

NOUVEAUX MODÈLES DE PRODUCTION ET D'INVESTISSEMENT EN AFRIQUE DU SUD

Ward Anseeuw *et al.*

Editions de l'E.H.E.S.S. | *Etudes rurales*

**2012/2 - n°190
pages 147 à 160**

ISSN 0014-2182

Article disponible en ligne à l'adresse:

<http://www.cairn.info/revue-etudes-rurales-2012-2-page-147.htm>

Pour citer cet article :

Anseeuw Wardet *al.*, « Nouveaux modèles de production et d'investissement en Afrique du Sud »,
Etudes rurales, 2012/2 n°190, p. 147-160.

Distribution électronique Cairn.info pour Editions de l'E.H.E.S.S..

© Editions de l'E.H.E.S.S.. Tous droits réservés pour tous pays.

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.

NOUVEAUX MODÈLES DE PRODUCTION ET D'INVESTISSEMENT EN AFRIQUE DU SUD

Ward Anseeuw, Antoine Ducastel
et Mathieu Boche

A PRÈS L'APARTHEID, l'économie agraire sud-africaine a connu deux phases de restructuration.

La première a débuté au début des années 1990, parallèlement aux programmes d'ajustement structurel. La deuxième est liée à la crise mondiale des prix des denrées alimentaires et au renouveau de l'intérêt que l'on porte à l'agriculture africaine en général, et sud-africaine en particulier, intérêt qui se manifeste sur l'agenda des politiques publiques et dans les stratégies des investisseurs privés.

Durant la première phase de restructuration, qui renvoie aux années 1980-1990, l'économie sud-africaine a subi d'importants changements dus à l'ajustement structurel. Au-delà de la restructuration institutionnelle du secteur public et des réformes ayant trait au marché de l'emploi, les principales initiatives dans le secteur agricole ont consisté à libéraliser les politiques commerciales. Ces changements ont été associés à des mesures destinées à encourager la croissance et à accroître le niveau de vie des producteurs et des plus pauvres [Loch *et al.* 2010]. Ces

mesures ont certes ouvert de nouvelles perspectives aux agriculteurs mais elles les ont, dans le même temps, confrontés à de nouveaux défis [Devèze 2008].

Même si l'Afrique du Sud a une histoire atypique, son évolution se rapproche de celle d'autres pays africains. Conjointement aux réformes foncières initiées dès 1994, à la fin de l'apartheid, les gouvernements successifs ont mené, dans le domaine agricole, des politiques de libéralisation et de totale dérégulation. Les structures de contrôle étatique (*boards*) ont été supprimées, et les subventions, annulées [Vink et Kirsten 2000]. L'activité agricole obéit désormais à la loi du marché [Borras 2003]. Dans les années 1990, le secteur agricole sud-africain va donc voir la mise en place de structures d'encadrement non étatiques, au premier rang desquelles la SAFEX (South African Futures Exchange), marché à terme des produits agricoles.

Aujourd'hui, ce secteur, l'un des plus dérégulés de la planète, offre aux investisseurs toute une gamme d'instruments de gestion des risques. Cette restructuration s'est traduite par le développement de chaînes de valeur agricoles, notamment par le biais des supermarchés [Swinnen et Maertens 2007], mais aussi par de nouveaux modèles de production et de financement de l'agriculture [Reardon, Barrett, Berdegue et Swinnen 2009].

La deuxième phase de restructuration agraire, celle de la crise des prix des denrées alimentaires survenue ces dernières années, s'est accompagnée de la « redécouverte » du caractère stratégique du secteur agricole.

Ainsi observe-t-on, sur le continent africain, une multiplication des investissements directs étrangers (IDE) en direction de l'agriculture¹. En 2008, les IDE en direction du continent africain atteignaient 87,6 milliards de dollars (soit 27 % de plus que l'année précédente), dont un tiers était destiné aux industries extractives et agricoles des pays d'Afrique subsaharienne².

Ce processus, qualifié de *land grabbing*, voit des investisseurs, publics ou privés, nationaux ou étrangers, acquérir des terres à vocation agricole [Cotula, Vermeulen, Leonard et Keeley 2009]³. Les investisseurs cherchent ainsi à développer leurs activités le long de la chaîne de production, notamment dans la production primaire. Selon Lorenzo Cotula et Sonja Vermeulen, au sein de cette chaîne de production, les risques et les bénéfices ne sont plus portés par les mêmes acteurs [2009]. Si la production primaire concentrait jusque-là l'essentiel des risques tandis que les bénéfices revenaient aux acteurs en aval, l'augmentation des prix agricoles tend à inverser la tendance.

Si l'Afrique du Sud ne connaît pas réellement de *land grabbing* via de grands projets d'investissement tels qu'on peut les observer dans de nombreux pays du Sud, de nouveaux modèles de production et de financement apparaissent dans ce pays. Ce qui se voit en particulier dans l'engagement plus soutenu d'une catégorie de nouveaux acteurs étrangers au secteur agricole traditionnel : ces investisseurs, qui souhaitent diversifier leurs portefeuilles d'activités, sont tantôt des banques commerciales, tantôt des entreprises d'ingénierie agricole ou des sociétés de gestion d'actifs,

tantôt des fonds d'investissement. Considérant le secteur agricole comme une valeur refuge, ils réalisent ainsi une « spéculation d'orientation malthusienne ».

