attirés par la rentabilité de la plasticulture et, pour certains, par le projet de planter une palmeraie, a commencé dans les années 1990. À Aflou, 84 % des locataires sont des allogènes, producteurs « itinérants » (Derderi *et al.*, 2015). Ils sont passés auparavant par d'autres régions, motivés à chaque déplacement par la recherche de nouvelles terres irrigables, de préférence des terres qui n'ont pas été exploitées en mode intensif, non infestées par les parasites de la pomme de terre et dont la fertilité n'est pas épuisée. Pour ces agriculteurs, le FVI (location et association) est le mode le plus adapté pour accéder à la terre et à l'eau, sans les investissements impor-

tants qu'auraient nécessité l'achat de terres et la réalisation de forages¹⁰. Il leur permet d'exploiter des terres sur quelques campagnes et de les abandonner en cas de rabattement de la nappe (généralement de faible potentiel) suite à l'importance des pompages, mais renvoie aussi au constat fait par les producteurs d'une baisse conséquente du rendement après trois années d'exploitation, qu'ils attribuent à une dégradation de la fertilité et à une augmentation de la pression parasitaire.

Le marché du FVI contribue au transfert des ressources foncières entre les différentes catégories d'exploitants. Son existence et sa dynamique permettent (et sont stimulées par) l'émergence et/ou le renforcement de plusieurs types d'exploitants agricoles, dont certains sont structurellement dépendants de ce marché. Le tableau 6 illustre le poids des entrepreneurs parmi les locataires, qui représentent 32 % des preneurs à El Ghrous (mais 64 % des superficies), 95 % à Aflou (99 % des superficies).

Tableau 6 : Origine et types des acteurs du marché locatif

		El Ghrous			Aflou		
		Cédants	Preneurs		Cédants	Preneurs	
			Entrepreneurs maraîchers	Exploitants familiaux		Entrepreneurs maraîchers	Exploitants familiaux
Natifs	Nbr.	74	11	16	82	4	2
	Sup.	29,2	8,8	4,8	653	55	9
Allogènes	Nbr.	12	9	26	-	31	0
	Sup.	5,4	13,5	7,8	-	589	0
Total	Nbr.	86	20	42	82	35	2
	Sup	34,9	22,3	12,6	653	644	9

Sources : nos enquêtes 2013.

Les entrepreneurs maraîchers locataires présentent un certain nombre de traits communs (voir également les encadrés 1 et 2).

- Ils tendent à une forte spécialisation, avec la maîtrise de la production et de la mise en marché d'une culture ou deux. La constitution et l'actualisation de ce capital techno-économique spécialisé sont des spécificités de ce type d'agriculteurs, qui leur permettent d'être plus performants que les autres producteurs. Ils pratiquent des itinéraires techniques assez standardisés qu'ils adaptent, à la marge, en fonction des nouveaux territoires qu'ils exploitent. L'actualisation de ce capital de connaissances est l'une des priorités de ces entrepreneurs, qui développent de véritables stratégies de recherche et d'acquisition d'informations techniques (participation à des foires et rencontres techniques nationales et internationales, contacts personnalisés avec les ingénieurs des firmes d'agrofourriture, etc.).

¹⁰ Rappelons que le coût du forage, pour une parcelle prise en FVI, peut être préfinancé par le preneur mais qu'il est *in fine* à la charge du propriétaire.

