Centre d'Etudes, de Documentation et de Recherche Economiques et Sociales

AVRIL 2011

ACTES DU COLLOQUE

Tome 2

Thème: « Quelle agriculture pour un développement durable de l'Afrique ? »

Ouagadougou, Burkina Faso - du 6 au 8 décembre 2010

DIRECTEUR DE PUBLICATION
Dr Damien LANKOANDE

COMITE DE REDACTION
Pr Taladidia THIOMBIANO
Dr Karidia SANON
Dr Emile DIALLA

REALISATION
Dr Damien LANKOANDE
M. Issiaka SOMBIE

TOME 2

- **Thématique 2 : les politiques de recherche dans l'agriculture**
- **Thématique 3 : financement de l'agriculture**
- **Thématique 4 : politiques agricoles et marches**

www.cedres.bf

THEMATIQUE 2 : LES POLITIQUES DE RECHERCHE DANS L'AGRICULTURE

Entre désertification et développement : Le cas du Bam au Burkina Faso
NANA Patiende Pascal……252-268

Adoptable technique(s) for managing ghanaian saline soils
ASAMOAH Akwasi, ANTWI-BOASIAKO C., FRIMPONG-MENSAH K. & SOMA D.M……269-274

Contrôle biologique de heliocheilus albipunctella de joannis par les lachers du parasitoïde habrobracon hebetor say au nord du Burkina
BAMBA Hubert Eloi S. A, BA N. M., SANON A., DABIRE L.C.B……275-286

Biocarburant au nord, famine au sud : Un paradoxe du développement durable en Afrique ?
BOUHDIBA Sofiane……287-293

La recherche cotonnière face aux évolutions de la filière cotonnière au Cameroun
FOLEFACK Denis Pompidou, ENAM Jean & KLASSOU Célestin……294-303

Innovation, gap technologique et efficacité technique : Le cas de la riziculture en Côte d'Ivoire
BEKE Tite Ehuitche……304-315

The African resurgence – drivers, opportunities and challenges for agricultural research
MATLON Peter J……316-335

THEMATIQUE 3 : FINANCEMENT DE L'AGRICULTURE

Régime et contribution du microcrédit a la productivité du travail agricole dans l'UEMOA : Cas du Benin
BABATOUNDE Alain Latoundji……336-354

Financement de l'agriculture en zone UEMOA : Quelles contributions de la microfinance? Contraintes et perspectives d'amélioration
SORO Gnoudanfoly Amadou……355-369

Financement de l'agriculture et croissance agricole cas du Burkina Faso
BAKO Dramane……370-381

Problématique du financement de la recherche agricole face aux défis du développement agricole durable en Afrique
BIKIENGA Issa Martin……382-392

Expérience du Réseau des Caisses Populaires du Burkina (RCPB) dans le financement agricole au Burkina Faso
SAWADOGO Daouda……393-395

THEMATIQUE 4 : POLITIQUES AGRICOLES ET MARCHES

L'industrie agroalimentaire sénégalaise : Poids dans l'économie nationale et position extérieure de ses filières.
FALL François-Seck, DIAW Diadié & THIAM Ibrahima……396-407

Politiques publiques et lutte contre la pauvreté: Le cas du Plateau Central au Burkina Faso
SANFO Safiétou & GÉRARD Françoise……408-423

Démythifier l'agriculture sous contrat : Le cas de l'Afrique du Sud
FREGUIN-GRESH Sandrine, D'HAESE Marijke et ANSEEUW Ward……424-441

Inégalités du revenu des ménages agricoles au Burkina Faso : une étude par la décomposition de l'indice de Gini
OUEDRAOGO Souleymane, KABORE Moussa, KOURSANGAMA Adama & OUEDRAOGO Souleymane……442-456

Taiwan assisted rice production in Western Africa with special regards to the sustainable rice production in Burkina Faso
Te-Chen Kao & Rice C.H. Liu……457-467

Déclin du coton et définition de nouvelles stratégies agricoles d'adaptation à l'extrême-nord Cameroun
WATANG ZIEBA Félix……468-479

Le rôle des importations dans la consommation alimentaire au Cameroun
AWONO Cyprien & HAVARD Michel……480-491

Caractériser les filières burkinabè pour insérer l'agriculture aux marches
DABAT Marie-Hélène, PALE Rémy, BAAS Wilma, LANÇON Frédéric……492-507

Renforcement des capacités d'accès aux marches et commercialisation des produits de l'élevage pastoral : Expériences de la SNV en Afrique de l'ouest et du centre
YIMGA TATCHI Raphael……508-524

DEMYTHIFIER L'AGRICULTURE SOUS CONTRAT : LE CAS DE L'AFRIQUE DU SUD

FREGUIN-GRESH Sandrine[1*], D'HAESE Marijke[2] et ANSEEUW Ward[1]
[1]Chercheurs au CIRAD / Post Graduate School of Agriculture and Rural Development, Université de Pretoria, Afrique du Sud;
[2]Professeure à l'Université de Gand, Belgique.
**sandrine.freguin@up.ac.za*

RESUME[1]

En Afrique du Sud, plus de la moitié de la population vit dans la pauvreté. Dans les zones rurales où la pauvreté est la plus sévère, l'agriculture devrait jouer un rôle clé et permettre d'améliorer les conditions de vie des petits agriculteurs, longtemps marginalisés. Depuis deux décennies, l'Etat sud-africain cherche à promouvoir le développement de la petite agriculture, avec toutefois un succès resté limité. Dans ce contexte, l'émergence de nouveaux acteurs de l'agro-industrie et de la distribution suite à la restructuration globale et la libéralisation des marchés agro-alimentaires, a nourri l'espoir du développement de l'agriculture contractuelle comme institution pouvant contribuer à l'amélioration de la production et des revenus agricoles des petits agriculteurs, les plus démunis.

Cet article discute l'importance de l'agriculture sous contrat en Afrique du Sud, identifie et caractérise les agriculteurs engagés dans des contrats, et étudie les implications de ces derniers sur les conditions de vie et les revenus des agriculteurs. Les résultats s'appuient sur une recherche empirique conduite dans la province de Limpopo en Afrique du Sud, dans une communauté rurale où des contrats agricoles ont été recensés.

Les résultats montrent que l'agriculture sous contrat reste limitée, et engage d'abord les agriculteurs les mieux lotis, qui ont aussi bénéficié de trajectoires spécifiques. Avec la réforme foncière et dans le contexte des défis globaux auquel l'Afrique du Sud est confrontée (chômage, inégalités, pauvreté), l'agriculture sous contrat ne semble pas fournir de réponse à la pauvreté rurale, ni offrir un outil institutionnel capable de mieux intégrer les petits agriculteurs à des marchés agricoles globalisés, pour améliorer leurs conditions de vie.

Mots clés: Agriculture sous contrat, petite agriculture, pauvreté rurale, Afrique du Sud

[1] **Remerciements** : L'équipe ayant conduit cette recherche remercie le National Agricultural Marketing Council (NAMC) qui finance le projet « Enjeux et implications de la contractualisation dans le secteur agricole en Afrique : le point de vue des petits producteurs » dans le cadre duquel les données ayant servi à l'analyse pour cet article ont été collectées.

I. INTRODUCTION

Dans un contexte d'incertitudes croissantes, accrues par la crise alimentaire de 2008-2009, l'agriculture sous contrat apparait plus que jamais comme un moyen d'offrir à la fois une meilleure rentabilité des entreprises agroalimentaires, un meilleur accès au crédit, à des équipements performants, aux intrants, aux services de vulgarisation aux agriculteurs qui en manquent, en sus d'une garantie de débouchés à prix rémunérateurs. L'agriculture sous contrat pourrait donc favoriser la croissance agricole et l'augmentation des revenus des agriculteurs. Cette situation serait donc particulièrement pertinente en Afrique du Sud où les politiques passées et la libéralisation ont considérablement remodelé le secteur agricole et affaibli les agriculteurs les plus démunis, le plus souvent exclus des marchés.

D'une part, plus de la moitié de la population Sud-africaine vit dans la pauvreté, surtout en zones rurales où les ménages sont les plus affectés (Pauw & Mncube 2007). Dans ce contexte, aggravé par un fort taux de chômage, l'agriculture semble être l'une des activités économiques susceptible de réduire la pauvreté rurale, notamment dans les communautés marginalisées par les politiques discriminatoires passées. Depuis la fin de l'apartheid, l'Etat sud-africain a mis en place des mesures visant à soutenir le développement de la petite agriculture, en particulier dans les anciens bantoustans, pour tenter de lutter contre la pauvreté et les inégalités, avec un succès limité (Perret *et al* 2005; Anseeuw 2004). Aujourd'hui, les décideurs sont à la recherche de nouveaux moyens pour atteindre les plus démunis et augmenter leurs revenus.

D'autre part, le développement de filières *modernes*, lié à l'émergence de nouveaux acteurs privés avec la restructuration globale et la libéralisation des marchés agricoles et agro-alimentaires, permettent d'envisager l'agriculture sous contrat comme un moyen de promouvoir la petite agriculture et de réduire la pauvreté rurale (Eaton & Shepherd 2001 ; IFAD 2003 ; World Bank 2007). En effet, en liant les agriculteurs à l'agro-industrie et à la grande distribution, l'agriculture sous contrat peut permettre aux agriculteurs les plus pauvres de surmonter, ou au moins de réduire considérablement les problèmes causés par les défaillances du marché et leurs coûts de transaction, et favoriserait l'intégration des agriculteurs pauvres à une économie globalisée (Glover, 1984; Key & Runsten 1999, Poulton *et al* 2010.). Cependant, comme mentionné par Poulton *et al.* (2010), l'agriculture sous contrat engendrerait aussi des effets d'exclusion, présenterait des risques élevés pour les agriculteurs les plus pauvres de « normalisation par l'agro-industrie », et ne parviendrait pas toujours à accroître les revenus à cause des rapports de force inégaux dans la négociation des contrats, au détriment des petits agriculteurs.

