

UNIVERSITE PARIS-SUD

ÉCOLE DOCTORALE 263 - Faculté Jean Monnet

**Thèse de doctorat en sciences économiques
Mention économie du développement**

Contrôle du foncier, agricultures d'entreprise et
restructurations agraires : une perspective critique des
investissements fonciers à grande échelle

Le cas de la partie centrale du Mozambique

Mathieu BOCHE

Soutenue le 15/12/2014

Directeur de thèse : M. Jean-Jacques GABAS, Maître de conférence/HDR, Université Paris Sud XI et CIRAD

Co-directeur de thèse : M. Ward ANSEEUW, chercheur, Université de Pretoria et CIRAD

Composition du jury :

Présidente du jury : Mme Laurence ROUDART, Professeur, Université libre de Bruxelles

Rapporteur : M. Hubert COCHET, Professeur, AgroParisTech

Rapporteur : M. Vincent GERONIMI, Maître de Conférence/HDR, Université Versailles -St Quentin en Yvelines / CEMOTEV

Examineur : M. Bruno LOSCH, économiste, chercheur, CIRAD

« Et les Sociétés et les Banques travaillaient inconsciemment à leur propre perte. Les vergers regorgeaient de fruits et les routes étaient pleines d'affamés. Les granges regorgeaient de produits et les enfants des pauvres devenaient rachitiques et leur peau se couvrait de pustules. Les grandes Compagnies ne savaient pas que le fil est mince qui sépare la faim de la colère ».

Les raisins de la colère, John Steinbeck (1939)

REMERCIEMENTS

Cette thèse s'inscrit dans le cadre des formations doctorales des Ingénieurs des Ponts, des Eaux et Forêts financées par le Ministère de l'Agriculture, de l'Agroalimentaire et de la Forêt via AgroParisTech. Ce financement et mon affectation administrative à AgroParisTech m'ont offert des conditions et une stabilité auxquelles peu d'étudiants en thèse ont accès. Je remercie également le CIRAD au sein duquel j'ai été mis à disposition et accueilli. Les différentes équipes, notamment celle de Nogent sur Marne, m'ont permis de travailler dans de bonnes conditions.

De même, j'exprime ma reconnaissance aux équipes de la Direction Nationale de la Promotion du Développement Rural au Ministère de l'Administration de l'Etat du Mozambique, et tout particulièrement les équipes du projet Pro Parceria pour leur accueil et appui logistique durant les mois passés au Mozambique. Je remercie également le département d'agriculture et développement rural de l'Université de Pretoria en Afrique du Sud pour leur accueil lors de mes passages en Afrique du Sud. Enfin, je tiens également à remercier les nombreux professionnels, interlocuteurs, investisseurs, agriculteurs mozambicains et étrangers qui m'ont aidé dans ma recherche. L'ensemble de ces personnes m'ont accordé leur confiance en abordant de manière ouverte et constructive un sujet aussi sensible que celui des investissements fonciers à grande échelle.

Ce travail de recherche doit beaucoup à la qualité de l'encadrement, des commentaires et conseils fournis par mon Directeur de thèse, Jean-Jacques Gabas, et mon co-encadrant, Ward Anseeuw. La complémentarité de leurs encadrements a permis d'inscrire cette recherche à la fois dans les questions majeures d'économie du développement et dans une connaissance approfondie du contexte et des réalités de terrain. Ma reconnaissance va également à Hubert Cochet, Bruno Losch et Perrine Burnod pour leurs conseils et orientations profitables qui m'ont permis de structurer et enrichir cette thèse. Par ailleurs, je souhaite remercier Vincent Geronimi et Hubert Cochet d'avoir accepté d'évaluer ce travail en tant que rapporteurs. J'adresse également mes remerciements les plus sincères à Laurence Roudart en tant que Présidente du jury et à Bruno Losch qui a accepté de faire partie de ce jury.

Je veux également remercier mes amis, en France et au Mozambique, ainsi que les membres de ma famille qui se sont mobilisés pour me soutenir dans les moments de mélancolie sur le terrain et de travail intensif au moment de la rédaction. Je remercie tout particulièrement ceux qui ont eu le courage

de me relire dans cette dernière ligne droite : Jérôme, Lila, Grégoire, Mathilde, Marie, Julien, Damien, Guillaume, Maude, Cathy, Sarah et José.

Enfin je remercie ma femme, Maud, qui a toujours compris que j'avais besoin d'explorer le monde pour le comprendre et l'analyser. Son soutien permanent, sa compréhension et son amour m'ont permis d'arriver au bout de cette épreuve qu'est la thèse.

RESUME

La demande croissante pour l'alimentation, l'énergie et les ressources naturelles, combinée à la limitation des ressources et à la libéralisation du commerce sont parmi les facteurs ayant entraîné une nouvelle « ruée sur les terres agricoles » observée depuis quelques années. Alors que certains ont exprimé des inquiétudes sur les implications potentielles de ces projets sur les droits et les moyens de subsistance des populations rurales des pays en développement, d'autres ont souligné le potentiel de ces opportunités dans la lutte pour la sécurité alimentaire et le développement rural que constituait ces annonces d'investissements dans un secteur longtemps négligé. Cette thèse interroge la complexité économique, institutionnelle et sociale des investissements fonciers à grande échelle et leur capacité à engendrer des restructurations agraires et un changement du modèle de développement agricole au Mozambique. L'une des originalités de ce travail est son inscription dans une vision globale des acquisitions qui ne s'intéresse pas uniquement au processus d'acquisition de la terre en tant que tel mais également aux modalités de mise en place des projets en fonction des formes d'organisation des entreprises, des résultats atteints et des implications socio-économiques des projets sur les structures agraires locales et sur la gouvernance foncière.

L'analyse permet de relativiser l'idée que ces projets sont de nature à bouleverser les structures agraires locales. En raison de leur fort taux d'échec et des difficultés d'implantation des projets, il apparaît que les investissements fonciers à grande échelle n'ont pas entraîné une rupture dans les structures agraires locales marquée par un changement des caractéristiques des exploitations majoritairement productrices dans le secteur agricole national. En revanche, l'intérêt des investisseurs étrangers tend à influencer les autorités nationales vers une réactivation du modèle de développement agricole qui prévalait après l'Indépendance, c'est-à-dire un secteur agricole dual avec des agriculteurs familiaux marginalisés d'une part et des exploitations agricoles à grande échelle établies avec des investissements étrangers de l'autre. Cette situation crée ainsi un biais en faveur de ces investisseurs qui sont considérés comme des acteurs privilégiés qui vont permettre le développement agricole du pays et résulte en une volonté de facilitation par les différentes autorités de l'Etat des processus d'acquisition foncière pour ces derniers au détriment des autres usagers du foncier. Ainsi, non seulement la grande majorité des agriculteurs familiaux ne bénéficient pas de la dynamique actuelle de projets d'investissement, mais les politiques agricoles et foncières et les mesures de soutien tendent à se détourner d'eux au profit de la facilitation des investissements à grande échelle. Nos résultats concernant les quatre aspects clés des restructurations agraires engendrées par les investissements

fonciers à grande échelle remettent en cause la capacité des projets actuels à enclencher une trajectoire de développement agricole capable de répondre aux défis des économies africaines.

Mots clés : contrôle du foncier, agriculture d'entreprise, investissement foncier à grande échelle, restructurations agraires, Mozambique

ABSTRACT

The growing demand for food, energy and natural resources, combined with the limited stock of natural resources available and the process of trade liberalization are among the factors that have triggered a new rush for land observed in the last years. Despite an extensive literature, most analyses of large scale land based investment are politically and ideologically anchored, reflecting strong opposing stances. On one hand, some have expressed some concerns on the potential implications of these projects on peasants' land rights and livelihood. On the other hand, some other researchers have argued that these projects should be seen as opportunities in the struggle for food security and rural development. This thesis questions the economic, social and institutional complexity of large scale land based investment including their differentiated evolutionary dynamics and implications in terms of agricultural development and agrarian change in Mozambique. The use of a broad definition of land based investment relying on the inclusion of the process of land acquisition as well as the analysis of the business models, economic results and socio-economic implications of the projects on agrarian structures and land governance constitutes a specificity of this work.

The analysis allows us to put the idea that these projects are able to overthrow local agrarian structures into perspective. Because of a high failure rate and difficulties to establish the production structures, it appears that large scale land based investments haven't led to a shift from small scale farming to large scale farming as the main farming organization in Mozambique. However, the rising interest of foreign investors tend to influence national authorities in rehabilitating the post-Independence agricultural development model, which was characterized by a dual system composed of marginalized subsistence farmers on one hand and foreign owned large scale farms. This situation creates a bias towards the investors who are considered as privileged agents able to create agricultural development in the country. This bias is expressed through the facilitation, by State officials, of land access for investors to the detriment of local farmers. So, not only do smallholders benefit little from present agricultural investment dynamics, but also agricultural policies and support measures tend to shift away from the former towards the facilitation of large-scale investment. Our results regarding the four key aspects of agrarian restructuring call into question the capacity of actual large scale land based investments to trigger a trajectory of agricultural development able to meet African economies challenges.

Key words: land control, farming business models, large scale land based investment, agrarian restructuring, Mozambique

SOMMAIRE

<i>Introduction générale</i>	15
<i>Chapitre I. Contextualisation de l'objet de recherche et question principale de recherche</i>	26
<i>Chapitre II. Investissements fonciers étrangers et restructurations agraires: enjeux renouvelés pour la question du capital agraire</i>	59
<i>Chapitre III. Trois dispositifs méthodologiques complémentaires pour une analyse des investissements fonciers à grande échelle contextualisée</i>	104
<i>Chapitre IV. Les investissements fonciers au cœur du développement de nouvelles formes d'agriculture à grande échelle</i>	169
<i>Chapitre V. Investissements fonciers à grande échelle et populations locales : des projets équitables ?</i>	219
<i>Chapitre VI. Accès au foncier, compétition pour l'autorité et équité</i>	269
<i>Chapitre VII. Vers une restructuration des économies rurales au Mozambique et en Afrique Sub-Saharienne ?</i>	323
<i>Conclusion générale</i>	354

Liste des sigles

Agri SA : Agriculture South Africa	OCDE : Organisation de Coopération et de Développement économique
BAGC : Beira Agricultural Growth Corridor	ONG : Organisation non gouvernementale
BNA : Bénéfice Net Actualisé	PARP : Plano de Ação e Redução da Pobreza
BRICS : Brésil, Russie, Inde, Chine et Afrique du Sud	PEDSA : Plano Estratégico para o Desenvolvimento do Sector Agrario
CAP : Censo AgroPecuario	PIB : Produit Intérieur Brut
CEPAGRI : Centro de Promoção da Agricultura	Rd : Rand
CPI : Centro de Promoção do Investimento	RDA : République Démocratique Allemande
DNPDR : Direction Nationale de la Promotion du Développement Rural	REDD : Reducing emissions from deforestation and forest degradation
DPA : Direcção Provincial da Agricultura	RSE : Responsabilité sociale des entreprises
DUAT : Direito de Uso e Aproveitamento de Terra	SACAU : Southern African Confederation of Agricultural Union
FAO : Food and Agriculture Organization	SPGC : Servicio provincial de geografía e catastro
FRELIMO : Front de Libération du Mozambique	TIA : trabalho de Inquerito Nacional
IAF : Inquérito aos Agregados Familiares	TRI : taux de rentabilité interne
IPEF : Ingénieur des Ponts, des Eaux et Forêts	UK : Royaume Unis
iTC : Iniciativa Terras Comunitarias	USA : Etats-Unis
MAAF : Ministère de l'Agriculture, de l'Agroalimentaire et de la Forêt	
Mts : Meticais	
NEPAD : Nouveau Partenariat pour le développement de l'Afrique	

Introduction générale

Les années 1990 et 2000 ont été caractérisées par une globalisation de l'économie ayant entraînée des évolutions structurelles du secteur agricole que l'on peut regrouper en trois grandes dimensions. La première concerne la restructuration des systèmes agroalimentaires au niveau mondial et dans de nombreux pays du Sud (Reardon et Timmer 2007). Cette transformation est définie comme la diffusion de processus, de nouvelles formes d'organisations, d'institutions et de technologies dans les systèmes alimentaires, intervenue d'abord dans les régions urbaines des pays émergents mais qui tend à se généraliser. Parmi les éléments caractéristiques de ces restructurations on retrouve l'émergence du rôle des supermarchés (Reardon *et al.* 2003) et l'établissement de chaînes de valeur globales (Gereffi *et al.* 2005). Comme le soulignent Reardon et Timmer (2007, p2807), «stimulée par des investissements directs étrangers conséquents dans le secteur de la commercialisation, ainsi que par des investissements nationaux compétitifs, une profonde transformation du secteur de la commercialisation a eu lieu dans la décennie passée, la révolution des supermarchés ». La deuxième dimension de ces restructurations réside dans l'agro-industrialisation des systèmes de production agricole. Celle-ci s'est notamment traduite par des changements dans la composition des productions (évolution des normes et standards), les technologies utilisées et la structure des marchés (développement des contrats de production entre firmes de transformation et agriculteurs) (Reardon et Barrett 2000). Enfin, la troisième dimension de ces évolutions liées à la globalisation concerne la diversification des systèmes d'activité familiaux et notamment l'essor des activités non agricoles pour les ménages ruraux (Losch *et al.* 2012). Plusieurs analyses apparues depuis la fin des années 1990 mettent en évidence l'importance croissante des stratégies de diversification des activités et des revenus des familles rurales, y compris en dehors de l'agriculture ou par recours à la migration (Reardon 1997, Ellis 1999, Losch *et al.* 2011, Mercandalli 2013). Dans ce cadre, l'emploi dans le monde rural est soumis à de fortes mutations et reconversions.

Les travaux en économie agricole de ces dix dernières années évoquent abondamment ces restructurations et surtout l'intégration des producteurs agricoles des pays en développement à l'économie de marché. L'un des facteurs mis en avant pour expliquer ces restructurations dans de nombreux pays du Sud est l'augmentation des investissements directs étrangers (IDE) depuis la mise en place des politiques de libéralisation commerciale (Cline 2004). Les investissements directs étrangers dans le secteur agricole ne représentent qu'un peu moins de 5% des IDE totaux en Afrique, mais ils ont augmenté en moyenne de 17% sur la période 2003 - 2010 (World Bank 2011). Bien que les auteurs s'accordent sur l'existence de cette dynamique d'investissements dans les segments en aval des chaînes de valeur, les débats portent sur l'ampleur des impacts de celle-ci pour les ménages agricoles (Losch *et al.* 2013). Dans ce contexte de transformation des économies rurales, on observe depuis quelques années l'émergence d'une nouvelle forme d'investissements directs étrangers, dirigée vers les segments en amont des chaînes de valeur et impliquant l'acquisition de terres à grande échelle.

L'émergence de ce phénomène, dont les caractéristiques et les implications dans ce contexte de globalisation sont encore peu connues, ramène au centre des débats les questionnements sur les transformations structurelles des économies rurales de nombreux pays du Sud.

Une vague annoncée d'investissements fonciers à grande échelle

La forte hausse des prix alimentaires, observée en 2007/2008, a coïncidé avec l'apparition dans les médias de nombreux projets d'acquisitions de terres à grande échelle par des investisseurs étrangers, qui ont été regroupés sous le terme de « ruée massive sur les terres ». Ce phénomène consiste en une vague d'intérêt dans l'acquisition de terres agricoles par différents types d'investisseurs, public ou privé, étrangers ou nationaux (Cotula *et al.* 2010). Malgré une très forte opacité autour des projets, les premières analyses présentaient ce phénomène comme étant capable d'impliquer des transformations agraires importantes dans de nombreux pays du Sud, et particulièrement sur le continent Africain (CAS 2010, Cotula *et al.* 2010, Deininger et Byerlee 2011). Une forte implication médiatique ainsi que des rapports d'ONG ont fait état d'acquisitions de terre par des investisseurs étrangers pour un total allant jusqu'à plusieurs dizaines (voir centaines) de million d'hectares dans le monde (OXFAM 2011). L'ampleur annoncée du phénomène ainsi que l'implication des médias et de la société civile ont créé les conditions pour l'émergence d'une littérature abondante sur ce phénomène. Certains auteurs sont même allés jusqu'à parler d'une « ruée sur les publications » accompagnant la « ruée sur les terres » (Oya 2013).

Malgré l'abondance de littérature, la plupart des analyses des acquisitions foncières à grande échelle présentent deux problèmes épistémologiques et méthodologiques importants. Tout d'abord la majeure partie de la littérature tend à être idéologiquement et politiquement ancrée, reflétant de forts courants opposés. D'un côté, les défenseurs de ces acquisitions considèrent que les pays en développement pourraient bénéficier de ces investissements directs étrangers dans le foncier, notamment via la création d'emplois en milieu rural, des transferts de technologies et le développement d'infrastructures (Deininger et Byerlee 2011). Ces auteurs et institutions soutiennent le développement de codes de conduite, directives et principes d'investissements responsables basés sur la responsabilité sociale des entreprises comme une stratégie permettant de réguler ces transactions foncières et d'empêcher des investissements non équitables, non transparents et non durables. A l'inverse, les opposants argumentent que ces acquisitions foncières sont un marqueur de « néo-colonialisme » qui met en danger les droits fonciers des petits agriculteurs locaux (Borras et Franco 2010). Ils mettent en cause les hypothèses sur lesquelles sont fondés les codes de conduites précédemment cités, notamment celles concernant la « disponibilité de terres libres de droits ». Enfin,

ils critiquent également le manque d'intégration des solutions proposées (codes de conduites et directives volontaires) dans le cadre de la politique foncière des pays concernés par ces projets d'acquisitions (Zoomers 2010).

Selon Carlos Oya (2013), l'une des explications du maintien de cette dichotomie réside dans le fait que ces analyses s'appuient sur des hypothèses et croyances concernant les implications, les « gagnants » et les « perdants » plutôt que sur des faits démontrés à partir d'analyses de terrain. En effet, le phénomène est souvent présenté de façon caricaturale comme une tentative de la part d'entreprises étrangères et de gouvernements de s'approprier des ressources naturelles dans des pays pauvres impuissant face à ces investisseurs. Le discours dominant au sein des ONG, du monde académique et des médias s'est ainsi construit autour des caractéristiques suivantes :

- La majeure partie de ces projets a pour objectif de développer des productions alimentaires et de cultures destinées à la production d'agrocarburants vendus sur les marchés d'export ;
- Ces projets sont de caractère transnational et largement menés par des entreprises privées et les gouvernements de certains pays (Etats du Golf, Chine et Corée du Sud) ;
- Ces projets impliquent de manière croissante du capital financier, en partie pour des raisons de spéculation ;
- Ces projets sont opaques, décidés et mis en œuvre de façon non transparente, sans consultation et entraînent souvent des phénomènes de corruption de gouvernements nationaux et locaux de la part des investisseurs ;
- Enfin, ces projets mènent à la dépossession des « communautés locales » qui ne disposent pas de droits formalisés et légaux afin de contester l'installation de ces projets.

Ensuite la seconde limite épistémologique caractéristique de la majorité de la littérature consiste en un emploi généralisé de termes réducteurs comme « land grabbing » ou « investissements directs étrangers ». L'utilisation de ces termes tend à masquer les nuances économiques et institutionnelles de ces projets à grande échelle et, par là même, la diversité de leurs modalités d'action et de leurs implications aux échelles locales et nationales. Cette limitation des questionnements autour des acquisitions foncières s'est traduite par une concentration sur la problématique foncière du phénomène, longtemps au détriment des autres canaux de restructurations agraires. Pourtant certains auteurs tels que Ben White *et al.* (2012, p621) avaient déjà soulevé cette limite, déclarant que « l'acquisition du foncier n'est pas une fin en soi ». Comme le soutient Ruth Hall (2011), la vision de la vague d'intérêt d'investisseurs pour les terres agricoles focalisée sur les relations sociales de

propriété de la terre est assez limitante car elle ne tient pas compte des vecteurs par lesquels ces relations de propriété foncière sont modifiées. Cette limite est également soulevée par Carlos Oya (2013, p1551) lorsqu'il déclare que : « dans le débat actuel sur le « land grabbing » l'utilisation des catégories telles que « grandes exploitations », « méga exploitations », « petits agriculteurs » et « agriculteurs familiaux » est trompeuse car elle ne permet pas d'éclairer les différentes facettes du phénomène et ses implications ».

Ces orientations idéologiques et politiques ainsi que les défis épistémologiques de la littérature ont eu pour contrepartie de laisser de côté un certain nombre de questions fondamentales. En effet, bien que les questions agraires du capital et du travail, via le développement des formes d'agriculture capitalistes, soient centrales au sein des débats sur les acquisitions foncières à grande échelle elles n'ont pour le moment pas été vraiment approfondies. Le manque d'informations précises au niveau local, l'utilisation de concepts souvent mal définis tels que « land grabbing » ou « investissements fonciers » et le manque de compréhension des liens entre les aspects micro-économiques du phénomène et ses implications macro-économiques constituent les principales limites de cette littérature. Ces simplifications ne permettent donc pas d'appréhender la réalité des transformations agraires potentiellement engendrées par ce phénomène. Il est donc nécessaire d'établir un questionnement renouvelé et de développer des outils conceptuels adéquats afin d'améliorer notre compréhension de ce phénomène et de ses implications sur les restructurations agraires en cours.

Des questionnements orientés vers la compréhension du phénomène et de ses implications

Les limites conceptuelles, épistémologiques et méthodologiques de la littérature actuelle ainsi que le manque de connaissances sur les nuances économiques et institutionnelles et les implications agraires du phénomène nous ont poussés à établir un questionnement et une démarche analytique permettant d'approfondir ces aspects et de sortir de la vision manichéenne trop souvent présente dans la littérature. Les différents constats réalisés soulèvent le besoin d'approfondir les questions du développement des mécanismes de contrôle du foncier, de la nature et des dynamiques du « capital agricole », de la transformation des relations entre agriculture familiale et agriculture capitaliste et de l'emploi en milieu rural. L'analyse combinée de trois objets : accès au foncier, modèle d'entreprise et restructurations agraires guide donc notre recherche et nous amène à établir la question principale de recherche suivante : les acquisitions foncières à grande échelle par des investisseurs étrangers engendrent-elles des restructurations agraires locales et nationales ?

Nous faisons l'hypothèse que le développement des investissements fonciers à grande échelle constitue une étape dans le développement des formes d'agriculture capitaliste en Afrique Sub-Saharienne. Ces restructurations interviennent au niveau local via l'utilisation de certains mécanismes de contrôle du foncier et l'organisation productive développée par les investisseurs mais également à des niveaux plus globaux avec la réorientation des politiques agricoles et foncières.

La réponse à cette question centrale fait appel à plusieurs dimensions :

- Quelles sont les modalités d'accès au foncier utilisées par les investisseurs étrangers ? Comment les acquisitions foncières influencent et sont influencées par les individus et les institutions gouvernant l'accès au foncier ? Comment la compétition pour l'autorité entre les acteurs nationaux facilite ou entrave l'accès au foncier pour les investisseurs et la mise en place de la politique foncière ?
- Quelle sont les formes d'agricultures mises en place dans le cadre des acquisitions foncières à grande échelle ? Quels sont les facteurs permettant d'expliquer le choix pour un modèle d'entreprise agricole plutôt qu'un autre ? Le développement de ces projets se fait-il avec succès ? Quels sont les facteurs permettant d'expliquer ces situations d'échec ou de maintien des différentes formes d'agriculture ? Ces projets signifient-ils plus d'opportunités d'emploi pour les plus pauvres ?
- Ces acquisitions foncières entraînent-elles des restructurations agraires au niveau local et national ? Quels sont les liens entre les restructurations observées au niveau local et celles présentées dans les systèmes agroalimentaires nationaux ? Ce processus de transformation agraire constitue-il une rupture avec la situation précédente ou une évolution incrémentale ?

Un cadre théorique regroupant théorie de l'accès et théorie de la firme pour analyser les investissements fonciers à grande échelle

En raison d'une concentration des analyses sur les questions foncières, les connaissances sur les liens entre la ruée actuelle sur les terres et les restructurations agraires est encore limitée bien qu'il soit suggéré par les études empiriques (Oya 2013). En nous inscrivant dans une approche renouvelée et

dynamique du phénomène, pour traiter de nos questionnements, nous avons tenté de mieux définir le rapport théorique entre les investissements fonciers à grande échelle et les structures agraires. En soulignant les articulations conceptuelles existantes, nous proposons d'emprunter et d'intégrer des concepts et définitions de la théorie de l'accès au foncier, de la théorie des contrats agraires et de la théorie de la firme appliquée aux exploitations agricoles afin de répondre aux questionnements d'économie politique agraire soulevés par le phénomène des acquisitions foncières à grande échelle. Cela permet de formuler un cadre d'analyse qui fournit une perspective plus nuancée et offre une marge analytique pour expliquer l'hétérogénéité des nuances institutionnelles, économiques et sociales des restructurations agraires engendrées par le développement de ces projets. Situés dans une vision globale des projets, nos questionnements et notre démarche se résument autour des points suivants :

— *Appréhender les projets comme des objets pluriels*

La conceptualisation actuelle des acquisitions foncières à grande échelle basée uniquement sur les modalités d'accès au foncier dans un contexte de pluralité des droits présente certaines limites pour comprendre les restructurations agraires engendrées par la vague actuelle d'acquisitions foncières impliquant des investisseurs étrangers. Afin de répondre à nos questionnements sur le développement des formes capitalistes d'agriculture et des implications agraires du phénomène, nous retenons une vision dynamique des projets qui comprend les modalités d'accès au foncier ainsi que les caractéristiques des formes d'agriculture établies par les investisseurs (Oya 2013).