- Leurs exploitations sont bien dotées en équipements spécialisés et mobiles. En fonction des cultures qu'ils privilégient, ces entrepreneurs maraîchers investissent dans l'acquisition d'équipements (matériels de transport, tracteurs, planteuses, récolteuses, serres, équipement d'irrigation, etc.) qui leur permettent de cultiver des superficies importantes (18 ha en moyenne pour le maraîchage de plein champ, comparativement à 3 ha pour les exploitants familiaux, 19 serres en moyenne pour la plasticulture, contre 6 pour les exploitants familiaux) et de conduire correctement certaines opérations culturales qui influent fortement sur les rendements et la production (préparation du sol, irrigation, etc.).
- Ils sont bien insérés dans des réseaux d'approvisionnement en facteurs de production (intrants, équipements, terre, eau et main-d'œuvre) et de commercialisation des produits agricoles (voir Derderi *et al.*, 2015).
- Ils disposent de fonds de roulement importants. Les coûts de production pour la conduite intensive d'un hectare de cultures maraîchères est élevé : 450 000 DA/ha (4500 €) pour la pomme de terre, 160 000 DA par serre (1 600 €) pour les cultures sous serre, soit un équivalent de 2,9 millions de DA/ha (29 000 €, sur la base de 18 serres/ha) (travaux culturaux mécanisés, intrants, travail, terre, eau, énergie). Au vu des superficies mises en culture, relativement importantes, les besoins en financement pour engager une campagne sont ainsi considérables. Les entrepreneurs maraîchers fonctionnent en général sur fonds propres et crédits de leurs fournisseurs d'intrants.
- Ces entrepreneurs recourent largement à une main-d'œuvre rémunérée, même s'ils restent directement impliqués dans l'exploitation, comme parfois des membres de leur famille. Le maraîchage est une activité fortement intensive en main-d'œuvre, malgré les progrès de la mécanisation observés chez les entrepreneurs maraîchers enquêtés à Aflou. Certains manœuvres sont employés pour toute la campagne de production, avec des contrats saisonniers renouvelables sur plusieurs années, d'autres sont journaliers ou tâcherons.
- Ils font preuve de compétences organisationnelles relativement aux processus de production et de mise en marché. Pour chaque opération culturale, des routines sont bien établies (normes techniques, calendrier de réalisation, main-d'œuvre nécessaire et sources d'approvisionnement en intrants) et rodées, ce qui permet une meilleure organisation de la production et rend facile le contrôle de l'exécution de ces opérations culturales lorsqu'elles sont déléguées à des manœuvres.
- Leur fonctionnement est guidé par une logique de rentabilité financière et de valorisation de leurs capitaux humain et social. L'accumulation est financière, matérielle, technique et dans les réseaux socioprofessionnels ; elle se fait principalement dans des actifs mobiles, en cohérence avec la flexibilité de ces entrepreneurs et leur mobilité. Cette mobilité peut être circonscrite territorialement, comme elle peut prendre la forme d'une véritable trans-humance entre territoires agricoles, avec les agriculteurs « itinérants » (Derderi *et al.*, 2015). L'achat de terre agricole n'est alors pas une priorité¹¹.

¹¹ Les entrepreneurs maraîchers que nous évoquons ne sont pas sans rappeler certaines formes d'agriculture d'entreprise telles qu'elles se développent en Amérique Latine (Requier-Desjardins *et al.*, 2014) : mobilisation d'un foncier essentiellement loué, inscription dans des réseaux et clusters, maîtrise technique et de l'innovation comme actif stratégique. Les différences viennent de l'échelle de la production (beaucoup plus modeste, dans les situations étudiées ici), et de l'absence de financiarisation de la production.

Encadré 1 : Profil d'un entrepreneur maraîcher locataire à El Ghrous

M. G.-L. naît en 1983 dans la wilaya de Tipaza, au nord de l'Algérie, dans une famille d'exploitants agricoles. Il interrompt ses études primaires et commence à travailler, à dix ans, comme journalier agricole dans des exploitations maraîchères et arboricoles. Après trois années d'emploi comme manœuvre agricole, il devient petit détaillant de fruits et légumes. Début 2002, à 19 ans, il s'installe à Biskra. Il a eu écho du dynamisme du marché du travail et du succès rencontré dans la plasticulture par des jeunes originaires de sa région. Il commence par travailler pendant quelques mois comme journalier, puis s'emploie à El Ghrous comme métayer avec des contrats au quart de la récolte. En 2005, ses gains lui permettent de louer, pour trois ans, six serres (terre, eau et charpentes des serres). En 2007, avec les bénéfices dégagés lors des précédentes campagnes agricoles, il achète six serres (quatre payées comptant, deux à crédit). La même année, il prend en location une parcelle de quatre hectares pour cultiver du chou-fleur de plein champ – une première dans la région. En 2008, il achète 31 serres. Pour gérer et exploiter ces serres, il emploie six métayers qu'il fait venir de Tipaza. En janvier 2009, il achète 24 serres additionnelles et les confie à quatre nouveaux métayers. Il continue son investissement dans des serres de 2010 à 2012 (18, 18 et 27 serres respectivement) et augmente le nombre de métayers employés (six serres par métayer). En 2013, il possède ainsi 162 serres (valeur totale d'environ 22,6 millions de dinars, 226 000 €), 132 de ces serres étant installées sur trois parcelles de trois hectares prises en location. La même année, il prend en location une parcelle de quatre hectares dans sa région d'origine, pour pratiquer du maraîchage de plein champ et installer 30 serres.

Durant son séjour à El Ghrous, il a construit un réseau qui lui facilite l'accès au marché du FVI et au crédit en nature (intrants, charpentes de serres) et en espèces, sans intérêt, auprès de certains fournisseurs d'intrants. Il accueille des essais de démonstration dans son exploitation, conduits par des délégués commerciaux d'entreprises d'agrofourniture, en contrepartie d'une assistance technique et d'un accès privilégié aux nouveautés en matière d'intrants agricoles.