La recherche présentée dans cet article teste empiriquement l'importance de l'agriculture sous contrat en Afrique du Sud. L'étude vise à analyser les déterminants de la participation à des contrats et à évaluer leurs implications en termes d'amélioration des conditions de vie des agriculteurs de l'une des provinces les plus pauvres de l'Afrique du Sud, le Limpopo.

Le cas sud-africain est particulièrement intéressant. D'une part, les petits agriculteurs pauvres Sud-africains ont les moyens, en théorie, d'accéder à des chaînes de valeur bien développées, la libéralisation du secteur agricole, la restructuration globale des marchés et l'émergence d'agents économiques privés (agro-industries de transformation, grande distribution, exportateurs, etc.) ayant provoqué des transformations majeures dans les filières. Pourtant handicapés par une histoire agraire basée sur la discrimination (en termes de dotation en infrastructures, en biens publics, en facteurs de production, en capital, en systèmes de contrôle de la qualité, etc.), les petits agriculteurs sud-africains sont contraints par des coûts de transaction élevés qui limitent leur accès aux marchés (cf. Poulton *et al.* 2010). En outre, les différences d'insertion sur les marchés entre petits agriculteurs et entreprises agricoles de grande taille –les moins nombreuses mais les mieux à même de répondre aux exigences accrues de l'agro-industrie et de la grande distribution-, affaiblissent d'autant les petits agriculteurs, moins bien lotis (D'Haese & Van Huylenbroeck 2005). D'autre part, certains agriculteurs pauvres ont bénéficié de programmes publics de développement rural tels que la réforme foncière ou des programmes d'appuis spécifiques basés sur la discrimination positive, comme précédemment mentionné. Ces programmes comprennent aussi des incitations au développement de partenariats avec l'agro-industrie *via* des arrangements institutionnels et devraient donc générer un environnement favorable au développement de la production agricole pour ces agriculteurs grâce à l'agriculture sous contrat.

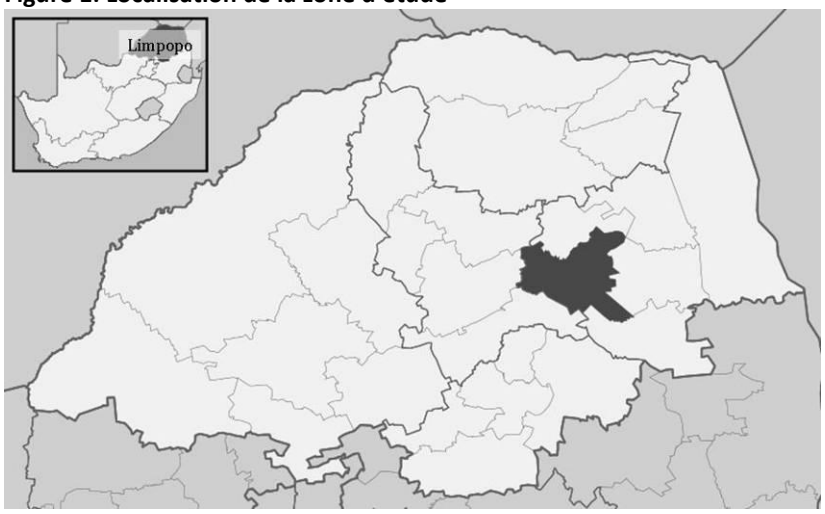
Dans une première partie, nous examinerons les matériels et méthodes mobilisés pour l'analyse. Nous mobiliserons ensuite quelques éléments généraux de fond sur l'agriculture sous contrat, en mettant l'accent sur son développement en Afrique du Sud. Dans une troisième section, nous analyserons les données primaires collectées auprès de ménages agricoles dans la province de Limpopo, grâce à une combinaison de méthodes qualitatives et quantitatives, qui nous permettrons d'identifier et de caractériser les différents types de producteurs, et d'autre part, de comprendre les déterminants du revenu agricole, de l'insertion aux marchés et de la participation à des contrats. Après avoir présenté les résultats, nous tirerons des conclusions plus larges sur le rôle de l'agriculture sous contrat dans l'intégration des petits agriculteurs Sud-africains dans une économie mondialisée.

II. Matériels et méthodes

2.1. Sélection des sites d'enquêtes et échantillonnage

Pour réaliser cette recherche, nous avons collecté des données primaires auprès de ménages agricoles dans la municipalité du Grand Tzaneen située dans la Province du Limpopo[2] au Nord de l'Afrique du Sud (Figure 1). Les enquêtes se sont concentrées dans une zone d'étude incluant la communauté rurale de Nwa'Mitwa (villages de Mandlakhazi, Mbekwani, Nwa'Mitwa, Nwadjaheni et Babanana), et ses alentours situés sur les terres privées (Jaffray, Welverwacht, Taganashoek, La Dauphine, Duplex, et Uitzoek).

Figure 1: Localisation de la zone d'étude



La sélection et la délimitation de la zone d'étude s'est faite sur la base des critères suivants:

a) Conditions agro-climatiques et importance de l'agriculture

La municipalité du Grand Tzaneen est caractérisée par des conditions agro-climatiques relativement favorables, avec un climat tropical semi-aride (température moyenne de 25°C, 500 à 700 mm de précipitations annuelles) et par les sols relativement homogènes (sols alluviaux et sableux sur les parties élevées des collines qui caractérisent le paysage, sols argileux dans les dépressions). Malgré une saison sèche marquée, la production agricole est possible toute l'année grâce à l'irrigation. Il en résulte que l'agriculture est relativement bien développée, et constitue l'activité économique la plus importante du district de Mopani où la municipalité est située[3].

b) Histoire agraire, caractéristiques foncières, et prévalence de la pauvreté rurale

La communauté rurale de Nwa'Mitwa est localisée sur des terres communales qui faisaient partie de l'ancien Gazankulu. Les activités agricoles illustrent bien la situation générale qui prévaut dans les anciens bantoustans : petites parcelles, insécurité de tenure foncière, systèmes de culture et d'élevage basé sur des pratiques traditionnelles, activités agricoles essentiellement tournées vers la production de vivres pour la consommation familiale, forte pression démographique et foncière. Le quotidien de

[2] Le Limpopo est la province la plus au Nord de l'Afrique du Sud. Il partage des frontières internationales avec le Botswana, le Zimbabwe et le Mozambique. La Province correspond à une zone "classique" en développement, qui base son économie sur l'exportation de produits primaires et sur l'importation de biens manufacturés et de services. La Province est aussi l'une des régions les plus pauvres d'Afrique du Sud, en particulier en zones rurales.

[3] La région est caractérisée par une production importante d'agrumes tels que les oranges et les pamplemousses. Les fruits sont commercialisés sur les marchés domestiques ou exportés (fruits frais, jus de fruits, pâtes de fruit et fruits séchés). La production de fruits subtropicaux y est aussi développée : mangues, avocats, litchis et bananes qui sont vendus frais sur les marchés domestiques ou à des agro-industries de transformation (jus de fruits, *atchar*, fruits séchés et pâtes de fruits). Le district est aussi connu pour sa production de tomates: les exploitations situées dans la municipalité de Grand-Letaba produisent près de 60% des tomates cultivées en Afrique du Sud qui sont vendues sur les marchés domestiques ou à des transformateurs (jus, purée, pâtes de tomate, etc.).

la grande majorité des ménages de la zone est marqué par la pauvreté, le sous-développement aggravé par un taux de chômage élevé. Les alentours de la communauté, que nous avons inclus dans notre zone d'étude pour des raisons évidentes d'interrelations socio-économiques *via*, notamment, le salariat agricole, est aux mains d'entreprises agricoles de grande taille, typiques des terres privées : des exploitations intensives en capital et en main-d'œuvre extérieures, tournées vers la production commerciale de divers produits destinés au marché domestique et international. Dans ce contexte marqué par les inégalités, des revendications foncières sont en cours et des projets publics ont été mis en œuvre pour tenter de réduire les inégalités et les stigmates du passé (réforme foncière, projets d'installation de production de volaille en batterie, etc.).

c) Emplois ruraux non agricoles, proximité des marchés, et possibilités d'agriculture sous contrat

La proximité d'exploitations forestières, de mines, d'entreprises agricoles de grande taille, à la fois dans notre région d'étude et dans la vallée du Grand-Letaba, l'une des régions les plus performantes pour la production de fruits et légumes, a favorisé le développement d'emplois agricoles surtout, mais aussi non agricoles locaux, et celui de formes d'agriculture sous contrat avec des agro-industries, des exportateurs et des distributeurs qui s'approvisionnent localement.

La population de notre zone d'étude a été estimée à environ 16 000 ménages (Municipal Demarcation Council 2006). D'après nos observations, près de 2000 ménages ont une activité agricole *sensu largo* (incluant l'élevage et la culture de jardins ouvriers destinés à l'autoconsommation), dont 82 sont des propriétaires privés d'entreprises agricoles. Nous n'avons pas pu réaliser un échantillonnage aléatoire en raison de l'absence de listes exactes et actualisées recensant les membres de la communauté rurale. Nous avons par conséquent décidé d'administrer: (a) 110 questionnaires détaillés à un groupe aléatoire de ménages, géographiquement dispersés sur la zone d'étude, à la fois dans la communauté rurale et sur les terres privées ; selon nos observations, le nombre de ménages interrogés permet d'illustrer convenablement la diversité des situations, dans les contraintes de temps et de ressources à notre disposition, et permet de fournir suffisamment d'informations pour l'élaboration d'une typologie. Ces enquêtes, sur lesquels se basent notre analyse, ont été complétées par (b) 40 questionnaires sur les trajectoires des ménages; (c) 36 questionnaires sur les pratiques commerciales et les questions contractuelles; et (d) 239 questionnaires rapides permettant de vérifier le niveau de la représentativité des observations, conformément à la taille démographique estimée.