— *Appréhender la diversité des nuances économiques et institutionnelles des projets et leurs interactions avec les composantes des structures agraires locales*

Afin d'observer la diversité des nuances économiques et institutionnelles gommées par une vision uniquement foncière des projets ainsi que par l'emploi d'une terminologie pas toujours adaptée, nous articulons notre champ principal avec les concepts et notions de la théorie de l'accès au foncier et avec une approche organisationnelle de l'exploitation agricole basée sur la complémentarité entre les compétences et les coûts de transaction. C'est l'intégration de ces concepts et outils dans un questionnement plus large d'économie politique agraire qui permet de cerner l'ensemble des restructurations agraires engendrées par les projets.

— *Contextualiser les investissements fonciers à grande échelle dans la compétition pour l'autorité (sur la gouvernance foncière et sur le modèle de développement agricole via les structures de production)*

Les avancées empiriques et théoriques faites au cours des dernières années soulignent l'importance de considérer les investissements fonciers à grande échelle comme des éléments insérés

dans un environnement institutionnel avec une dynamique déjà existante. Afin d'appréhender les modalités d'accès au foncier ainsi que les stratégies d'adaptation des projets, il est nécessaire de les analyser dans une compétition pour l'autorité sur la gouvernance foncière ainsi que sur le modèle de développement agricole.

— *Articuler les liens entre le local et le global*

L'utilisation complémentaire de la théorie des coûts de transaction et de l'approche par les compétences nous permet de resituer les investissements fonciers à grande échelle au sein des chaînes de valeur agricole mais également de les envisager comme étant sous l'influence de routines constituées d'une accumulation de capital humain général propre à chaque entreprise développant un projet. La compréhension de l'origine de ces compétences nous permettra, en partie, de faire le lien entre la structure micro-économique locale des projets et les restructurations plus globales.

Notre approche des liens entre investissements fonciers à grande échelle et restructurations agraires repose donc sur l'analyse de deux composantes des projets, les mécanismes de contrôle du foncier et la structuration des entreprises agricoles établies. L'échelon local, et le projet comme unité d'analyse, constitue un niveau d'analyse fondamental afin d'apporter des éléments de réponses aux questions classiques d'économie agraire tant au niveau local qu'au niveau global. Nous allons donc mobiliser ce cadre conceptuel pour analyser un échantillon de projets d'investissements fonciers à grande échelle au Mozambique et comprendre, à travers l'analyse des caractéristiques de ces projets, les restructurations agraires engendrées par le phénomène.

Trois approches méthodologiques pour une analyse centrée sur les projets dans la partie centrale du Mozambique

Afin de comprendre comment le développement de ces projets peut entraîner des restructurations agraires, il est nécessaire « d'ouvrir la boîte noire » de ces projets et de s'intéresser aux logiques de fonctionnement des acteurs, notamment ceux englobés dans la catégorie des investisseurs, à la répartition des coûts et bénéfices entre ces différents acteurs ainsi qu'au contexte économique et institutionnel local et national dans lequel ces projets sont établis. D'un point de vue méthodologique, nos questionnements et positionnements théoriques nous conduisent à nous intéresser à la diversité des investissements fonciers à grande échelle et aux implications de ces derniers sur les restructurations agraires dans le contexte actuel mais également dans des trajectoires plus longues.

C'est par la compréhension des logiques d'acteurs et de la dynamique locale des projets qu'il nous est possible d'alimenter une réflexion sur des restructurations plus globales. Nous avons donc fondé notre analyse sur trois approches complémentaires : i) la réalisation d'une typologie des formes d'organisations agricoles ; ii) l'analyse des modalités d'accès au foncier et de la nature des interactions entre les investissements fonciers à grande échelle et la gouvernance foncière ; et iii) l'analyse de l'équité des projets avec un intérêt pour l'emploi, la distribution de valeur ajoutée et le lien avec l'émergence de formes d'agriculture capitalistes.

Pour mener à bien cette recherche nous avons intégré les analyses dans un travail de terrain approfondi. Ainsi pour réaliser cette étude, plusieurs aspects liés à la connaissance actuelle du phénomène mais également à l'évolution du contexte économique, politique et social nous ont incités à choisir le Mozambique, et plus particulièrement la partie centrale du pays. Le Mozambique constitue un pays d'étude extrêmement intéressant pour plusieurs raisons. Tout d'abord car il fait partie des pays les plus ciblés par des investisseurs (Oakland Institute 2011, Schoneveld *et al.* 2011, Anseeuw *et al.* 2012). Le pays a donc été choisi comme exemple dans de nombreuses analyses globales (Deininger et Byerlee 2011) et comparatives (German *et al.* 2013) reposant sur des données secondaires. En revanche, peu d'études se sont fondées sur une analyse de terrain au Mozambique pour traiter des caractéristiques de ces projets et donc de la nature de leurs implications. L'histoire agraire constitue un deuxième élément permettant de justifier du choix du Mozambique. En effet, le contexte historique du développement agricole national constitue une excellente opportunité pour resituer le phénomène actuel dans l'histoire agraire longue (Edelman *et al.* 2013). Newitt (1995) et Bowen (2000) montrent que la partie centrale du Mozambique est le théâtre du développement de grandes structures de productions agricoles par des investisseurs étrangers depuis quasiment 150 ans. Enfin, le troisième avantage que présente le choix du Mozambique pour réaliser notre analyse réside dans l'orientation de ses politiques foncière et agricole. La politique foncière Mozambicaine a souvent été présentée comme la « meilleure en Afrique » (DfID 2008). Pourtant, l'objectif initial était complexe puisqu'il fallait pouvoir intégrer dans une même loi la domanialité de la terre, la reconnaissance de la légitimité des droits coutumiers et fournir aux investisseurs des droits d'usages de long-terme pouvant s'intégrer dans une économie de marché. Le Mozambique présente donc une politique foncière quasiment unique sur le continent Africain mêlant, dans la théorie, reconnaissance des droits coutumiers et propriété éminente de l'Etat aboutissant à une grande diversité de façons d'acquérir la terre (Rocheude et Plançon 2009). Cette politique foncière est dans la droite lignée de la politique agricole duale (Leavy et Poulton 2007, p25) du Mozambique basée sur i) une volonté d'intégrer les agriculteurs familiaux au marché via différents mécanismes comme l'agriculture contractuelle et ii) des mesures faisant la promotion des investissements à grande échelle dans l'agriculture afin d'améliorer la compétitivité du secteur sur les marchés internationaux (Oya 2012, p9). L'analyse du phénomène dans

Mathieu Boche –Thèse Université Paris Sud, UMR Art 'Dev – CIRAD – 2014

un tel contexte institutionnel nous permettra d'analyser la possibilité de collaboration entre ces différentes structures de production agricole et la capacité des investissements fonciers à engendrer des restructurations agraires incluant les agriculteurs familiaux. Nous pourrions ainsi resituer le phénomène actuel des investissements fonciers à grande échelle dans les différentes dimensions des évolutions structurelles liées à la globalisation.

La recherche a été basée sur un travail de terrain de plus d'un an réalisé entre mai 2012 et septembre 2013 au Mozambique. Les méthodes de collecte de données ont combiné une recherche participative à une approche micro-analytique d'études de cas réalisées pour un échantillon de 37 projets à l'aide de différents types d'enquêtes complémentaires. Tout d'abord, des entretiens semi-directifs auprès des investisseurs de l'ensemble des projets de l'échantillon nous ont permis d'établir une typologie des investissements fonciers à grande échelle. Ensuite, des questionnaires détaillés pour les investisseurs et des entretiens de types focus group avec les représentants des communautés locales nous ont permis d'appréhender les composantes principales des projets que sont les mécanismes d'accès au foncier et la répartition des coûts et bénéfices entre les différents acteurs impliqués.

Plan

Ce travail s'articule autour de sept chapitres, qui forment trois aspects de la recherche. Tout d'abord, les chapitres I à III nous permettent d'accorder la définition des objets de recherche avec le cadre conceptuel élaboré et les outils méthodologiques choisis pour mener à bien notre étude. Au sein du chapitre I nous présentons une contextualisation du travail à partir de laquelle nous avons défini nos objets de recherche. Ces éléments sont indispensables à la compréhension de la nature du phénomène étudié ainsi que pour faire émerger la problématique et les questions de recherche qui permettent de la traiter. Ensuite, après avoir défini nos objets de recherche, nous présentons et justifions la construction d'un cadre conceptuel fondé sur le champs de l'économie politique agraire et enrichi de concepts issus de la théorie de l'accès et de la théorie de la firme afin de dépasser les limites actuelles des approches utilisées pour analyser les investissements fonciers à grande échelle (chapitre II). Nous présentons ensuite, dans le chapitre III, le dispositif méthodologique mis en place afin d'étudier nos objets de recherche sur le terrain.

Après une première phase de définition, contextualisation et justification méthodologique, nous présentons les résultats de notre travail de recherche. Au sein du chapitre IV, nous élaborons tout d'abord une typologie d'investissements fonciers à grande échelle observés dans la partie centrale du Mozambique. Au-delà de la présentation des caractéristiques majeures des différents modèles

d'entreprises, nous analyserons les facteurs influant sur le choix d'un modèle d'entreprise et le niveau d'échec des projets. Les deux chapitres suivants sont respectivement fondés sur une analyse des mécanismes de contrôle du foncier développés par les investisseurs et leurs implications sur la gouvernance foncière (chapitre V) et les implications économiques locales et sur le développement rural des modèles d'entreprise établis (chapitre VI).

Enfin grâce à une mise en perspective de nos résultats dans les débats en cours sur les transformations rurales nous discuterons dans quelle mesure le développement de ces projets d'investissements fonciers à grande échelle entraîne des restructurations agraires et les implications que l'on peut en tirer pour les politiques agricoles et foncières au Mozambique et plus généralement en Afrique Sub-Saharienne.

Chapitre I. Contextualisation de l'objet de recherche et question principale de recherche

Les conflits autour de la terre ont été l'un des éléments caractéristiques des mouvements luttant contre la pauvreté, la faim, la discrimination et les répressions politiques au fil du XX^{ème} siècle. La première décennie du 21^{ème} siècle suggère que la compétition pour la terre et les autres ressources naturelles semble continuer, et même s'intensifier. La demande croissante pour l'alimentation, l'énergie et les ressources naturelles, combinée à la limitation des ressources et à la libéralisation du commerce sont parmi les facteurs ayant entraîné une nouvelle « ruée sur les terres agricoles » (Deininger et Byerlee 2011, Anseeuw *et al.* 2012, p3). Les terres agricoles qui, il y a encore peu de temps, semblaient marginales dans l'économie mondiale sont dorénavant perçues par un nombre croissant d'investisseurs comme étant des sources potentielles d'investissement.

En effet, la forte hausse des prix alimentaires observée en 2007/2008 a coïncidé avec l'apparition dans les médias de nombreux projets d'acquisition de terres à grande échelle, qui ont été rapidement regroupés sous le terme de « ruée massive sur les terres ». Alors que certains ont exprimé des inquiétudes sur les implications potentielles de ces projets sur les droits et les moyens de subsistance des populations rurales des pays en développement, d'autres ont souligné le potentiel de ces opportunités dans la lutte pour la sécurité alimentaire et le développement rural que constituait ces annonces d'investissements dans un secteur longtemps négligé.

L'ampleur réelle et la nature de ce phénomène sont difficiles à évaluer, notamment en raison de l'opacité des projets et de la difficulté d'obtention des informations. Bien qu'ayant fait l'objet de très nombreuses études de cas, les connaissances sur certains aspects importants tels que l'ampleur, la géographie, les caractéristiques et l'incidence des investissements fonciers font toujours débat (HLPE 2011).

L'objectif de ce premier chapitre est donc de situer l'état des lieux des connaissances existantes sur le phénomène dans son ensemble. Ces éléments vont constituer les fondements de notre problématique de recherche. Pour cela, une analyse (critique) des données existantes nous permettra d'éclairer les principales caractéristiques factuelles du phénomène. Cet état des lieux du phénomène sera suivi d'une revue de la littérature factuelle et empirique qui mettra en évidence les constats et questionnements existants autour de ces acquisitions de terre. L'ensemble de ces constats nous amènera également à souligner les insuffisances des connaissances quant aux mécanismes par lesquels ce phénomène engendre des restructurations agraires. Sur la base de cette revue de la littérature et des limites des analyses existantes nous poserons les questionnements soulevés par cette vague actuelle d'intérêt pour les terres agricoles par des investisseurs étrangers ainsi que nos hypothèses pour y répondre.

I - Etat des lieux général des acquisitions foncières à grande échelle : un rush sur les terres a priori sans précédent

Plusieurs années après la médiatisation du phénomène des acquisitions foncières, de nombreux chercheurs et organisations de la société civile ont analysé les caractéristiques de projets d'acquisitions foncières tentant de faire ressortir des éléments de réflexion sur l'ampleur, la géographie, les acteurs et caractéristiques du phénomène. Afin de mieux comprendre la nature de notre objet d'étude, les acquisitions foncières à grande échelle, nous avons besoin de démarrer notre analyse par un état des lieux des descriptions qui sont faites du phénomène. Pour cela nous nous appuierons tout d'abord sur une analyse des données de la Land Matrix, qui est à l'heure actuelle la base de données la plus fiable au niveau mondial sur cette thématique. Ces données nous permettront de réaliser une première analyse descriptive de l'ampleur du phénomène, de sa dynamique, des pays concernés et des pays d'origine des investisseurs ainsi que des objectifs de production de ces projets.

Comme cela a été souligné par plusieurs analyses (Anseeuw *et al.* 2013, Oya 2013, Scoones *et al.* 2013), la quantification du phénomène présente un certain nombre de limites à la fois techniques et conceptuelles en parties liées à la difficulté d'accès à l'information et à la dynamique du phénomène. Les estimations sur l'ampleur globale du phénomène ont ainsi beaucoup évolué depuis les premières tentatives de quantification (Edelman 2013). Les résultats présentés ici doivent donc être considérés comme une image des caractéristiques actuelles d'un phénomène en constante évolution. Néanmoins, en dépit de ces limites, le travail de quantification et de caractérisation du phénomène à l'échelle mondiale est fondamental car il sert d'estimation et d'élément de réflexion dans la contextualisation et la définition de ce que représente le phénomène.

A - Le phénomène des acquisitions foncières à grande échelle: une réalité

Depuis le second lancement de la *Land Matrix* en juin 2013, la base de données a été modifiée pour devenir une source d'information dynamique mise à jour quotidiennement (Anseeuw *et al.* 2013). Les données qui seront présentées ici représentent donc une photographie du phénomène datant du 16 juillet 2014.

À ce moment, la *Land Matrix* contenait un total de 1219 projets d'acquisitions foncières à grande échelle pour des objectifs de production agricole, de foresterie, de développement minier et industriel ou encore de développement du marché des crédits carbone. Parmi ces projets d'acquisitions

foncières, 996 avaient pour objectif l'établissement de production agricole et 763 d'entre eux ont débouché sur un transfert effectif des droits fonciers vers des investisseurs étrangers. Ces transferts effectifs de terre pour de la production agricole concernent une surface de 21,4 millions d'hectares dans le monde (depuis l'an 2000), soit par comparaison une surface légèrement supérieure à celle du Sénégal.

Ces estimations ont beaucoup évolué depuis les premières tentatives de quantification. En effet, les premières estimations ont fait état d'annonces allant jusqu'à 227 millions d'ha concernés à travers le monde (OXFAM 2011). Cette forte évolution de l'ampleur du phénomène est notamment due à des difficultés dans la mesure du phénomène mais également à son évolution. En effet, un nombre important de projets ayant été annoncés et pour lesquels des négociations avaient été entamées n'ont jamais vu le jour (Anseeuw et Boche 2012).

L'une des premières conclusions ayant fait consensus au sein du monde académique sur cette vague d'acquisitions foncières est qu'elle n'est pas la première dans l'histoire du développement économique des pays du Sud (Edelman *et al.* 2013). La colonisation, les vagues de libéralisation du XIX^{ème} siècle – ce que l'on a appelé la « première mondialisation » (Berger 2003) – et le développement des cultures d'exportations sont considérées à des degrés différents comme des vagues d'implications d'investisseurs étrangers dans la production agricole des pays en développement (Edelman et León 2013, Margulis et Porter 2013). Depuis le début des années 2000, on observe cependant un retour des tensions autour des ressources naturelles, et plus particulièrement du foncier notamment en raison de l'attrait des investisseurs étrangers pour la production agricole. Les données de la *Land Matrix* (figure 1) suggèrent que le nombre de ces projets a commencé à augmenter à partir de 2005 et a atteint un pic entre 2007 et 2011. Ces cinq années marquent une période de forte demande de la part d'investisseurs étrangers avec un nombre important de projets d'acquisition concrétisés et une poursuite de l'expression d'intérêt des investisseurs. En effet, près de 170 projets d'acquisition de terre pour de la production agricole sont encore au stade de la négociation et peuvent potentiellement augmenter la quantité des surfaces transférées.

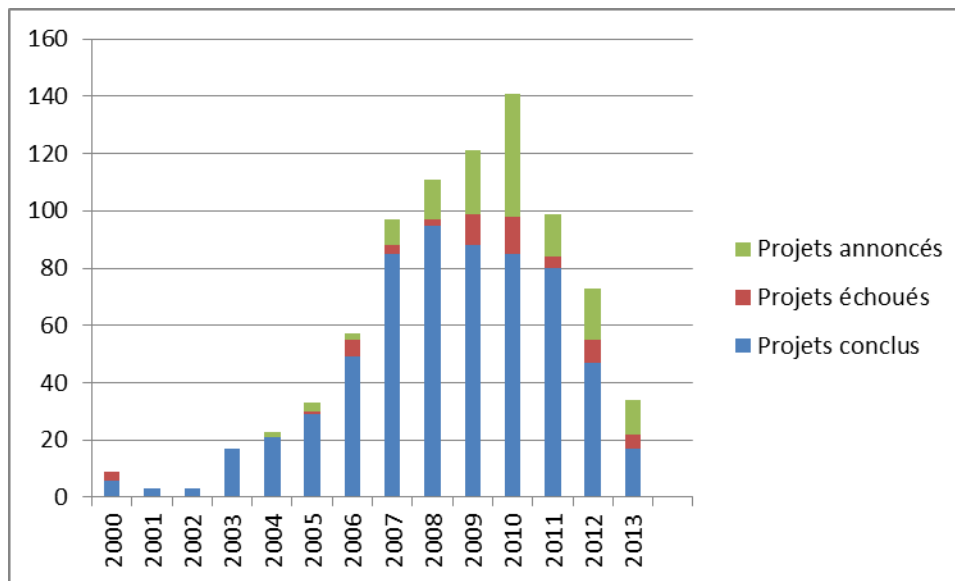


Figure 1: Evolution du nombre total de projets d'acquisitions foncières à grande échelle

Source: calculs des auteurs à partir des données Land Matrix du 16 juillet 2014

En revanche, on observe en 2012 et 2013, une baisse importante du nombre de projets conclus. Ce résultat témoigne du caractère dynamique du phénomène et de la nécessité de compréhension du fonctionnement de ces projets.

Malgré la constante évolution du phénomène, il faut reconnaître qu'une meilleure prise en compte du caractère dynamique du phénomène permet aujourd'hui d'en avoir une image plus précise. L'un des exemples de cette compréhension plus détaillée est la différence notable entre la surface demandée par les investisseurs et la surface finalement obtenue (tableau 1). Si l'on considère l'ensemble des projets recensés par l'initiative *Land Matrix* comme une approximation de l'intérêt des investisseurs étrangers pour l'acquisition de terres, on s'aperçoit que celui-ci est plus de deux fois supérieur à la surface effectivement transférée (49,3 millions hectares). Tout en illustrant l'une des améliorations notables dans la mesure du phénomène, ce résultat renforce encore l'idée de tensions existantes autour de l'accès à des surfaces agricoles cultivables mais qui ne s'est pas concrétisé dans l'ampleur annoncée et souhaitée par les investisseurs. À l'inverse, on observe que certains projets ont déjà échoué soit au stade de la négociation, soit durant la mise en place. L'analyse fine des données met en évidence que ce schéma d'échec des projets au moment des négociations est particulièrement vrai pour un pays comme Madagascar¹ qui était pourtant au centre de l'attention au début des analyses du phénomène, notamment en raison du projet de l'entreprise Daewoo. Cette dynamique a également été identifiée plus largement en Afrique Australe (Boche et Anseeuw 2013).

¹ Sur les 35 projets de la catégorie « échec durant les négociations », 17 concernent Madagascar.

Tableau 1: Acquisitions foncières internationales selon le statut de la négociation

	Nombre de cas	Surface demandée (Millions ha)	Surface transférée (Millions ha)
Accord verbal	61	3.0	1.5
Contrats signés	702	29.1	19.8
Projets conclus	763	32.1	21.4
Expression d'intérêt	44	5.9	n.a.
En cours de négociation	122	7.1	n.a.
Projets annoncés	166	13.0	n.a.
Négociations échouées	46	3.9	n.a.
Contrats annulés	21	0.3	1.6
Projets échoués	42	4.2	1.6

Source: calculs des auteurs, données Land Matrix 16 juillet 2014

B - Des projets majoritairement situés en Afrique Sub-Saharienne, en Asie et dans les zones de décollectivisation

Cette mesure de l'accaparement des terres correspond-elle à une géographie précise du phénomène ? Comme le montre la figure 2, la demande des investisseurs étrangers pour les terres semble répartie dans une grande partie des pays en développement à travers le monde. Néanmoins, l'analyse des projets conclus démontre que bien que 72 pays soient concernés, 11 pays regroupent 70% des projets. Parmi ces onze pays les plus ciblés, 6 sont sur le continent africain (Anseeuw *et al.* 2012). De plus les données présentées ne tiennent compte que des projets à objectif de production agricole. Si on n'ajoute les acquisitions foncières « forestières », le Mozambique devient par exemple le cinquième pays le plus concerné par les acquisitions foncières à grande échelle avec un peu plus de 2 millions d'hectares cédés.

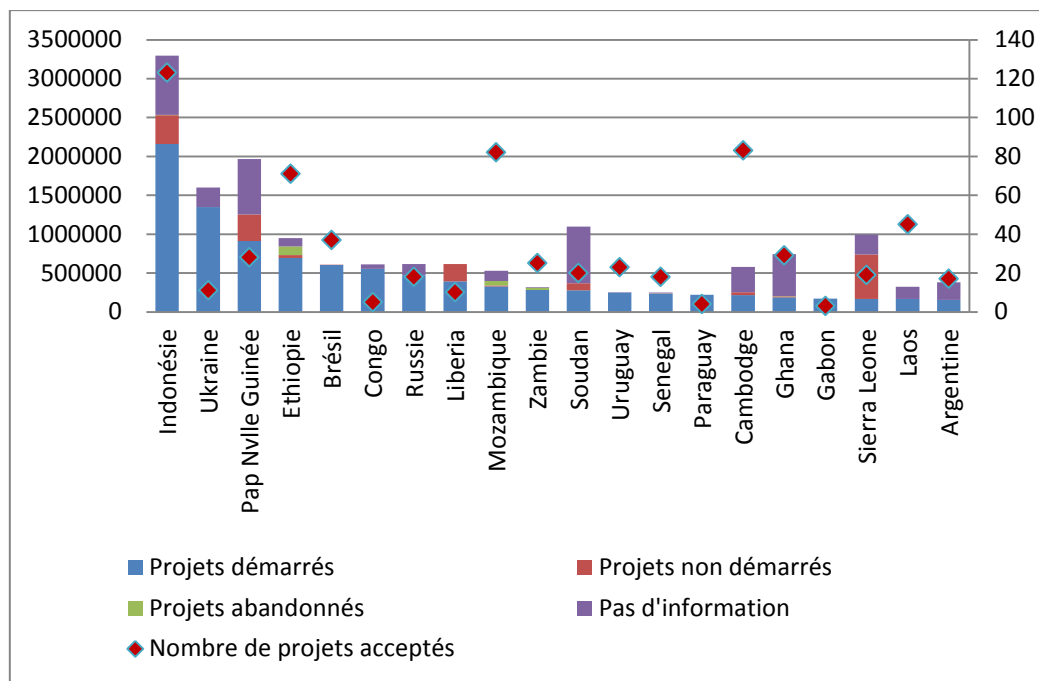


Figure 2 : Pays les plus ciblés par des acquisitions foncières – Projets conclus et classifiés selon le statut de mise en place

Source : calculs de l’auteur à partir des données Land Matrix du 16 juillet 2014

Les données de la *Land Matrix* confirment donc que l’Afrique Subsaharienne et une partie de l’Asie du Sud-Est sont les zones les plus concernées par ces acquisitions foncières (figure 2). L’Indonésie et la Papouasie Nouvelle-Guinée sont parmi les trois principaux pays dans lesquels des investisseurs étrangers ont acquis des terres durant ces dix dernières années. Le développement de la culture du palmier à huile par des entreprises privées et des gouvernements des pays voisins comme la Malaisie, la Chine et la Thaïlande (via des entreprises d’État et des fonds souverains) couplé à la mise en place de différentes politiques nationales volontaristes de développement de « joint-ventures » pour la mise en place de palmeraies (McCarthy 2010, Filer 2011).