Encadré 2 : Profil d'un entrepreneur maraîcher locataire d'Aflou

Né en 1970 dans la commune de Maoussa, wilaya de Mascara, M. K. interrompt sa scolarité à 17 ans et travaille dans l'exploitation familiale, en s'impliquant dans la commercialisation de la production. En 1989, il devient commerçant de produits agricoles, collectés dans la commune de Maoussa et revendus sur le marché de gros de la wilaya de Mascara. L'année suivante il devient producteur « itinérant », en mobilisant les gains réalisés dans ses activités antérieures. Il commence par louer, pendant quatre années, trois hectares dans la commune d'Ain Zarit (wilaya de Tiaret), pour produire de la pomme de terre ; la location couvre alors l'accès à la terre, à l'eau et à l'équipement permettant de mobiliser cette dernière. Les profits de cette première phase lui permettent d'investir dans du matériel de mobilisation de l'eau via un forage (pompe immergée, moteur, kit d'aspersion) et un véhicule pickup. Il s'installe alors dans la commune de Mahdia (même wilaya) pendant deux ans, toujours pour la culture de la pomme de terre, avec un contrat couvrant l'accès à la terre et à un forage.

Il reste ensuite huit ans dans la commune de Rechaiga (wilaya de Tiaret), à cultiver pomme de terre et oignon sur des terres louées (superficie de 10 ha au plus), tout en continuant à investir dans du matériel agricole (équipements d'irrigation, tracteur, charrues) et de transport. Il s'engage dans un autre type de contrat de location, dans lequel il prend en charge le forage, et étend les superficies et le nombre des parcelles exploitées.

En 2004 il déplace ses activités productives dans la commune de Sidi Bel Abbès (wilaya de Sidi Bel Abbès), où il ne reste qu'un an (louant 4 ha). Depuis 2005 il est installé à Aflou (wilaya de Laghouat). Ces dernières années, il cultive chaque année de l'ordre de 25 hectares, en pomme de terre et oignon, en engageant plus de 11 millions de dinars (de l'ordre de 110 000 €) par campagne. Il a par ailleurs continué à acquérir (sur financement propre) des équipements d'irrigation et du matériel d'exploitation (semoir et récolteuse de pomme de terre). M. K. accède à la terre par différents contrats de location. Lors de nos enquêtes, il exploitait cinq parcelles, dont deux équipées de forages réalisés par ses soins, avec des contrats de location de trois ans ; les trois autres contrats étaient annuels renouvelables. Les parcelles de M. K. sont gérées au quotidien par un membre de sa famille, rémunéré par la moitié du bénéfice tiré de l'une des parcelles cultivées.

Tout au long de cette longue trajectoire, M. K. a développé un réseau personnel qui lui facilite l'accès aux facteurs de production, tout en maintenant ses activités commerciales, mais en orientant ses dernières vers les nouvelles régions où il a développé sa production (régions de Rechaiga et d'Aflou).

4. Faire-valoir indirect et dynamique des systèmes productifs

Créer, ex-nihilo, des exploitations agricoles modernes basées sur un modèle productif intensif était le pari des politiques de mise en valeur qui ciblaient les régions arides en Algérie, auparavant non exploitées ou faisant l'objet d'une exploitation très extensive.

Pour ce faire, le schéma retenu semblait simple : réaliser certaines infrastructures, attribuer de la terre et quelques aides à l'investissement agricole à des petits agriculteurs/agropasteurs et à des non-agriculteurs, suffiraient à faire d'eux des exploitants intensificateurs et performants. Le bilan global de trente ans de cette politique montre les limites de ce modèle (Bessaoud, 2013 ; Otmane et Kouzmine, 2013).

La réussite de certains périmètres de mise en valeur est cependant indéniable, résultant de processus cumulatifs de changements dans les différentes composantes des systèmes productifs¹² et impliquant divers acteurs. Dans les cas qui nous intéressent ici, les changements ont concerné l'introduction du maraîchage, l'intensification à base de travail et de capital, les pratiques de FVI et le recours à une main-d'œuvre rémunérée.

Dans cette section, nous proposons une analyse du processus par lequel les systèmes productifs évoluent dans les régions étudiées, à travers une relation itérative entre l'arrivée des agriculteurs allogènes, le développement du marché du FVI et l'émergence de nouveaux modèles d'exploitations agricoles.