2.2. Méthodes

2.2.1. Analyses qualitatives

Pour analyser l'agriculture et les conditions d'existence des ménages de notre zone d'étude, nous avons utilisé deux approches méthodologiques qualitatives. Nous avons d'abord effectué une analyse-diagnostic en termes de systèmes agraires pour identifier et caractériser les conditions agro-écologiques, techniques, historiques, politiques, et socio-économiques ayant influencé les transformations de l'environnement rural (Dufumier, 1996; Cochet & Devienne 2004). Nous avons ainsi étudié en détail les pratiques agricoles (combinaisons de productions végétales et animales et de leurs niveaux de productivité technique et économique) que nous avons liées à la dotation en facteurs des agriculteurs et à leurs trajectoires pour établir une typologie cohérente. Dans un deuxième temps, nous avons utilisé une approche en termes de conditions d'existence visant à caractériser les systèmes complexes d'activités et de revenus (incluant les aides sociales et des transferts privés issus des migrations, les revenus issus d'activités rurales hors exploitation) pour chaque type précédemment identifié, afin de comprendre les stratégies des ménages.

2.2.2. Analyses quantitatives

Nous avons aussi conduit des analyses quantitatives afin d'identifier et d'analyser les déterminants de l'adoption de contrats et pour comprendre si et comment les contrats contribuent au revenu agricole. L'analyse a été effectuée en trois étapes. D'abord, nous avons utilisé un modèle probit pour analyser la fréquence des contrats. La deuxième étape (premier modèle du modèle Heckman) a été une analyse probit des facteurs déterminant l'insertion ou non sur les marchés (dans le cas où les agriculteurs ne commercialisent aucun produit, ils ont été qualifiés d'agriculteurs de subsistance). La troisième étape (deuxième modèle du modèle Heckman) a consisté en une régression visant à identifier les déterminants du revenu agricole pour les ménages insérés sur les marchés. Les variables indépendantes de la régression incluent les probabilités d'avoir un contrat (résultats du premier modèle probit) et le ratio inverse de Mills obtenu à partir du deuxième modèle probit. L'estimation du modèle probit ainsi que la procédure de Heckman (deuxième et troisième modèles ont été conjointement estimés) ont été réalisées avec le logiciel Stata.

La justification de l'approche en trois étapes est l'endogénéité latente et les questions de biais de sélection entre la participation à des contrats et la commercialisation et le revenu agricole. Bien que l'orientation commerciale, en opposition à des stratégies de subsistance, est intrinsèquement liée au niveau de revenu agricole, nous soupçonnons un biais de sélection, et nous corrigeons donc ce biais en estimant un modèle Heckman (voir Greene (2000) pour plus de détails sur la procédure). Nous suspectons aussi que la participation à des contrats est endogène au revenu agricole. Etant donné que nous voulons vérifier si l'agriculture sous contrat influence le revenu agricole, nous avons besoin de la variable liée à la participation à des contrats pour régler les problèmes potentiels d'endogénéité. Après Wollni et Zeller (2007), nous introduisons donc les probabilités obtenues à partir du modèle probit de participation à des contrats dans la régression visant à identifier les déterminants du revenu agricole.

Les variables indépendantes choisies pour le modèle probit étudiant l'adoption de contrats sont semblables à celles couramment utilisées dans la littérature pour des modèles similaires (Wollni & Zeller 2007; Bolwig *et al* 2009; Miyata *et al* 2009; Wollni *et al* 2010; entre autres), à savoir (a) les caractéristiques du ménage, y compris le nombre de membres, la composition du ménage, l'âge et le sexe du chef de ménage; (b) les dotations en facteurs de production, dont les terres disponibles, et (c) l'accès à un revenu rural non agricole. Les variables indépendantes pour le deuxième modèle probit sur l'insertion au marché sont similaires à celles sélectionnées dans le premier modèle (taille du ménage, pourcentage d'enfants dans le ménage, âge et sexe du chef de ménage), complétées par le niveau d'éducation du chef de ménage, et le niveau des aides sociales et des transferts privés liés aux migrations. Nous considérons que ces deux dernières variables sont de bons indicateurs car ces sources de revenus sont déterminantes dans la stratégie agricole des ménages même si elles n'ont sans doute pas une influence directe sur le revenu agricole.

III. Informations générales et importance des contrats agricoles en Afrique du Sud

L'agriculture sous contrat est classiquement définie comme une forme de production agricole régie par un accord entre un agriculteur et un acheteur, allant d'accords verbaux « à l'amiable » à des documents écrits formels dans lesquels les deux parties s'engagent à vendre et acheter des volumes spécifiques selon des conditions préétablies (Glover, 1984; Minot, 1986). L'acheteur peut être une entreprise agro-industrielle locale ou transnationale (transformateur, exportateur, distributeur ou détaillant), une plantation privée ou un organisme parapublic visant à compléter sa propre production, ou bien encore un intermédiaire « traditionnel » (épicerie, grossistes, collecteur, détaillant, etc.).

L'agriculture sous contrat entraîne le développement d'arrangements institutionnels qui se positionnent entre les deux extrêmes de la gamme des échanges. D'une part, les produits agricoles peuvent être vendus et achetés immédiatement sur un marché local (*spot market*) à un prix fixé lors de la transaction et dans un contexte où l'acheteur n'a été associé à la production ou à la définition de l'état de la transaction. À l'autre extrême, l'intégration verticale complète administre un système où l'acheteur contrôle toutes les étapes de la production, de la transformation et de la distribution à chaque stade de la filière. Entre ces deux extrême s'inscrit l'agriculture sous contrat, une forme hybride d'arrangements institutionnels permettant à l'acheteur d'exercer un contrôle sur la production sans s'engager formellement dans les activités agricoles (Grosh 1994; Ménard 2005). La répartition des risques dépend des termes du contrat qui apporte ainsi des réponses aux défaillances du marché, en particulier pour la fourniture d'intrants, de crédits, d'assurances, d'accès à l'information, et garantie des débouchés et réduit les coûts de transaction de la recherche, la veille, le transfert de produits, et de la négociation des transactions (Key & Runsten 1999; Poulton *et al* 2010).

3.1. Typologie des contrats et avantages pour les petits agriculteurs

La littérature portant sur l'agriculture sous contrat distingue classiquement trois types de contrats en fonction de leurs principaux objectifs, du niveau de délégation des droits et contrôles sur le processus de production, de transformation et de commercialisation, ainsi que des risques de l'agriculteur à l'acheteur (Mighell et Jones, 1963; Minot 1986; Key & Runsten, 1999; entre autres). Les *contrats avec spécification de marché* (*market-spécification / marketing contracts*) se réfèrent à des accords pré-récolte qui engagent un acheteur dans l'acquisition des produits d'un agriculteur selon des conditions préétablies, la plupart du temps liée au prix, aux quantités, à la qualité, et au calendrier de production et de livraison. Ainsi, l'agriculteur délègue une partie des risques à l'acheteur, tout en gardant le contrôle sur la production. L'agriculteur et l'acheteur bénéficient tous les deux d'une majoration de prix correspondant à une certaine qualité et à la stabilité dans des flux d'approvisionnement sur des marchés particuliers. Les *contrats de gestion de la production* (*Management-providing/production-management contracts*) sont semblables à des contrats avec spécification de marché, mais dans ce cas, l'agriculteur délègue une partie des droits et du contrôle sur le processus de production à l'acheteur : adoption de pratiques agricoles spécifiques (préparation du sol, calendrier de plantation et d'application des intrants, choix des variétés, des engrais, etc.), ou choix des pratiques de gestion post-récolte

qui s'effectuent sous la supervision de l'acheteur. L'acheteur répercute les coûts engagés grâce à l'accès à des produits de qualité supérieure mis en marché selon un calendrier répondant au mieux à la demande. Enfin, les *contrats de fourniture de ressources* (*resource-providing contracts*) sont les arrangements institutionnels les plus proches de l'intégration verticale complète, engage l'acheteur non seulement dans la fourniture d'un débouché, mais aussi dans la gestion de la production avec fourniture de paquets techniques, de crédit et d'assistance technique correspondant à leur utilisation. Il en résulte que l'acheteur obtient un contrôle important sur le processus de production. Dans ce cas, les contrats entraînent une délégation importante des contrôles et des risques à l'acheteur (Figure 2).

Figure 2: typologie des contrats agricoles (inspiré de Mighell & Jones 1963 et Minot 1986)

Les petits agriculteurs des pays en développement sont souvent confrontés à de sérieuses contraintes, le plus souvent liées à l'accès aux ressources nécessaires pour la production et pour la mise en marché des produits (intrants, services, crédit, information, etc.). C'est notamment le cas des petits agriculteurs Sud-africains qui ont été contraints dans leur accès aux ressources pendant l'apartheid à cause de politiques discriminatoires, et par conséquent, marginalisés. Aujourd'hui, en Afrique du Sud, cohabitent d'une part près de 3 millions de petits agriculteurs, pour la plupart localisés en zones communales et occupant aujourd'hui près de 18% des terres agricoles (13% communales et 5% redistribués) et d'autre part, près de 34.000 entreprises agricoles managériales qui détiennent 82% de la superficie agricole totale, se caractérisent par un niveau d'intensification et de productivité important (en capital, en main-d'œuvre extérieure, etc.) et concentrent plus de 95% de la production agricole commercialisée à l'échelle nationale (D'Haese et al 2005; StatSA 2007). Dans ce contexte, la plupart des petits agriculteurs n'ont pas accès aux ressources nécessaire à la production, mais aussi à la pénétration des marchés (terre, eau, infrastructures, facilités de crédit, intrants, capital financier, social, humain, etc.).