En Afrique Subsaharienne, l’Ethiopie, le Liberia, la République du Congo, le Mozambique et la Zambie sont des pays dans lesquels les acquisitions de terres, majoritairement réalisées par des investisseurs internationaux privés, ont déjà débouché sur la mise en place de structures de production. Le Soudan et le Sud-Soudan sont également des pays dans lesquels une quantité importante de terres auraient été cédées à des investisseurs étrangers, notamment des fonds souverains provenant de pays du Golf (Woertz 2013).

Enfin, la faible représentation des pays de l’Amérique Latine parmi les pays majoritairement concernés peut s’expliquer en partie par l’histoire du développement agricole de ces zones et

notamment par l'ampleur des vagues précédentes de développement de formes de productions agricoles capitalistes à grande échelle et la création de grandes agro-industries nationales concentrant déjà une part importante du foncier.

Les pays qui semblent être les plus ciblés par les investisseurs présentent certaines caractéristiques socioéconomiques (Anseeuw *et al.* 2012) et agro-écologiques communes (Deininger et Byerlee 2011) particulières. L'analyse descriptive des caractéristiques de ces pays tend à montrer que ces pays semblent présenter un niveau de pauvreté plus important que la moyenne des pays ciblés. De même, ce sont généralement des pays qui disposent de ressources naturelles et d'un fort potentiel d'accroissement de la production agricole (Deininger 2013).

Tableau 2: Acquisitions foncières internationales selon le type d'accès au foncier

	Licences d'exploitation	Concessions	Achat	Mix	Pas d'information
Accord verbal	0	22	2	0	37
Contrats signés	1	375	87	4	235
Projets conclus	1	397	89	4	272
Expression d'intérêt	0	4	0	0	39
En cours de négociation	0	40	3	0	79
Projets annoncés	0	44	3	0	118
Négociations échouées	0	12	2	0	32
Contrats annulés	0	17	0	0	4
Projets échoués	0	29	2	0	36

Source: calculs des auteurs, données Land Matrix 16 juillet 2014

L'un des aspects communs aux projets développés en Afrique Sub-Saharienne et dans plusieurs pays d'Asie du Sud Est à trait au fait que ces acquisitions n'ont principalement pas lieu *via* l'achat de terres mais répondent à des mécanismes de locations et de concessions de long terme de terres attribuées par les gouvernements des pays hôtes (tableau 2). C'est le cas en raison de la forte présence du statut domaniale de la terre. Cette caractéristique de l'accès au foncier souligne le rôle des États des pays hôtes en tant qu'acteurs majeurs (Wolford *et al.* 2013). Au-delà des États, il arrive également que ce soit les élites nationales qui constituent les intermédiaires privilégiés des investisseurs, devenant ainsi les cédants effectifs de la terre (Burnod *et al.* 2013). Néanmoins, une part non négligeable des projets est mis en place *via* l'achat des terres et non pas l'attribution de concessions. Ces projets sont

quasiment exclusivement situés dans la troisième grande région de développement du phénomène, l'Amérique du Sud (Argentine et Uruguay en premier lieu). On retrouve également dans ces pays, comme dans les pays d'Europe de l'Est (Ukraine) le développement de contrats agraires de faire valoir indirect entre les investisseurs et de nombreux petits propriétaires terriens.

C - Une tendance marquée par des projets Sud-Sud

Bien que plusieurs analyses aient réaffirmé l'implication des investisseurs nationaux dans le phénomène des acquisitions foncières à grande échelle (Cotula *et al.* 2010, Hilhorst *et al.* 2011), il est indéniable qu'une part importante du phénomène des acquisitions foncières à grande échelle implique des investisseurs internationaux.

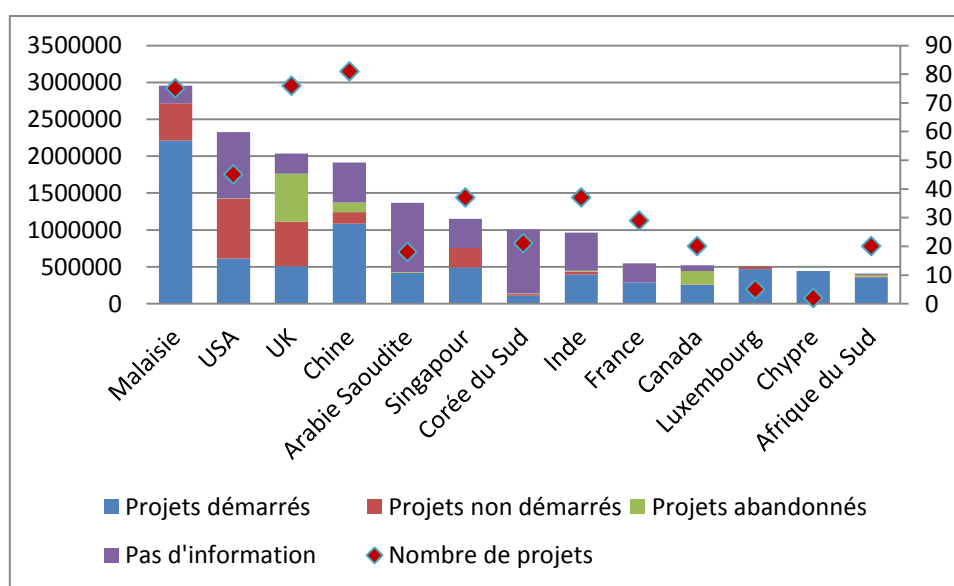


Figure 3: Pays d'origine des investisseurs impliqués dans les acquisitions foncières – Projets conclus et classifiés selon leur statut de mise en place

Source : calcul de l'auteur à partir des données Land Matrix du 16 juillet 2014

Les données de la *Land Matrix* confirment l'émergence de trois groupes de pays d'origine des investisseurs (Anseeuw *et al.* 2012). Tout d'abord, on retrouve des investisseurs provenant de pays de l'OCDE, aux premiers rangs desquels les États-Unis et le Royaume-Uni. Les entreprises privées originaires des États-Unis et du Royaume-Uni sont parmi les plus actives. En effet, les entreprises provenant de chacun de ces pays auraient acquis un peu plus de 2 millions d'hectares de terres (respectivement 2,3 et 2 millions d'hectare). Ces pays ont d'ailleurs une longue histoire d'acquisitions foncières à grande échelle en Afrique (Dinham et Hines 1984). En revanche, les entreprises des autres pays européens et nord-américains semblent avoir été dépassées par celles des pays émergents.

Les deux autres groupes de pays d'origine des investisseurs sont constitués par des pays émergents. Le second groupe est en effet composé de pays qui ont pour caractéristique commune un faible ratio surface cultivable/population. Au sein de ce groupe, on retrouve la Chine ainsi que des représentants des « Tigres asiatiques » (Malaisie) et des « Dragons asiatiques » (Corée du Sud, Singapour et Hong Kong). Ces pays qui ont connu une période de forte croissance économique à la fin du XX^{ème} siècle sont fortement représentés. Les premières analyses du phénomène se sont concentrées sur les investissements provenant de ces pays et ont eu tendance à surestimer le rôle de ces acteurs dans le phénomène, notamment le rôle de la Chine en Afrique (Borras et Franco 2012, Bräutigam et Zhang 2013). Néanmoins, l'analyse particulière des données de la *Land Matrix* confirme que les investisseurs de ces pays jouent un rôle décisif dans les acquisitions foncières localisées en Asie du Sud-Est (Cambodge, Laos, Indonésie, Papouasie Nouvelle Guinée). On retrouve également dans ce groupe de pays émergents les pays du Moyen-Orient présentant de fortes ressources financières mais de faibles disponibilités en eau (Arabie Saoudite et Émirats Arabes Unis) souhaitant sécuriser leurs approvisionnements en denrées alimentaires tout en préservant leurs ressources en eau (Woertz 2013).

Enfin, le troisième groupe concerne également des pays aux économies émergentes mais possédant un secteur agricole important. C'est notamment le cas de l'Inde et de l'Afrique du Sud mais également du Brésil et de l'Argentine. Ce troisième groupe présente deux caractéristiques singulières. La première particularité de ces pays est qu'ils sont simultanément la cible d'investisseurs internationaux et « exportateurs » d'entreprises qui vont acquérir des terres ailleurs. La seconde particularité est que les entreprises de ces pays interviennent souvent sur des projets impliquant de multiples investisseurs (Anseeuw *et al.* 2012). Ils fournissent souvent un service d'expertise technique à des investisseurs non issus du secteur agricole (Boche et Pouch 2014).

Cette géographie des acquisitions foncières à grande échelle montre une montée en puissance d'acteurs clés que sont les principaux pays émergents, quelques pays à revenus moyens (Argentine, Malaisie, Thaïlande, Vietnam) et les États du Golfe. L'implication de ces pays émergents est notamment marquée par un fort régionalisme. Cela se traduit par la localisation des projets des investisseurs originaires de ces pays dans d'autres pays de leur grande région. Ainsi les acteurs Sud-Africains jouent un rôle particulièrement important dans le développement des acquisitions foncières dans le reste de l'Afrique et particulièrement en Afrique Australe² (Hall 2011, Boche et Anseeuw 2013). Ils recomposent leur rôle en tant qu'acteurs majeurs sur le continent (Anseeuw *et al.* A

² Bien que les investisseurs Sud-Africains soient majoritairement impliqués dans des projets en Afrique, ils ont également développés des projets dans d'autres parties du monde ; notamment en Europe Centrale (Ukraine et Géorgie)

paraître). De même, en Amérique du Sud on observe qu'environ trois-quarts des projets conclus impliquent des investisseurs issus d'un autre pays de ce continent, Argentins et Brésiliens en tête. De la même façon, les investisseurs issus de pays asiatiques, Chine et Malaisie en tête, sont majoritairement impliqués dans des acquisitions en Asie du Sud-Est (Borras et *al.*, 2012).

Encadré 1: Mythes et réalités des acquisitions foncières chinoises en Afrique

Dans les deux premières décennies du XXI^{ème} siècle, le Brésil, la Russie, l'Inde et la Chine qui étaient considérés comme des pays émergents sont passés au statut d'acteurs bien présents en termes de commerce, d'aide et d'investissements (Gabas et Chaponnière 2012). Comme l'ont démontré les résultats de la Land Matrix leur implication a été particulièrement notée et importante. Néanmoins, on a vu apparaître dans la littérature quelques idées reçues assez persistantes. Parmi celles-ci, la plus emblématique est sûrement celle qui met au centre des acquisitions foncières à grande échelle la volonté du gouvernement chinois d'acquérir de grandes surfaces de terre en Afrique pour assurer sa sécurité alimentaire (Bräutigam et Zhang 2013).

Comme le démontrent Bräutigam et Zhang (2013) le mythe de l'acquisition de terres par le gouvernement chinois en Afrique a été créé par la publication d'un rapport d'étudiant et de quelques articles de presse qui ont ensuite été repris dans le premier rapport de l'ONG Grain, dans la première version de la Land Matrix et dans des articles publiés dans deux revues scientifiques. Ces rapports faisaient état d'acquisitions de terre par des entreprises chinoises dans plusieurs pays africains (Cameroun, République Démocratique du Congo, Mozambique et Zimbabwe). Sur la base de ces rapports médiatiques, l'ONG GRAIN a établi dans son premier rapport que « le gouvernement Chinois avait établi un fond de 5 milliards de dollars pour permettre aux entreprises Chinoises d'investir dans l'agriculture en Afrique » (GRAIN 2008, p3). A partir de là, une image trompeuse d'un engagement Chinois dans l'agriculture en Afrique s'est installée dans l'esprit de l'opinion publique : Les « Chinois » étaient très actifs dans l'acquisition de terres en Afrique sous l'impulsion du gouvernement chinois qui utilisait ses entreprises d'Etat et fonds souverains.

Cependant, si l'on se penche sur les informations disponibles sur les acquisitions de terres impliquant des investisseurs chinois on observe une image complètement différente (Gabas 2014). Les informations dont nous disposons sur l'implication d'investisseurs chinois dans des acquisitions foncières démontre que ces derniers sont très majoritairement actifs en Asie et non pas en Afrique. En effet, selon les informations de la Land Matrix, 76% des surfaces acquises par des investisseurs chinois sont localisées dans des pays d'Asie (Indonésie, Papouasie, Vietnam, Laos et Cambodge). A l'inverse uniquement 11% (239 000 ha) des acquisitions de terres acquises par des investisseurs chinois pour des activités agricoles sont situées en Afrique. Enfin, les projets développés dans des

pays Africains sont principalement mis en place par des entreprises privées de taille relativement modeste (Gabas et Chaponnière 2012, Bräutigam et Zhang 2013). Il n'y a donc pas de stratégie chinoise coordonnée pour acquérir des terres en Afrique et cultiver des productions agricoles qui seront réimportées.

En revanche, cette déconstruction de discours ne doit pas laisser penser que la Chine n'a pas ou peu d'activités commerciales en Afrique dans le secteur agricole et forestier. Il existe une stratégie de coopération du gouvernement Chinois et des stratégies non coordonnées d'investissements d'entreprises Chinoises majoritairement dans le commerce et la transformation depuis le milieu des années 1980. Elle est cependant très éloignée de l'image qui en a été donnée.

Ainsi l'implication des entreprises de ces pays émergents illustre cette caractéristique du phénomène qui est celle des relations Sud-Sud. Cette géographie des investissements étrangers dans le foncier agricole recoupe finalement assez bien l'une des dimensions actuelles de la mondialisation. Après la croissance des flux Sud-Sud de marchandises, des mouvements de capitaux caractérisés par la montée en puissance des investissements directs croisés entre les pays émergents ou vers les régions en développement, c'est désormais les ressources naturelles qui font l'objet soit d'échanges commerciaux – à l'instar des transactions commerciales de produits agricoles et alimentaires effectuées par des pays comme le Brésil, l'Argentine pour les exportations et la zone Afrique du Nord et Moyen-Orient pour les importations – soit d'investissements dans les terres agricoles (Boche et Pouch 2014).

D - Des investisseurs de différente nature

Il existe un consensus sur l'hétérogénéité des investisseurs impliqués dans les acquisitions foncières à grande échelle. Selon les résultats de la Land Matrix, quatre grands types d'investisseurs peuvent être identifiés : i) les entreprises privées ; ii) les entreprises publiques ou d'Etat ; iii) les fonds d'investissements

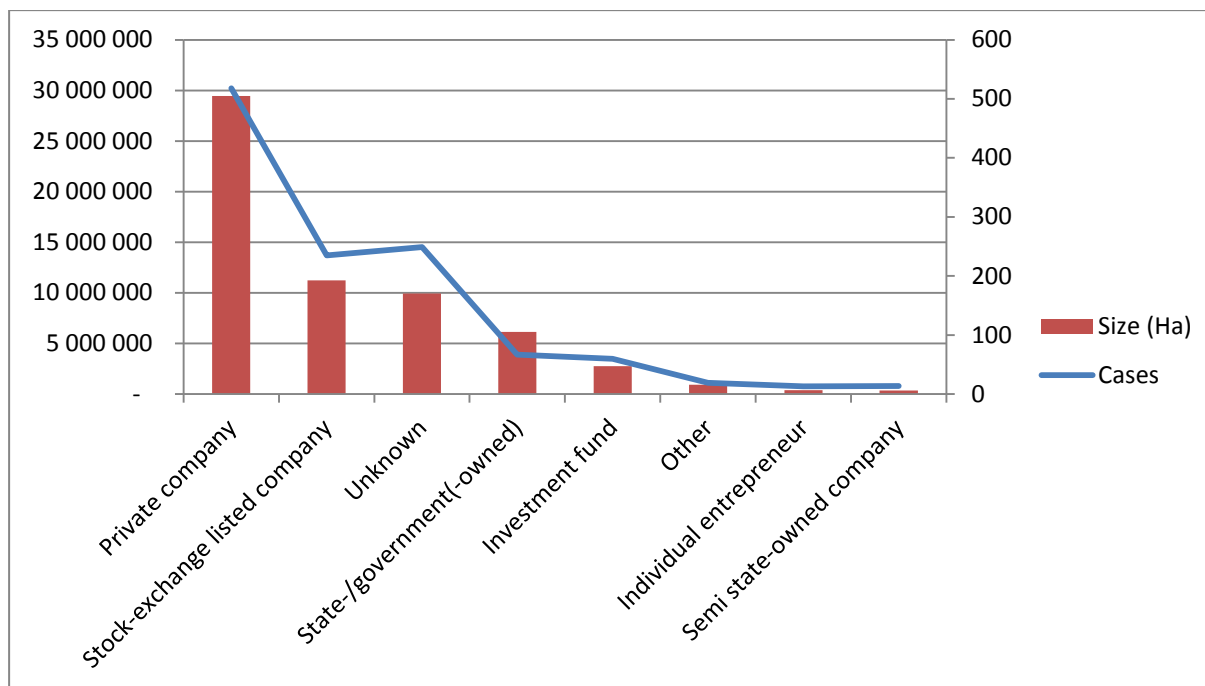


Figure 4: Répartition des acquisitions foncières à grande échelle selon la nature des investisseurs

Source : Chamberlain *et alii* (à paraître)

Comme le démontre la figure 4, la majorité des projets (44%) sont mis en place par des entreprises privées. Ces entreprises proviennent de l'ensemble des pays que l'on trouve dans la figure 3. Les entreprises provenant de pays tels que Singapour ou la Malaisie sont, quant à elle, majoritairement des entreprises cotées en bourse. Ces entreprises cotées en bourse disposent de ressources financières importantes et sont impliquées dans plusieurs projets dans différents pays. A l'inverse les entreprises privées ne sont généralement impliquées que sur un nombre très limité de projets.

Les gouvernements et entreprises d'Etat, qui constituent le second type d'investisseur, sont finalement beaucoup moins impliqués que le discours dominant au début du phénomène le laissait entendre (encadré 1). En revanche, la taille moyenne des acquisitions que ces acteurs réalisent est beaucoup plus importante (autour de 90 000 ha en moyenne) (Chamberlain *et al.* à paraître). Des pays tels que les Emirats Arabes Unis, le Qatar et l'Arabie Saoudite sont ceux qui utilisent ces mécanismes (Woertz 2013)

Enfin le troisième type d'investisseurs que l'on retrouve est constitué par les investisseurs financiers. Comme le décrivent Buxton *et al.* (2012), l'un des marqueurs des acquisitions foncières à grande échelle actuelles réside dans l'implication d'acteurs issus du secteur financier. Au sein de ce groupe il existe une diversité d'acteurs et de pratiques regroupant des sociétés de gestion d'actifs, des

analyses, des fonds d'investissements, des fonds de pensions (Daniel 2012, Ducastel et Anseeuw 2013).

E - Des acquisitions foncières pas uniquement pour des productions alimentaires

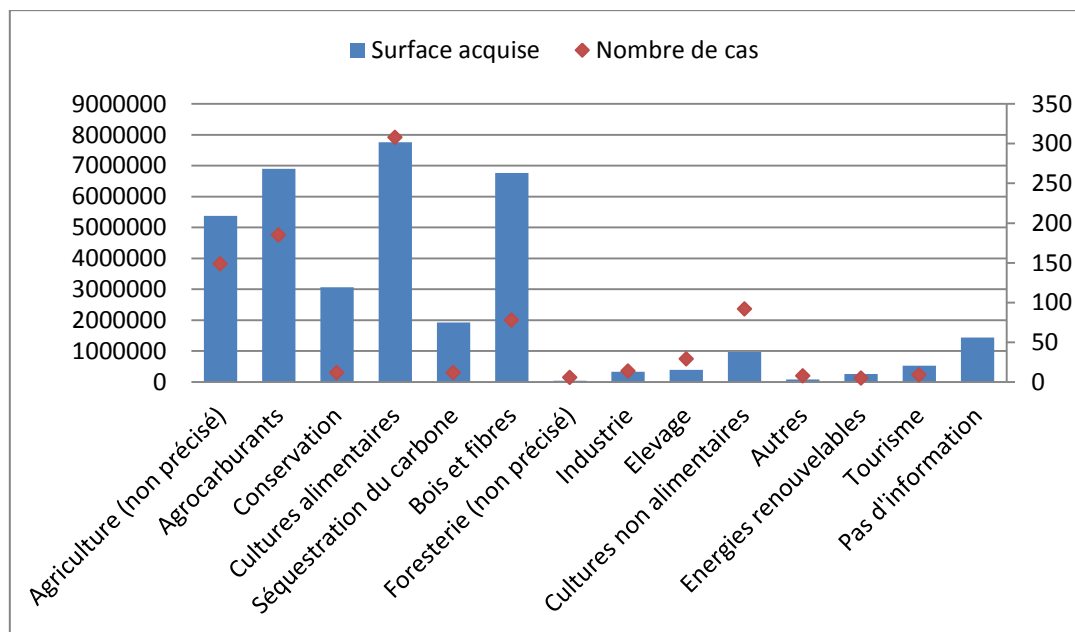


Figure 5: Principaux déterminants des acquisitions foncières à grande échelle

Source : Calculs de l'auteur à partir des données de la Land Matrix du 16 juillet 2014

Les données de la Land Matrix confirment que les acquisitions foncières à grande échelle sont causées par un nombre importants d'objectifs et de déterminants. Comme déjà mentionné dans certains travaux (Anseeuw *et al.* 2012, Cotula 2012), différentes augmentations de la demande mondiale sont à l'origine de l'émergence de ce phénomène. On s'aperçoit notamment que l'objectif de production alimentaire semble être le déterminant principal. On observe également une confirmation de l'importance des productions d'agrocarburants comme élément déterminant (Borras *et al.* 2010, Franco *et al.* 2010) , même si ces derniers semblent en forte baisse durant les dernières années (encadré 2). Il est difficile de hiérarchiser l'importance de ces deux facteurs en raison de la difficulté à dissocier la destination finale de certaines productions (Anseeuw *et al.* 2012). Certains auteurs ont ainsi mis en avant le concept de « flex crops » dans certaines analyses afin de faire ressortir le rôle prépondérant des cultures qui peuvent à la fois être vendues comme culture alimentaire ou sur le marché des agrocarburants (maïs, soja, canne à sucre, huile de palme).

Encadré 2: Les agrocarburants comme moteur des acquisitions foncières

Comme ce fut le cas pour la recherche des déterminants du pic des prix alimentaires en 2008, les recherches initiales sur les acquisitions foncières à grande échelle ont tenté de savoir si le développement des agrocarburants constituait un élément moteur du phénomène (Borras *et al.* 2010). Malgré des différences parfois importantes dans l'importance relative qui lui a été donné (Boche 2012), l'augmentation de la demande mondiale en agrocarburants a été présentée comme un déterminant majeur, si ce n'est le principal à une époque, dans le développement des projets d'acquisitions foncières (Deininger et Byerlee 2011, Anseeuw *et al.* 2012). Celle-ci s'est fondée sur des projets visant à produire majoritairement du jatropha, pour la transformation en biodiesel, et de la canne à sucre, pour la transformation en éthanol (Sulle et Nelson 2009, Nhantumbo et Salomão 2010).

Le développement de ces projets a été majoritairement relié à deux éléments du contexte international. Le premier est d'ordre économique. Un nombre important de projets visant à la production d'agrocarburants ont démarré en 2007, c'est-à-dire avant le pic des prix alimentaires (Schut *et al.* 2010, Cotula 2012) mais dans un contexte de forte hausse du prix du pétrole. L'augmentation du prix du baril a donc poussé les investisseurs à s'intéresser à d'autres sources de carburants, notamment les agrocarburants (Comité Technique Foncier et Développement 2010).