Dans les régions steppiques et sahariennes, le marché du FVI a joué un rôle central dans l'essor de certaines filières agricoles et leur intégration nationale. Ces performances viennent, entre autres, du dynamisme d'une nouvelle catégorie d'exploitants agricoles qui ont contribué à l'expansion spatiale des aires de production de ces cultures à travers le pays, tout en assurant leur intégration aux marchés de l'aval et de l'amont. Ces exploitants spécialisés fonctionnent selon un modèle entrepreneurial original dans le contexte algérien qui, par sa structure en réseaux d'acteurs, contribue à faire évoluer les pratiques agricoles locales en assurant la diffusion des innovations techniques, organisationnelles et commerciales (Derderi *et al.*, 2015).

4.1. Des pratiques contractuelles dynamisées par les entrepreneurs maraîchers locataires

Les pratiques observées sur les deux terrains étudiés montrent une forte adaptation des arrangements contractuels aux spécificités des cultures pratiquées, ce qui illustre le rôle joué par les entrepreneurs maraîchers locataires dans l'introduction d'innovations institutionnelles dans les marchés du FVI et du travail.

Relativement aux contrats fonciers (et d'accès à l'eau), on peut rappeler les éléments suivants :

- L'unité de surface mise en location. Pour la pomme de terre, la location concerne des surfaces plus ou moins importantes, mesurées en hectares. Dans la plasticulture, plus intensive, l'unité de surface est nettement plus modeste. Les abris utilisés pour les cultures maraîchères dans la région de Biskra sont des serres tunnels de 400m² (8 x 50 m). La serre, ou plus exactement l'équivalent de l'emplacement d'une serre tunnel, est l'unité pour la location du foncier.

¹² R. Badouin (1987:358) désigne par système productif agricole l'ensemble des éléments et des activités qui concourent à la formation du flux des produits agricoles. Il propose d'en distinguer trois aspects : le système de culture, se rapportant aux combinaisons des cultures dans le temps et dans l'espace ; le système de production, combinaison des facteurs de production ; le système d'exploitation, entendu comme mode de fonctionnement des unités de production (détention du pouvoir de décision, structure interne de l'unité de production, modalités d'accès aux facteurs de production).

- **Durée du contrat, fertilité des sols et investissements.** La faible fertilité des sols dans les deux régions, et leur nécessaire mise en repos après une certaine période d'exploitation (3 à 4 ans) limitent la durée d'exploitation d'une parcelle à trois ans en moyenne. Ce facteur détermine la durée de la relation contractuelle. Les enquêtés (cédants et preneurs) n'excluent pas l'évolution de ce seuil de trois ans, si des techniques nouvelles permettant de gérer la fertilité sur des périodes plus longues étaient diffusées (essais en cours d'utilisation de compost à El Ghrous). On a vu que dans la région d'Aflou, le contrat de location peut porter sur trois ans lorsque le locataire préfinance le forage. Dans la même logique de retour sur investissement, les agriculteurs qui investissent dans l'amélioration de la fertilité par l'apport de grandes quantités de fumier négocient des contrats de trois ans.
- **Contrat lié terre/eau.** On a noté les avantages, en termes de réduction des coûts de transaction, des contrats de location liant l'accès à la terre et l'accès à l'eau.
- **Gestion des risques induits par le paiement de la rente locative.** Si le niveau du loyer est déterminé par les mêmes critères dans les deux sites (précédent cultural et disponibilité en eau essentiellement), les modalités de paiement sont, elles, adaptées aux spécificités culturelles et s'avèrent efficaces en termes de préventions de défaillance du preneur.

Relativement aux contrats de travail, on retrouve, dans les deux régions et pour les deux systèmes de production, la distinction entre des manœuvres recrutés pour toute la campagne et des manœuvres temporaires, journaliers ou tâcherons, mais des différences importantes sont notées en matière de responsabilités déléguées et de modes de rémunération. Selon la sensibilité des opérations culturales et leurs effets attendus sur les résultats de la production, les entrepreneurs maraîchers optent pour un type de contrat de travail plutôt qu'un autre.

- À El Ghrous, ils font appel à des métayers (qualifiés) qu'ils recrutent pour toute la campagne et qu'ils chargent généralement du suivi technique (irrigation, fertilisation, traitement phytosanitaire, gestion de la récolte) d'un module de 7 serres en moyenne par personne. Pour les opérations conjoncturelles (désherbage manuelle, récolte), des journaliers ou des tâcherons peuvent être mobilisés, sous la responsabilité technique des métayers. Véritable cheville ouvrière de l'exploitation, ces derniers sont payés au quart de la valeur brute de la production des serres dont ils ont la charge. Il s'agit, on l'a vu, d'une forme de métayage en tant que rapport de travail. Ce mode de rémunération a une dimension incitative évidente. La mobilisation des ressources productives, le choix des cultures, les principales décisions techniques (utilisation de certains traitement et hormones de croissances, dates de récolte) et la commercialisation¹³ restent de la responsabilité de l'entrepreneur.
- À Aflou, pour la production de pomme de terre, la configuration des contrats de travail est différente. Les entrepreneurs emploient usuellement deux salariés saisonniers par forage¹⁴ pour toute la campagne. Leur charge principale est d'assurer le pilotage de l'irrigation et l'application des traitements phytosanitaires pour les terres irriguées depuis

¹³ Le métayer contribue aux frais de commercialisation à hauteur du quart des coûts (main-d'œuvre aidant à la récolte, transport, taxe d'entrée sur le marché, pesée de la production).