Ces nouveaux acteurs sont porteurs de références et d'expériences venues d'autres secteurs. Leurs échanges avec les agents traditionnels donnent naissance à de nouveaux modes d'action, d'investissement et de production. Aussi, aujourd'hui, un nouveau paradigme de développement tend à s'imposer [de Janvry 2009] : le secteur agricole sud-africain entre dans une dynamique de capitalisation et d'industrialisation [Ducastel et Anseeuw 2011]. Ce n'est pas tant la mécanisation qui en fait la spécificité que la transformation des structures de production. La production agricole s'oriente vers une organisation fortement intégrée et proche des chaînes tayloristes, incluant dans certains cas tous les

1. Selon le directeur de Africa Project Access, Paul Runge : « Le nombre de projets d'investissement dans le secteur agricole en Afrique subsaharienne est sans précédent. » Neil Crowther, directeur de l'entreprise d'investissement Chayton Capital, déclare quant à lui : « Les investissements en équité privés dans le secteur agricole africain ont généré l'année dernière les retours sur investissement parmi les plus élevés. » (*Business News*, 1^{er} septembre 2010)

2. UNCTAD, « Rapport sur l'investissement dans le monde : sociétés transnationales, production agricole et développement, 2009 », New York et Genève, 69 p.

3. Voir aussi World Bank, « Rising global interest in farmland. Can it yield sustainable and equitable benefits ? », Washington, research report, 2010, 194 p. Voir également Ward Anseeuw, Liz Alden Wily, Lorenzo Cotula et Michael Taylor [2012].

segments existants, depuis les intrants, les outils de finance et d'assurance jusqu'à la production et la commercialisation [*ibid.*].

Pour permettre au lecteur de mieux saisir ces restructurations, cet article présentera plusieurs modèles développés en Afrique du Sud. Dans le contexte international du renouveau de l'investissement agricole, le pays se révèle propice aux expérimentations financières. Ses ressources foncières, son appartenance au groupe de Cairns (libéralisation du capitalisme) et son rôle de puissance régionale stable stimulent les investisseurs. Ce phénomène a été observé dans d'autres parties du monde : par exemple, en Argentine, dans des filières de production comme la banane, aux mains de quelques acteurs qui concentrent tous les segments de la chaîne de valeur [Neveu 2001].

Cependant cette tendance gagne le continent africain. Si l'Afrique du Sud se distingue par sa structure foncière et rurale héritée de l'ancien régime, elle est à la pointe des dynamiques mentionnées précédemment et fait, en la matière, figure de laboratoire.

Comme par sa trajectoire historique ce pays dispose d'une structure économique, sociale et politique spécifique, on ne peut ni généraliser ni transposer les observations rapportées dans ces pages. Nous n'avons ici d'autre ambition que d'enrichir le débat sur ces nouvelles pratiques, et ce à travers des études de cas.

L'intégration totale de la production agricole par des macroacteurs

Ces nouveaux modèles se fondent principalement sur une prise de contrôle croissante du

cycle productif, et notamment de la production primaire, prise de contrôle qui se fait à travers une intégration verticale renforcée. Oliver E. Williamson définit « l'intégration verticale » ou « la verticalisation de la chaîne de valeur » comme la situation où un même acteur contrôle toutes les activités de production [1985]. Au-delà des partenariats de contractualisation (externalisation de ces activités), ces modèles mènent à un macroacteur qui, au sein de macrostructures, supervise tout, depuis la production jusqu'au financement et la distribution. Il s'agit donc bien d'une internalisation des différents segments des chaînes de valeur au sein d'une même entité.

Cette intégration s'effectue généralement via la chaîne de valeur financière (*finance value chain*) qui assure l'apport des capitaux :

La chaîne de valeur financière structure les financements qui sont proposés tout au long de la chaîne de valeur. Les services financiers sont souvent combinés avec des activités de commercialisation et éventuellement d'assistance technique [Devèze 2008 : 57].

Ce procédé n'est pas nouveau, et plusieurs filières d'exportation (banane, café) sont déjà structurées autour de ce modèle. Toutefois, ces dernières années, cette stratégie financière s'est diffusée plus largement, aussi bien d'un point de vue géographique que pour ce qui est des produits.

Même s'ils sont divers et variés, ces nouveaux modèles présentent des caractéristiques communes qui les différencient des modèles traditionnels (familial ou salarial). La plus parlante de ces différences réside dans la répartition du pouvoir décisionnel, notamment

le degré de liberté de l'agriculteur quant à la gestion de ses activités, dans le cadre d'arrangements contractuels.

LA CENTRALISATION DES ACTIVITÉS DE GESTION ET DES RESSOURCES

L'Afrique du Sud a vu émerger des formes d'organisation agricole qui centralisent les activités de gestion et les ressources productives, permettant ainsi aux agriculteurs d'opérer sur de vastes superficies.