Le second élément est d'ordre politique et concerne les politiques publiques européennes et nord-américaines pour la promotion des énergies renouvelables. Au niveau européen, cette politique a été établie par deux textes majeurs. Le premier est la directive européenne 2003/30/CE qui établissait un objectif de consommation d'agrocarburants représentant 5,75% de l'ensemble des carburants utilisés dans les transports au 31 décembre 2010. Le second est la directive 2009/28/CE sur les énergies renouvelables qui établissaient des objectifs d'utilisation d'énergies issues de source renouvelable (20% des consommations totales et 10% dans les transports) à l'horizon 2020. Cette politique, garantissant un marché assuré, s'est transformée en une forte incitation pour les entreprises européennes à établir des projets de production d'agrocarburants dans des pays tiers et donc à acquérir des terres. De même, les standards d'énergie renouvelable des Etats-Unis (US) ont fourni un mandat et une incitation équivalente aux entreprises US. De tels objectifs d'utilisation de carburants de source renouvelable ont fourni une incitation à l'investissement dans la production d'agrocarburants qui n'aurait pas pu être aussi forte uniquement en raison des forces du marché (Dufey *et al.* 2007).

Comme le démontrent Chamberlain *et al.* (à paraître), les analyses récentes des données de la Land matrix démontrent une baisse significative du nombre de projets visant la production d'agrocarburants. Face à la baisse du prix du pétrole, à la diminution des objectifs de la politique européenne et à l'échec d'un certain nombre de projets, il semble que l'incitation au développement de projets d'agrocarburants soit moins élevée et que les investisseurs se soient reportés sur d'autres types de projets.

Les acquisitions foncières ayant pour objectif affiché la production agricole semblent donc être les plus nombreuses. Cependant on s'aperçoit que d'autres objectifs comme la production forestière, la conservation et les mécanismes de séquestration du carbone tels que REDD sont également parmi les déterminants du phénomène.

Les analyses réalisées par Chamberlain *et al.* (à paraître) démontrent que certains investisseurs choisissent de manière préférentiel certaines cultures. Par exemple les investisseurs issus des pays du Golfe ainsi que de Corée du Sud s'orientent principalement vers des cultures alimentaires. Les investisseurs issus de Singapour et de Malaisie, qui sont majoritairement de grandes entreprises cotées en bourse, sont principalement impliqués dans la production d'huile de palme (McCarthy 2010) et parfois également d'hévéa. Enfin, il semble que les investisseurs originaires d'Italie et du Canada soient particulièrement intéressés par les productions oléagineuses, notamment en raison des politiques européennes et nord-américaines concernant les agrocarburants.

En conclusion, les données de la Land Matrix démontrent que les déterminants et les acteurs impliqués au sein du phénomène des acquisitions foncières à grande échelle sont bien plus diversifiés et hétérogènes que ce que les premiers rapports et analyse laissaient présager. Parmi les déterminants il y a des facteurs dont les tendances d'évolution vont rester les mêmes, suggérant que même si un pic d'acquisitions foncières a été dépassé, le contexte général de compétition sur la terre et les ressources naturelles, notamment l'eau, le bois et les minéraux, pourrait être en vigueur encore pendant longtemps. Ce contexte soulève donc des questionnements sur les implications que ce phénomène pourrait avoir sur les structures agraires des pays en développement.

II - Acquisitions foncières et restructurations agraires : enjeux autour de la définition d'un phénomène

A - Une première phase de recherche destinée à définir le phénomène : « the making sense phase »

« Land grabbing », « accaparements fonciers », « appropriations foncières », « acquisitions foncières à grande échelle », « investissement foncier », « enclosure », « ruée vers la terre », de nombreux termes sont utilisés depuis 2007 pour décrire l'intérêt actuel pour le foncier agricole exprimé par un grand nombre d'investisseurs. Cette multiplicité de termes afin de décrire un même

phénomène traduit l'existence de plusieurs visions concernant les causes, l'ampleur, les caractéristiques, les trajectoires et conséquences de ce phénomène.

Concomitamment au grand nombre de projets annoncés d'acquisitions foncières on a vu émerger une littérature très abondante sur la question. Comme le déclare Oya (2013) « le volume de la littérature sur le « land grab » est tout à fait remarquable, considérant la nature évolutive du phénomène et le peu de recul disponible sur ces questions ». Initialement lancé par les travaux de l'ONG Grain (2013) et la révélation par le Financial Times du projet de la société Sud-Coréenne Daewoo à Madagascar (Jung-a *et al.* 2008), la littérature sur les acquisitions foncières n'a fait que croître jusqu'à maintenant. Certains auteurs parlent même d'un « literature rush » (ruée sur les publications) en parallèle de la ruée sur les terres (Oya 2013). L'implication du secteur académique, de la société civile, des activistes, des médias, des organisations internationales et des agences de coopérations et de financement internationales explique l'ampleur de cette littérature et ses caractéristiques. En effet, la littérature traitant de ces questions en tant qu'objet d'étude est constituée d'articles publiés dans des revues scientifiques mais également d'un grand nombre de travaux de la littérature grise (rapports de recherche, études de cas). Cette course à la publication a bien entendu été marquée par une évolution des questions traitées, des thématiques, des concepts mais également des zones géographiques étudiées. Les auteurs identifient deux périodes dans l'analyse du phénomène (Oya 2013). La première période de publication (2007-2012) a surtout été marquée par la domination des questions « qui, où, quand et combien ». En revanche, la seconde marque le début d'une tentative d'intégration des questionnements liés au phénomène à des débats théoriques plus globaux (cf. chapitre 2 sur le cadre théorique).

1) La définition par la quantification

Au cours de l'histoire récente de ces projets, le débat s'est essentiellement centré en premier lieu sur les questions de quantification et de définition du phénomène. Plusieurs auteurs ont tenté de regrouper les informations disponibles sur les projets d'acquisitions foncières à grande échelle et d'apporter une estimation de l'ampleur du phénomène au niveau mondial et/ou régional (Deininger et Byerlee 2011, Land Matrix 2011, Schoneveld 2011, Anseeuw *et al.* 2012). La plupart de ces recherches se sont fondées sur les informations mises à dispositions par deux initiatives principales qui sont celle de Grain (2013) et de la Land Matrix (2011). Bien qu'ayant permis de réelles avancées dans la compréhension et l'analyse du phénomène, les résultats des tentatives de quantification utilisant ces informations ont été critiqués (Edelman 2013, Oya 2013, Scoones *et al.* 2013). Autant les chercheurs

qui critiquent ces résultats que ceux qui tentent de réaliser ces quantifications, identifient plusieurs difficultés majeures, dans ce type d'exercice.

La première difficulté provient de la définition même de « l'accaparement des terres ». Les premières tentatives de quantification ont regroupé des acquisitions foncières ayant des objectifs très variés allant de l'activité minière à l'agriculture, l'activité forestière, le développement de l'industrie, en passant par le tourisme et les projets de conservation des zones naturelles (Anseeuw *et al.* 2012). Certains auteurs critiquent ce type de regroupement et plaident pour une analyse séparée des différents secteurs d'activité et une concentration des analyses sur les acquisitions par des entreprises pour l'établissement de structures de production agricoles (Akram-Lodhi 2012). La surface minimum, les modalités d'accès au foncier (achat, location, concessions) et la nationalité des investisseurs (internationaux ou domestiques) sont autant d'aspects caractéristiques des acquisitions foncières qui font également débat et qui influent la quantification finale du phénomène.

La seconde difficulté inhérente au travail de quantification intervient en raison de problèmes liés à la mesure du phénomène. La très faible documentation et l'incohérence des sources mais également les biais dans la définition de ce qui est réellement mesuré constituent autant de limites dont il est important de tenir compte lors de la réalisation d'une quantification de ces acquisitions massives de terres (Chouquer 2012, Anseeuw *et al.* 2013). Les projets d'exploitation forestière sont particulièrement concernés par ce biais. En effet, chaque « bloc d'exploitation » de plusieurs milliers d'hectares est souvent considéré comme un projet individuel alors qu'il s'agit en réalité de la même entreprise qui contrôle les différents blocs et les exploite comme une seule concession. La troisième difficulté liée à la collecte d'informations réside dans la capacité à refléter les dynamiques temporelles de ces projets d'acquisitions foncières (Deininger et Byerlee 2011). Enfin, une quatrième difficulté est liée aux biais créés par la disponibilité des informations, les sources utilisées et la fiabilité des données.

Il est intéressant de noter, qu'il n'existe toujours pas de consensus sur cette question de la quantification. En raison de toutes ces difficultés les chiffres globaux sont régulièrement revus à la baisse, alimentant ainsi continuellement le débat sur l'existence réelle du phénomène. Néanmoins, de plus en plus d'auteurs soutiennent l'idée que la question de l'ampleur doit être laissée au second plan pour se focaliser sur la question des implications de cet intérêt pour les terres agricoles sans considération de surface et de nationalité des investisseurs (Edelman *et al.* 2013).

2) Déterminants du phénomène

La seconde thématique traitée de manière prépondérante dans la première vague de publications est celle des déterminants des acquisitions foncières. Cotula *et al.* (2010) ont été les premiers à décrire les liens entre l'intérêt des investisseurs étrangers et la hausse des prix alimentaires, le développement des marchés d'agrocarburants, et du carbone. A la suite de ce travail, une première distinction a été faite entre ce qui s'avère avoir été le déclencheur de ces acquisitions, c'est-à-dire l'envolée des prix des denrées alimentaires en 2007-2008 (Daniel et Mittal 2009, Centre d'Analyse Stratégique 2010, Cotula *et al.* 2010), et les déterminants majoritairement liés à l'augmentation de la populations mondiale et à la consommation alimentaire et énergétique (Anseeuw *et al.* 2012).

Le premier déterminant mis en avant est la volonté de s'impliquer dans la production alimentaire. Les productions alimentaires sont d'ailleurs présentées comme le principal objectif des acquisitions foncières à grande échelle (Anseeuw *et al.* 2012). Selon ces analyses à l'échelle globale, l'augmentation des prix des denrées alimentaires a fait prendre conscience aux autorités de certains pays de leur dépendance envers le marché mondial pour leur alimentation (Von Braun et Meinzen-Dick 2009, Borrás et Franco 2010). Ce serait dans cette optique de diminution de dépendance envers les importations alimentaires que certains pays riches avec une population importante mais relativement peu de ressources naturelles ont tenté de sécuriser des terres pour mettre en place des projets de production agricole à grande échelle. C'est notamment le cas des pays du Golf (Woertz 2013). Cette description initiale du phénomène a produit une image d'investissements organisés uniquement par des autorités gouvernementales de certains pays. Cette vision erronée a été corrigée par différentes études insistant sur l'implication d'acteurs privés issus du secteur agricole (Robertson et Pinstруп-Andersen 2010) mais également par des acteurs issus d'autres secteurs comme celui de la finance (Anseeuw *et al.* 2011).

La production d'agrocarburants est également présentée comme un facteur majeur dans le développement de ces projets (Land Matrix Partnership 2013). Certaines études se sont même exclusivement intéressées à ce type de projet (Borrás *et al.* 2010, Nhantumbo et Salomão 2010, White et Dasgupta 2010). Les politiques publiques de l'Union européenne et des Etats-Unis en matière d'énergies renouvelables ont clairement amplifié l'intérêt d'investisseurs et d'entrepreneurs (Franco *et al.* 2010, Cotula 2012) dans le contexte de forte hausse et d'instabilité du prix du pétrole à la fin des années 2000 (Comité Technique Foncier et Développement 2010). La Directive Européenne 2003/30/CE visant à promouvoir l'utilisation de biocarburants ou autres carburants renouvelables dans les transports fixait un objectif d'incorporation de 5,75% de biocarburants dans tous les carburants et

diesel utilisés pour le transport au 31 Décembre 2010. La Directive Européenne 2009/28/CE (RED) sur l'utilisation de l'énergie produite à partir de sources renouvelables fixait, quant à elle, un objectif de 20% des énergies totales consommées issues de sources renouvelables (et au moins 10% pour le secteur des transports) à l'horizon 2020. Ces objectifs mettaient donc les agrocarburants au centre de la stratégie énergétique européenne. Les entreprises européennes ont répondu à cette incitation, à savoir la garantie d'un accès au marché européen, en investissant massivement dans la production d'agrocarburants en Europe, mais également en Asie, en Afrique et en Amérique du Sud.

L'importance de la production d'agrocarburants comme déterminant des acquisitions foncières à grande échelle fait consensus dans la littérature (Borras *et al.* 2010), néanmoins certains auteurs mettent en évidence la difficulté à séparer nettement les rôles de la production alimentaires et des agrocarburants. C'est alors qu'a émergé le concept de « flex crop » afin d'analyser les déterminants des acquisitions foncières (Anseeuw *et al.* 2012, Borras *et al.* 2012). Ces analyses mettent en avant le fait que les investisseurs recherchent plutôt le caractère adaptatif de certaines cultures (soja, huile de palme, maïs et canne à sucre) et donc la possibilité de revendre les productions sur les marchés alimentaires ou énergétiques en fonction de la demande la plus intéressante.

L'orientation finale de la production (alimentaire ou énergétique) ne constitue pas l'unique déterminant de la ruée vers les terres agricoles identifié dans la littérature (Zoomers 2010). Parmi les autres déterminants, l'accès à des ressources naturelles comme l'eau (Woodhouse 2012, Adamczewski *et al.* 2013, Rulli *et al.* 2013), le développement des marchés de séquestration du carbone, de conservation de la biodiversité et des mécanismes de paiements pour services environnementaux regroupés sous le terme de « green grabbing » (Fairhead *et al.* 2012), ainsi que l'industrialisation et les activités minières (Levien 2013) ont été identifiés comme des éléments ayant permis d'expliquer la vague d'acquisition foncière récente.

B - Une concentration du débat sur les processus de mise en place des projets et la gouvernance du phénomène

En parallèle des différentes analyses concernant l'ampleur du phénomène, les déterminants et les acteurs impliqués, la littérature grise, alimentée par les rapports d'organisations de la société civile, a fourni de nombreuses descriptions des cadres légaux réglementant l'accès à la terre pour les

investisseurs (Horne 2011, Oakland Institute 2011) ainsi que des études de cas localisées mettant en évidence le manque de respect de ces règles (Veldman et Lankhorst 2011, Matavel *et al.* 2012)³.

Face aux questions émises par l'émergence de ces multiples études de cas, des réponses très polarisées ont émergé de la part de membres du milieu académique engagés et des institutions internationales. Cette opposition, souvent idéologique, s'est traduite à différentes échelles.

Au niveau micro, les travaux soutiennent que les externalités négatives qui émergent de la mise en place des projets peuvent généralement être expliquées par les problèmes de fonctionnement des Etats concernés, notamment concernant la gouvernance foncière des pays hôtes (Alden Wily 2011). Ainsi, Arezki *et al.* (2013) avancent qu'au-delà du potentiel agro-écologique du pays les facteurs institutionnels jouent un rôle particulier dans le choix des investisseurs. Selon eux, et contrairement aux résultats de la littérature économique sur les institutions, il semble qu'une faible sécurité de la tenure foncière soit associée à un intérêt croissant des investisseurs pour l'acquisition de terre dans le pays. Ce résultat, bien que contesté (Oya 2013), a poussé les chercheurs à se pencher spécifiquement sur les processus de mise en place des projets. Les gouvernements de pays tels que Madagascar, le Soudan, l'Ethiopie ou le Cambodge ont été présentés comme incapables de fournir le type de politique et gouvernance foncières ainsi que les mesures sociales permettant d'éviter les implications négatives de ces projets. Ce lien entre les acquisitions foncières à grande échelle et la gouvernance foncière a été considéré par certains auteurs comme fonctionnant dans le sens inverse de celui présenté auparavant. En effet, plusieurs analyses ont considéré l'intérêt des investisseurs et le processus de mise en place des projets comme un facteur de changement institutionnel susceptible de modifier les règles locales de gestion du foncier. Plusieurs analyses ont démontré comment l'arrivée d'investisseurs étrangers a modifié le pouvoir de certains acteurs locaux responsables de la gestion foncière en Zambie (Nolte 2014) ou au Mali (Adamczewski *et al.* 2013). Parfois, ces changements institutionnels ne sont pas en lien direct avec le foncier mais avec la gouvernance des ressources en eau (Bues et Theesfeld 2012).

Dans la lignée de ces analyses sur le processus des acquisitions foncières à grande échelle, certains auteurs ont orienté le débat sur le rôle des différents acteurs, notamment l'Etat (Wolford *et al.* 2013). L'implication des gouvernements passe notamment par l'attribution de concessions foncières aux investisseurs via plusieurs mécanismes. Les premières analyses ont particulièrement insisté sur le statut juridique des terres en distinguant les terres pour lesquelles il existe une forme de propriété

³ L'ensemble de ces études de cas sont trop nombreuses pour être toutes citées. Néanmoins, il est possible de consulter certaines études sur le site de l'International Land Coalition <http://www.commercialpressuresonland.org/>

privée *de jure* ou *de facto* et les terres considérées comme « non privés/public » (Borras Jr et Franco 2010). Peluso et Lund (2011) ont alors parlé de la formalisation de droits fonciers comme d'un élément de « marchandisation de la terre » facilitant le contrôle de la terre par les investisseurs. Cette marchandisation se fait par l'émission de concessions sur des terres cultivables présumées « marginales », « sous-utilisées », « inoccupées » ou « disponibles » et qui sont généralement classées comme terres publiques (Deininger 2011). Cette question de la disponibilité des terres et donc du respect des droits fonciers des populations locales a donc été centrale dans ces analyses (Borras et Franco 2010, Tanner 2010). German *et al.* (2013) démontrent notamment comment les caractéristiques de mise en place des projets mettent en danger la protection des droits fonciers.

D'autres auteurs soulignent qu'au-delà des processus légaux, il est important d'inclure les différents mécanismes informels et relations de pouvoir liés à l'accès au foncier pour réaliser une analyse complète des processus d'acquisition foncière (Peluso et Lund 2011). Cette critique découle du fait que l'accès au foncier est basé sur une combinaison entre des lois d'Etat et des pratiques locales dans un très grand nombre de pays. Ainsi, la gestion foncière est contrôlée par plusieurs institutions étatiques et non étatiques. Les acteurs sociaux et les institutions politico-légales (Etat ou autre) interagissent ainsi lors des négociations pour l'accès au foncier concernant deux niveaux critiques (Lund 2002, Le Meur 2006) : i) la compétition sur l'utilisation du sol et les droits de propriété, ii) les conflits pour asseoir la légitimité sur le contrôle de l'accès à la terre, et ainsi leur capacité à définir et maintenir les règles du jeu. Selon ces auteurs, l'analyse des acquisitions foncières à grande échelle passe donc par l'analyse des faisceaux de pouvoirs liés à la gestion de la ressource foncière. Ainsi certains se sont penchés sur le rôle particulier joué par les représentants des élites locales et nationales (O'Brien 2011, Fairbairn 2013) ainsi que sur l'utilisation par les élites et les officiels gouvernementaux de l'intérêt des investisseurs étrangers pour asseoir leur autorité sur la gestion foncière locale, quitte à exacerber des conflits locaux (Burnod *et al.* 2013, Nolte 2014).

Malgré l'opposition concernant le sens de la relation entre les acquisitions foncières et la gouvernance foncière, ces analyses suggèrent que les gouvernances locale et nationale constituent les échelles d'analyses principales pour comprendre et encadrer les acquisitions foncières à grande échelle.

Au-delà de la gouvernance foncière, Anseeuw *et al.* (2012) résument ces différents aspects en identifiant trois autres champs de la gouvernance qui permettent d'expliquer, voire faciliter, le développement des acquisitions foncières à grande échelle. Tout d'abord il s'agit de la faible

gouvernance démocratique. Malgré les avancées de la démocratie à travers le monde, il existe encore dans de nombreux pays un manque de transparence et d'émancipation de la société civile qui permet une capture des ressources par les élites. Ensuite, les lois du commerce international orientent la gouvernance économique vers la protection des investisseurs internationaux, alors que dans le même temps peu d'initiatives ont vu le jour pour protéger les droits des populations pauvres rurales et assurer que l'augmentation des investissements se fasse de manière inclusive, durable et dans un objectif de réduction de la pauvreté. Enfin, les politiques de développement agricole ont été de plus en plus orientées vers le soutien à l'agriculture à grande échelle au détriment des agricultures familiales.

La gouvernance globale des acquisitions foncières à grande échelle a également été un terrain d'opposition entre les « pro » et les « anti » acquisitions foncières durant cette deuxième phase d'évolution de la littérature. D'un côté les « défenseurs » de ces projets d'acquisitions foncières défendent l'idée que les pays pauvres pourraient bénéficier d'investissements directs dans le secteur agricole, notamment via la création d'opportunités d'emplois agricoles et non agricoles, les transferts de technologie dans la production et la transformation, le développement d'infrastructures et l'amélioration de l'accès à des services sociaux de base (Deininger et Byerlee 2011). Ils défendent l'idée que la mise en place de codes de conduite (Von Braun et Meinzen-Dick 2009), directives volontaires (FAO 2012) et principes d'investissements responsables (FAO *et al.* 2010) constituent des stratégies permettant de réguler ces transactions et d'éviter les projets non transparents, non durables et manquant d'équité. De l'autre côté, les représentants de la société civile et des organisations paysannes (comme « La Via Campesina ») déclarent que ces projets se font à l'encontre des besoins des agriculteurs locaux, qu'ils mettent en danger les systèmes d'activités des agriculteurs familiaux et qu'ils sont mis en place sans consultation et accord des populations utilisatrices du foncier (Hall 2011, Borrás *et al.* 2012, German *et al.* 2013).

Face à ce constat d'opposition et aux initiatives des organisations internationales, des réflexions sur la gouvernance globale du phénomène ont émergé (Margulis *et al.* 2013). Certaines portent sur la perspicacité de se baser sur différentes approches telles que le respect des droits de l'homme (Claeys et Vanloqueren 2013), la responsabilité sociale des entreprises (Goetz 2013, Stephens 2013) ou la bonne gestion des ressources naturelles (Seufert 2013). A l'inverse, d'autres analyses se sont montrées assez critiques envers ces initiatives en raison de leur caractère non obligatoire ainsi que de la validité des hypothèses sur lesquelles elles reposent, notamment l'existence de « réserves de terres disponibles » et la responsabilité sociale des actionnaires (Borrás et Franco 2010). A la suite de ces critiques, les auteurs les ayant formulées se sont alors tournés vers des recherches sur les formes de

résistances existantes et les modalités de leur mise en place au niveau global comme local (Borras et Franco 2013, Borras *et al.* 2013).

Bien qu'opposées, les différentes analyses de la gouvernance des acquisitions foncières à grande échelle (à toutes les échelles) reposent leurs argumentaires sur les résultats de nombreuses études de cas se concentrant sur les implications socio-économiques du phénomène.

C - Acquisitions foncières et implications économiques

1) Au niveau micro : foncier, emploi et transfert de technologie

De par sa nature conflictuelle et en raison de l'implication des médias et de la société civile, la question des acquisitions foncières à grande échelle a été hautement politisée. Dans une vision assez normative du phénomène, les auteurs ont donc cherché à savoir si les projets d'acquisitions foncières à grande échelle avaient des implications socio-économiques positives ou négatives. Là encore, les analyses ont porté sur les implications à différentes échelles et selon différentes considérations théoriques.

Dans un premier temps, l'objectif de la recherche a été de regrouper le plus grand nombre d'études de cas localisées. Cette littérature a utilisé deux concepts principaux pour analyser les acquisitions foncières à grande échelle: l'accumulation primitive du capital développée par Marx et sa variante « l'accumulation par dépossession » développée par David Harvey (Hall 2013). La posture adoptée par ces auteurs repose sur l'idée que les processus par lesquels la terre et les autres ressources naturelles sont encloses, et leurs anciens utilisateurs dépossédés, dans un objectif d'accumulation du capital est centrale dans la compréhension du phénomène. Les chercheurs ont identifié les ressemblances entre la vague actuelle d'acquisitions foncières et le mouvement des enclosures en Angleterre que Marx avait placé au centre de son analyse sur l'accumulation primitive (Borras et Franco 2012, White *et al.* 2012, Cotula 2013). Ces concepts ont été intensément utilisés pour comprendre le développement du capitalisme en agriculture et notamment la « marchandisation de la terre » (Peluso et Lund 2011) passant par « l'enclosure massive de terres publiques et privés » (Borras et Franco 2012). Au sein de ces processus, les formes d'accumulation économiques et non-économiques ont été distinguées afin d'expliquer l'utilisation du pouvoir légal, politique et/ou la violence pour réaliser ces transactions (Hall 2013). Les familles qui perdent leur terre, reçoivent une compensation mais cela ne constitue pas un transfert entre un acheteur consentant et un vendeur consentant. Cette distinction est faite par des auteurs tels que Levien (2013) afin de mieux définir, du

moins sur le plan théorique, le concept de « land grabbing ». Cet accent mis sur la recherche d'espace d'accumulation par l'agro-industrie dans la compréhension des acquisitions foncières est typique des questionnements d'économie politique.