En établissant des mécanismes institutionnels permettant de lever certaines de leurs contraintes, l'agriculture sous contrat pourrait faciliter l'accès des petits agriculteurs à l'information, à l'assistance technique, aux intrants, au capital, réduire l'incertitude dans la commercialisation de leur production, améliorer leur accès au marché par l'intégration à filières *modernes* et, par conséquent, accroître leurs revenus (Glover, 1984; Minot 1986; Key & Runsten 1999, World Bank 2007). Toutefois, l'agriculture sous contrat peut aussi conduire à une segmentation croissante et à des processus d'exclusion (Little & Watts, 1994; Porter & Phillips-Howard, 1997a et b; Vorley *et al* 2007;. Poulton *et al* 2010) ou peut rester limitée en termes de nombre d'agriculteurs engagés (Losch *et al.* 2010).

3.2. Développement et importance de l'agriculture sous contrat en Afrique du Sud

Les arrangements institutionnels et parmi eux, l'agriculture sous contrat, ont une longue histoire dans l'agriculture Sud-africaine (Porter & Phillips-Howard, 1997a, 1997b; Karaan, 1999; Kirsten & Sartorius, 2002; Louw *et al* 2006). En particulier, Ortmann et King (2006; 2007) resituent le développement historique des contrats avec la création et l'évolution des coopératives agricoles au début du vingtième siècle, et soulignent le rôle important de ces coopératives dans le développement de l'agriculture commerciale sud-africaine (blanche). Avant les années 1990, les agriculteurs sud-africains (blancs) bénéficiaient d'un système efficace régissant la fourniture d'intrants (semences, engrais, produits chimiques, crédit) et les services d'appuis (stockage,

transport), et la commercialisation *via* des offices parapublics, grâce à différents types d'arrangements institutionnels avec des coopératives. En raison des politiques discriminatoires de l'époque, les petits agriculteurs (noirs) des bantoustans, les plus nombreux, n'avaient pas accès à ces contrats -ne pouvant être membres de ces coopératives-, et par conséquent, étaient exclus de la plupart des marchés et contraints à produire pour leur autoconsommation, et quand ils étaient en mesure de générer des surplus, de vendre les produits sur les marchés locaux.

Dans la littérature, certains contrats agricoles ont été analysés pour les petits agriculteurs impliqués dans des filières « classiques » comme le thé, la canne à sucre, le bois, le tabac, les fleurs, et les boissons (Kirsten & Sartorius, 2002). Cependant, ces contrats semblent être davantage le résultat de l'action de grandes plantations de commodités dont la nature contraint le mode de commercialisation, ou sont le résultat de l'héritage du passé (avant la période de libéralisation et l'apartheid), et non la conséquence de ce que McMickael *et al* (1991) dénomment la « restructuration globale des marchés » qui fait référence à une combinaison de l'augmentation des investissements directs étrangers dans l'agriculture et à l'émergence de macro-acteurs agricoles et agro-alimentaires, de changements majeurs liés à la révolution des modes de communication, à l'évolution de la demande en réponse à des nouveaux régimes alimentaires, à l'urbanisation, etc. C'est bien ces formes de contrats qui nous intéressent dans cette recherche.

Quantifier l'ampleur du développement de cette « nouvelle » agriculture sous contrat, quel que soit le niveau d'analyse, est extrêmement difficile. Alors que certains auteurs ont tenté d'estimer l'ampleur de son développement en Afrique (Grosh 1994, Little & Watts, 1993, entre autres), il faut admettre que la plupart des informations disponibles se réfère soit à des données anciennes soit à des études de cas ne permettant pas de quantifier l'importance de l'agriculture contractuelle (en nombre de producteurs impliqués). Or, envisager l'agriculture sous contrat comme un levier de réduction de la pauvreté nécessite bien entendu de l'envisager en termes d'inclusion d'un grand nombre de pauvres.

Une exception toutefois est le travail de Vermeulen *et al.* (2008) portant sur l'agriculture sous contrat en Afrique du Sud. Cette étude a tenté d'évaluer l'importance de l'agriculture sous contrat pour les filières de produits frais, et d'estimer le niveau de participation des petits agriculteurs dans ces contrats. Cette recherche montre que près de 80% des volumes de fruits et légumes destinés à l'industrie de transformation Sud-africaine (21% de la production de fruits et légumes) sont échangés sous contrats, et que de 70% à 100% des volumes de produits frais vendus en supermarchés (30% des aliments vendus en supermarchés) ont été fournis sous contrat, tandis que les filières viande et œufs favorisent une intégration verticale complète (Vermeulen *et al.* 2008). Cette étude estime aussi que seulement 5% des volumes des contrats impliquent des petits agriculteurs, peu nombreux. Ces résultats confirment des études antérieures montrant que l'agriculture sous contrat, en particulier pour les produits frais, implique souvent peu de producteurs (fournisseurs préférentiels de l'agro-industrie) et parmi eux, très peu de petits agriculteurs (tableau 1).

Tableau 1: Importance de l'agriculture sous contrat dans certaines filières en Afrique du Sud

Commodité	Nombre d'agriculteurs sous contrat	% d'agriculteurs
Canne à sucre	15 000	0.5%
Bois	50 000	1.6%
Coton	3 000	0.1%
Fruits et légumes	500	ns

Sources : divers auteurs et consultation d'experts sur l'agriculture contractuelle en Afrique organisée par la FAO, Johannesburg, Afrique du Sud (04 – 07 mai 2009)

IV. Les contrats concernent quels agriculteurs et leurs permettent-ils d'augmenter leurs revenus?

4.1. Typologie des ménages agricoles

Le tableau 2 montre la distribution des ménages agricoles enquêtés, regroupés en huit types de systèmes de production. Quatre critères ont été utilisés pour établir cette typologie : i) la taille de l'exploitation et le type de terres cultivées (jardin ouvrier, terres communales, terres privées, terres redistribuées) ; ii) l'insertion aux marchés, le niveau de commercialisation des produits, les types d'acheteurs (commerçants traditionnels locaux, supermarchés, transformateurs, exportateurs, etc.), et la destination des produits lorsqu'ils sont vendus (marché local, national, exportation) ; iii) la combinaison de cultures et d'élevages dans le système de production (contribution des produits alimentaires de base, des fruits et légumes, de l'élevage dans la production agricole) et la dotation en facteurs de production (équipements, systèmes d'irrigation, etc.), et iv) l'accès et l'importance du revenu hors

exploitation dans le système d'activités et de revenus (contribution du revenu agricole, des aides sociales, des transferts privés issus des migrations, des activités permanentes ou temporaires hors exploitation).

Tableau 2: distribution des ménages enquêtés par type de système de production (%)

	n	% des enquêtes	% des ménages
Micro-agriculteurs cultivant un jardin ouvrier sur une parcelle résidentielle pour l'autoconsommation, dépendant des activités hors exploitation, des transferts privés et des aides sociales	15	14.2%	53.8%
Petits agriculteurs de subsistance dépendant des activités hors exploitation et d'autres revenus, combinant la production d'aliments de base pour l'autoconsommation et celle de légumes pour la vente sur les marchés locaux	28	26.4%	39.6%
Petits producteurs d'aliments de base et de fruits et légumes pour les marchés locaux, dépendant des activités hors exploitation et des aides sociales	6	5.7%	4%
Producteur de taille moyenne spécialisé dans la production de légumes pour le marché local et domestique	24	22.6%	1%
Producteurs émergents de poulets industriels en batterie et de légumes pour le marché domestique	16	15.1%	0.2%
Entreprises agricoles extensives produisant des fruits et légumes pour le marché domestique	11	10.4%	1%
Entreprises agricoles intensives produisant des fruits et légumes pour le marché domestique et l'exportation	6	5.7%	0.4%
N	**106**	**100%**	**100%**

**% de ménages estimé en fonction du nombre de ménages estimés dans la zone d'étude, les estimations démographiques ayant basées sur les enquêtes des auteurs et les pourcentages établis à partir des enquêtes rapides dans la zone qui capturent la diversité des situations rencontrées*

1. Micro-agriculteurs cultivant un jardin ouvrier sur une parcelle résidentielle pour l'autoconsommation, dépendant des activités hors exploitation, des transferts et des aides sociales

C'est le groupe le plus nombreux identifié dans la zone d'étude (54% des ménages). Ce groupe est très hétérogène en termes de systèmes d'activités et de revenus. Ces ménages -pour la plupart dirigés par une femme assez âgée- met en œuvre des stratégies de survie pour faire face à une situation d'extrême pauvreté, capturant toutes les occasions qui se présentent pour tenter d'améliorer ses revenus: *petits boulots* irréguliers dans le secteur des services ou de la construction, vente de force de travail comme ouvrier ou tâcheron agricole, ventes de services dans la communauté (petit commerce), aides sociales, et les transferts privés (les actifs les plus jeunes ont souvent migré en ville). Toutefois, en dépit de stratégies aux multiples facettes, ces ménages peinent à générer un revenu supérieur au seuil de pauvreté absolue (1$/pers./jour). En ce qui concerne leur activité agricole, ces ménages n'ont pas accès ou ont un accès extrêmement limité aux facteurs de production, notamment le foncier, et par conséquent, ne cultivent que des jardins ouvriers sur leur parcelle résidentielle (moins de 1 ha). Ils combinent des vivres et des légumes pour la consommation familiale, les cultures étant uniquement produite au cours de la saison des pluies, car ils n'ont pas accès à l'irrigation. Par conséquent et en raison de leur accès limité aux ressources et leur faible dotation en facteurs, l'agriculture est très limitée et ne contribue que marginalement à leur subsistance (21% du revenu). Étant exclus des marchés agricoles en raison d'une production agricole insuffisante, l'agriculture leur accorde seulement une base pour leur sécurité alimentaire.