Les méthodes utilisées sont d'une grande efficacité et privilégient une technologie renforcée et un montage financier sophistiqué. Une des transformations majeures a trait à l'organisation des différentes activités agricoles en vue de réduire le coût des transactions et d'accroître la performance tout au long de la chaîne de valeur grâce à des économies d'échelle. En outre, ces innovations réduisent les coûts de production et améliorent les rendements, notamment ceux des céréales et oléagineux. Profitant de la hausse du prix des matières premières dans les années 2000, le secteur agricole a pu également bénéficier de flux de capitaux et de ressources humaines (agronomes).

LE CONTRÔLE DES ACTIVITÉS

À une extrémité, la totalité des segments de la chaîne de valeur est détenue et contrôlée par l'entreprise (le foncier, les intrants, la production, la transformation, la commercialisation). Auquel cas, en matière de financements et de stratégies, la prise de décision est centralisée, et l'entreprise voit son pouvoir renforcé du fait de l'intégration verticale.

À l'autre extrémité, la terre peut être louée, et les services techniques ou d'accompagnement, sous-traités. Ainsi l'entreprise sous-traitée soit au propriétaire foncier (en cas de location) soit à des prestataires de services qui se chargent d'activités bien précises.

À côté des entreprises qui concentrent la gestion et la production au sein d'une entité totalement intégrée se développent donc des réseaux de prestataires de services, qui, auparavant, soutenaient des agriculteurs indépendants.

Dans les deux cas, l'utilisation des équipements est optimisée tout au long de l'année et dans différentes régions. Pour ce qui est de la sous-traitance, les activités de production sont étroitement suivies par des représentants des investisseurs : visites régulières sur le terrain, contrôles satellites.

LA PROPRIÉTÉ FONCIÈRE

Grâce à des acquisitions massives de terres, ces entreprises intègrent la production agricole dans leur chaîne d'activité. La superficie de ces terres peut aller de quelques centaines à plusieurs milliers d'hectares.

Outre l'acquisition ou le bail emphytéotique de 99 ans, les investisseurs recourent également à la location à court terme. Même si de nombreux macroacteurs optent pour l'acquisition directe, la location à court terme est le plus souvent privilégiée car moins sensible politiquement. Quoi qu'il en soit, l'entreprise acquiert la totalité des droits sur le foncier et les ressources.

S'agissant du court terme, la majorité des terres est louée sur une base annuelle. Les

arrangements d'utilisation foncière sont généralement négociés au début de chaque saison agricole, et, afin de partager les risques entre le propriétaire et l'entreprise de gestion, plusieurs modèles sont développés. Certains arrangements induisent une compensation forfaitaire ou un loyer ; d'autres s'alignent sur le volume de production ; d'autres encore s'alignent sur une part de la production totale. L'arrangement fixé sur le volume de production est le plus courant.

LE FINANCEMENT DES ACTIVITÉS

Le financement de ces modèles peut être minimal⁴. Cependant, vu le degré d'intégration des activités, les budgets sont le plus souvent importants.

Le macroacteur conçoit généralement un *business plan* qu'il propose à des investisseurs ou qu'il met lui-même en œuvre. En effet, c'est lui qui généralement injecte tout ou partie des fonds. Ce qui permet de surmonter le problème du défaut de garantie inhérent au foncier.

L'obtention de financements est liée à la perspective de retour sur investissement [Cotula, Vermeulen, Leonard et Keeley 2009]. Les retours attendus se situent autour de 15 à 20 % par an, les risques étant entièrement pris en charge par le macroacteur, investisseur et opérateur à la fois.

LA GESTION DES RISQUES

Ce système vise également à limiter les risques propres à l'activité agricole. Le flux des capitaux et la circulation des informations réduisent le coût des transactions.

Les risques liés à la production et à la variation des prix retombent sur l'entreprise-opérateur. Pour ce qui est des risques liés à la production, l'Afrique du Sud demeurant largement non irriguée, trois stratégies sont simultanément mises en œuvre : on cultive divers produits sur plusieurs saisons ; on cultive dans diverses régions pour limiter les risques liés au climat ; on contracte des assurances multirisques. Les risques financiers liés aux taux de change sont limités par les ventes à terme réalisées avant que l'entreprise ne s'engage dans la production. En général, pour répartir les risques, les entreprises recourent aux marchés à terme de Johannesburg (SAFEX) et de Chicago (Chicago Board of Trade), vendant un certain pourcentage (souvent la totalité) de la production prévue. Sophistication qui sépare ces modèles des modèles traditionnels.

Nouveaux modèles de financement et de production agricole

Non exhaustifs, deux principaux modèles vont être présentés ici, auxquels s'en ajoute un troisième, qui peut exister de façon indépendante ou compléter les deux premiers : l'intégration bancaire ; l'engagement des compagnies d'ingénierie et des sociétés de gestion d'actifs ; les fonds d'investissement.

L'INTÉGRATION BANCAIRE

Depuis longtemps, les banques sont les partenaires traditionnels de l'agriculture et de l'agro-industrie, qu'elles financent sous la forme de

4. Rabobank, « New models of farming in Argentina », Amsterdam, research report, 2012.

prêts accordés en contrepartie d'un bien, en général la terre. En vue d'accroître les rendements, les banques tendent aujourd'hui à renforcer leur participation tout au long de la chaîne de production. Cette intégration bancaire prend essentiellement la forme d'une contractualisation.