Au-delà de ces analyses concentrées sur la question de la compétition pour l'accès aux ressources foncières, certains auteurs ont tenté de prendre en compte d'autres aspects que le foncier dans les implications économiques locales des acquisitions foncières à grande échelle.

Depuis les premières analyses et rapport d'institutions internationales sur les acquisitions foncières à grande échelle, la création d'emplois a été souvent invoquée pour justifier le caractère bénéfique de l'intérêt des investisseurs étrangers pour les terres, l'eau et d'autres ressources naturelles (Deininger et Byerlee 2011). En effet, un meilleur accès à des opportunités de revenus non agricoles, tel que des emplois dans des industries agricoles ou plantations, est fréquemment présenté comme un élément fondamental de la réduction de la pauvreté en milieu rural dans les pays en développement. Cela permet une diversification des sources de revenu, une meilleure résilience aux crises et une source d'investissement dans la production agricole (Reardon 1997, Barrett *et al.* 2001, Davis *et al.* 2009, Losch *et al.* 2012)

Pourtant, il s'agit souvent d'une promesse sans lendemain, et même lorsque des emplois sont effectivement créés, ils sont souvent attribués à des personnes extérieures à la communauté locale (HLPE 2011). Plusieurs études de cas s'intéressent particulièrement à la création d'emploi générée par ces projets en analysant le nombre d'emplois créés par hectare et démontrent dans certains cas des résultats positifs (Väth 2012) et dans d'autres des résultats négatifs (Andrianirina-Ratsialonana *et al.* 2011) en comparaison avec les emplois créés par les systèmes de production familiaux. Malgré ces études de cas, il n'existe pas de consensus sur cette question de l'emploi et c'est pour cela que des auteurs comme Li (2011) proposent de « remettre l'emploi au centre du débat sur le land grabbing ».

Au-delà des critères de nombre d'emplois/ha, certaines études se sont intéressées aux modifications des caractéristiques des emplois en milieu rural apporté par ces projets. Les analyses de Tania Li, ainsi que celles de Baird (2011) et de Kenney-Lazar (2012), sur les plantations forestières (huile de palme et hévéa) en Asie du Sud-Est démontrent comment des relations de travail typiques du régime capitaliste sont développées dans les zones acquises par des investisseurs. De même Barral (2012) étudie la recomposition du travail au sein du capitalisme agraire de plantation en Indonésie et analyse les interconnexions entre les systèmes de production familiaux et le développement du

capitalisme de plantation. Ces auteurs expliquent, à l'aide de cadres hétérodoxes (approche marxiste de « l'incorporation inversée (Du Toit 2004)), comment l'arrivée des investisseurs a bouleversé les systèmes d'activités des agriculteurs locaux. Dans une vision d'économie agricole plus orthodoxe Baumgartner *et al.* (2013) analysent également les implications du développement d'un projet de plantation de riz en Ethiopie sur les systèmes d'activités des populations locales en se focalisant sur les revenus, les prix et les emplois pour différents groupes au sein de la population. Malgré la différence de leurs cadres d'analyse ces études démontrent la complexité des relations entre ces projets et les agriculteurs et communautés locales. C'est à cette complexité de la question des impacts économiques locaux que les études ont tenté de répondre.

Les transferts de technologie entre les projets et les agriculteurs locaux et « l'inclusion » de ces derniers dans les projets ont également été présentés comme des canaux d'implication économique locale (Vermeulen et Cotula 2010, Deininger et Byerlee 2011).

Plusieurs modalités alternatives de structurations des investissements dans l'agriculture incluant une gamme variée d'arrangements entre des investisseurs à grande échelle et des agriculteurs locaux (agriculture contractuelle, « joint-venture », différentes structures de gouvernance de chaîne de valeur) ont été mises en avant (Vermeulen et Cotula 2010). L'avancée des recherches économiques sur les acquisitions foncières à grande échelle passe donc par une compréhension plus approfondie des modèles d'investissements. Différentes typologies ont ainsi été proposées pour éclairer les nuances économiques, institutionnelles et sociales qui caractérisent les différents projets. Ces typologies utilisent plusieurs approches, basées sur les critères descriptifs des projets et de caractéristiques d'ancrage au territoire (taille, source de financement, type de culture, degré de déplacement de population, système de travail salarié) en Afrique Australe (Hall 2011) ou sur la structure de gouvernance des projets (Vermeulen et Cotula 2010). Ce dernier exemple de typologie fait écho à la littérature abondante concernant l'agriculture contractuelle.

En effet, certains auteurs s'interrogent sur la capacité des acquisitions foncières à entraîner une dynamique d'agriculture contractuelle (De Schutter 2011, HLPE 2011). Oya (2012, p24) se demande notamment si « l'avènement de crises alimentaires globales et des acquisitions foncières à grande échelle vont entraîner une augmentation ou un frein à l'agriculture contractuelle dans les pays en développement ? ». Les analyses actuelles semblent suggérer que la plupart des acquisitions foncières se traduisent par un renouveau de l'agriculture de plantation dans des pays où cela semblait improbable jusqu'à présent (Cotula *et al.* 2010, Deininger et Byerlee 2011, Li 2011). Cependant, les différentes recherches existantes s'accordent à dire que la question mérite de plus amples analyses

basées sur la collecte de données de terrain. En tout cas, l'implication pour les revenus des agriculteurs et des communautés locales des différents modèles de production constitue une question majeure.

Celle-ci a été abordée par des analyses comparatives d'arrangements institutionnels entre agro-industries et agriculteurs locaux. Dans le cas des productions d'huile de palme en Asie du Sud, plusieurs types d'arrangements institutionnels entre producteurs locaux, gouvernement et investisseurs ont été analysés permettant de mettre en évidence les défaillances de la politique actuelle de joint-venture développée en Malaisie (Cramb et Ferraro 2010). Bien qu'étant plus efficaces en terme de production, les différents arrangements promus par le gouvernement s'avère être moins rentables pour les agriculteurs locaux (qui deviennent des rentiers et/ou des producteurs) que les systèmes de production locaux développés sur une surface équivalente. Des stratégies opportunistes des agro-industries, établies grâce à la structure de ces entreprises multinationales, permettent même à ces dernières de s'approprier une part importante des bénéfices au détriment des communautés locales partenaires (Cramb 2013).

2) Au niveau macro : vers l'émergence d'un nouveau système alimentaire ?

Enfin, d'autres études ont privilégié une analyse des implications macroéconomiques et géopolitiques du phénomène. L'origine et les caractéristiques des acteurs impliqués dans ces acquisitions ont poussé les chercheurs à envisager les acquisitions foncières internationales comme un marqueur de l'accentuation des contradictions dans le système alimentaire mondial. Selon McMichael (2012), ces acquisitions foncières constituent une vague d'enclosure de nature à restructurer le système alimentaire mondial actuel, notamment en déplaçant son centre de gravité vers les terres des pays du Sud. Ainsi, le « système alimentaire d'entreprise » qui a été développé des années 1980 jusqu'à aujourd'hui repose sur une libéralisation de l'agriculture grâce à des programmes d'ajustement structurel et des programmes encourageant l'agro-exportation et la libéralisation des économies des pays en développement. Ce système alimentaire d'entreprise est marqué par une industrialisation de l'agriculture (McMichael 2009) et a entraîné plusieurs cycles de « depeasantisation⁴ » et une accumulation globale du capital. Ce courant de pensée soutient que cette trajectoire d'accumulation est aujourd'hui en crise et que les acquisitions foncières constituent une réponse du capitalisme qui recherche à se déplacer dans les derniers réservoirs de croissances, notamment l'Afrique. Cette

⁴ Il n'y a pas vraiment de traduction pour ce terme en français. Le terme le plus proche est celui de « désagrarisation » qui réfère à une disparition de l'agriculture paysanne

analyse d'une crise de l'accumulation capitaliste est notamment faite par Borras *et al.* (2012, p851) qui établissent que « ce qui est différent dans la vague actuelle d'acquisitions foncières est qu'elle a lieu en raison, et dans la dynamique, de stratégies d'accumulation du capital qui sont principalement en réponse à une convergence de crises multiples : alimentaire, énergétique, climatique, financière [...] ainsi qu'à des besoins croissants de ressources pour des nouveaux bassins de capital, notamment dans les BRICS et certains pays à revenus moyens puissants ». L'implication d'investisseurs provenant des pays émergents⁵ (Brésil, Inde et Afrique du Sud) ainsi que des pays du Golf (Woertz 2013) est vue comme une recomposition de la géopolitique alimentaire (Boche et Pouch 2014).

Cette analyse de recomposition du système alimentaire est partagée par McMichael (2012) qui va même jusqu'à poser la question de l'émergence d'un nouveau système alimentaire marqué par un processus de financiarisation de l'agriculture. La financiarisation de l'agriculture est définie par l'implication d'acteurs issus du secteur de la finance mais également par le développement des mécanismes de gestion au sein de l'activité agricole (Ducastel et Anseeuw 2013). Ce processus réunit différents types d'investisseurs financiers et d'autres acteurs, tels que les sociétés de gestion d'actif, aux modalités d'action hétérogènes (Buxton *et al.* 2012). Daniel (2012) a été le premier à expliciter cette diversité et à insister sur le rôle de soutien des institutions financières de développement. Ducastel et Anseeuw (2013) ont, quant à eux, insisté sur la façon dont les sociétés de gestion d'actif transforment les exploitations agricoles en actifs financiers.

D - Les limites actuelles de la littérature

Comme nous l'avons abordé précédemment, il existe une littérature foisonnante en sciences sociales traitant de la question des acquisitions foncières à grande échelle. Néanmoins, comme le mentionnent Edelman *et al.* (2013, p1527) « toute tentative d'avancement de la recherche sur ces questions doit mettre en évidence l'existence de silences et de manquements dans la littérature qui nécessitent une attention soutenue et des analyses ».

Bien que pléthorique, la littérature existante sur les acquisitions foncières et leurs liens avec des restructurations agraires présente un certain nombre de limites et de concepts qui nécessitent d'être questionnés.

⁵ Pour une vision critique du rôle de la Chine dans les acquisitions foncières à grande échelle voir Gabas (2013)

Tout d'abord, la plupart des questions et thématiques présentées précédemment visaient souvent à établir les différentes conséquences négatives des projets en termes d'impacts potentiels pour les « communautés locales » (accès aux ressources, reconnaissance des droits fonciers, systèmes d'activités, etc) et de gouvernance (Oya 2013). Un ensemble de recherches et plaidoyers ont également été orientés vers l'objectif de démystifier le scénario simpliste du « gagnant-gagnant » parfois présenté par ceux mettant en avant le besoin pour des investissements à grande échelle en agriculture. Ainsi, la majeure partie de la littérature tend à être idéologiquement et politiquement ancrée. Ces positionnements des « pro » et « anti » acquisitions foncières ont parfois convergé dans une présentation superficielle et ultra-simplifiée des bénéfices potentiels des projets, sans se préoccuper des modalités complexes et parfois contradictoires par lesquelles ses implications peuvent se matérialiser au cours du temps. Dans tous les cas, les premières tentatives d'analyses sur les questions « d'impacts » ou de « résultats » se sont structurées autour de l'opposition résultats potentiels versus réels, mais ont été directement interprétées par les médias comme des résultats réels.

Selon Carlos Oya (2013), l'une des explications du maintien de cette dichotomie problématique réside dans le fait que ces analyses s'appuient sur des hypothèses et croyances concernant les implications, les « gagnants » et les « perdants » plutôt que sur des faits démontrés à partir d'analyses de terrain. Dans sa méta-analyse, Oya dénombre 176 publications concernant des analyses d'impacts socio-économiques de projets d'acquisitions foncières à grande échelle. Malgré cette littérature importante, « aucune étude n'a été capable de fournir une analyse d'évaluation économique de projet comparant la situation avec projet et une situation contrefactuelle sans projet pour connaître l'ampleur réelle des implications socio-économiques » (Oya 2013, p1546). Ce manquement dans la littérature peut notamment être expliqué par le fait que la majorité de ces analyses (63%) ne repose que sur des données secondaires. De plus, la moitié des études incluant des données de terrain collectées l'ont été en utilisant des méthodes de recherches rapides et non approfondies. La course à la publication sur la question des acquisitions foncières s'est donc faite au détriment de la qualité des publications et a eu pour effet une stigmatisation du débat au détriment de l'émergence de certaines questions de recherche.

Ensuite, cette stigmatisation, traduite par l'utilisation généralisée de termes tels que « land grabbing » ou « accaparements fonciers », a cantonné les analyses à certains aspects des acquisitions foncières. L'émergence de ces différents termes est un marqueur du débat existant sur la définition du phénomène et les limites du phénomène. Alors que l'un des critères retenu initialement pour définir les acquisitions foncières était la taille des acquisitions (Deininger et Byerlee 2011, Anseeuw *et al.* 2012), d'autres auteurs ont choisi de différencier les acquisitions selon les usages du foncier (Anseeuw

et al. 2012) ou selon la nature de l'accès au foncier (Levien 2013). Ils différencient les projets accédant au foncier via des moyens économiques (transactions) et ceux qui y accèdent via des moyens extra-économiques (force, expropriation, pouvoir politique). Cette dichotomie les pousse majoritairement à se pencher vers la seconde forme d'accès au foncier et à automatiquement négliger les modes d'accès contractuels (Edelman *et al.* 2013). Selon ces études, qui se basent sur une définition et utilisation stricte de la terminologie « land grabbing » l'accès au foncier des investisseurs se fait soit par « dépossession » des utilisateurs du foncier (Harvey 2003) soit par d'autres modalités de contrôle tels que la territorialisation et la légalisation (Peluso et Lund 2011). Cette vision orientée du phénomène est aujourd'hui majoritaire dans la littérature et passe sous silence la diversité des arrangements institutionnels existant entre investisseurs et communautés et agriculteurs locaux pour l'accès au foncier. En effet, dans certaines régions du monde une lecture en termes de tenure inversée de la dynamique des acquisitions foncières à grande échelle est possible (Colin 2013). La concentration foncière est susceptible de porter sur l'exploitation de la terre tel que cela a été démontré dans le cône sud-américain et dans les situations de décollectivisation (Europe de l'Est et Asie Centrale) (Amblard et Colin 2009, Deininger et Byerlee 2011, Guibert *et al.* 2011). En revanche, ce type d'analyse n'a pas encore été mis en évidence en Afrique Sub-Saharienne.

Cette limitation des questionnements autour des acquisitions foncières s'est traduite par une concentration sur la problématique foncière du phénomène, longtemps au détriment des autres restructurations agraires. Pourtant certains auteurs tels que Ben White ou Ruth Hall avaient déjà soulevé cette limite, déclarant que « l'acquisition du foncier n'est pas une fin en soi » (White *et al.* 2012, p621). Comme le soutient Ruth Hall (2011), la vision de la vague d'intérêt d'investisseurs pour les terres agricoles focalisée sur les relations sociales de propriété de la terre est assez limitante car elle ne tient pas compte des vecteurs par lesquels ces relations de propriété foncière sont modifiées. Bien que plusieurs auteurs aient mis en avant l'implication d'investisseurs particuliers issus du secteur financier (Daniel 2012, Ducastel et Anseeuw 2013) ou de fonds souverains étatiques (Woertz 2013) les analyses qui traitent des acteurs non-financiers restent souvent descriptives. Malgré la mise en évidence d'un rôle prépondérant joué par les entreprises privées, notamment les agro-industries (Anseeuw *et al.* 2012), la littérature n'approfondit pas la question des raisonnements économiques qui sous-tendent ces projets. Comme le signalent Cochet et Merlet (2011, p3) « l'efficacité économique des investissements n'a que rarement été questionnée ou étudiée par la communauté scientifique. Il semblerait que le simple intérêt d'investisseurs potentiels suffise à justifier l'efficacité économique des projets ». Ces questions sont pourtant fondamentales pour comprendre les implications socioéconomiques des acquisitions foncières. Cette tentative d'ouverture vers une autre perspective des acquisitions foncières est également soutenue par d'autres auteurs éclairant l'émergence de nouvelles structures de production. Ce fut notamment le cas de Visser et Spoor (2011) et de Petrick *et*

Mathieu Boche –Thèse Université Paris Sud, UMR Art 'Dev – CIRAD – 2014

al. (2013) qui se sont intéressés à la restructuration des anciens kolkhozes et sovkhozes et à l'émergence des agro-holdings dans les pays de la zone Eurasienne. Ces derniers poussent plus loin le raisonnement en déclarant que « d'un point de vue économique, le débat sur les acquisitions foncières concerne l'émergence de modes d'organisation de la production agricole et leurs implications en termes d'efficacité et d'équité » (Petrick *et al.* 2013, p 165). La compréhension des restructurations agraires au niveau local nécessite donc l'inclusion de ces questionnements sur les vecteurs de ces changements et sur les outils permettant de les analyser.

L'expression de cette limite a poussé certains auteurs à se pencher sur la question des restructurations engendrées par ces acquisitions foncières à l'échelon des circuits du capital global mais également aux changements intervenants au niveau des communautés locales et aux différents niveaux intermédiaires. Comme présenté auparavant, des analyses se sont penchées sur les restructurations du système agroalimentaire mondial que traduit le phénomène des acquisitions foncières à grande échelle alors que d'autres se sont intéressées plus particulièrement aux conditions économiques, sociales et politiques d'organisation du travail salarié au niveau local (Barral 2012).

Par contre, on observe un manquement dans la compréhension des mécanismes qui permettent de relier les différents niveaux. A notre connaissance, la littérature ne présente pas de réflexion suffisante sur les relations entre les modifications observées au niveau local et celles présentées au niveau global ainsi que sur les outils analytiques permettant de comprendre ces relations.

III - Une vision plus large des projets afin d'appréhender les restructurations agraires en cours

Ces différentes raisons mettent donc en évidence les limites de l'utilisation du terme « accaparement foncier » (« land grabbing ») pour refléter la réalité du phénomène en cours. Elles appellent à une nouvelle conceptualisation de ce que sont les acquisitions foncières à grande échelle. Ainsi, la question des acquisitions foncières ne doit pas se résumer aux modalités d'accès à la terre, mais prendre en compte les caractéristiques des structures de production mises en place à la suite de l'acquisition du foncier. Ainsi elle soutient qu'il est nécessaire de s'intéresser aux modèles d'investissements mis en place, afin de comprendre ce qu'il résulte de ce phénomène, notamment les nouveaux rapports entre foncier, capital et travail au sein des exploitations agricoles établies. Cette vision est en accord avec le constat établi par Oya (2013) : « dans le débat actuel sur le « land grabbing » l'utilisation des catégories telles que « grandes exploitations », « méga exploitations »,

« petits agriculteurs » et « agriculteurs familiaux » est trompeuse car elle ne permet pas d'éclairer les différentes facettes du phénomène et ses implications ».

La revue de la littérature montre également qu'au-delà du problème de définition/conceptualisation de ces projets le manque d'informations primaires récoltées dans le cadre d'enquêtes de terrain n'a pas permis d'appréhender l'ensemble des implications économiques, de leur complexité et de leurs relations aux différentes échelles. Dans un contexte de phénomène de grande ampleur, avec une dynamique très rapide et pouvant potentiellement entraîner des restructurations agraires majeures à différents niveaux, nous soutenons qu'une meilleure compréhension passe nécessairement par une vision plus large du lien entre accès au foncier, structures de productions établies et restructurations agraires. Il y a un besoin d'intégrer la recherche sur la vague récente d'acquisitions foncières à grande échelle dans les questionnements de l'économie agricole « classique » (Edelman *et al.* 2013). Ces débats incluent le développement des marchés fonciers, la nature et les dynamiques du « capital agricole », la transformation des relations entre agriculture familiale et agriculture capitaliste et le développement de l'emploi en milieu rural. Dans le chapitre portant sur le cadrage théorique de la thèse, nous présenterons ces différentes notions et concepts et la façon dont nous les combinons pour élaborer un cadre conceptuel permettant de répondre à nos questions de recherche.

La littérature qui a commencé à faire ce travail théorique s'est pour le moment focalisée sur la question des changements de relations sociales de propriété de la terre (Borras et Franco 2012) en termes politiques. L'intégration d'analyses économiques dans la littérature sur les acquisitions foncières doit nous permettre d'apporter un éclairage nouveau sur les modifications de gouvernance foncière liées aux acquisitions foncières. Par ailleurs, l'analyse et la prise en compte des formes contemporaines de modèle d'investissement, vecteurs de transformation, devraient être cruciales pour la compréhension de la réalité d'une éventuelle bifurcation dans les relations entre le foncier, le capital agricole et le travail en Afrique (Oya 2013). Les évolutions actuelles liées aux acquisitions foncières à grande échelle demandent donc un renouvellement des questionnements concernant la caractérisation de ce qu'est une exploitation agricole. En effet, les acquisitions foncières à grande échelle posent la question des structures de production les plus appropriées pour le développement et de la place des agriculteurs familiaux et de l'agriculture d'entreprise (Deininger 2013).

L'analyse combinée de ces trois objets (accès au foncier, modèle d'entreprise et restructurations agraires) guide donc notre recherche et nous amène à établir la question principale de recherche

suivante : les acquisitions foncières à grande échelle par des investisseurs étrangers engendrent-elles des restructurations agraires locales et nationales ? La réponse à cette question centrale fait appel à plusieurs dimensions :

— Quelles sont les modalités d'accès au foncier utilisées par les investisseurs étrangers ? Comment les acquisitions foncières influencent et sont influencées par les individus et les institutions gouvernant l'accès au foncier ? Comment la compétition pour l'autorité entre les acteurs nationaux facilite ou entrave l'accès au foncier pour les investisseurs et la mise en place de la politique foncière ?

— Quelle sont les formes d'agriculture mises en place dans le cadre des acquisitions foncières à grande échelle ? Quels sont les facteurs permettant d'expliquer le choix pour un modèle d'entreprise agricole plutôt qu'un autre ? Le développement de ces projets se fait-il avec succès ? Quels sont les facteurs permettant d'expliquer ces situations d'échec ou de maintien des différentes formes d'agriculture ? Est-ce que ces projets signifient plus d'opportunités d'emploi pour les plus pauvres ?

— Ces acquisitions foncières entraînent-elles des restructurations agraires au niveau local et national ? Quels sont les liens entre les restructurations observées au niveau local et celles présentées dans les systèmes agroalimentaire nationaux ? Ce processus de transformation agraire constitue-il une rupture avec la situation précédente ou une évolution incrémentale ?

Afin de traiter les questions de recherche soulevées par la présentation de l'état actuel des connaissances du phénomène des acquisitions foncières à grande échelle, nous allons devoir questionner la définition même de ce phénomène et des outils nécessaires à son analyse. Pour cela nous allons mener une réflexion sur les positionnements théoriques qu'il est nécessaire d'adopter. Le fruit de cette réflexion sera l'élaboration d'un cadre conceptuel permettant de comprendre la complexité des nuances économiques et institutionnelles du phénomène ainsi que ses liens avec les restructurations agraires (chapitre II). La validité de ce cadre conceptuel sera ensuite testée dans le contexte du Mozambique à l'aide d'une méthodologie d'étude basée sur un rapport particulier au terrain (Chapitre III)

Chapitre II. Investissements fonciers étrangers et restructurations agraires: enjeux renouvelés pour la question du capital agraire

Depuis 2007, le débat sur les acquisitions foncières a été intense et a beaucoup évolué en termes d'orientation, de méthodes et de résultats ; néanmoins trois caractéristiques ont persisté dans l'orientation de ces recherches. La première porte sur le débat qui s'est surtout centré sur les questions de quantification du phénomène. L'objectif était alors de définir l'objet d'étude et de répondre à des questions de base telles que : qui, où, quand et comment se font ces acquisitions foncières ? Ces questionnements ont été alimentés par un grand nombre d'études de cas très largement descriptives (FIAN 2010, Friends of the Earth 2010, Matavel *et al.* 2012) souhaitant apporter les informations nécessaires à la compréhension d'un phénomène qui semblait nouveau et en évolution très rapide. La constitution de bases de données et la forte implication médiatique ont sans aucun doute orienté les analyses au cours de cette première phase (Edelman 2013, Oya 2013). La plupart de ces analyses se sont d'autre part intéressées tout particulièrement aux processus de mise en place de ces projets (nature des acteurs impliqués, dispositions des contrats et problèmes de gouvernance soulevés au moment des négociations). Cette partie de la recherche a mis au centre des analyses la question des droits fonciers des populations locales et de leur respect par les investisseurs et les gouvernements des pays hôtes (HLPE 2011, Anseeuw *et al.* 2012). La plupart de ces analyses avaient pour objectif principal d'établir la liste des conséquences négatives potentielles des acquisitions foncières en termes de gouvernance et de respects des droits fonciers des « communautés locales ». Enfin en dernier lieu, au-delà de la volonté de quantification et d'analyse des processus de mise en place de ces projets, une attention particulière a été portée aux déterminants du phénomène (Borras *et al.* 2010, Fairhead *et al.* 2012). Avec l'évolution de la littérature, le débat s'est orienté vers la distinction entre les déterminants et les éléments déclencheurs (Anseeuw *et al.* 2012) et vers la reconnaissance du caractère multiple des causes du phénomène et de sa complexité (Zoomers 2010).