2. Petits agriculteurs de subsistance dépendant des activités hors exploitation et d'autres revenus, combinant la production d'aliments de base pour l'autoconsommation et celle de légumes pour la vente sur les marchés locaux

Ce groupe de ménages est formé de couples pauvres composés d'une personne à la retraite et d'un actif qui exerce une activité permanente dans la communauté (petites entreprises). Les aides sociales et les revenus extra-agricoles ont été investis dans un système d'irrigation qui fournit de l'eau à usage domestique, pour la vente d'eau potable dans la communauté, et utilisée à des fins d'irrigation (manuelle seulement). Ces ménages, à la différence du groupe précédent, ont accès à une parcelle de terres arables sur les terres communales (la taille des exploitations est d'environ 1 ha), ce qui leur permet de cultiver des vivres, des légumes, et planter quelques manguiers). Ils ont également un petit troupeau de bovins gardé dans les communs et engraissent un ou deux porcs. Les produits agricoles sont généralement vendus sur le marché local quand il y a des surplus, au sein de la communauté ou à des marchands locaux. L'activité agricole permet à ces ménages d'avoir une base alimentaire et financière, mais pour la plupart d'entre eux, l'agriculture n'est pas considérée comme une activité productive et n'est pas le pilier de leur subsistance (17% du revenu); d'ailleurs, ils n'ont pas de capacité réelle d'investissement et reposent largement sur des aides sociales pour leur survie.

3. Petits producteurs d'aliments de base et de fruits et légumes pour les marchés locaux, dépendant des activités hors exploitation et des aides sociales

Ces ménages combinent une petite activité agricole (28% du revenu), des activités non agricoles (taxi, petites entreprises), et des aides sociales qui représentent une part importante de leur revenu (34%). Les revenus hors exploitations, investis comme pour le groupe précédent dans un accès à l'eau, ont permis à ces ménages de développer une activité agricole commerciale : ils produisent des légumes toute l'année, et les revenus générés par ces produits contribuent de manière significative à leur activité agricole. Ces ménages ont accès à une parcelle de terres communales (taille moyenne 1,8 ha) qu'ils cultivent en plus d'un jardin ouvrier. Les produits sont vendus à la ferme, sur les marchés ou à des commerçants locaux. Pour eux, l'agriculture est une activité productive qui permet en plus d'une base de revenus, d'assurer une alimentation minimale. Ces ménages souhaitent développer leur activité agricole s'ils parviennent à réduire leurs contraintes (accès limité aux ressources, manque de crédit, difficultés pour collecter et transporter leurs produits sur les marchés, etc.).

4. Producteur de taille moyenne spécialisé dans la production de légumes pour le marché local et domestique

Ces ménages sont mieux dotés en ressources et en facteurs de production que les ménages précédents (parcelles plus grandes sur les terres communales) et grâce à des équipements performants (puits privés, pompe d'irrigation, système d'irrigation goutte à goutte / par inondation / par micro-jets, tracteur et véhicule), ils ont pu développer une production commerciale de légumes : ils sont spécialisés dans les légumes à cycle court qu'ils produisent toute l'année (jusqu'à 3 cycles par an) qu'ils vendent à des marchands locaux, aux intermédiaires des marchés de produits frais urbains (contrats de vente informels), ou à travers des contrats formels avec des supermarchés (contrats de gestion de la production basé sur un cahier des charges d'agriculture biologique), avec des transformateurs ou des restaurants (contrats de spécification de marchés). Grâce à des pratiques efficaces, mais coûteuses, l'agriculture génère leur principale source de revenu (67% du revenu), le reste provenant d'autres sources (aides sociales, revenus d'activités hors exploitation). L'agriculture est un moyen rentable d'existence pour eux, mais sans les soutiens massifs des programmes publics dont ils bénéficient et/ou les possibilités offertes grâce à leur réseaux sociaux et politiques leur ayant permis d'accéder aux facteurs de production et à certains marchés, ils n'auraient pas été en mesure de développer leurs activités agricoles.

5. Producteurs émergents de poulets en batterie et de légumes pour le marché domestique

Ces ménages sont spécialisés dans la production de poulets de chair industriel élevés en batterie sous contrat avec une agro-industrie locale (Bushvalley). Ils combinent la production de poulets de chair (contrats de fourniture de ressources) à la production de légumes uniquement vendus sous contrat avec des commerçants locaux, des étales de bord des routes ou des intermédiaires de marchés de produits frais urbains (accords de commercialisation informels), ou avec des supermarchés et des transformateurs (contrats écrits, formels de spécification de marché ou de gestion de la production). L'agriculture est leur seule activité. La viabilité et la pérennité de cette agriculture, intensive en capital, intrants et coûteuse est discutable, tant d'un point de vue agro-écologique qu'économiques : Sans des soutiens extérieurs massifs, il n'est pas évident que les agriculteurs engagés dans ce système de production aient les moyens d'investir pour renouveler leur équipement pour rendre leur activité durable.

6. Entreprises agricoles extensives produisant des fruits et légumes pour le marché domestique

Ces ménages combinent une activité hors exploitation permanente (généralement non agricole, nécessitant des qualifications) avec une entreprise agricole managériale faisant appel à une main-d'œuvre extérieure nombreuse (ouvriers agricoles permanents et saisonniers). Ils sont bien équipés : système d'irrigation (puits privés ou lac collinaire, pompe, système de goutte à goutte et/ou de micro-jets), tracteur, véhicule, etc. Ils sont spécialisés dans une production extensive de mangues (faible recours aux intrants). Les mangues sont récoltées en vert pour être transformés par les transformateurs, ou vendus à des marchands locaux, des intermédiaires de marchés urbains, ou à des agents d'exportation. Certains de ces ménages ont des contrats formels (contrats de spécification de marché), mais le plus souvent, commercialisent selon des accords informels avec ces acheteurs dont ils sont les fournisseurs préférentiels.

7. Entreprises agricoles intensives produisant des fruits et légumes pour le marché domestique et l'exportation

Les ménages de ce dernier groupe sont spécialisés dans une activité centrée sur leur entreprise agricole managériale. Ils ont développé une production intensive (en main-d'œuvre extérieure, en capital et en intrants) de mangues, d'agrumes et d'avocats grâce à un équipement performant :irrigation (goutte à goutte et/ou asperseurs et/ou micro-jets), tracteurs, serres, hangars, unité de conditionnement et d'emballage, etc. qui leur permet de satisfaire les exigences et les normes de qualité de leurs acheteurs (commerçants locaux, transformateurs, intermédiaires de marchés urbains, et exportateurs) avec qui, pour la moitié d'entre eux, ils ont différents types d'arrangements institutionnels (contrats de spécification de marché, contrats de gestion de la production). Ils ont accès à de grandes superficies de terres privées. Ces agriculteurs commerciaux combinent la production intensive de fruits avec élevage extensif sur des pâturages privés.

Tableau 3: acheteurs, contrats, et types de ménages

	Acheteurs	% d'agriculteurs enquêtés sous contrat	Types de contrats
Micro-agriculteurs cultivant un jardin ouvrier sur une parcelle résidentielle pour l'autoconsommation	Pas de vente de produits	0%	Pas de contrat
Petits agriculteurs de subsistance dépendant des activités hors exploitation et d'autres revenus	Pas de vente de produits	0%	Pas de contrat
	Marché local		
Petits producteurs d'aliments de base et de fruits et légumes pour les marchés locaux	Marché local	0%	Pas de contrat
	Intermédiaires traditionnels		
Producteur de taille moyenne spécialisé dans la production de légumes pour le marché local et domestique	Intermédiaires traditionnels	57%	Pas de contrat
	Intermédiaires de marchés urbains		Pas de contrat
	Restaurants		Pas de contrat ou accord verbal informel
	Supermarchés		Pas de contrat ou accord verbal informel (Fruit'n Veg, Spar, Pick'nPay) ou contrat de gestion de la production (légumes biologiques, Woolworth)
	Transformateurs locaux		Pas de contrat ou accord verbal informel (mangue) ou contrat de gestion de la production (piment doux, tomate)
Producteurs émergents de poulets industriels en batterie et de légumes pour le marché domestique	Intermédiaires traditionnels	100%	Pas de contrat ou accord verbal informel (épinard, courge butternut)
	Etales de bords de route		Accord verbal informel
	Intermédiaires de marchés urbains		Pas de contrat ou accord verbal informel
	Supermarchés		Contrat de gestion de la production en agriculture biologique (légumes, Woolworth)
	Transformateurs locaux		Accord verbal informel ou contrat de gestion de la production (peppadew, tomate)
Entreprises agricoles extensives produisant des fruits et légumes pour le marché domestique	Intermédiaires traditionnels	27%	Pas de contrat
	Intermédiaires de marchés urbains		Pas de contrat ou accord verbal informel
	Transformateurs locaux		Pas de contrat ou accord verbal informel
	Exportateurs		Contrats avec spécification de marché (fruits)
Entreprises agricoles intensives produisant des fruits et légumes pour le marché domestique et l'exportation	Intermédiaires traditionnels	50%	Pas de contrat ou accord verbal informel
	Intermédiaires de marchés urbains		Pas de contrat ou accord verbal informel
	Transformateurs locaux		Pas de contrat ou accord verbal informel Contrat avec spécification de marché ou de gestion de la production
	Exportateurs		Contrats avec spécification de marché