On a vu que ce n'était pas la terre qui servait de garantie, mais la production. Cette évolution s'explique par le fait que le prix des intrants a augmenté plus vite que celui de la terre (laquelle, en outre, peut perdre de sa valeur à l'occasion des réformes foncières). La banque acquiert les intrants et les met à la disposition des producteurs. Elle acquiert alors des droits sur tout le processus de production et de commercialisation. Ce montage est négocié, voire imposé en amont du cycle productif lorsque l'agriculteur ne parvient plus à suivre. Celui-ci cède alors la propriété de sa production ainsi que son droit de décision.

Dans certains cas, cette forme contractuelle peut s'avérer assez directive. Le contrat stipule, d'une part, le type, le volume et la qualité de la production, définis en fonction des caractéristiques de l'exploitation, et, d'autre part, le prix d'achat par la banque. Ce prix d'achat est calculé en fonction des projections d'évolution du marché. Le producteur dispose donc d'un revenu fixe déterminé à l'avance, à savoir le montant de la production moins le prêt et les intérêts. En cas d'excédent ou de manque, l'agriculteur sera crédité ou débité du montant correspondant. Ainsi les risques liés à la production deviennent des risques liés à la performance, lesquels sont intégralement à la charge de l'agriculteur.

Dans d'autres cas, la banque contrôle directement les opérations. Le propriétaire devient alors soit prestataire de service (on lui sous-traite une partie du processus productif), soit salarié de la banque, soit rentier (la banque peut engager un manager ou transférer les activités à une société d'ingénierie agricole).

La banque contracte une assurance multi-risques qui couvre tous les risques naturels (inondation, incendie), et ce dès le début du cycle de production. Parce qu'elle s'engage sur plusieurs exploitations dispersées géographiquement, elle réalise des économies d'échelle, auprès des compagnies d'assurance notamment. La banque contrôle également la fluctuation des prix grâce au marché à terme des produits agricoles (la SAFEX à Johannesburg).

Au cours du cycle productif, la banque et la compagnie d'assurances effectuent un suivi régulier de la production. À la fin de la récolte, un certificat de stockage, délivré par le marché à terme, est transféré à la banque. C'est l'équivalent d'un reçu garantissant un certain volume et une certaine qualité. La banque écoule alors la production, principalement par le canal du marché financier.

Prenant la forme de la sous-traitance et de la contractualisation, l'intégration verticale n'est pas totale et se traduit par un engagement de l'institution financière, qui contrôle la production primaire mais n'acquiert pas le foncier. Néanmoins, certaines banques, nationales et internationales (comme la Rabobank), se sont récemment approprié directement le foncier.

On estime que 30 à 40 % de la production annuelle de céréales en Afrique du Sud relève de ce type de fonctionnement. En effet, les

trois principales banques commerciales du pays (ABSA, Standard Chartered et RMB) déclarent détenir chacune environ 13 % de la production (rarement plus, pour, une fois encore, limiter les risques). Ces banques diversifient désormais leurs activités pour se tourner vers l'horticulture, l'élevage et d'autres filières.

LES SOCIÉTÉS D'INGÉNIERIE AGRICOLE ET LES SOCIÉTÉS DE GESTION D'ACTIFS

L'intégration au sein de la filière peut également se faire via des intermédiaires, principalement des sociétés d'ingénierie agricole ou des sociétés de gestion d'actifs. La vocation de ces sociétés est de centraliser tous les services destinés à la production agricole (intrants, assistance technique, vente). Elles proposent donc un arrangement qui se veut une solution intégrale, représentant ainsi une intégration plus poussée que dans le cas du modèle précédent.

La société de gestion achète ou loue la terre. Quoi qu'il en soit, elle acquiert la totalité des droits sur le foncier. Elle fixe les objectifs, le cahier des charges ainsi que les stratégies de production et de commercialisation. Les activités sont effectuées soit par l'entreprise directement, soit par un tiers, ou encore par l'agriculteur-proprétaire, qui est alors un prestataire de services ou un employé de l'entreprise. Dans tous les cas, ni le propriétaire initial ni le prestataire de services n'ont de droit de regard sur les décisions concernant le domaine technique et la commercialisation. Une fois de plus, la société assure un suivi sérieux des exploitations.

La chaîne de production est de plus en plus intégrée, y compris les services liés à la

production et à la commercialisation. Ainsi la plupart des sociétés d'ingénierie agricole détiennent tout ou partie des services à la production (intrants, équipement, machines lourdes). Elles prennent également en charge la transformation et la commercialisation, généralement via la SAFEX. Les relations financières prennent la forme d'un contrat entre la banque et l'entreprise qui lui est associée ou bien relèvent de fonds propres.

La plus-value de ce système par rapport au précédent réside, d'une part, dans la spécialisation agricole et les liens de proximité entre l'entreprise et les acteurs de la filière et, d'autre part, dans les possibilités de gestion et d'externalisation des risques. En effet, ces sociétés font des bénéfices grâce à l'apport, en interne, de technologies de pointe permettant de réaliser des économies d'échelle, et grâce à la suppression de la quasi-totalité des coûts de transaction. La société intermédiaire parvient ainsi à réduire ou déléguer les risques liés aux prix et à la production. Concernant les premiers, le marché à terme garantit le prix de vente, comme dans le cas du modèle précédent. Concernant les seconds, une assurance tous risques est contractée au bénéfice non pas du propriétaire mais de l'entreprise. En outre, en sélectionnant les exploitations en fonction de leurs caractéristiques et de leurs résultats, et en surveillant la production sur le terrain, la société réduit les risques liés au volume et à la qualité de la production.