L'ampleur annoncée du phénomène ainsi que l'implication des médias et de la société civile ont créé les conditions pour l'émergence et le maintien de ce type de littérature. Cependant, cette orientation a eu pour contrepartie de laisser de côté un certain nombre de questions fondamentales. En effet bien que les questions agraires du capital et du travail, via le développement des formes d'agriculture capitalistes, soient centrales au sein des débats sur les acquisitions foncières à grande échelle, elles n'ont pour le moment pas été vraiment approfondies. Le manque d'informations précises au niveau local, l'utilisation de concepts souvent mal définis tels que « land grabbing » ou « investissements fonciers » et le manque de compréhension des liens entre les aspects micro-économiques du phénomène et ses implications macro-économiques constituent les principales limites de cette littérature. Au-delà de ces insuffisances, d'autres davantage épistémologiques, méthodologiques et idéologiques sont également soulignées. En effet, les questions posées par la première vague d'analyses mentionnées auparavant ont souvent été très larges et les méthodes de recherche utilisées peu adaptées pour y répondre (Oya 2013). Cette inadéquation entre les questions

et méthodologie de recherche est liée à l’ancrage politique et idéologique d’une grande partie de cette littérature (Boche et Anseeuw 2013, Petrick *et al.* 2013).

Les questions, qui dénotent du lien entre acquisitions foncières à grande échelle et restructurations agraires, sont pourtant primordiales dans la compréhension du phénomène en cours pour plusieurs raisons. Premièrement, la représentation actuelle du phénomène des acquisitions foncières à grande échelle est souvent caricaturale (Borras et Franco 2012) au détriment de l’expression des nuances économiques et institutionnelles du phénomène (Boche et Anseeuw 2013). Ensuite, si le phénomène est aussi important que ce qui est présenté, cela pourrait marquer un tournant dans l’organisation du secteur agricole et les structures agraires de nombreux pays en Afrique Sub-Saharienne (Oya 2013). Afin de comprendre comment le développement de ces projets peut entraîner un processus de développement de l’agriculture capitaliste, il est nécessaire « d’ouvrir la boîte noire » des projets d’acquisitions foncières à grande échelle. Pour cela il faut comprendre leurs caractéristiques organisationnelles, les logiques qui les sous-tendent et les liens entre ces caractéristiques à l’échelle locale et les restructurations plus globales.

Les observations et questionnements soulevés par l’analyse de la connaissance actuelle sur les acquisitions foncières à grande échelle nous amènent à nous positionner dans une vision renouvelée de ces projets afin d’apporter des éléments de réponses à notre problématique. Nous positionnons ainsi notre analyse au niveau local, à l’intérieur des projets, c’est-à-dire à l’interface de ce que l’on considère comme les deux composantes d’un projet: i) les modalités d’accès au foncier et ii) la forme institutionnelle d’organisation de la production mise en place (que nous appellerons modèle d’entreprise). Afin de comprendre les liens entre ces projets et d’éventuelles restructurations agraires, il nous faut également identifier les modalités par lesquelles les changements opérés au niveau local peuvent engendrer des restructurations plus globales. Pour cela, il est nécessaire de reconsidérer la conceptualisation des acquisitions foncières et traiter la problématique dans une perspective différente de celle adoptée par la majorité de la littérature. Le premier changement de posture que nous opérons est de considérer les acquisitions foncières à grande échelle dans une acception globale qui comprend l’accès au foncier dans des contextes de pluralisme juridique mais également les modes d’organisation de la production qui sont les vecteurs du changement de contrôle du foncier et qui présentent des caractéristiques organisationnelles nouvelles pour le secteur agricole de nombreux pays en développement. Enfin, nous inscrirons également notre travail dans la lignée des études qui n’envisagent pas les acquisitions foncières comme étant uniquement un fait exogène mais plutôt comme un processus en interaction continue avec l’environnement institutionnel et notamment avec les acteurs nationaux de la gouvernance foncière.

Pour justifier ce positionnement, dans un premier temps (I) nous présenterons l'évolution des approches et conceptualisations des acquisitions foncières à grande échelle observées jusqu'à aujourd'hui. Cela sera fait en soulignant les paradigmes sous-jacents et les divergences de ces théories ainsi que les limites existantes. Ayant fait le choix d'une conceptualisation des projets incluant l'accès au foncier ainsi que les structures de production établies suite à l'accès à la terre, nous présenterons les différentes théories économiques utilisées en économie rurale et agricole pour traiter de ces structures de production, qui constituent les vecteurs par lesquels les restructurations agraires peuvent avoir lieu.

Dans un deuxième temps (II), en intégrant aux questionnements clés de l'économie politique agraire une vision nouvelle des acquisitions foncières basée sur des concepts de la théorie de l'accès au foncier et de l'approche organisationnelle de la firme agricole, nous élaborerons un modèle conceptuel permettant d'analyser l'hétérogénéité des interactions entre acquisitions foncières et restructurations agraires. Cette démarche nous permettra de repositionner le phénomène actuel des acquisitions foncières dans une perspective plus large et d'avoir une meilleure compréhension des implications agraires de ces acquisitions foncières.

I - Les acquisitions foncières à grande échelle : enjeu d'accès aux ressources et pluralité des droits fonciers

A - L'analyse locale des modalités d'accès au foncier

Les premières analyses mettaient en exergue l'importance du cadre légal des pays hôtes en suggérant que les effets négatifs des acquisitions foncières à grande échelle étaient dus à la défaillance du fonctionnement des Etats dans lesquels elles sont mis en place (German *et al.* 2013). Il était notamment fait mention que les investisseurs recherchaient particulièrement les pays dans lesquels « la gouvernance et la sécurité foncière sont faibles » (Arezki *et al.* 2011, p3, Deininger et Byerlee 2011). De nombreux Etats décrits comme « fragile » étaient présentés comme incapable de fournir la sécurité foncière et les marchés fonciers nécessaires aux retombées positives de ces projets. Les organisations multilatérales ont alors centré leurs recommandations sur l'amélioration des mécanismes légaux et administratifs pour l'attribution des terres aux investisseurs et l'établissement de procédures de contrôle des négociations tels que la grille d'analyse « free prior and informed consent » (FPIC).

Face à cette situation, la réponse des chercheurs a été de développer des approches allant dans ce sens. Ainsi, les analyses ont été orientées vers l'étude des processus d'accès au foncier et le respect des cadres légaux par les investisseurs (Deininger et Byerlee 2011). De nombreuses études ont été

réalisées à une échelle locale avec l'accumulation d'études de cas sur les processus de consultations pour l'attribution des terres et de compensations obtenues (Tanner et Baleira 2006, Nhantumbo et Salomão 2010, Vermeulen et Cotula 2010). Ces études ont toutes en commun, une orientation vers les conséquences des acquisitions foncières à grande échelle sur les droits fonciers des communautés locales.

Cependant, très rapidement ces premières analyses ont été critiquées en raison de leur considération des acquisitions foncières à grande échelle comme des éléments exogènes aux territoires dans lesquelles elles sont réalisées (Peluso et Lund 2011). En effet, en ne s'intéressant qu'aux processus de consultation, au déroulement des négociations et à la reconnaissance des droits fonciers des populations locales dans une perspective « droits de l'homme » cette approche ne permettait pas de cerner la complexité du phénomène et des modalités de contrôle du foncier. Cette critique a également été faite par Wolford *et al.* (2013), qui soutiennent « qu'une analyse de la gouvernance doit inclure une attention sur les mécanismes légaux formels mais également sur les faisceaux de pouvoir exercés par différents acteurs ».

Très vite donc, les analyses s'intéressant à la question des implications des acquisitions foncières à grande échelle sur les droits fonciers locaux ont conceptualisé les acquisitions foncières non plus comme des éléments exogènes mais comme des objets en interaction réciproque avec l'environnement institutionnel dans lequel elles ont lieu. Dans cette optique de contextualisation, ces analyses ont alors adopté une approche institutionnaliste avec une définition northienne des institutions pour analyser les implications de ces acquisitions foncières. Selon North (1990, p3) : « Toute activité humaine implique une structure définissant la façon « dont le jeu est joué » [...] Cette structure est constituée d'institutions, c'est-à-dire des règles formelles, des normes informelles et de leurs caractéristiques de mise en place ». En utilisant cette définition des institutions, les auteurs reconnaissent que les terres ciblées par les investisseurs sont généralement soumises à une pluralité de normes et de modes de régulation formels et informels. L'accès ne peut donc être résumé à la seule possession d'un droit de propriété positif défini par l'Etat. Cette situation de pluralisme juridique et de chevauchement de droits entraîne également une pluralité d'acteurs et d'institutions dont l'évolution en lien avec l'arrivée des investisseurs doit être analysée. L'étude des implications foncières de ces acquisitions passe donc par la compréhension du système légal *de jure* de loi foncière mais également des normes de régulation informelles qui constituent les modalités de fonctionnement *de facto* du système de tenure foncière. Cette reconnaissance de la pluralité juridique et institutionnelle qui caractérise la situation de tenure foncière va de pair avec l'idée que les institutions sont le résultat de l'exercice d'un pouvoir politique *de jure* et *de facto* (Acemoglu et Robinson 2006).

Face à la reconnaissance de l'existence de « faisceaux de droits » (Chauveau *et al.* 2006, Colin *et al.* 2009) différentes questions ont été posées. La première est celle des processus par lesquels sont effectuées ces acquisitions à grande échelle et leurs origines structurelles et institutionnelles (encadré 3). Zoomers (2010) a été l'une des premières à soulever cette question avec son analyse de différents processus menant à une « internationalisation de l'espace ». A partir de là, des comparaisons historiques ont été menées avec le processus « d'enclosures » décrit par Marx au sujet de la révolution agricole anglaise du XIX^{ème} siècle (White *et al.* 2012) et un effort de contextualisation du phénomène dans des processus plus long a vu le jour (Alden Wily 2012).

D'un point de vue épistémologique le traitement des acquisitions foncières à grande échelle avait donc changé. Le processus actuel d'acquisitions foncières à grande échelle était donc présenté comme un phénomène d'ouverture du « faisceau de droits » existants dans le but d'enclore les terres, de légaliser leur tenure et d'entrer dans un processus de marchandisation de la terre (Peluso et Lund 2011).

Encadré 3: Sécurisation et formalisation des droits fonciers

Le débat sur la sécurisation foncière oppose, en simplifiant, deux positions (Comité Technique "Foncier et Développement" 2009, p71) : celle qui met en avant les rapports fonciers existants comme frein à l'investissement, et prône une privatisation des terres et une libéralisation du marché foncier, et celle qui met en avant la reconnaissance des droits fonciers locaux comme outil d'intégration sociale et économique des populations, dans les quartiers urbains périphériques comme dans les zones rurales (Lavigne Delville 2010, p8).

Dans le courant des années 1990, la première approche est devenue l'un des objectifs politiques principaux dans de nombreux pays en développement d'Amérique du Sud, d'Asie et d'Afrique. Cette tendance, qui s'est traduite par la priorisation de la création de marchés fonciers libres, transparents et dynamiques (Deininger 2003), a contribué à la marchandisation de la terre et des ressources naturelles. Cette vision s'appuie sur la théorie évolutionniste des droits de propriété (Platteau 1996) qui étudie les liens entre sécurité foncière, droits de propriété privée et investissements. Dans ce raisonnement, l'absence de délimitation claire des parcelles et de titres de propriété enregistrés et échangeables est perçue comme un obstacle significatif au développement économique. En effet, cette situation limiterait la possibilité d'investissement des agriculteurs dans l'activité agricole. Cette théorie a mené à la conversion de droits fonciers coutumiers et collectifs en des droits formels individuels. La création de marchés fonciers était alors supposée entraîner une augmentation de l'investissement (en utilisant

les titres comme garantie auprès des banques) et une meilleure efficacité du secteur agricole (De Soto 2005).

Dans les années 1990, les institutions internationales et de nombreux donateurs bilatéraux se sont engagés conceptuellement et financièrement dans le soutien des initiatives visant à étendre ce type de politiques sur l'ensemble des continents (Deininger 2003). Cette libéralisation est allée main dans la main avec l'augmentation d'investissements directs étrangers dans les pays en développement. Ces investissements ont donc été placés par ces gouvernements au centre de leur stratégie de croissance économique.

Néanmoins, un peu plus de vingt ans après la mise en place de ces politiques, un constat d'échec concernant l'objectif premier de sécurisation foncière est dressé dans de nombreux pays, notamment en Afrique Sub-Saharienne (Ouedraogo 2011). Ces politiques ont entraîné un dualisme juridique avec d'un côté une conception légale de la propriété foncière réduite à la propriété privée individuelle et de l'autre une diversité de normes sur la terre et les ressources naturelles. Cette situation a engendré une forte exclusion juridique des populations en milieu rural et de nombreux conflits fonciers.

Face aux critiques théoriques et empiriques qu'ont subies les deux approches présentées initialement, un consensus international a émergé autour d'une troisième approche qui met l'accent sur des processus plus souples de formalisation des droits, fondés sur la reconnaissance et la sécurisation des droits fonciers locaux (Comité Technique "Foncier et Développement" 2009, p72). La reconnaissance de cette approche s'est traduite par de nouvelles initiatives de sécurisation de terres cultivées par des instruments de certification dans de nombreux pays dont Madagascar (Teyssier *et al.* 2009) et le Mozambique (De Wit et Norfolk 2010).

Face au retour des projets d'investissements directs étrangers, sous la forme d'acquisitions foncières à grande échelle, les gouvernements des pays en développement se retrouvent donc dans une position particulière entre la volonté d'attirer des investissements étrangers pour soutenir leur croissance économique et la mise en place de réforme foncières progressives.

L'arrivée à ce point du raisonnement a permis d'ouvrir une seconde voie de recherche dans cette approche des acquisitions foncières, basée sur les théories de la pluralité institutionnelle. Au vu, des évolutions de position des acteurs sur les questions de sécurisation et de formalisation des droits fonciers (encadré 3), la question n'était plus uniquement celle du processus d'accès au foncier mais de

la compatibilité entre les acquisitions foncières à grande échelle et la reconnaissance des droits fonciers coutumiers entamés par de nombreux pays tels que Madagascar ou le Mozambique. C'est à cette question que German *et al.* (2013) tentent de répondre avec une analyse comparée des systèmes d'attribution des terres dans différents pays ; ils concluent qu'en effet le manque de pertinence de certains cadres légaux et les problèmes structureaux de leur mise en place jouent un rôle majeur dans l'apparition de conséquences négatives pour les droits fonciers des communautés locales. Cependant, ils concluent également que « l'importance des problèmes d'agence à de nombreux moments de la phase d'accès au foncier rend nécessaire une meilleure compréhension des motivations des différents acteurs clés participant à ce processus d'accès au foncier » (German *et al.* 2013, p14).

Ainsi, les analyses se sont orientées vers les changements institutionnels engendrés par les acquisitions foncières à grande échelle et notamment l'évolution du pouvoir de certains acteurs. Ces analyses démontrent que les acteurs en position d'autorité jouent un rôle fondamental dans la détermination des implications personnelles et collectives des acquisitions foncières à grande échelle. Par exemple, Nolte (2014) a montré les différences de fonctionnement entre les systèmes *de jure* et *de facto* d'accès au foncier en Zambie et le gain d'autorité obtenu par les chefs coutumiers en raison de l'arrivée des investisseurs. De son côté, Fairbairn (2013) souligne l'importance des déséquilibres de pouvoir entre les acteurs nationaux et appelle à une analyse plus profonde des liens entre acteurs nationaux et internationaux. De la même manière, Burnod *et al.* (2013) démontrent que l'arrivée des investisseurs est utilisée par les membres de différentes institutions impliquées dans la gouvernance foncière pour réaffirmer leur autorité et bénéficier de rentes de situation. Ils discutent alors de la compétition pour l'accès au foncier entre différents groupes d'acteurs.

Ces différents travaux ont la particularité d'adopter une définition commune de l'accès au foncier qui est celle instaurée par Ribot et Peluso (2003) dans leur « théorie de l'accès ». Selon cette théorie (2003, 153-4), l'accès à la terre (et aux ressources naturelles en général) repose sur trois processus : i) « obtenir l'accès », en tant que processus par lequel l'accès est établi ; ii) « contrôler l'accès au foncier », comme la capacité à servir d'intermédiaire pour l'accès des autres ; iii) « maintenir l'accès », c'est-à-dire « l'étendue des ressources et pouvoirs nécessaires pour maintenir l'accès à certaines ressources ».

La littérature sur les acquisitions foncières a démontré en quelques années une évolution notable dans son approche du phénomène. Après avoir considéré les acquisitions foncières comme des projets complètement exogènes, les chercheurs ont commencé à mettre en évidence l'importance du

contexte national et des interactions entre les acquisitions foncières et les acteurs nationaux de la gouvernance foncière. Cette vision a permis des avancées essentielles dans la compréhension du phénomène actuel d'acquisitions foncières à grande échelle. Néanmoins, plusieurs analyses ont commencé à faire ressortir quelques insuffisances de cette conceptualisation qui nécessitent d'être dépassées afin d'avoir une compréhension plus complète des implications du phénomène sur les structures agraires :

i. *L'insuffisante considération de la diversité des modalités d'accès au foncier dans l'analyse des implications foncières.* Bien qu'étant une part prépondérante des modalités d'accès au foncier, les concessions attribuées par les gouvernements de pays en développement à des investisseurs privés ne constituent pas la seule modalité d'accès au foncier observée dans le cadre des acquisitions foncières à grande échelle (Visser et Spoor 2011). Comme le présente Colin (2013), dans certaines parties du monde (cône sud-américain et situations de décollectivisation) la concentration foncière ne passe pas sur la propriété ou la possession de la terre mais sur son exploitation à travers le faire-valoir indirect. Une attention particulière doit donc également être portée à ces situations. Pour le moment, les études qui s'intéressent à ce type d'arrangements contractuels n'intègrent pas suffisamment leurs analyses à la littérature sur le phénomène des acquisitions foncières.

ii. *Dépasser la vision uniquement foncière des projets d'acquisitions foncières à grande échelle.* Comme l'affirment White *et al.* (2012, p621) « l'acquisition du foncier n'est pas une fin en soi ». C'est ce que déclare également Ruth Hall (2011, p12-13) lorsqu'elle mentionne que « le cadre analytique proposé par Borrás et Franco (2012) insérant la question des acquisitions foncières à grande échelle dans celle des relations sociales de propriété de la terre n'est pas suffisant car il ne prend pas en compte les formes institutionnelles, modèles d'investissements, par lesquels ces relations sont perpétuées ou transformées, et dans quelle direction ». Elle propose alors une typologie de cinq « modèles d'investissements » à partir d'observations empiriques sur les « dimensions du land grabbing en Afrique Australe ». Cependant, elle ne propose pas de cadre conceptuel permettant de justifier la typologie observée. L'approche de l'objet « acquisitions foncières à grande échelle » par le foncier seulement (pluralité des droits ou théorie de l'accès) ne permet pas de comprendre l'ensemble des mécanismes par lesquels les restructurations agraires liées aux acquisitions foncières à grande échelle peuvent intervenir. Quelques auteurs tels que White *et al.* (2012) proposent alors d'analyser les implications des projets à l'aide des concepts de « système agro-alimentaire », de « chaînes globales de valeur » (pour l'échelle globale) et de « régime salarial » (pour l'échelle locale). A l'échelle globale, l'évolution du système agro-alimentaire a d'ores et déjà été soulignée par McMichael (2012). De l'autre côté de ces chaînes de valeur, au niveau local, les analyses ont utilisé le concept de régime

salarial pour identifier les particularités et les processus de contestation, de conflit et de négociation (Borras et Franco 2013). Ces analyses ont également intégré de nouvelles dimensions à ces questionnements tels que les questions de genre (Behrman *et al.* 2012, White et White 2012), de diversité des systèmes d'activités (Barral 2012, Cramb et Sujang 2013) et de migration (Mercandalli 2013). En revanche, ces approches présentent deux limites pour traiter du lien entre acquisitions foncières et restructurations agraires. La première est un choix d'approfondir la diversité des situations uniquement sous l'angle des populations locales. La seconde limite à ces analyses est la dichotomie marquée entre les processus à l'œuvre à l'échelle locale et les restructurations aux échelles nationale et globale. Ces analyses s'intéressent de manière dissociée aux changements à l'un ou l'autre bout de la chaîne mais n'approfondissent pas la nature des liens entre ces deux échelons, c'est-à-dire les mécanismes par lesquels les changements au niveau local vont entraîner des modifications aux niveaux supérieurs.

iii. Enfin, cette approche uniquement foncière des projets *ne permet pas d'appréhender la diversité des formes d'agriculture* mises en place qui sont les vecteurs de restructurations agraires et qui constituent donc les objets de recherche de cette thèse. Cette limite est soulevée par Oya (2013, p1551) lorsqu'il affirme que: « dans le débat actuel sur le « land grabbing » l'utilisation des catégories telles que « grandes exploitations », « méga exploitations », « petits agriculteurs » et « agriculteurs familiaux » est trompeuse car elle ne permet pas d'éclairer les différentes facettes du phénomène et ses implications ». La diversité de ces structures d'exploitations agricoles doit donc être considérée pour permettre une compréhension plus profonde des changements en cours au sein des structures agraires mais également dans l'organisation du secteur agricole à un niveau supérieur.

L'expression de ces insuffisances ainsi que les questions soulevées par l'analyse de l'état des lieux des connaissances et de la littérature appellent à l'émergence de nouveaux cadres d'analyses socioéconomiques pour traiter des acquisitions foncières à grande échelle et des transformations agraires qu'elles induisent. L'utilisation conjointe de théories économiques, sociales et politiques doit permettre d'éclairer les nuances économiques et sociales du phénomène que le terme englobant de « land grabbing » ne permet pas d'éclairer. Selon Edelman *et al.* (2013), il existe encore de nombreux silences et manquements dans les analyses malgré une littérature abondante. Par ailleurs, si l'attention portée aux implications des acquisitions foncières à grande échelle a été abordée par différentes méthodes dans les dernières années (Hall 2013, Oya 2013), le renouvellement des approches doit encore être renforcé (Edelman *et al.* 2013).

L'une des propositions faite en ce sens consiste à dépasser la vision uniquement foncière des projets d'acquisition foncière à grande échelle. Selon plusieurs auteurs comme Lorenzo Cotula, Ruth Hall et Ben White, le renouvellement des analyses des acquisitions foncières passe en premier lieu par un changement de définition de ces projets qui nous permet de prendre en compte dans l'analyse la forme d'organisation de la production mise en place lorsque la terre a été acquise, c'est-à-dire l'exploitation agricole. En effet, certaines observations actuelles sur l'évolution des formes de production agricole issues de la littérature sur les acquisitions foncières à grande échelle semblent démontrer que l'usage de catégories générales telles que « grandes exploitations », « méga exploitations », « économie de plantation », ne suffisent plus à analyser les nouvelles formes d'agriculture observées (Hervieu et Purseigle 2009, Oya 2013).

B - Une autre approche des acquisitions foncières à grande échelle : l'instauration de structures de production

En 2010, Cotula *et al.* (2010, p74) expliquaient déjà dans l'un des premiers rapports complets sur le phénomène que « l'un des aspects clés des transactions foncières internationales concerne la nature des droits fonciers transférés et les acteurs qui prennent part à ce transfert ». Cotula *et al.* (2010) soulignaient que la nature de ces transferts dépend principalement « des possibilités offertes par le cadre légal foncier du pays d'accueil du projet et du raisonnement économique du projet (modèle d'investissement). Si le premier élément conditionnant la nature des acquisitions foncières à grande échelle a été au centre de la littérature, le second a été très largement ignoré. Au-delà des raisons permettant d'expliquer cette orientation de la recherche (difficulté d'accès aux informations et intérêt spécifique des chercheurs), la situation constitue un manque important dans la compréhension du phénomène et notamment des implications éventuelles en termes de transformations agraires. Nous avons ainsi besoin de comprendre comment les différentes théories économiques utilisées en économie rurale et agricole traitent du concept « d'exploitation agricole » afin de comprendre dans quelle mesure ces approches permettent d'appréhender les formes d'agriculture observées dans le cadre des acquisitions foncières à grande échelle.