¹⁴ Les forages dans la région d'Aflou sont généralement relativement peu profonds (130 à 150 m) et leur débit est limité. Un forage irrigue en moyenne 6 hectares. À El Ghrous par contre, les forages sont plus profonds (jusqu'à 500 m) et donnent des débits qui peuvent être très importants.

le forage ; ce sont eux également qui opèrent comme tractoristes. Les autres tâches culturales plus ponctuelles (désherbage, binage, récolte) sont confiées à des journaliers ou à des tâcherons, mais sont de plus en plus souvent mécanisées. La rémunération des manœuvres saisonniers est fixe et mensuelle (de l'ordre de 450 €/mois). Les entrepreneurs emploient parfois un gérant d'exploitation, dont le salaire peut être le triple de celui des salariés saisonniers, ou qui est rémunéré en part de production. La commercialisation est assurée par l'exploitant ou le gérant.

Les contrats de travail proposés par les entrepreneurs maraîchers dans les deux sites étudiés reflètent la capacité de ces derniers à adapter les incitations en fonction du risque d'opportunisme des manœuvres saisonniers et de l'efficacité du contrôle direct que les entrepreneurs peuvent effectuer. À Aflou, un salaire mensuel fixe relativement important¹⁵ est jugé suffisamment incitatif pour que le manœuvre s'acquitte convenablement des tâches qui lui sont confiées (irrigation, conduite d'équipements mécanisés), du moment que le contrôle de leur bonne exécution est relativement facile et à moindre coût. À El Ghrous, les métayers employés pour la conduite des serres sont chargés de leur gestion technique intégrale, avec la réalisation de fréquentes opérations culturales (fertigation, suivi sanitaire et traitements) dont le contrôle nécessite une présence permanente. La rémunération en part de production est vue par les entrepreneurs comme le meilleur dispositif pour inciter les métayers à s'investir dans la production sans être contrôlés d'une manière régulière.

4.2. Le faire-valoir indirect comme vecteur de changement technique

L'existence d'un marché locatif dynamique à El Ghrous et à Aflou a attiré de nombreux acteurs allogènes (manœuvres, exploitants familiaux ou entrepreneurs) qui jouent un rôle clé dans l'introduction de nouvelles variétés de semences, de la mécanisation, de nouveaux itinéraires techniques, de nouvelles techniques d'irrigation et de fertilisation.

Le transfert de savoir-faire des allogènes (entrepreneurs ou non) vers les agriculteurs natifs s'est fait à travers des interactions diverses, mais aussi par le jeu des différents types de contrats. La cession en FVI par les propriétaires locaux s'accompagne en effet, dans certains cas, d'une logique d'apprentissage et de transfert de savoir-faire du partenaire allogène. À El Ghrous, le principal canal de transfert de savoir-faire est l'établissement d'un contrat de métayage avec un allogène (généralement originaire de la wilaya de Tipaza, qu'un exploitant allogène aura initialement fait venir) qui maîtrise la conduite des serres, surtout pour la culture de tomate. À Aflou, ce transfert intervient à travers les contrats de location et d'association avec les producteurs itinérants, les agriculteurs natifs cédant à bail cultivant la pomme de terre sur de petites superficies en reproduisant les pratiques techniques des tenanciers. Les agriculteurs allogènes ont également assuré initialement aux natifs l'accès aux semences et aux produits phytosanitaires, pour lesquels il n'existe pas de marché dans la région d'Aflou – les producteurs migrants s'approvisionnant à partir de leur région d'origine par la mobilisation de leurs réseaux. Ils ont également facilité l'accès des natifs aux marchés de gros de la pomme de terre. Avec le temps,

¹⁵ Le salaire d'un manœuvre saisonnier débutant est de 45000 DA/mois, alors que le salaire d'un ingénieur débutant dans la fonction publique est de 35000DA/mois.

les natifs ont pu construire leurs propres réseaux avec les commerçants d'intrants agricoles et avec les acheteurs de pomme de terre. Une autre voie de transfert des savoir-faire liés à la mécanisation (technique de travail du sol, plantation, traitement phytosanitaire par les machines agricole, le binage et le buttage) a été la location de matériels agricoles possédés principalement par les allogènes.