Finalement, ces sociétés développent une double stratégie de diversification : au niveau géographique, comme dans le modèle précédent ; et en s'impliquant dans plusieurs filières agricoles. Si les céréales font partie de

leurs priorités, elles n'hésitent pas à s'engager dans la production de produits frais, de biocarburants ou de viandes.

Il est difficile de savoir à quel point ce modèle est aujourd'hui répandu. Farmsecure est la société d'ingénierie agricole la mieux établie dans le pays. Bien que dépourvue d'expérience dans le secteur agricole, elle a été créée en 2004 pour reprendre des petites et moyennes entreprises. Elle possède 700 exploitations, représentant près de 8 % de la production annuelle des céréales. À l'instar de Farmsecure, d'autres sociétés sont en passe de se structurer.

LES FONDS D'INVESTISSEMENT

En Afrique du Sud, depuis 2008, on voit également proliférer des fonds d'investissement spécialement dédiés à l'agriculture. Le profil de ces investisseurs est varié : banques commerciales, fonds de pension, agences de développement. Ce que tous ces acteurs ont en commun, c'est qu'ils sont tous extérieurs au secteur agricole. La gestion des fonds est confiée à des sociétés d'ingénierie agricole ou de gestion d'actifs qui disposent d'une certaine expérience et d'un réseau local.

Suivant les attentes des investisseurs (rentabilité, durée de vie des fonds...) et leurs projections sur l'avenir, différentes stratégies vont être adoptées. Toutes ne vont pas cibler les mêmes actifs ni les gérer de la même façon. Ainsi certains fonds vont-ils se spécialiser dans l'acquisition foncière, tels Emvest (2008) et African Agricultural Fund (2010). Auquel cas, ces structures cherchent à acquérir des terres arables. Parmi ces investisseurs,

on distingue ceux qui prennent directement en charge la production de ceux qui l'externalisent. Les premiers misent sur une augmentation de la productivité grâce à des technologies de pointe et sur l'augmentation des prix des denrées agricoles. Les seconds parient plutôt sur la hausse du prix de la terre, donc des loyers.

Certains acteurs souhaitant investir dans le secteur agricole considèrent cette stratégie d'acquisition directe du foncier, avec ou sans prise en charge de la production, comme trop risquée. Aussi les fonds d'actions (*equities*) se présentent-ils pour eux comme une alternative. Alternative qui limite les risques puisque les capitaux ne sont alors pas placés dans des actifs aussi rigides ni socialement aussi sensibles que la terre. L'entreprise recevant ces fonds d'actions jouit d'un apport de capitaux conséquent qui lui permet de développer ses activités. Si ce mode de financement est moins coûteux pour elle que le système du prêt, elle doit en contrepartie céder à l'investisseur une part de son autonomie décisionnelle.

Tout comme les fonds destinés à l'acquisition de terres, ces fonds en actions obéissent à certains critères. Par exemple, les fonds « à durée déterminée », qui ont une durée de vie comprise entre 10 et 15 ans, garantissent à leurs clients des rendements élevés à court terme. Ils privilégient les entreprises et les domaines d'activité où, pour un investissement minime, les marges sont potentiellement les plus importantes et les plus rapides. En revanche, les fonds « à durée indéterminée » garantissent des retours réguliers.

On constate aussi que les investissements en actions se portent sur des entreprises déjà

rentables et concurrentielles que vient enrichir cet apport de capitaux. C'est pourquoi on peut penser que l'intrusion de plus en plus forte des fonds d'investissement dans le secteur agricole ne fait que renforcer la position dominante des macroacteurs. Selon qu'il est majoritaire ou minoritaire, le fonds d'investissement n'aura pas les mêmes pouvoirs. Ainsi, le fonds Zeder (2006), pour ne pas prendre trop de risques et ne pas s'impliquer dans les stratégies productives, ne vise que des positions minoritaires (entre 20 et 34 % des parts). À l'inverse, Agri-Vie (2008) contrôle l'ensemble des activités de ses filiales en leur imposant son propre modèle de gestion.

Parmi les investisseurs, on compte des institutions publiques telles que des agences de développement, nationales ou internationales, et des fondations privées tournées vers le développement. Ainsi, paradoxalement, au sein d'une même entité cohabitent souvent un impératif commercial et une volonté développementaliste. Cette mixité illustre la confusion croissante entre promotion du développement et promotion de l'investissement privé.

L'étendue de ces investissements est difficile à mesurer, d'autant que plusieurs fonds sont très récents et n'ont pas encore eu le temps de mettre en œuvre une stratégie : c'est le cas du fonds Trans Farm Africa (2011).

Réflexions sur l'agriculture sud-africaine

Cet état des lieux de l'agriculture sud-africaine, qui s'appuie sur ces nouveaux modèles de financement, repose sur plusieurs articulations.