Sources: auteurs

4.2. Trajectoires et accès aux contrats

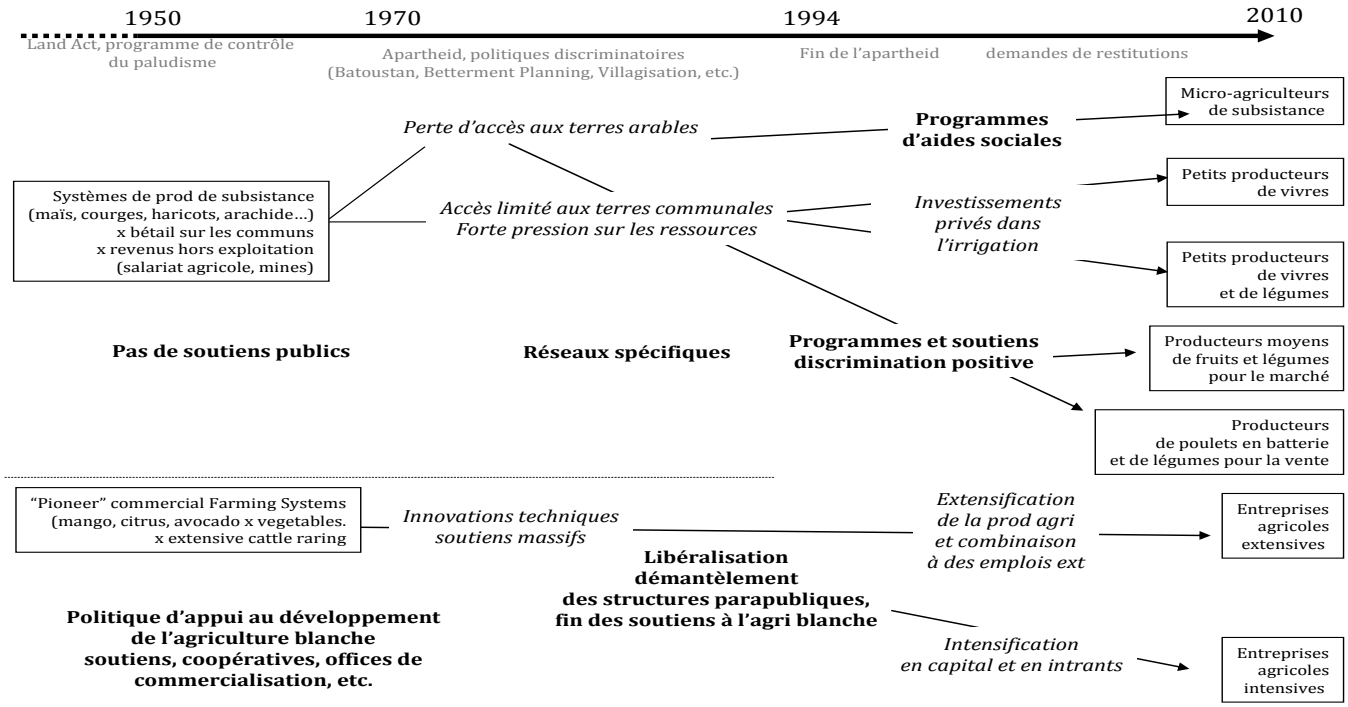
Premièrement, les résultats montrent que l'importance de l'agriculture sous contrat dans notre zone d'étude reste limitée : seuls 34% des ménages interrogés –soit, selon nos estimations moins de 1,2% du nombre total de ménages qui pratiquent l'agriculture dans la région (toutes catégories confondues)-, ont au moins un contrat avec un acheteur qu'ils soient informels (accord verbal « à l'amiable ») ou formel, avec un transformateurs, un distributeur ou un autre type d'acheteur.

L'analyse qualitative de la typologie de ménages permet d'apporter des éléments d'explications à cette situation. D'abord, rappelons que la majorité des enquêtés (42,6%) sont des micro- ou petits agriculteurs de subsistance qui centrent leur production principalement sur des cultures vivrières et des légumes pour l'autoconsommation, et par conséquent, qui ne sont pas insérés sur les marchés, leur stratégie agricole reposant surtout sur la satisfaction des besoins élémentaires de leur famille. En outre, la plupart d'entre eux ne comptent pas sur l'agriculture pour leur subsistance qui dépend essentiellement sur les aides sociales, les transferts privés et sur des activités hors exploitation quand ils y ont accès.

Deuxièmement, les agriculteurs sous contrat peuvent être classés en deux catégories. La première catégorie renvoie aux grandes entreprises agricoles managériales situées sur les terres privées qui représentent 20% des agriculteurs sous contrats identifiés dans notre échantillon. L'analyse de leurs trajectoires individuelles (voir Figure 3) montre qu'ils ont accédé aux contrats grâce à leurs relations privilégiées avec leurs clients (fournisseurs préférentiels), des transformateurs locaux, des supermarchés, et des exportateurs, et grâce à une dotation en facteurs importante (grandes superficies cultivées sur des terres privées, systèmes d'irrigation et équipements performants : goutte-à goutte, micro-jets, asperseurs, tracteurs, véhicules, unité de conditionnement, entrepôt, etc.) qui leur a permis de développer une production intensive de mangues, d'agrumes et d'avocats (forte intensité en capital, en recours à la main-d'œuvre extérieure, en intrants et en produits chimiques). Ces producteurs ont réussi à s'équiper et à devenir hautement compétitifs, notamment grâce aux soutiens publics dont ils ont bénéficiés par le passé (programmes de soutiens publics pour l'agriculture commerciale blanche pendant l'apartheid : taux d'intérêt bonifiés, allégements fiscaux et soutiens aux prix combinés à des arrangements institutionnels avec les coopératives). Avec la libéralisation, la déréglementation des marchés et le démantèlement des entreprises parapubliques, seuls les plus grosses entreprises agricoles et les plus compétitifs, capables de satisfaire en volumes et en qualités (normes et standards) exigés par des acheteurs de plus en plus exigeants, ont réussi à conforter leur position de fournisseurs préférentiels des entreprises agroalimentaires locales, des supermarchés et des exportateurs.

Les trajectoires des producteurs de poulet de batterie, constituent un bon exemple de la façon dont certains petits agriculteurs ont réussi à s'engager dans l'agriculture sous contrat dans la zone étudiée. Une dizaine d'agriculteurs individuels, noirs, ont acquis des terres agricoles en 2002 grâce à la réforme foncière (redistributions du *Settlement Land and Acquisition Grant programme*), et grâce à des prêts de la Banque agricole (*Land Bank*). Une fois les terres acquises, ces agriculteurs n'avaient pas les moyens de les cultiver en raison de leur manque d'expérience et de leur manque de capital et de ressources. En 2005, le ministère de l'Agriculture du Limpopo est intervenu dans le cadre d'un projet de plusieurs millions de rands pour subventionner l'installation de bâtiments d'élevage de volaille de chair en batterie sur ces exploitations improductives, en lien avec d'autres programmes de discrimination positive (*Black Economic Empowerment*). Il en a résulté la construction de bâtiments clos (sous environnement contrôlé) ayant une capacité de production de 40 000 poulets de chair par cycle de 32 jours. Une des conditions d'accès aux infrastructures subventionnées était l'engagement des agriculteurs bénéficiaires pour 5 ans dans un contrat de fourniture de ressources que le ministère de l'Agriculture avait au préalable négocié avec un transformateur local (BushValley). Les bénéficiaires du projet ont aussi bénéficié d'une formation intensive sur la production avicole sous environnement contrôlé dispensée par le ministère de l'Agriculture dans le cadre d'un autre programme public (*Comprehensive Support Programme Agriculture*). La production de poulet de chaire en batterie a effectivement commencé en 2007 dans ces exploitations. Les termes des contrats sont les suivants: BushValley fournit tous les intrants nécessaires (y compris des poussins d'un jour en bonne santé fournis par une écloserie locale, des aliments équilibrés de qualité, la litière, des médicaments de prévention et de contrôles des maladies, etc.) et un plan de surveillance strict de l'alimentation, l'abreuvement, et de la gestion du développement des poulets. Tous les coûts (intrants, transport, supervision, etc.) sont déduits du paiement aux producteurs, le prix n'étant pas fixé à l'avance mais dépendant du poids des poulets finis. Une assistance technique adaptée, des contrôles d'hygiène et de qualité, sont fournis par BushValley afin d'assurer la meilleure qualité possible des poulets.

Figure 3: trajectoires des ménages par type



4.3. Analyse des déterminants des revenus agricoles

4.3.1. Comparaison des moyennes

Les tableaux 4 et 5 présentent une comparaison des valeurs moyennes de plusieurs variables clés pour les agriculteurs avec ou sans contrats. Les participants et les non participants diffèrent sensiblement par leur structure démographique, leur dotation en actifs et par la structure des revenus. Les agriculteurs sous contrat ont des ménages relativement plus petits et le chef de famille est plus jeune, ce qui peut expliquer la présence de plusieurs enfants. Parmi les exploitations sans contrat, nous dénombrons plus de femmes chefs de famille et des niveaux d'éducation significativement plus faibles. Les agriculteurs sans contrat ont aussi moins de terres, principalement des jardins ouvriers, qu'ils cultivent de façon plus intensive. Les agriculteurs sous contrat ont plus de terres, principalement en propriété privée ou issues de redistributions. Ils ont davantage accès à l'irrigation, ils ont plus de bétail et leur revenu agricole est plus élevé. Les agriculteurs sans contrat en revanche ont davantage accès à des aides sociales.