4.3 Le faire-valoir indirect comme vecteur de dynamiques structurelles

Les systèmes de production maraîchers adoptés dans les régions d'étude sont totalement étrangers aux systèmes de production traditionnels, en termes d'exigences en moyens financiers, en main-d'œuvre et en compétences techniques et managériales. Ces moyens faisaient défaut à la majorité des attributaires de terres agricoles dans le cadre des politiques de mise en valeur. Certains de ces attributaires ont vendu leur parcelle et sont sortis définitivement du processus (Daoudi et Colin, 2017), d'autres ont cédé la leur en FVI. Parmi ces derniers, deux catégories se distinguent : ceux pour qui le FVI a permis de percevoir une rente tout en conservant leur patrimoine foncier, et ceux qui ont cédé en location à titre provisoire, le temps d'accumuler du capital et/ou d'acquérir de l'expérience techno-managériale.

Les entrepreneurs maraîchers allogènes qui développent leurs activités à partir de terres prises en FVI influent directement et indirectement sur les structures de production. Leur installation, en tant que telle, correspond à l'émergence d'un nouveau type d'exploitation. Au-delà de cet effet direct, ils contribuent également à transformer progressivement les modalités d'exploitation des agriculteurs natifs en diffusant un modèle d'exploitation familiale fortement intégrée aux marchés, voire un modèle d'exploitation entrepreneuriale.

Certains des entrepreneurs allogènes s'inscrivent dans une dynamique volontaire de « clonage » au niveau des régions où ils s'installent, en parrainant le parcours professionnel de certains de leurs manœuvres natifs ou allogènes, principalement en les impliquant dans des contrats d'association. D'autres entrepreneurs contribuent indirectement à la progression professionnelle de petits exploitants et de métayers natifs ou allogènes, en leur facilitant l'accès aux ressources (financement, intrants) et à l'apprentissage technique et managérial. Les deux dynamiques relèvent d'une progression du type « *agricultural ladder* », en désignant par là des trajectoires professionnelles le long desquelles l'individu progresserait du statut d'aide familial à celui d'ouvrier agricole ou de prestataire de service utilisant le matériel de l'exploitation familiale, puis de métayer et de locataire, avant d'acquérir de la terre et de la travailler en FVD (Colin, 2003 ; Ouendeno *et al.*, 2015).

Les nouveaux exploitants locaux qui réussissent dans la production maraîchère intensive sont de plus en plus nombreux, et fonctionnent selon une logique familiale ou entrepreneuriale. Ainsi, lors de nos enquêtes, 55 % des producteurs maraîchers à El Ghrous, et 66 % à Aflou, étaient des natifs ; 49 % des exploitants que nous qualifions d'entrepreneurs sur l'ensemble des deux sites étaient natifs (tableau 2).

Cette diversité des formes d'exploitations liées d'une manière structurelle au marché du FVI permet de supposer que ce dernier fonctionne, jusqu'à présent, d'une manière relativement inclusive. En effet, malgré l'existence de grands locataires (avec des maxima, dans nos enquêtes, de 89 ha de pomme de terre à Aflou et 166 serres à El Ghrous) s'inscrivant dans une configuration de « tenure inversée », le nombre relativement important des petits et moyens locataires (tableau 7) témoigne du caractère ouvert du marché.

Tableau 7 : Superficie exploitée en location par les enquêtés (nombre de serres ou hectares)

Classes de superficie (ha/serre)	El Ghrous (serres)				Aflou (ha)			
	Natifs		Allogènes		Natifs		Allogènes	
	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%
]0 – 5 [	5	18,5	9	25,8	1	16,7	1	3,2
]5 – 10 [	11	40,8	17	48,6	2	33,3	12	38,7
]10 – 20 [	10	37	6	17	2	33,3	8	25,8
]20	1	3,7	3	8,6	1	16,7	10	32,3
Total	27	100	35	100	6	1	31	100

Sources : nos enquêtes 2013.

La réussite de ces exploitants locaux dans l'agriculture intensive a entraîné le développement d'une demande locale de plus en plus importante sur le foncier, notamment celui du FVI, qui se retrouve ainsi davantage dynamisé et sur lequel les natifs n'apparaissent plus seulement comme offreurs. À El Ghrous, 38 % des exploitants familiaux, 55 % des exploitants entrepreneurs qui recourent au marché du FVI sont des natifs de la commune. À Aflou, ce marché reste dominé par les entrepreneurs non natifs (84 %). On note ainsi une différence entre les deux sites, la diffusion du modèle entrepreneurial chez les natifs et le poids de ces derniers dans la demande sur le marché locatif étant nettement plus marqués à El Ghrous qu'à Aflou. Nous interprétons ces différences comme le produit de l'ancienneté relative de la dynamique maraîchère à El Ghrous, mais aussi comme reflétant le caractère inclusif de la production maraîchère sous serre à El Ghrous, du fait de la forte divisibilité des facteurs (eau, terre, serres, intrants et travail) dans ce type de production, qui facilite l'installation de petits exploitants, locaux ou allogènes (Ouendeno *et al.*, 2015).