FINANCIARISATION ET CORPORISATION

Le secteur agricole mondial subit actuellement une profonde restructuration. L'exception agricole, remise en cause lors des négociations du GATT, est bel et bien enterrée. De nouveaux acteurs ont fait leur apparition : des entrepreneurs, des investisseurs, voire de purs spéculateurs. On assiste à une redéfinition des frontières de l'espace agricole, qui a des répercussions sur la scène internationale mais aussi sur les scènes nationales. Le rôle croissant des banques et des fonds d'investissement conduit à une « financiarisation » de l'agriculture.

Le secteur agricole sud-africain connaît également un processus d'industrialisation ou, plutôt, de « corporisation »⁵. Ce qui représente une étape supplémentaire par rapport à « l'agro-industrialisation » définie par Thomas Reardon et Christopher B. Barrett [2000] : 1) développement de l'« *agroprocessing* » via l'utilisation d'intrants et de technologies de pointe ; 2) changements organisationnels et institutionnels dus à l'agrobusiness, notamment à travers le renforcement de la coordination verticale ; 3) changement dans la composition des produits et dans les structures de marché et de commercialisation. Au processus d'intégration verticale s'ajoute aujourd'hui un processus de corporisation à travers la finance, les sociétés d'ingénierie agricole et les sociétés de gestion d'actifs.

5. Terme anglo-saxon désignant le processus par lequel une entité tend à acquérir la forme organisationnelle et les modes d'action propres à une entreprise.

INTERNATIONALISATION

La financiarisation et la corporisation mènent à une ouverture globale du secteur, dont se dégagent deux grandes tendances.

D'une part, le capital investi est autant étranger que domestique. Le flux des investissements reflète ainsi une internationalisation et une transnationalisation du secteur agricole dans son ensemble [Ducastel et Anseeuw 2011]. Ce qu'illustre surtout le secteur bancaire, qui contrôle une partie significative de la filière agricole (céréales et oléagineux, comme le soja). La banque ABSA, par exemple, est détenue à 56,4 % par le groupe Barclays ; 20 % de Standard Bank appartiennent à la banque industrielle et commerciale chinoise : ICBC. Mais cette ouverture internationale concerne également les fonds d'investissement et les entreprises d'ingénierie agricole. Ainsi du fonds Emvest, dont les capitaux proviennent de la société de gestion d'actifs londonienne Emergent Asset. Parmi les principaux clients d'Emergent, on retrouve les universités américaines Harvard et Vanderbilt, qui auraient investi près de 500 millions de dollars dans Emvest⁶.

D'autre part, les activités et les capitaux sud-africains se lancent dans la conquête d'autres marchés, surtout africains [Boche *et al.* 2012]. Ainsi, Farmsecure, déjà présente dans 18 pays, poursuit son expansion, notamment vers l'Afrique de l'Ouest. Les banques sud-africaines sont, elles aussi, de plus en plus investies sur le continent : Standard Bank est présente dans 14 pays ; RMB ne cesse d'acquérir des parts de banques africaines pour réorienter leurs activités. Depuis quelques

mois, plusieurs projets de culture à grande échelle sont mis en œuvre dans des pays africains par des sociétés sud-africaines (Agri SA en République du Congo) [Hall 2011]. D'autres initiatives du même type, internationales et africaines, voient le jour : la banque néerlandaise Rabobank est déjà engagée dans une dizaine de pays ; des banques chinoises prospectent auprès d'entreprises sud-africaines ; et un fonds d'investissement kenyan s'est implanté dans plusieurs pays d'Afrique de l'Est.

Si, dans la majorité des cas, les conditions d'investissement ne sont pas aussi propices qu'en Afrique du Sud, localement, on s'adapte aux différentes situations. Ici, on investit dans les intrants afin de limiter les risques liés au climat ; là, on plante des silos facilement transportables dans un pays présentant un déficit d'infrastructures, notamment de stockage.

RÉGULATION PRIVÉE ET SPÉCULATION

S'agissant du marché agricole sud-africain libéralisé, où la volatilité des prix est accrue par la suppression des mécanismes de stabilisation, on est amené à s'interroger sur les possibilités de régulation existantes.

Ces dernières années, la spéculation agricole a connu un boom sans précédent. Si auparavant ce phénomène était interne au secteur et de courte durée, aujourd'hui la spéculation porte sur le long terme et est le fait

6. Voir Oakland Institute, « Understanding land investment deals in Africa », research report, 2011. Voir aussi « US Universities in Africa “land grab” », *The Guardian*, 8 juin 2011.

d'acteurs extérieurs. Ainsi, dans le cadre des échanges sur les marchés à terme comme la SAFEX, de moins en moins de contrats débouchent sur une livraison effective.

La spéculation se fait au détriment de la sécurité alimentaire. Dans un contexte d'extrême libéralisation, les pouvoirs économiques étrangers qui contrôlent une part croissante de la production des pays du Sud mettent en péril leur souveraineté alimentaire. Comme le note le rapporteur spécial du droit à l'alimentation⁷, une part significative de la volatilité et de la hausse des prix s'explique par ce phénomène de spéculation et par le rôle primordial que jouent les puissants investisseurs institutionnels (fonds spéculatifs, fonds de pension, banques d'investissement), peu intéressés par la sécurité et la souveraineté alimentaires.