Tableau 4: comparaison de moyennes contrat/non contrat (écart type entre parenthèse)

	Agriculteurs sous contrat (n=36)	Agriculteur sans contrat (n=70)	T-stat
Taille du ménage (nb de membres)	2.56 (1.92)	5.17 (3.11)	5.338***
% d'enfants dans le ménage	14.41 (17.76)	6.88 (18.02)	2.049**
Age du chef de ménage (années)	50.42 (11.84)	57.41 (14.47)	2.500**
Terres disponibles (ha)	98.04 (106.43)	20.17 (63.60)	-4.035***
Terres cultivées (ha)	36.58 (63.76)	10.69 (30.98)	-2.300***
% de terres cultivées (%)	41 (33)	92 (22)	8.197***
Cheptel bovin (nb de têtes)	19.03 (43.88)	4.26 (13.28)	-1.974*
Revenu agricole (R/an)	2,095,423 (3,122,966)	143,956 (600,139)	-3.714***
Transferts privés reçus (R/an)	2,666 (5,928)	4,670 (14,609)	0.789
Aides sociales reçues (R/an)	4,369 (6,991)	8,314 (7,714)	2.572**
Revenu global (R/an)	2,115,694 (3,115,194)	171,919 (601,174)	-3.708***

*Note: *** significatif à 1%, ** à 5%, * à 10%*

Tableau 5: comparaison des pourcentages des déterminants entre agriculture sous et sans contrat

	Agriculteurs sous contrat (n=36)	Agriculteurs sans contrat (n=70)	Chi-square-stat
Genre du chef de ménage (% homme)	83	47	12.915***
Accès à des revenus hors exploitation (% oui)	56	89	14.795***
Education supérieure au primaire (% oui)	94	33	36.276***
Production pluviale (% oui)	11	50	14.460***
Terres privées (%)	50	17	
Terres communales (%)	14	10	
Jardins (%)	0	63	
Redistribution (%)	36	0	
Jardins + terres communales (%)	0	10	60.893***

*Note: *** significatif à 1%, ** à 5%, * à 10%*

[a] *Chi-square test : réforme foncière versus agriculture sous contrat*

4.3.2. Le modèle Probit

Le modèle probit nous permet d'expliquer l'insertion au marché grâce à plusieurs variables qui sont supposées être déterminantes de l'engagement des agriculteurs dans des contrats. Le tableau 6 donne les résultats du modèle probit permettant d'expliquer les déterminants de l'adoption d'un contrat. La probabilité d'avoir un contrat est plus élevée pour les petits ménages avec plusieurs enfants. La probabilité augmente avec l'âge du chef de ménage, mais cette relation n'est pas linéaire et inversée pour les chefs des ménages plus âgés. En outre, et comme prévu, une meilleure dotation en terre semble augmenter la probabilité que les ménages agricoles aient accès à un contrat. Le signe des variables telles que le genre du chef de ménage, l'accès aux revenus non agricoles, la production pluviale et la taille du cheptel bovin est cohérent avec nos hypothèses : les contrats sont associés à des ménages dirigés par des hommes, ayant moins accès à des revenus non agricoles (et donc plus spécialisés dans l'agriculture), ayant accès à l'irrigation, et détenant un plus grand nombre de bovins, mais les coefficients ne sont pas statistiquement significatifs. Le modèle confirme donc que les agriculteurs ayant une faible dotation foncière sont plus susceptibles d'être exclus de l'agriculture sous contrat. En outre, les agriculteurs plus âgés qui supportent une grande famille, semblent être moins susceptibles d'adopter un contrat. Cela confirme les résultats des analyses qualitatives.

Tableau 6: Modèle Probit, modèle de l'adoption de contrats (0= pas de contrat; 1=contrat)

	Coefficient	Robust std. error	z-stat
Taille du ménage	-0.35	0.094	-3.71***
Pourcentage d'enfants (%)	1.753	0.927	1.89*
Age du chef de ménage (années)	0.251	0.097	2.58**
Age au carré (années²)	-0.002	0.001	-2.64***
Genre du chef de ménage (1=homme/2= femme)	-0.391	0.426	-0.92
Revenu hors exploitations (1=oui)	-0.246	0.468	-0.53
Log superficie disponible (log ha+1)	0.367	0.141	2.61***
Production pluviale (1=oui)	-0.548	0.413	-1.33
Bétail (nb de têtes)	0.003	0.005	0.55
Constant	-5.066	2.304	-2.20**
N= 106 Wald chi²=36.58 Pseudo R²= 0.5228 Correctly classified 87.7%			

4.3.3. Le modèle de Heckman

La première étape du modèle de Heckman est un modèle probit qui vise à identifier les déterminants de la probabilité que les agriculteurs commercialisent ou non leurs produits agricoles. Le modèle confirme que l'éducation (école primaire) est un déterminant important de l'insertion aux marchés. En outre, les ménages qui ont reçu d'importantes aides sociales sont moins susceptibles de commercialiser des produits agricoles (car produisant sur des jardins pour leur subsistance). Ces agriculteurs sont aussi caractérisés par une production pluviale.

Tableau 7: Modèles Probit, modèle de l'insertion au marché (0=pas de vente; 1=ventes)

ETAPE 1 Modèle de Heckman	Coefficient	Robust std. Error	z-stat
Taille du ménage	0.0521	0.063	0.83
Age du chef de ménage (années)	0.064	0.144	0.44
Age au carré (années²)	-0.0004	0.001	-0.40
Genre du chef de ménage (1=homme/2=femme)	-0.645	0.555	-1.16
Education secondaire ou plus (1=oui)	1.618	0.538	3.01***
Log aides sociales (R)	-0.294	0.169	-1.74*
Log transferts privés (R)	0.044	0.050	0.84
Production pluviale (1=oui)	-0.932	0.459	-2.03**
Constante	1.505	4.144	0.36

Les résultats de la régression du revenu agricole sont donnés dans le Tableau 8. Le revenu agricole semble être influencé positivement par les ménages ayant un plus grand nombre d'actifs sur l'exploitation, par la superficie cultivée, et par le mode de tenure foncière (terres privées, terres issues de la redistribution foncière). Ces résultats confirment également ceux fournis par les analyses qualitatives.

Table 8: Résultats de la régression sur les déterminants du revenu agricole (variable dépendante: log du revenu agricole)

ETAPE 2 of Heckman model	Coefficient	Robust std. error	z-stat
Nombre de membres actifs sur l'exploitation	0.672	0.268	2.50**
Age du chef de ménage (années)	-0.021	0.080	-0.26
Age au carré (années²)	0.00003	0.0007	0.04
Genre du chef de ménage (1=homme/2=femme)	0.137	0.533	0.26
Probabilité d'avoir un contrat	0.872	0.816	1.07
Log superficie cultivée (log ha)	0.018	0.004	4.21***
Terres privées (1=oui)	2.519	0.773	2.89***
Terres communales (1=oui)	1.015	0.771	1.32
Bénéficiaires de la réforme foncière (1=oui)	3.891	0.824	4.72***
Production pluviale (1=oui)	0.120	0.602	0.20
Constante	8.595	2.213	3.88***
Mills inversé	-0.470	0.683	-0.69
N= 106 Censored obs = 29 Uncensored obs = 77 Wald ch²=90,85 Rho=-0.302 Sigma= 1.553			

Toutefois, de manière surprenante, nous constatons que le coefficient de corrélation pour la probabilité d'avoir un contrat n'est pas significatif. Il semble que pour les ménages insérés aux marchés, le revenu agricole est plus influencé par la taille de l'exploitation et le type de tenure foncière que par le fait d'avoir un contrat. Le modèle n'est pas en mesure de capter des différences en termes de revenu agricole entre ménages avec et sans contrat qui cultivent des superficies de taille comparables dès lors qu'ils ont le même type de tenure foncière.

V. CONCLUSION

Le point de départ de notre recherche était que, dans un contexte de rénovation des politiques rurales, de changements majeurs liés à la déréglementation et la libéralisation du secteur agricole, de restructuration globale des marchés agroalimentaires et de rôle croissant de l'agro-industrie et des supermarchés dans les filières, l'agriculture sous contrat pouvait offrir des réponses aux défis de la pauvreté rurale en Afrique du Sud. Les résultats montrent que, au contraire, l'agriculture sous contrat n'est pas une panacée pour les petits agriculteurs Sud-africains.

Nos observations nous conduisent à penser que l'agriculture sous contrat engage d'abord les agriculteurs les mieux lotis qui sont soit à la tête d'entreprises agricoles performantes qui ont atteint un niveau de compétitivité grâce à une longue histoire soutiens publiques importants visant à promouvoir l'agriculture commerciale (blanche), bien équipées et bien insérées sur les marchés, soit des exploitants agricoles plus modestes qui ont bénéficié de programmes publics ciblés, de réseaux spécifiques et/ou de relations politiques leur ayant permis d'accéder aux ressources. De plus, les résultats des analyses qualitatives et quantitatives confirment l'existence de barrières à l'entrée pour les petits agriculteurs pour s'engager dans les contrats (accès à un capital initial financier, social et humain, actifs spécifiques liés au foncier, à l'irrigation, à des équipements particuliers, etc.). Notons que si des changements majeurs ont eu lieu dans le secteur agricole Sud-africain, les agriculteurs plus pauvres n'ont accès qu'à des ressources limitées, vivent d'aides sociales ou de *petits boulots*, restent marginalisés et exclus d'un secteur agricole productif. Pour eux, l'agriculture reste un filet de sécurité visant à satisfaire leurs besoins élémentaires, et dans ce contexte, l'agriculture sous contrat, ainsi que d'autres soutiens et programmes publics visant à développer leur production à petite échelle, n'a pas encore trouvé le moyen de les aider.