Conclusion

Le développement du marché du FVI à une large échelle dans les sites étudiés est à mettre en rapport avec l'introduction des cultures maraîchères et l'afflux d'agriculteurs allogènes – avec en sus la dynamisation de l'agriculture locale par l'installation à El Ghrous d'un marché de gros de produits agricoles, et à Aflou d'un marché de gros saisonnier pour la pomme de terre.

Le FVI permet l'accès à la terre aux exploitants allogènes, qui jouent un rôle central dans les dynamiques agricoles locales du fait de leur capital financier, humain (expertise techno-économique) et social (intégration aux réseaux marchands d'amont et d'aval).

Le marché du FVI, dans les deux sites étudiés, a par ailleurs assuré le transfert temporaire de la terre (et de l'eau) des propriétaires (bénéficiaires des programmes publics de mise en valeur agricole) sans compétences techno-managériales et sans capitaux, vers des exploitants mieux dotés et plus performants (relativement à la moyenne locale et nationale). Certains des cédants se contentent de capturer la rente foncière sans développer un projet agricole propre, mais d'autres ont acquis avec le temps et au contact des locataires,

les ressources qui leur manquaient, et se sont à leur tour engagés dans la plasticulture, à une échelle modeste ou reproduisant le modèle des maraîchers entrepreneurs locataires allogènes (y compris par la prise en FVI).

La cohabitation d'une telle diversité d'exploitations pourrait s'expliquer par le fait que la demande sur le marché du FVI n'est pas (encore ?) suffisamment élevée pour tirer les prix vers des niveaux qui pourraient exclure du marché les petits locataires, potentiellement sous contrainte de trésorerie plus forte – ce que Byres (1981) dénomme, dans le contexte indien, « *tenant-switching* » : la substitution de tenanciers aisés aux tenanciers pauvres, incapables de supporter la concurrence des premiers (voir également Colin, 2014).

Par ailleurs, nos résultats montrent que le marché du FVI incite à l'investissement à la fois des propriétaires et des locataires. Les premiers investissent généralement dans la mobilisation de l'eau (forage et leurs équipements, éventuellement préfinancés par les locataires) et les seconds, davantage dans des équipements agricoles mobiles (tracteurs, planteuses, récolteuse, serres tunnels, équipement d'irrigation) et de transport. Ces deux logiques d'investissement sont complémentaires.

La place encore importante d'une longue jachère dans les systèmes de production maraîchers étudiés renseigne sur le faible niveau d'investissement dans la gestion durable de la qualité des sols (fertilité, niveau de salinité, niveau d'infestation parasitaire) et/ou sa non-maîtrise. La disponibilité de réserves foncières expliquerait en partie cette tendance à l'utilisation assez extensive des sols dans un système de production très intensif. Cette carence d'investissement dans la qualité des sols soulève la question lancinante de la durabilité de la dynamique agricole restituée dans cet article, qui semble basée sur l'exploitation minière de ressources naturelles sans stratégie de gestion durable à long terme. Ce constat appelle des investigations spécifiques en sciences des sols et hydrologie, qui à notre connaissance restent à engager.

La question du choix stratégique, en termes de politique publique, entre favoriser une exploitation intensive des milieux arides (la politique de ces dernières décennies), ou prôner des pratiques agricoles ou agropastorales plus préservatrices d'un milieu naturel généralement présenté comme fragile, dépasse le cadre de cet article.