Si cette spéculation semble incompatible avec la mise en place de programmes de développement, elle pose également la question de la régulation des secteurs agricole et financier et la question des accords commerciaux. Il va donc falloir réfléchir à des stratégies sectorielles et financières au niveau national et au problème que pose l'intégration au niveau régional.

En effet, la restructuration agricole bénéficie à deux grands groupes d'acteurs. Le premier comprend les banques commerciales et les compagnies d'assurances, qui, en contrôlant directement une part croissante de la production primaire et en imposant leurs critères aux exploitants, se posent en régulateurs du secteur. Supervisant toute la filière et centralisant les informations, ces structures sont en mesure d'anticiper l'évolution des marchés, de jouer les arbitres⁸ et de faire évoluer les

prix en leur faveur. Le deuxième groupe comprend les intermédiaires agricoles auxquels les institutions financières ont de plus en plus recours. À la fois gestionnaires des opérations sur le terrain et des opérations financières, ces sociétés captent une part toujours plus importante des marges que génère l'activité de production.

CONCENTRATION ET DUALISATION DU SECTEUR AGRICOLE

Si l'Afrique du Sud n'est pas directement concernée par les grands investissements étrangers, elle voit néanmoins émerger, à côté des exploitations commerciales issues du temps de l'apartheid, de très grandes exploitations capitalistes et industrielles. Un processus de concentration de plus en plus marqué fait le jeu de quelques macroacteurs.

Cette prise de contrôle le long de la chaîne de valeur agricole se partage entre acquisition directe et contractualisation. Si, en Afrique du Sud, ce sont les banques, les sociétés d'ingénierie agricole (dont certaines ex-coopératives du temps de l'apartheid) et les sociétés de gestion d'actifs qui sont les acteurs dominants, on retrouve ailleurs cette même situation, en Uruguay par exemple⁹.

7. « Spéculation agricole et flambée des prix alimentaires. Réguler pour réduire les risques de volatilité », septembre 2010.

8. ABSA Bank est ainsi une « *cleaning house* » sur la SAFEX.

9. FAO, « Analysis de cadenas basadas en la producción de granos de secano para la definición de lineamientos de políticas específicas en Uruguay », Rome, research report, 2009.

À l'instar de certains pays d'Amérique latine de la décennie 1980-1990, le secteur agricole sud-africain connaît une forte concentration : des 60 000 exploitations commerciales à la fin de l'apartheid il ne reste aujourd'hui plus que 38 000 holdings agricoles¹⁰. Cette concentration s'accompagne d'une véritable dualisation de la structure agricole et d'un cloisonnement des territoires dépendant de l'agriculture de subsistance. En effet, des pans entiers de la société sud-africaine sont exclus de ces dynamiques modernes. On est là bien au-delà des clivages traditionnels.

En l'absence de modèles alternatifs et face à l'échec de la réforme foncière en Afrique du Sud, le développement agricole centré autour de macroacteurs devient le paradigme de référence. Déviant de son objectif initial de redistribution, le gouvernement cherche à attirer de grands investissements en direction des anciens bantoustans (territoires réservés aux Noirs).

SALARISATION ET PERTE DU STATUT D'AGRICULTEUR

L'une des constantes de ces innovations, c'est la position de plus en plus marginale des producteurs agricoles.

L'intégration verticale des exploitants familiaux par les macroacteurs se fait au détriment des premiers. Quand ils sont en situation de garder leurs terres, les propriétaires fonciers se retrouvent insérés dans une chaîne de production dont ils ne sont qu'un simple rouage.

Bien souvent, le capital technique qu'ils utilisent et dont le coût ne cesse d'augmenter ne leur appartient pas et leur est prêté par l'entreprise de gestion. Ils sont ainsi enfermés

dans un cercle de dépendance, ne pouvant s'en extraire sous peine de perdre leur accès aux financements et aux intrants les plus performants. Les fonds qui leur sont octroyés portent sur des périodes courtes (un cycle de production), et les montants sont calculés pour des quantités données. Aussi ce système ne permet pas d'investissement productif et condamne les producteurs à renouveler leur engagement année après année. Bien que propriétaires de la terre, ils s'apparentent de plus en plus à des salariés agricoles en voie de prolétarianisation ou à des prestataires de services.

Ces transformations touchent le producteur pas seulement en tant qu'acteur économique mais, aussi et surtout, en tant qu'acteur social. Cette corporisation bouleverse les relations et le mode de vie. Jusqu'aujourd'hui, la cellule familiale constituait l'unité de base de la production agricole, aussi bien dans les ex-bantoustans que dans les exploitations blanches. L'intégration de l'entreprise familiale autonome dans une structure entrepreneuriale modifie forcément la donne.

Conclusion

La capitalisation du secteur agricole sud-africain conduit à un nouveau régime caractérisé par la domination de quelques grands groupes internationaux [Huggins 2011] et par l'exclusion de la majorité des agriculteurs. Ceux qui parviennent à s'insérer dans ce système sont réduits au rôle de prestataires de

10. DAFF (Department of Agriculture, Forestry and Fisheries), « The Strategic Plan for South African Agriculture », Pretoria, South Africa.

services. En effet, les différences en matière de ressources financières, sociales et culturelles biaisent le rapport de force et créent une trop grande asymétrie pour que les agriculteurs puissent négocier sur un pied d'égalité avec les macroacteurs qui tendent à importer leurs modèles et leur vision [Borras, Kay et Lahiff eds. 2008].