Selon Olivier-Salvagnac et Legagneux (2012), « l'exploitation agricole n'est pas un fait trivial » mais il s'agit d'un élément complexe et en mutation. Selon Laurent et Rémy (2000), il s'agit même d'une « construction sociale aux multiples dimensions : spatiale, agronomique, économique, institutionnelle, symbolique.. ». L'identification des figures de l'exploitation agricole renvoie à un débat initié sur la question agraire par des travaux comme ceux de Kautsky au début du XX^{ème} siècle. L'objectif était alors de définir le concept « d'agriculture familiale ». L'exploitation agricole était définie par la propriété de l'ensemble des moyens de production, notamment le foncier, et le caractère

familial de la force de travail utilisée. A partir de ce moment, la relation entre le mode de tenure foncière et l'exploitation agricole a été placée au centre des analyses (Laurent et Rémy 2000).

Ensuite, au cours du XX^{ème} siècle, l'analyse de l'exploitation agricole a évolué dans différentes directions au sein de la littérature en économie agricole. Une partie des travaux a été ancrée dans la recherche d'un nouveau modèle technique s'inscrivant dans une logique walrassienne d'optimisation (Olivier-Salvagnac et Legagneux 2012). Dans cette vision, l'exploitation est envisagée comme un agent économique dont l'objectif est d'utiliser de manière optimale les facteurs de production dont elle dispose afin de maximiser la rentabilité économique de l'activité. Cette vision, dans une optique d'efficacité de l'utilisation des ressources naturelles, a permis d'identifier plusieurs questions de recherche liées à l'objet d'étude « exploitation agricole » durant les dernières décennies. Cependant, certains auteurs ont mis en évidence que ce caractère d'efficacité productive ne constitue pas l'unique nature de l'exploitation. Ainsi, en laissant de côté les raisonnements optimisateurs et en adoptant une analyse marxiste de la pénétration du capitalisme en agriculture, l'économie agricole est parvenue dans les années 1960 à assoir les critères distinctifs entre la petite exploitation agricole et la grande exploitation capitaliste (Olivier-Salvagnac et Legagneux 2012) et à ouvrir le champ des questions liées à l'objet d'étude « exploitation agricole ». Les analyses marxistes sur les transformations agraires se sont alors penchées sur les « relations salariales » au sein de ces plantations ainsi que sur les relations sociales entre les salaires agricoles et les activités d'agriculture de subsistance (Bernstein et Byres 2001). Face à ce constat, les économistes néo-classiques se sont également impliqués dans ce débat mais en posant des questions différentes. En effet, ils ont laissé de côté les questions d'accumulation pour se tourner vers celles de la taille optimale de l'entreprise agricole, la concentration du capital et la coexistence de la petite et de la grande exploitation. Par la suite, dans les années 1980 ces questionnements se sont en partie rejoins vers l'analyse du développement de contrats de production entre les agro-industries et les agriculteurs locaux mais en continuant d'adopter des postures et hypothèses différentes. A partir du début des années 2000, le débat sur le concept d'exploitation agricole s'est encore élargi avec l'émergence du concept de multifonctionnalité de l'agriculture et des questions de modalités de développement, de durabilité, de système d'activité, etc.

Dans leur travail sur la multifonctionnalité de l'agriculture, Laurent *et al.* (2003) présentent quatre grandes façons d'aborder l'objet d'étude « exploitation agricole » à l'aide des théories économiques. La première consiste à modéliser l'exploitation agricole comme une « unité micro-économique » au travers de sa fonction de production. La seconde, qui s'inscrit dans la tradition de l'économie rurale française, envisage l'exploitation agricole comme « une composante d'un système social ». La troisième analyse l'exploitation agricole comme « un système piloté » et l'analyse porte

sur les pratiques des agriculteurs, les raisons de ces pratiques et les processus de décision qui les sous-tendent. Enfin, le quatrième courant envisage l'exploitation agricole comme « une organisation complexe » d'actifs (capital, foncier, etc.).

Dans la partie qui suit, nous allons donc présenter et discuter la conceptualisation de l'exploitation agricole dans ces différentes approches. De cette présentation découlera une analyse de la pertinence et des limites de ces approches pour expliquer les évolutions actuelles des structures de production observées dans le cadre du phénomène des acquisitions foncières à grande échelle.

1) L'exploitation agricole comme une unité micro-économique : l'approche standard néoclassique

Le débat opposant « agriculture familiale à petite échelle contre agriculture à grande échelle » visant à identifier la forme de production la plus efficace, est devenu l'une des questions centrales de l'économie agricole néoclassique à partir des années 1960. Pour y répondre, les auteurs ont cherché à mettre en évidence une relation entre la taille de l'exploitation et la productivité, c'est-à-dire l'existence d'économies d'échelle en agriculture. Aujourd'hui, avec l'émergence des acquisitions foncières à grande échelle, les économistes retrouvent un nouveau contexte pour approfondir leurs analyses (Deininger *et al.* 2013)

A partir du début du XX^{ème} siècle, une relation inverse entre taille des exploitations agricoles et productivité a été identifiée pour les exploitations agricoles non mécanisées en Russie (Chayanov 1926), en Inde (Bardhan 1973, Sen 1975) mais également dans d'autres pays en développement (Berry et Cline 1979). Malgré les contestations sur la validité des indicateurs utilisés dans ces études (Binswanger *et al.* 1995) et sur les erreurs de mesures éventuelles (Lamb 2003), ce résultat a été globalement accepté dans la littérature⁶ (Lipton 2009, Eastwood *et al.* 2010). Ce constat est d'ailleurs robuste à plusieurs contrôles pour la qualité du sol (Barrett *et al.* 2010) et face aux spécifications économétriques (Assunção et Braido 2007). Trois explications sont mises en avant pour le justifier. Tout d'abord, en tant que bénéficiaire direct des résultats, l'agriculteur propriétaire des moyens de production va être enclin à fournir davantage d'efforts que le travailleur salarié dans la supervision de la production. Ensuite, les agriculteurs familiaux disposent d'une meilleure connaissance de l'environnement agro écologique, souvent acquis au fil des générations, qui leur donne un avantage

⁶ Néanmoins, il existe des études critiques sur le sujet. Pour une présentation complète de ces études se référer à Deininger (2013)

adaptatif dans une activité hautement dépendante des aléas climatiques. Enfin, les exploitations familiales ont une flexibilité considérable pour ajuster l'offre de travail à la saisonnalité de l'activité et à la variabilité des tâches car la main d'œuvre familiale peut facilement être allouée. Ces trois raisons permettent d'expliquer le maintien d'une prépondérance de l'agriculture familiale au détriment de l'agriculture industrielle (Allen et Lueck 1998, Deininger et Feder 2001).

Malgré la démonstration de cette relation dans la littérature, l'histoire agraire de nombreux pays a été marquée par plusieurs phases de développement de l'agriculture à grande échelle. Plusieurs facteurs ont permis d'expliquer cette émergence de grandes structures de production. Les particularités de production et de transformation de certaines cultures ont été mises en avant pour justifier le développement de plantations à grande échelle (Binswanger et Rosenzweig 1984). Les économies d'échelle dans les processus de transformation justifiant l'établissement de grandes plantations pour alimenter les usines de transformation. La référence à un discours moderniste de l'efficacité des exploitations « modernes » appliquant des méthodes scientifiques était souvent un prétexte pour acquérir de grandes surfaces foncières afin de les mettre en production (Edelman et León 2013). Le développement de ces exploitations étaient généralement couplé à des biais politiques privant les populations locales d'autres opportunités d'emploi et de développement des activités agricoles et faisant ainsi baisser les salaires (Binswanger *et al.* 1995).

La littérature en économie agricole s'intéressant aux exploitations à grande échelle a également cherché à comprendre les variations de performance des exploitations agricoles (via l'analyse de l'efficacité technique) en s'intéressant aux différences de structure des exploitations (taille, statut légal) (Iraizoz *et al.* 2007) et aux facteurs d'agence (Mathijs et Swinnen 1998, Mathijs et Swinnen 2001). Dans ces analyses, qui s'appuient particulièrement sur le cas des pays en transition de l'Europe Centrale, l'unité d'analyse est l'exploitation agricole individuelle et l'hypothèse commune est que la compréhension des variations d'efficacité technique fournit une base pour prédire l'évolution des structures agraires (Hughes 2000). Ces analyses ont été poursuivies dans le cadre des analyses d'évaluation de politiques publiques agricoles et notamment pour comprendre les enjeux des réformes agraires liées au processus de décollectivisation (Davidova *et al.* 2003, Rozelle et Swinnen 2004). Les auteurs mettent en avant la meilleure capacité des grandes exploitations à gérer les imperfections de marchés de la finance et de l'assurance. De par leur meilleur accès au marché des finances en milieu rural, ces exploitations bénéficient de coûts de transaction moins élevés. L'ensemble de la littérature est donc majoritairement tourné vers la recherche des sources potentielles d'économie d'échelle ou d'efficacité des différents types d'exploitations. Les questions de division du travail, du contrôle, de

l'intensité capitaliste et de la frontière des exploitations ne sont pas vraiment à l'ordre du jour (Olivier-Salvagnac et Legagneux 2012).

2) L'exploitation agricole comme « composante d'un système social » : système de production et systèmes agraires

Toute une tradition de l'économie rurale française se démarque du champ de l'analyse micro-économique et de l'économie de l'entreprise. Elle revendique une approche de l'exploitation comme composante d'un ensemble économique et social plus large, qui sera défini comme étant le système agraire. L'exploitation est alors définie comme un *système de production*, c'est-à-dire un mode de combinaison entre terre, forme et moyen de travail commun à un ensemble d'exploitation (Reboul 1976) existant au sein du système agraire. Comme le soulignent Cochet et Devienne (2006), l'appréhension des dynamiques d'ensemble à l'échelle régionale nécessite ce regroupement d'exploitations pouvant être représentées par un même modèle. Dans la typologie d'exploitations agricoles, chaque type est représenté par un et un seul système de production.

Du fait de ce passage de l'unité de production à un ensemble, des regroupements et comparaisons sont imposées, introduisant une dimension sociale dans les exploitations agricoles et permettant de traiter, sous ces termes des structures sociales de production, de l'organisation économique et de la division du travail. (Laurent *et al.* 2003). C'est donc la relation entre une dynamique productive dans l'exploitation et une dynamique économique et sociale qui est au cœur de l'analyse (Deffontaines et Osty 1977). Néanmoins cette approche a abouti à une vision assez structuraliste qui sera ensuite dépassée grâce aux travaux de Mazoyer qui intégrera une construction historique à l'approche géographique déjà présente. Ce dernier définit le système agraire comme « un mode d'exploitation du milieu, historiquement constitué et durable, adapté aux conditions bioclimatiques d'un espace donné, et répondant aux conditions et aux besoins sociaux du moment » (Mazoyer 1987, p11). Cette évolution du concept permis de rendre compte de l'évolution historique et de la différenciation géographique des formes d'agriculture dans le monde grâce à l'analyse de variables essentielles : « le milieu cultivé et ses transformations historiquement acquises, les instruments de production et la force de travail qui les mets en œuvre, le mode d'artificialisation du milieu qui en résulte, la division sociale du travail entre agriculteurs, artisanat et industrie et par conséquent le surplus agricole et sa répartition, les rapports d'échanges, les rapports de propriété et les rapports de force, enfin, l'ensemble des idées et des institutions qui permettent d'assurer la reproduction sociale... » (Mazoyer et Roudart 1997).

Cette conceptualisation de l'exploitation agricole comme composante d'un système social a abouti à des travaux où l'étude de l'exploitation agricole vise à nourrir l'évolution de la catégorisation sociale de l'agriculture et à préciser les caractéristiques micro-économiques et microsociales de cette évolution (Laurent *et al.* 2003). Les modèles s'appuient donc sur des descriptions structurelles de l'exploitation (travail, investissement, mode de faire valoir, revenu) basées sur une analyse directe du fonctionnement économique et technique des systèmes de production (Cochet et Devienne 2006). Ces approches débouchent donc sur la mise en perspective de l'exploitation dans un ensemble de transformations de l'agriculture. Ainsi elle a souvent été couplée à des analyses d'inspiration marxiste sur la création des classes d'agriculteurs et de leur insertion dans la division sociale du travail (Bernstein 2010). Concentrées sur les implications de classe du développement du capitalisme dans les sociétés agraires, ces auteurs n'ont cessé de regrouper l'agriculture à grande échelle au sein d'un groupe de « l'agriculture capitaliste » uniquement défini par l'emploi de main d'œuvre salariée. L'objet d'étude ne réside pas tant dans la diversité des formes d'agriculture capitaliste que dans l'émergence des régimes salariaux qu'elles proposent.

Ainsi comme le signale Cochet (2008), cette conceptualisation de l'exploitation agricole présente une limite majeure à son utilisation pour traiter de la diversité des exploitations agricoles observées dans le cadre des acquisitions foncières à grande échelle. En effet, les économistes et agroéconomistes ont éprouvés de grandes difficultés à repérer l'identité et les frontières de l'unité de production dans le cas du développement contemporain de nouvelles formes institutionnelles d'agriculture, pour lesquelles le travail et le capital sont de plus en plus dissociés. L'identification des contours de l'unité de production et donc du périmètre auquel est appliqué le concept de système de production n'est pas évident. L'étude du processus de production et donc l'usage du concept de système de production s'en trouve entravée.

3) L'exploitation comme un « système piloté » : le système de décision au cœur de l'analyse

Dans les analyses économiques sur l'exploitation agricole, le caractère familial des exploitations a souvent été souligné. Sebilotte et Cerf (1997, p11) expliquent d'ailleurs que « l'une des caractéristiques principales de l'exploitation agricole réside dans la nature variée des décisions à prendre puisque l'agriculteur doit à la fois s'occuper des réglages des outils, de l'organisation du travail, du choix et de la conduite des productions, du choix des investissements et des négociations avec les partenaires commerciaux et bancaires ». Face à ce constat et aux doutes émis sur la vision des exploitations agricoles considérées uniquement comme des « unités micro-économiques de production », certains auteurs ont développé des recherches pluridisciplinaires considérant

l'exploitation avant tout comme un « système piloté » et visant à modéliser le mécanisme de décision de l'agriculteur. Ces recherches ont notamment été poussées par la volonté d'expliquer le comportement parfois inattendu des agriculteurs face à l'innovation et notamment le fait qu'ils n'adoptent pas automatiquement les propositions de la recherche agronomique (Laurent *et al.* 2003).

Ce renouvellement du questionnement de la nature de l'exploitation agricole a été fait en privilégiant la nécessité de faire appel à des dimensions cognitives de la décision qui se développaient au sein des sciences économiques et de gestion (Munier et Orléan 1993). Ainsi, ces recherches ont privilégié dans leurs analyses le point de vue des acteurs sur leurs propres actions faisant l'hypothèse que les décisions de l'agriculteur sont cohérentes avec le diagnostic de sa situation et de ses objectifs (Petit 1981).

Cette approche cognitive s'est basée sur les développements de l'économie des conventions (Orléan 1994, 2004). L'économie des conventions est née de la « suspicion » qu'éprouvent de nombreux économistes concernant l'hypothèse de rationalité qui fonde la théorie économique walrassienne. En effet, à la suite des travaux fondateurs de Simon (1955) ainsi que ceux de Cyert et March (1963) au début des années 1960, l'approche comportementale de la firme a mis au centre des interrogations la question des modalités de prise de décision au sein de la firme. Selon cette théorie, la structure de la firme n'est pas dictée par des facteurs exogènes mais elle est bien le lieu de prises de décision dépendant des interactions entre les individus qui la composent. L'économie des conventions a donc intégré cette approche de la rationalité aux analyses économiques en se tournant vers des théories et concepts comme la théorie des jeux, les défauts d'organisation, les asymétries d'information, les phénomènes de verrouillage ou le rôle de la confiance.

Dans son ouvrage introductif sur la conception de ce courant, Orléan (1994, 2004) a proposé une conception s'articulant autour de trois dimensions : i) l'incomplétude de la logique concurrentielle, ii) l'incomplétude de la rationalité stratégique ; et iii) l'incomplétude des contrats.

La force de la démarche conventionnaliste consiste à déconstruire les données considérées comme objectives par l'économie néo-classique (les choix des agriculteurs, la production des biens, les états du monde et le mécanisme de formation des prix) en montrant qu'elles sont le résultat d'un intense travail social. En ce sens, l'économie des conventions a fait le choix de se rapprocher de la sociologie économique pour aller au-delà des limites des hypothèses de l'économie néo-classique.

Cette vision a inspiré les économistes ruraux français à partir des années 1970 dans leur tentative de définition du concept de « l'exploitation agricole familiale » dans le contexte français (Petit 1975, Petit et Brossier 1977, Laurent *et al.* 2003). La principale problématique de ces travaux réside dans la rationalité de la prise de décision du chef d'exploitation, dans sa capacité à traiter l'information et sa capacité à innover. En effet, l'objet d'étude « exploitation agricole » est particulièrement intéressant pour traiter de ces aspects cognitifs en raison de la nécessaire articulation entre un temps court et un temps long et l'incertitude qui sont des critères essentiels aux décisions des agriculteurs. L'articulation entre le court et le long terme est une nécessité évidente dans une exploitation agricole lorsqu'il s'agit de mettre en relation des décisions stratégiques (politique des investissements) et des décisions de production. C'est notamment le cas dans certaines formes d'agriculture observées dans le cadre des acquisitions foncières à grande échelle où le responsable du projet doit articuler une nécessité de résultat financier sur le temps court avec la mise en place d'une plantation (temps long).

L'objet central de cette approche est donc la coordination. Comme le présente Orléans (2004) « les mots clés de l'économie des conventions sont accords, repères communs, croyances, représentations collectives, justification, pouvoir symbolique et légitimité ». Néanmoins, il met en évidence que l'économie des conventions n'est pas une théorie en tant que telle car elle ne cherche pas à répondre à une question particulière. En revanche, elle s'intègre très facilement dans un cadre théorique plus large.

4) L'exploitation comme une « organisation complexe »

Enfin, une dernière catégorie de modèles se propose de considérer l'exploitation agricole en interrogeant la nature des choix organisationnels des agriculteurs et sur leur efficacité. Dans cette approche, l'exploitation est d'abord vue comme une organisation dont l'objet est de coordonner un ensemble d'activités (Knoeber 1997, Allen et Lueck 1998). A la différence des autres approches micro-économiques, l'exploitation agricole n'est plus modélisée à travers une fonction de production, mais elle est vue comme une organisation dont l'objet est de coordonner un ensemble d'activités. Dans cette perspective, la firme s'analyse comme un système particulier de relations contractuelles, elle est un *nœud de contrats* (Coriat et Weinstein 2010).

Cette approche prend sa source initiale dans les travaux de Ronald Coase. Dans son article séminal sur la nature de la firme, Coase (1937) apporte des éléments de réponse à deux questions majeures i) qu'est ce qui caractérise fondamentalement la firme ?; ii) pourquoi certaines activités sont

réunies dans la firme, plutôt que d'être coordonnées par le marché ? Coase met notamment au centre de son analyse la notion de coût de transaction pour expliquer l'intégration par une firme de certaines transactions. Lorsque les *coûts de transaction* sur le marché dépassent les *coûts bureaucratiques* la transaction est intégrée au sein de la firme. L'*autorité* devient alors le système de gouvernance de cette transaction. Cependant, les éléments de réponse soulevés dans cet article sont restés en suspens pendant plusieurs décennies jusqu'à attirer l'attention de nombreux économistes à partir du début des années 1970.

A ce moment, différents courants ont tenté de répondre au défi théorique posé par Coase. L'objectif était alors de répondre à trois questions majeures. La première est celle de la nature et des limites de la firme. Pourquoi certaines transactions sont internalisées alors que d'autres sont externalisées ? La seconde concerne la structure interne de la firme. Comment la firme est organisée ? Enfin, la troisième concerne la nature des relations entre la firme et le marché ? La firme est-elle un substitut au marché ou un prolongement de ce dernier ? Quelles sont les limites de la firme ?

Parmi les différents travaux reprenant les constats de Coase, la théorie des coûts de transaction, qui a émergé sous l'impulsion de Williamson dans les années 1970, est celle qui se situe dans le prolongement le plus direct. Dans ce cadre conceptuel, l'unité d'analyse n'est pas à proprement parlé la structure interne de l'exploitation mais son enchaînement dans des relations inter-organisationnelles (Pollak 1985). Autrement dit, l'unité d'analyse n'est pas la firme mais la relation contractuelle. La variation d'efficacité technique n'est ainsi plus l'unique facteur permettant d'expliquer les changements structuraux en agriculture. L'efficacité de l'exploitation agricole va être déterminée par des arrangements intra et inter organisations (Brem 2002). Dans cette optique l'exploitation agricole est appréhendée au travers du choix de « *faire ou faire-faire* » une activité selon un principe d'efficacité. Le critère d'efficacité retenu est celui de la minimisation des coûts de transaction et des coûts d'organisation des activités (Williamson 1985).

Les années 1970 et 1980 ont marqué le développement de l'utilisation de cette théorie dans le secteur agricole afin de définir l'entreprise agricole (Holmstrom et Milgrom 1994, Allen et Lueck 1998). Dans la dynamique de compréhension de la séparation progressive de la propriété et de l'exploitation au sein des exploitations agricoles, ces travaux ont permis d'analyser le développement et les mécanismes de fonctionnement de différents arrangements contractuels existants pour la propriété foncière des exploitations (Cheung 1969, Stiglitz 1974, Otsuka et Hayami 1988). Ensuite,

cette vision contractuelle de l'organisation de la firme agricole a été étendue aux autres aspects contractuels d'emplois et de gestion (Binswanger et Rosenzweig 1984, Roumasset et Uy 1987).

Ce sont les travaux de Allen et Lueck (1998) qui sont considérés comme fondateurs dans ce champ de l'analyse des exploitations agricoles car ils ont été les premiers à concilier un modèle global de l'exploitation agricole avec ses spécificités (notamment la saisonnalité des activités en tant que spécificité) avec les questions de Coase (1937) sur la théorie de la firme. Ils ont mis l'accent sur les problèmes de supervision et de contrôle d'une activité soumise aux aléas naturels. L'objectif de cette approche est de reconsidérer les frontières économiques de l'exploitation agricole au travers de leur nature et déterminants.

Il existe cependant, un nombre relativement limité de travaux empiriques appliqués à la situation particulière des exploitations agricoles. Les choix organisationnels étant souvent considérés comme le domaine réservé de décision des agriculteurs (Laurent *et al.* 2003). En revanche, depuis la fin des années 1990 la théorie des coûts de transaction est davantage utilisée pour analyser les nombreux arrangements institutionnels qui fleurissent entre les exploitations agricoles et les autres acteurs en amont (firmes d'agrofournitures et distributeurs) et en aval des filières (industries alimentaires et distributeurs) (Ménard 2000, Ménard et Klein 2004, Reimer 2006). Cette diversité de modes organisationnels structurant l'activité économique constitue le premier élément du secteur agro-alimentaire attrayant pour l'économie néo-institutionnelle. Le fort degré d'interaction entre les institutions et l'organisation du secteur agricole constitue également un élément intéressant pour l'utilisation des cadres de l'économie néo-institutionnelle. De nombreux travaux, dans la lignée de ceux de Reardon et Barrett (2000), se sont penchés sur la description et la compréhension du développement d'arrangements de type agriculture contractuelle développés par des agro-industries et impliquant des agriculteurs dans les pays du Sud (Key et Runsten 1999, Baumann 2000, Barrett *et al.* 2012). Dans ces analyses, l'exploitation agricole est définie de manière contractuelle selon ses relations avec les autres acteurs du secteur. La portée de la « théorie de la firme » est ici de savoir si l'intégration ou la coordination de l'activité de production agricole par l'amont ou l'aval est plus performante que le marché. Ainsi, les économistes institutionnalistes envisagent l'évolution des systèmes agro-alimentaires et des relations entre les exploitations agricoles et l'industrie à travers des formes hybrides situées entre la firme et le marché (Ménard 2000) favorisant le développement de différents mécanismes de coordination. Des échanges fréquents d'actifs légitimeraient l'internalisation des ressources et l'intégration des acteurs. Cette intégration limiterait le risque d'opportunisme et les coûts de transaction (Olivier-Salvagnac et Legagneux 2012).

Le regain d'intérêt actuel des acteurs internationaux pour la production agricole, via l'acquisition de terres dans les pays en développement, a permis de reposer la question des implications de l'arrivée de ces acteurs dans les structures agraires des pays en développement. Cela a notamment été fait via l'utilisation de concepts issus de ces théories, tels que celui de « chaîne globale de valeur » développé par Gereffi *et al.* (2005) (White *et al.* 2012).