Bibliographie

- Amichi H., Bazin G., Chehat F., Ducourtieux O., Fusillier J.-L., Hartani T. et Kuper M., 2011. Enjeux de la recomposition des exploitations agricoles collectives des grands périmètres irrigués en Algérie: le cas du Bas-Cheliff. *Cahiers Agricultures* 20 (1-2), 150-156.
- Amichi F., Bouarfa S., Lejars C., Kuper M., Hartani T., Daoudi A., Amichi H. et Belhamra M., 2015. Des serres et des hommes : des exploitations motrices de l'expansion territoriale et de l'ascension socioprofessionnelle sur un front pionnier de l'agriculture saharienne en Algérie. *Cahiers Agricultures* 24, 11-19.
- Badouin R., 1987. L'analyse économique du système productif en agriculture. *Cahiers des Sciences Humaines* 23 (34), 357-375.
- Bedrani S. et Guermat C., 2015. *Towards a Viable Food Security Policy in Algeria*. ATINER'S Conference Paper Series, AGR2015-1761.
- Bessaoud O., 2013. La question foncière au Maghreb : la longue marche vers la privatisation. *Les cahiers du Cread* 103, 17-44.
- Bouammar B., 2010. *Développement agricole dans les régions sahariennes. Etude de cas de la région de Ouargla et de la région de Biskra*. Thèse de doctorat, Université de Ouargla.
- Bouchaib F., Donguey M.-D., 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* B 66, 104-114.
- Byres T., 1981. The New Technology, Class Formation and Class Action in the Indian Countryside. *Journal of Peasant Studies* 8 (4), 405-454.
- Chaulot C., 1991. Agriculture et nourriture dans les réformes algériennes : un espace pour les paysans ? *Revue Tiers Monde* 128, 741-770.
- Colin J.-Ph., 2002. Contrats agraires ou conventions agraires ? *Économie Rurale* 272, 57-72.
- Colin J.-Ph., 2014. La concentration foncière par la tenure inversée (*reverse tenancy*). *Études rurales* 194, 203-218.
- Daoudi A., 2010. *Les mécanismes de gestion des risques de défaillance dans les transactions de financement informel dans le secteur agricole en Algérie : entre contrat et convention*. Thèse de Doctorat ès agronomie. ENSA, Alger.
- Daoudi A., Wampfler B. et Bedrani S., 2011. Contrat et confiance pour la gestion des risques de défaillances dans les transactions de financement informel dans le secteur agricole en Algérie. *Cahiers du CREAD* 95, 79-99.
- Daoudi A. et Colin J.-Ph., 2017. Construction et transfert de la propriété foncière dans la nouvelle agriculture steppique et saharienne en Algérie In D. Guignard (eds.), *Propriété et Société en Algérienne contemporaine*, Iremam, OpenEdition Books, Aix-en-Provence, 158-176.
- Deininger K. and Feder G., 2001. Land Institutions and Land Markets In Gardner Rausser (eds). *Handbook of Agricultural Economics*, vol. 1A Agricultural Production, Elsevier, North Holland, Amsterdam, 288-324.
- Derderi A., Daoudi A. et Colin J.-Ph., 2015. Les jeunes agriculteurs itinérants et le développement de la culture de la pomme de terre en Algérie. L'émergence d'une économie réticulaire. *Cahiers Agricultures* 24 (6), 387-395.
- Dubost D. et Larbi-Youssef Y., 1998. Mutations agricoles dans les oasis des Ziban. *Sécheresse* 9 (2), 103-110.
- Imache A., Hartani T., Bouarfa S. et Kuper M. (eds.), 2011. *La Mitidja 20 ans après : réalités agricoles aux portes d'Alger*. Éditions Alfa, Alger.
- Khiari A., 2002. Une région pionnière dans le Sahara algérien : El Ghrouss. *Méditerranée* 3-4, 27-30.
- Kinsey B.H. and Binswanger H., 1993. Characteristics and Performance of Settlement Programs. A Review. Policy Research Working Paper 1207. World Bank, Washington.
- Lipton M., 2009. *Land Reform in Developing Countries. Property Rights and Property Wrongs*. Routledge, New York.
- Losch B. et S. Fréguin-Gresh, 2013. Quelles agricultures face aux défis des transitions africaines ? Le *small-scale* versus *large-scale* en débat. *Cahiers Agricultures* 22 (1), 1-6.

- Ministère de l'Agriculture et de Développement Rural, 2011. Statistiques agricoles, série A.
- Otmane T. et Y. Kouzmine, 2013. Bilan spatialisé de la mise en valeur agricole au Sahara algérien. *Cybergeog : European Journal of Geography. Espace, Société, Territoire* 632.
- Otsuka K., 2007, Efficiency and Equity Effects of Land Markets In R.E. Evenson and P. Pingali (Eds.), *Handbook of Agricultural Economics*. Elsevier, North Holland, Amsterdam, 2671-2703.
- Ouendeno M.L., Daoudi A. et Colin J.-Ph., 2015. Les trajectoires des jeunes dans la néo-agriculture saharienne (Biskra, Algérie) revisitées par la théorie de l'agricultural ladder. *Cahiers Agricultures* 24 (6), 396-403.
- Requier-Desjardins D., Guibert M., Bühler E. A., 2014. La diversité des formes d'agricultures d'entreprise au prisme des réalités latino-américaines. *Économie Rurale* 344 (6), 45-60.