Ces transformations africaines sont au cœur des tensions qui traversent actuellement

le développement agricole : le clivage entre petits producteurs et grandes exploitations, entre investissement spéculatif et sécurité alimentaire, entre investissements étrangers et souveraineté alimentaire. Ces pays à la recherche d'alternatives révèlent de façon cruciale un manque de réflexion sur les répercussions, tant nationales qu'internationales, de la financiarisation de la chaîne de valeur agricole.

Bibliographie

Anseeuw, Ward, Liz Alden Wily, Lorenzo Cotula et Michael Taylor — 2012, « Land rights and the rush for land », Rome, synthesis report, 72 p.

Boche, Mathieu, Kerstin Nolte, Ward Anseeuw, Markus Giger, Jann Lay et Peter Messerli — 2012, « Land under pressure. The state of large-scale land acquisitions in the world ». Communication présentée à la conférence de Londres « Planet under pressure » (26-29 mars).

Borras, Saturnino — 2003, « Questioning market-led agrarian reform. Experiences from Brazil, Colombia and South Africa », *Journal of Agrarian Change* 3 (3) : 367-394.

Borras, Saturnino, Cristobal Kay et Edward Lahiff eds. — 2008, *Market-led agrarian reform. Critical reflections on neoliberal land policies and the rural poor*. Londres, Routledge.

Cotula, Lorenzo et Sonja Vermeulen — 2009, « Deal or no deal. The outlook for agricultural land investment in Africa », *International Affairs* 85 (6) : 1 233-1 247.

Cotula, Lorenzo, Sonja Vermeulen, Rebeca Leonard et James Keeley — 2009, « Land grab or development opportunity ? Agricultural investment and international land deals in Africa ». Londres-Rome, IIED-FAO-IFAD, research report.

Devèze, Jean-Claude — 2008, *Défis agricoles africains*. Paris, Karthala-AFD.

Ducastel, Antoine et Ward Anseeuw — 2011, « Le "production grabbing" et la transnationalisation de l'agriculture (sud-)africaine », *Transcontinentales* 10-11. Consultable sur <http://transcontinentales.revues.org/1080>

Hall, Ruth — 2011, « The next great trek ? South African commercial farmers move North ». Cape Town, PLAAS, working paper n° 19.

Huggins, Chris — 2011, « Commercial pressure on land in its historical perspective ». Londres-Rome, ILC, research report.

de Janvry, Alain — 2009, « Agriculture for development : new paradigm and option for success », *Agricultural Economics* 41 (issue supplement) : 17-36.

Losch, Bruno, Sandrine Fréguin-Gresh et Éric Thomas White — 2010, « Structural dimensions of liberalization on agriculture and rural development. A cross-regional analysis on rural change ». Washington, The World Bank, synthesis report.

Neveu, André — 2001, *Financer l'agriculture. Quels systèmes bancaires pour quelles agricultures ?* Paris, Éditions Charles Léopold Mayer.

Reardon, Thomas et Christopher B. Barrett — 2000, « Agro-industrialisation, globalisation and international development : an overview of issues, patterns and determinants », *Agricultural Economics* 23 (3) : 195-205.

Reardon, Thomas, Christopher B. Barrett, Julio A. Berdegue et Johan F.M. Swinnen — 2009, « Agri-food industry transformation and small farmers in developing countries », *World Development* 37 (11) : 1 717-1 727.

Swinnen, Johan F.M. et Miet Maertens — 2007, « Globalization, privatization, and vertical coordination in food value chains in developing and transition countries », *Agricultural Economics* 37 (1) : 89-102.

Vink, Nick et Johann Kirsten — 2000, « Deregulation of agricultural marketing in South Africa : lessons learned ». Sandton, The Free Market Foundation, monograph 25.

Williamson, Oliver E. — 1985, *The economic institutions of capitalism*. New York, Free Press.

Résumé

Ward Anseeuw, Antoine Ducastel et Mathieu Boche, *Nouveaux modèles de production et d'investissement en Afrique du Sud*

Quinze ans après une première réforme agraire liée à la fin de l'apartheid, le secteur agricole sud-africain connaît une restructuration caractérisée par l'apparition de nouveaux modèles de production et de financement. Ces nouveaux modèles résultent de l'engagement plus soutenu d'une catégorie d'acteurs étrangers au secteur agricole traditionnel (banques commerciales, entreprises d'ingénierie agricole, sociétés de gestion d'actifs, fonds d'investissement) qui souhaitent diversifier leurs portefeuilles d'activité. Un nouveau paradigme de développement s'impose : on entre dans une dynamique de capitalisation et d'industrialisation. Après avoir présenté de façon synthétique les logiques de ces nouveaux investisseurs, cet article étudie les effets de ces restructurations sur la concentration et la dualisation du secteur agricole, la sécurité et la souveraineté alimentaires, la perte du statut de l'agriculteur.

Mots clés

Afrique du Sud, financiarisation de l'agriculture, macro-acteurs, intégration verticale