Par conséquent, nos résultats confirment les préoccupations d'inclusion des plus pauvres dans des formes *modernes* d'intégration en Afrique du Sud d'autres recherches (Vermeulen *et al* 2008 ; Louw *et al* 2006 ; Vorley *et al* 2007 ; entre autres). Ils montrent également que l'exclusion des contrats et des filières restructurées n'est pas seulement basée sur l'échelle de production et la dotation en facteurs, mais aussi sur le fait qu'un agriculteur ait ou non bénéficié de soutiens publics.

D'une part, ce constat, s'il est satisfaisant pour les pouvoirs publics en ce sens que les bénéficiaires de programmes de discrimination positives ont « réussi » et que les soutiens n'ont pas été vains, doit aussi être mis en perspective des questions de durabilité économiques et agro-écologiques des contrats qui semblent être entièrement portés par des soutiens massifs et ne pas être viables sur le long terme. D'autre part, nos résultats nous amènent à questionner l'efficacité réelle de l'agriculture sous contrat comme instrument « mythique » d'intégration des petits agriculteurs au marché et à des filières *modernes*, et dans le même temps, de réduction de la pauvreté et des inégalités rurales. Ce questionnement est particulièrement vrai dans le contexte Sud-africain qui a été marqué par une histoire agraire basée sur l'exclusion et la *dé-agriculturalisation* prématurée (Eastwood & Kirsten 2006) qui a entraîné une perte d'identité agricole et la destruction du tissu socio-économique de la grande majorité de la population (noire).

La question centrale pour réponde aux défis de la pauvreté et des inégalités aujourd'hui en Afrique du Sud ne serait donc pas plutôt celle du rôle de l'agriculture dans un contexte de dépendance aux aides sociales et d'exclusion des activités productives génératrices de revenus des communautés pauvres ? Comment, et faut-il chercher à tout prix à intégrer des *petits* agriculteurs de subsistance, qui, de plus, ont rarement le projet pour eux ou leurs enfants d'investir dans une agriculture productive ? La question est-elle vraiment celle de l'accès aux ressources telles que le foncier ou l'eau, au cœur des projets politiques actuels pour le secteur rural, ou celle du manque d'alternatives et d'emplois rémunérateurs dans un milieu rural où l'agriculture n'est qu'un dernier refuge et est le reflet d'une reproduction de la misère ? Certes, nos résultats n'apportent pas de réponse à ces questions macro-économiques et politiques majeures qui renvoient à des choix de stratégie de développement plus larges, mais l'échec des mécanismes d'inclusion des contrats doit aujourd'hui interpeller les décideurs et les agences d'aide, pour trouver de nouveaux moyens permettant de réduire réellement la pauvreté et les inégalités de l'Afrique du Sud rurale.

REFERENCES

Anjuère M. & M. Boche 2009. Diagnostic agraire des coteaux de la rivière Nwanedzi, province du Limpopo, Afrique du Sud, Mémoire de fin d'étude, AgroParisTech, Univesité de Pretoria, CIRAD, NAMC, Paris, 114p.

Anseeuw W. 2004. La reconversion professionnelle vers l'agriculture marchande et politiques publiques. Le cas des mineurs du Northern Cape. Grenoble, UPMF, Département d'Economie Internationale, Thèse de Doctorat en Sciences Economiques, 432p. + annexes.

Baumann P. 2000. Efficiency and equity in contract farming schemes: the experience of agricultural tree crops. Working paper 139. ODI.

Bolwig, S., P. Gibbon & S. Jones 2009, The economics of smallholder organic contract farming in tropical Africa. World Development 37(6): 1094-1104.

Cochet H. & S. Devienne 2004, Comprendre l'agriculture d'une région agricole : question de méthode sur l'analyse en termes de systèmes de production, Les systèmes de production agricole : performances, évolutions et perspectives, éd. SFER, Lille.

D'Haese, M. & Van Huylenbroeck, G. 2005. The rise of supermarkets, friend or foe of rural development. Evidence of consumption data in the Transkei area, South Africa. Food Policy 30(1) : 97-113.

Dufumier M. 1996. Les projets de développement agricole : Manuel d'expertise, Karthala, Paris

Eastwood, R. & J. Kirsten. 2006. "Premature deagriculturalisation? Land inequality and rural dependency in Limpopo province, South Africa." The Journal of Development Studies 42(8): 1325-1349.

Eaton, C. & A. Shepherd 2001. Contract farming: Partnerships for growth. F.A.S. Bulletin. Rome, FAO.

IFAD. 2003. Promoting Market Access fro the Rural poor in order to achieve the Millennium development goals. Rome. IFAD.

Glover DJ. 1984. Contract Farming and small-holder outgrower schemes in less-developed countries. World development 12(11-12): 1143-1157.

Greene, W.H., 2000. Econometric Analysis, Fourth Edition, Prentice Hall, New Jersey.

Grosh B. 1994. Contract Farming. An Application of the New Institutional Economics. Journal of African Economies 3(2): 230-261.

Karaan ASM. 1999. Bridging the small-big divide: A transaction cost approach to enterprise modelling for mussel mariculture in Saldanha Bay. Agrekon 38(4):680-692.

Key, N. & D. Runsten. 1999. Contract farming, Smallholders, and Rural Development in Latin America: The Organization of Agro-processing Firms and the Scale of Outgrower Production. World Development 27(2): 381-401.

Kirsten J & K Sartorius. 2002. Linking Agribusiness and small-scale farmers in Developing Countries: is there a new role fro contract farming? Development Southern Africa 19(4):503-529.

Little P & M Watts. 1994 (eds). Living under contract: Contract Farming and agrarian transformation in sub-saharan Africa. Madison: University of Wisconsin Press.

Losch B., Fréguin-Gresh S. & E. White. 2010. Structural Dimensions of Globalization on Agriculture and Rural Development: Synthesis Report. RuralStruc program, Working paper, June 2010, World Bank, Washington DC

Louw, A., D. Chikazunga, D. Jordan & E. Biénabe. 2006. Restructuring food markets in South Africa: Dynamics in the context of the tomato sub sector. Regoverning markets. Pretoria South Africa, Department of Agricultural Economics, Extension and Rural Development, University of Pretoria: 68.

McMichael, Philip & David Myhre. 1991. "Global Regulation vs. the Nation-state: Agrofood Restructuring and the New Politics of Capital." Capital and Class 43:83-105.

Ménard, C. 2005. A New Institutional Approach to Organization. In: Ménard, C. & Shirley, M. M. Handbook of New Institutional Economics. Springer, Dordrecht, the Netherlands, 281-318.

Mighell R.L. & L.A. Jones. 1963. Vertical Coordination in Agriculture. U.S. Department of Agriculture, Economic Research Service, Agricultural Economic Report No. 19, February.

Minot N. 1986. Contract Farming and its Effect on Small Farmers in Less Developed Countries. Michigan State University International development Papers. Working Paper N°31.

Miyata, S., N. Minot, & D. Hu. 2009, Impact of contract farming on income: linking small farmers, packers and supermarkets in China. World Development 37(11): 1781-1790.

Ortmann GF & RP King 2006. Small-scale farmers in South Africa: Can agricultural cooperatives facilitate access to input and product markets? Staff Paper series 06-4. department of Applied Economics. College of Agricultural Food and Environmental Sciences. University of Minnesota.

Ortmann GF & RP King. 2007. Agricultural Cooperatives I: History, Theory and Problems. Agrekon 46(1): 40-68.

Pauw K. & L. Mncube. 2007. The impact of growth and redistribution on poverty and inequality in South Africa. International Poverty Center. Development Policy Research Unit (DPRU), University of Cape Town. Country Study N°7. June.

Perret, S., Anseeuw, W. & N. Mathebula. 2005 Poverty and livelihoods in rural South Africa. Investigating diversity and dynamics of livelihoods. Case studies in Limpopo. Pretoria, University of Pretoria, Kellogg's Foundation, Unpublished Project report num.05/01, 64p.

Porter G & K. Phillips-Howard 1997a. Contract farming in South Africa: A case study from KwaZulu-Natal. Geography: Journal of the Geographical Association 82(354):1-38. January 1997.

Porter G & K. Phillips-Howard 1997b. Comparing contracts: An evaluation of contract farming schemes in Africa. World Development 25:227-238.

Poulton, C., Dorward, A. & Kydd, J. 2010. The Future of Small Farms: New Directions for Services, Institutions and Intermediation. World Development, 38(10): 1413-1428.

StatSA 2007. Community Survey 2007.

Vermeulen H., J. Kirsten & K. Sartorius, 2008, Contracting arrangements in agribusiness procurement practices in South Africa. Agrekon, 47[2]:198 – 221.

Vorley, B., A. Fearne, et al., Eds. 2007. Regoverning Markets: A Place for Small Scale Producers in Modern Agrifood Chains? Published by Gower.

Wollni, M. & M. Zeller. 2007. Do farmers benefit from participating in specialty markets and cooperatives? The case of coffee marketing in Costa Rica. Agricultural Economics, 37, 243-248.

Wollni, M., D.R. Lee, & J.E. Thies. 2010. Conservation agriculture, organic marketing, and collective action in the Honduran hillsides. Agricultural Economics, 41:373-384.

World Bank, 2007. World Development Report 2008: Agriculture for Development. Washington DC, World Bank.