La littérature économique traitant du concept d'exploitation agricole est donc constituée d'une grande variété d'approches répondant à la pluralité des dimensions de l'exploitation agricole. Ces différentes approches sont orientées vers une multitude de questions de recherche différentes portant sur la taille optimale de l'exploitation agricole et donc les économies d'échelle en agriculture, la concentration du capital et la coexistence des grandes et petites exploitations (Olivier-Salvagnac et Legagneux 2012), la multifonctionnalité de l'agriculture (Laurent *et al.* 2003), les modalités de développement rural, l'emploi agricole et la durabilité des exploitations (Aubert et Schmitt 2008) et les choix d'organisation au sein des exploitations agricoles.

La pertinence de ces différentes approches pour traiter des formes d'agriculture observées dans le cadre des acquisitions foncières à grande échelle va dépendre de la capacité de ces différentes approches à analyser les caractéristiques principales et innovantes des exploitations agricoles mises en place. Il s'agit notamment du capital, de la finalité de l'exploitation et enfin du système de décision et de division du travail.

C - Vers de nouvelles formes d'agriculture

Les analyses empiriques récentes sur la question des formes d'organisation de l'agriculture mettent en évidence l'émergence de nouvelles formes d'organisation agricoles en Amérique Latine (Guibert *et al.* 2011, Albaladejo *et al.* 2013) et en Europe Centrale et Russie (Cochet et Merlet 2011, Visser et Spoor 2011). En effet, certaines caractéristiques économiques de ces nouvelles exploitations les rapprochent de la structure de la firme. Parmi ces caractéristiques on retrouve le capital, la finalité de l'exploitation et le système de décision et de division du travail (Olivier-Salvagnac et Legagneux 2012).

Le capital

L'exploitation agricole définie comme unité productive est un lieu de coordination de ressources qualifiées d'actifs. Ces actifs constituent le capital de l'exploitation (capital d'exploitation, capital foncier et capital humain). L'une des caractéristiques de la production agricole, par rapport aux

autres secteurs de l'industrie, est une plus grande fixité des actifs (Aubert et Schmitt 2008). C'est notamment vrai pour le capital humain. La forte saisonnalité qui différencie l'activité agricole des autres secteurs de l'industrie (Allen et Lueck 1998) a pour conséquence une importance fondamentale du capital humain. La réussite de la production dépend de la connaissance par la personne en charge de la production du fonctionnement de l'écosystème qui peut être extrêmement localisé. De plus, l'exploitation agricole en économie agricole a longtemps été considérée grâce au lien existant entre capital foncier et capital d'exploitation. L'exploitation agricole était alors définie par la propriété, par un même acteur, du capital foncier et du capital d'exploitation (Laurent et Rémy 2000). Une séparation progressive dans la propriété de ces capitaux a été observée depuis longtemps, mais il semble que celle-ci se soit accélérée.

L'arrivée de nouveaux acteurs dans la production agricole, non issus du secteur, entraîne un changement dans la gestion de ces actifs. En effet, certaines nouvelles formes d'exploitations semblent être marquées par un changement d'origine, de nature et d'usage du capital de l'exploitation (Olivier-Salvagnac et Legagneux 2012). Parmi la diversité d'acteurs impliqués dans les acquisitions foncières à grande échelle, on retrouve plusieurs acteurs issus du secteur financier, notamment des investisseurs et sociétés de gestion d'actif (Buxton *et al.* 2012). Daniel (2012) a été le premier à expliciter cette diversité et à insister sur l'implication de différents acteurs issus du secteur de la finance. Ducastel et Anseeuw (2013) ont, quant à eux, insisté sur la façon dont les sociétés de gestion d'actif transforment les exploitations agricoles en actifs financiers. Ils mettent en évidence en Afrique du Sud, comment les acteurs issus de la finance tentent de changer l'organisation des exploitations agricoles en recherchant une plus grande flexibilité et liquidité des actifs (diminution des immobilisations). L'exploitation tend ainsi à ressembler à un ensemble d'actifs et de contrats interchangeables et facilement dissociables.

Finalité de l'exploitation

L'exploitation agricole, dans sa conception habituelle, est conçue comme une unité de décision dont l'objectif est de maximiser ses résultats en fonction des moyens dont elle dispose. Depuis une décennie, différents travaux des économistes ruraux ont mis en évidence le caractère multifonctionnel de l'agriculture (Laurent *et al.* 2003). Ce courant d'analyse met en avant le rôle des exploitations agricoles dans la gestion des espaces naturels et comme composante d'un système social. La prise en compte de ces autres activités de l'exploitation agricole nécessite une évaluation différente des performances des systèmes de production.

Il semble que le phénomène des acquisitions foncières à grande échelle fait apparaître de nouveaux objectifs assignés aux exploitations agricoles. Au-delà de l'objectif de production, l'obtention de financement en raison de services environnementaux est mise en avant comme l'un des déterminants des acquisitions foncières (Leach *et al.* 2012) ainsi que le discours « environnementaliste » permettant de justifier les acquisitions foncières (Nalepa et Bauer 2012, Tienhaara 2012). Sous le terme « green grab », Fairhead *et al.* (2012) regroupe les différents objectifs environnementaux justifiant l'acquisitions de terres. Parmi les autres finalités des exploitations agricoles, on retrouve l'objectif financier. En effet, certaines exploitations visent, avant tout un objectif de production, et une rentabilité financière de court terme (Ducastel et Anseeuw 2013).

Système de décision et division du travail

Dans la littérature en économie agricole, l'exploitation agricole est parfois considérée comme une « organisation complexe » et les modèles s'interrogent sur la nature des choix organisationnels des agriculteurs et sur leur efficacité (Knoeber 1997, Allen et Lueck 1998). Ici, l'exploitation agricole est vue comme une organisation dont l'objet est de coordonner un ensemble d'activités et les choix organisationnels sont considérés comme le domaine réservé de décision des agriculteurs. Or, cette question du centre de prise de décision au sein des exploitations agricoles semble évoluer.

Le système de décision et l'organisation interne de l'entreprise constituent des éléments caractéristiques des nouvelles formes d'agriculture (Hervieu et Purseigle 2009). Comme le présentent justement Olivier-Salvagnac et Legagneux (2012, p84) « lorsque l'on analyse, les nouvelles formes d'exploitation agricole, la première difficulté consiste à identifier le centre de décision ». Ce constat découle en partie du fait que les acquisitions foncières à grande échelle regroupent généralement plusieurs entreprises partenaires (Anseeuw *et al.* 2012) sur un même projet. Ces différents acteurs peuvent avoir des statuts différents : propriétaire, gérant, financeur, gestionnaire, etc. Les différentes activités de l'exploitation agricole vont ainsi être divisées entre ces acteurs selon des modalités qui peuvent varier d'une exploitation à une autre. Afin de caractériser les formes d'agriculture développées dans le cadre des acquisitions foncières à grande échelle, il est donc primordial de se pencher sur les concepts qui permettent la prise en compte de ces aspects dans notre cadre conceptuel.

Les caractéristiques organisationnelles des exploitations agricoles évoluent donc à l'aune des acquisitions foncières à grande échelle et de l'implication de nouveaux acteurs dans le secteur agricole. L'analyse de l'évolution de ces caractéristiques tend à montrer une évolution dans la source,

l'origine et la répartition des différents types de capital ainsi que dans les objectifs poursuivis par ces exploitations et leur organisation interne. L'évolution de ces caractéristiques tend à apporter plus de flexibilité et de complexité dans l'organisation des formes d'agriculture et à les rapprocher du fonctionnement des firmes d'autres secteurs industriels.

Comme nous l'avons présenté un peu plus tôt dans le texte, l'étude de l'évolution de la recherche sur l'objet « exploitation agricole » montre que les avancées obtenues dans les années 1960 ont été permises par un abandon d'une vision micro-économique unique et l'intégration de cadres d'analyses issues d'autres inspirations. Ce changement de posture a permis d'établir les bases de la distinction entre agriculture familiale et agriculture à grande échelle. Face aux évolutions actuelles de l'organisation des exploitations agricoles, nous proposons de revenir à une démarche similaire et d'intégrer des cadres d'analyses différents, mais partageant certaines proximités conceptuelles, pour analyser les évolutions en cours. C'est dans cette vision de l'exploitation agricole comme une « organisation de plus en plus complexe » que nous allons chercher des innovations théoriques nous permettant d'améliorer notre vision d'ensemble des acquisitions foncières à grande échelle et de leurs implications sur les restructurations agraires.

II - Sortir des paradigmes manichéens entourant les acquisitions foncières : élaboration d'un modèle conceptuel pour analyser les transformations agraires

Nous positionnons donc cette thèse dans l'optique de combler une partie des insuffisances, mises en évidence au cours de la contextualisation du phénomène, concernant l'analyse des liens entre acquisitions foncières à grande échelle et restructurations agraires. La compréhension des mécanismes qui permettent de relier les changements observés au niveau local et les restructurations présentées aux niveaux national et global sera notamment l'un de nos objectifs.

Afin d'apporter des éléments de réponse à cette problématique, nous reprenons la proposition faite par Carlos Oya (2013) d'intégrer l'analyse des acquisitions foncières à grande échelle et de leurs implications dans un cadre général d'économie politique agraire. Ainsi, comme nous l'avons déjà mentionné, notre analyse portera sur les processus de transformation agraire engendrés (ou pas) par ces acquisitions, avec une attention particulière pour les questions du capital et de travail. Pour cela

nous avons vu qu'il était nécessaire de nous pencher sur l'analyse croisée et complémentaire de trois objets de recherche.

Dans un premier temps (partie A), nous allons donc voir comment l'analyse du phénomène des acquisitions foncières à grande échelle constitue un objet d'étude permettant de traiter de l'évolution du capitalisme agraire et des restructurations par lesquelles elle intervient. Nous verrons notamment que pour cela il est nécessaire d'amender la conceptualisation actuelle des acquisitions foncières à grande échelle en nous basant sur des propositions théoriques récentes concernant la définition de ces projets comme un ensemble de deux composantes : i) les modalités d'accès au foncier et ii) les modèles d'entreprise. Dans un deuxième et un troisième temps (partie B et C), nous présenterons donc les ancrages théoriques retenus pour analyser chacun de ces deux objets de recherche. L'analyse de ces deux objets avec des théories qui partagent des parallèles conceptuels, nous permettra d'apporter des éléments de réponses aux questions d'économie politique agraire posées par le phénomène des acquisitions foncières à grande échelle. Ainsi, nous proposerons finalement (partie D) un cadre conceptuel qui fournit une perspective plus globale et donne davantage de marge analytique pour expliquer la nature hétérogène des interactions entre acquisitions foncières à grande échelle et restructurations agraires locales et globales.

A - Les acquisitions foncières au cœur des questionnements de l'économie politique agraire

Dans la littérature actuelle sur le lien entre acquisitions foncières et restructurations agraires, Borrás et Franco (2012) ont été les premiers à analyser le phénomène dans un cadre général d'économie politique agraire. Ils analysent les différentes trajectoires de transformations agraires avec une analyse croisée des dynamiques de changement d'usage de la terre et de relations sociales de propriété de la terre. Leur analyse croisée vise à démontrer comment les changements de relations sociales de propriété et d'utilisation du sol peuvent être des éléments liés de changements agraires. Cette analyse a également permis de faire ressortir différents types d'acquisitions foncières à grande échelle en dehors des idéaux types « positif » et « négatif » dépeints dans la littérature.

Ce travail a constitué un premier pas dans l'analyse du lien entre acquisitions foncières à grande échelle et restructurations agraires en mettant en lumière une partie des nuances existantes entre les différents projets. Cependant, comme la grande majorité des analyses sur les implications des acquisitions foncières, cette étude reste centrée sur la question foncière des relations de propriété (avec quelques références à la question du travail) et elle n'aborde pas les autres aspects des restructurations agraires définis par l'économie politique agraire.

Comme l'a souligné Bernstein (2010) l'économie politique est guidée par quatre questions majeures qui sont : i) les relations sociales de propriété ; ii) la division du travail ; iii) la distribution des richesses ; et iv) le développement du capitalisme. L'objectif central de l'économie politique agraire va donc être d'analyser les relations sociales et dynamiques de production et de reproduction, de propriété et de pouvoir dans les formations agraires, et leurs processus d'évolution passés et présents. Cela nécessite donc de s'intéresser à l'ensemble des facteurs et éléments sociaux, économiques et techniques qui affectent la production dans le secteur agricole.

Dans les différentes analyses d'économie politique agraire, la question du capital agraire a toujours été centrale et au sein de celle-ci la « problématique de production » est prépondérante. Selon les termes de Bernstein (2009), cette question réfère au processus de développement de formes d'agriculture capitalistes durant la transition agraire vers le capitalisme. Cette question implique le développement graduel du salariat agricole comme moyen de subsistance et la séparation graduelle des travailleurs de leur moyen de production (surtout la terre). Il s'agit d'un aspect très peu traité par la littérature qui est plutôt tournée vers l'utilisation des concepts de modification de « système d'activité » et le déplacement d'agriculteurs locaux afin de laisser des espaces « d'accumulation » aux entreprises privées (Hall 2013) marquant un changement dans le système alimentaire mondial (McMichael 2012).

Le phénomène des acquisitions foncières à grande échelle constitue un objet d'étude idéal pour apporter de nouveaux éléments de réponse à la question agraire du capital. Comme le démontre Oya (2013), la compréhension de ce que représente le phénomène des acquisitions foncières permet notamment d'alimenter le débat existant entre Bernstein et Byres sur la question du développement de l'agriculture capitaliste. Pour Bernstein (2009), la question du capitalisme agraire évolue tout comme le capitalisme évolue. Le capital international peut ainsi façonner et contraindre les caractéristiques d'une transition agraire. Néanmoins, Bernstein soutient qu'aux vues de l'évolution récente du capitalisme (globalisation et financiarisation de l'économie), le « développement d'un capitalisme agraire n'est plus une condition nécessaire à l'évolution du capitalisme dans une société ». L'argument de Bernstein ne signifie pas qu'il n'y a pas de restructurations agraires façonnées par le développement de l'agriculture capitaliste mais plutôt que cette question est devenue secondaire par rapport à celle des politiques rurales.

En revanche, Byres reste critique de l'argument de Bernstein sur les effets de la globalisation sur la pertinence des questions agraires. Il critique notamment le fait que Bernstein considère le développement des formes capitalistes d'agriculture comme un élément exogène à l'environnement local. Byres (2003, p207) déclare également que « l'un des dangers de la position de Bernstein est qu'elle tend à ignorer le rôle du « capital national » dans le développement des formes de capitalisme agricole ».

Ces débats entre les visions de la question agraire du capital défendues par Bernstein et Byres sont centraux au sein des questions sur les acquisitions foncières à grande échelle. De par son ampleur et ses caractéristiques actuelles le phénomène pourrait marquer un renouveau dans les transformations agraires de nombreux pays en développement. Malgré cela, comme suggéré auparavant les questions agraires du capital et du travail, via le développement des formes d'agriculture capitalistes, n'ont pour le moment pas été vraiment approfondies.

La construction de notre cadre théorique visera donc à apporter de nouveaux éléments de réponse à ces questionnements d'économie politique agraire (Borras et Franco 2012, White *et al.* 2012, Oya 2013, Wolford *et al.* 2013). Pour cela, nous devons insérer notre analyse au niveau local à l'intérieur des projets, en reconsidérant la conceptualisation des acquisitions foncières. Pour notre démarche nous retenons donc une acception globale des projets qui comprend l'accès au foncier dans des contextes de pluralisme juridique mais également les modes d'organisation de la production qui sont les vecteurs du changement de contrôle du foncier et qui présentent des caractéristiques organisationnelles nouvelles pour le secteur agricole de nombreux pays en développement. Nous soutenons que c'est à l'interface de ces deux composantes des acquisitions foncières qu'il faut situer notre étude afin de permettre une compréhension des restructurations agraires induites par les acquisitions foncières à grande échelle.

Ce positionnement nous oblige à définir le concept retenu pour traiter des projets menés par les investisseurs. « Land grabbing », « accaparements fonciers », « appropriations foncières », « acquisitions foncières à grande échelle », « investissement foncier », « enclosures », « ruée vers la terre », de nombreux termes sont utilisés depuis 2007 pour décrire l'intérêt actuel pour le foncier agricole exprimé par un grand nombre d'investisseurs. Cette multiplicité de termes afin de décrire un même phénomène traduit l'existence de plusieurs visions concernant les causes, l'ampleur, les caractéristiques, les trajectoires et conséquences de ce phénomène. Les termes « d'acquisition foncière à grande échelle » et « d'appropriation foncière » ne peuvent être utilisés ici car ils font uniquement référence à la composante foncière des projets. Le terme « d'accaparement foncier », quant à lui, réfère à certaines situations dans lesquelles il y a utilisation de moyens « extra-économiques » pour

favoriser l'accumulation du capital (Levien 2013). Ces situations constituent une partie du phénomène, mais les nuances économiques et institutionnelles de celui-ci ne peuvent être réduites uniquement à ces situations.

Ainsi, nous choisissons d'utiliser le terme « d'investissements fonciers à grande échelle⁷ » qui permet de conceptualiser les projets dans leur globalité. Nous le définissons comme le regroupement des deux composantes de chacun des projets : i) le processus d'accès au foncier ; et ii) l'organisation des activités établie par les acteurs, c'est-à-dire la structuration des ressources à disposition des investisseurs pour créer et capter une valeur ajoutée. L'utilisation de ce concept nous permet d'englober les deux composantes des projets, qui constituent nos objets de recherche. Nous allons donc voir par la suite, les théories et concepts que nous adoptons afin d'analyser nos deux autres objets de recherche (les modalités d'accès au foncier et l'organisation de la production) et comprendre comment ces positionnements nous permettent d'alimenter les analyses sur les restructurations agraires.

B - La théorie de l'accès pour analyser le processus d'acquisition foncière

Comme le présentent Peluso et Lund (2011, p668), les acquisitions foncières à grande échelle sont le théâtre de nouveaux mécanismes de contrôle du foncier et de modes de gouvernances (subtils ou violents) développés par de nouveaux acteurs afin d'acquérir et de sécuriser la terre. Parmi les mécanismes identifiés par ces auteurs, l'un des premiers à avoir été mis en avant est celui de la « légalisation » de la terre. Dans cette même optique, Alden Wily (2011, p733) soutient que « la faiblesse du statut légal des droits fonciers coutumiers dans de nombreux pays constitue l'un des leviers les plus pernicieux, permettant aux gouvernements de prendre des libertés avec la terre de leurs citoyens, notamment celles qui ne sont pas cultivées et traditionnellement détenues de façon commune ».

L'accès au foncier est donc un objet complexe et dynamique qui doit être contextualisé et dont l'analyse ne doit pas s'arrêter au moment de l'arrivée de l'investisseur. Nous choisissons d'analyser cet élément en adoptant la définition de l'accès au foncier instaurée par Ribot et Peluso (2003) dans leur « théorie de l'accès ». Selon cette théorie (2003, 153-154), l'accès à la terre (et aux ressources naturelles en général) repose sur trois processus : i) « obtenir l'accès », en tant que processus par lequel l'accès est établi ; ii) « contrôler l'accès au foncier », comme la capacité à servir d'intermédiaire pour l'accès des autres ; iii) « maintenir l'accès », c'est-à-dire « l'étendue des ressources et pouvoirs

⁷ Ce terme constitue une traduction libre du terme anglais « large scale land based investment »

nécessaires pour maintenir l'accès à certaines ressources ». Ainsi, dans ces trois niveaux il y a des interactions entre différents acteurs sociaux et institutions (Etat, autorités coutumières, etc.) et avec les investisseurs. En plus de ces interactions avec les investisseurs, différents acteurs de la gouvernance foncière locale et nationale interagissent de deux façons durant des négociations pour l'accès au foncier (Lund 2002) : i) par la compétition pour l'accès au foncier et aux droits de propriété ; et ii) via des conflits/débats dans lesquels chacun veut asseoir sa légitimité dans le contrôle de la décision d'attribution foncière, son autorité, et donc sa capacité à définir et faire respecter les institutions régissant l'acquisition de terre. Il en découle que, pour analyser les acquisitions foncières à grande échelle, il ne faut pas uniquement s'intéresser au « faisceau de droits » existant sur le foncier mais également au « faisceau de pouvoir » (Ribot et Peluso 2003), c'est-à-dire les pouvoirs formels et informels exercés par les différents acteurs impliqués dans la gouvernance foncière. Selon Wolford *et al.* (2013, p191), « l'utilisation de telles théories est nécessaire à la sortie de la vision manichéenne existante au sujet des acquisitions foncières à grande échelle ». L'analyse de ce faisceau de pouvoir peut contribuer à apporter une meilleure compréhension des nouvelles modalités de contrôle de la terre mais également des interactions existantes entre les acquisitions foncières et la gouvernance foncière en tant qu'élément important des structures agraires.

L'utilisation de la théorie de l'accès présente deux avantages principaux. Le premier est de ne pas considérer les acquisitions foncières comme des éléments exogènes implantés dans un espace coupé du monde. Le second est la prise en compte, dans les analyses, de la pluralité des normes et modes de régulation existant localement et régissant la gouvernance foncière.

Cependant la théorie de l'accès, ou l'utilisation qui en est actuellement faite, présente certaines limites pour rendre compte de la diversité des acquisitions foncières à grande échelle.

Si la théorie de l'accès est particulièrement intéressante pour comprendre les interactions entre les acquisitions foncières et l'environnement institutionnel et politique local, elle reste fermement ancrée dans une vision politique plaçant l'Etat et sa construction au cœur des raisonnements. Ce faisant, elle limite son champ d'analyse à certaines modalités d'accès au foncier, c'est-à-dire l'attribution de concessions foncières par des institutions nationales ou locales. Bien qu'étant l'une des modalités d'accès au foncier les plus utilisées par les acteurs (Cotula 2012, Boche et Pouch 2014), elle n'est pas la seule. Différentes modalités contractuelles peuvent permettre aux investisseurs d'avoir accès au foncier. Dans la plupart des cas étudiés dans la littérature, la concentration foncière passe par l'attribution de concessions foncières à des investisseurs, et porte donc sur le droit de propriété légal de la terre. Cependant, la concentration foncière est susceptible de porter non pas sur la propriété ou la possession de la terre mais sur son exploitation à travers le faire-valoir indirect (Colin 2013). Ces

situations ont notamment été mises en évidence en Amérique du Sud (Grosso 2010, Guibert *et al.* 2011) et dans les pays ayant vécu un processus de décollectivisation (Amblard et Colin 2009, Cochet et Merlet 2011). La « théorie de l'accès » n'a pour le moment pas été utilisée pour traiter de ces modalités d'accès au foncier.

La seconde limite dans l'utilisation actuelle de cette théorie pour traiter des acquisitions foncières à grande échelle est également liée à l'orientation de ces analyses majoritairement tournées vers l'autorité exprimée par les élites locales et les membres de l'Etat. Ce choix permet d'analyser la construction de l'Etat et le poids des inégalités de pouvoirs préexistantes dans les modalités d'accès au foncier pour les investisseurs. Cependant, comme le démontrent Büller *et al.* (2012), les investisseurs sont également créateurs et promoteurs de normes permettant d'asseoir leur autorité.

Afin de dépasser ces deux limites, nous complétons la démarche d'analyse des modalités d'accès au foncier avec des apports de la théorie des contrats agraires (Colin 2013) encore peu utilisés pour traiter de la question des acquisitions foncières à grande échelle.

Au sein de la littérature sur les contrats agraires, l'approche dominante conceptualise les relations contractuelles entre un grand propriétaire foncier sous contrainte de travail et des producteurs sans terres ou moins bien dotés (Binswanger et Rosenzweig 1984). Ces analyses font l'hypothèse que la structure du marché est telle que le propriétaire terrien a le pouvoir de dicter les termes de la relation contractuelle, sous réserve que le preneur atteigne son utilité minimum. Cependant, comme le suggère Colin (2013), on observe dans certains cas des configurations contractuelles différentes dans le cadre des acquisitions foncières à grande échelle. Ces situations désignées par le concept de « reverse tenancy ⁸ », réfèrent à des relations contractuelles dans lesquelles de petits propriétaires cèdent en faire-valoir indirect une partie ou la totalité de leurs terres à des entrepreneurs agricoles (investisseurs) qui, bien que ne disposant pas toujours de terre, disposent du capital d'exploitation, d'un accès au capital financier, de compétences technico-économiques et de capacités organisationnelles (Sharma et Dréze 1996, Lastarria-Cornhiel *et al.* 1999). Une lecture des acquisitions foncières à grande échelle en termes de « tenure inversée » peut donc être éclairante dans une optique de compréhension de la diversité des différentes modalités d'accès au foncier.

⁸ Dans la suite du texte on adoptera la traduction suivante, « tenure inversée », proposée par Colin (2013)

Le concept de « tenure inversée » constitue une configuration contractuelle particulière. Ce concept de « configuration contractuelle de tenure inversée » (Colin 2003) vise à rendre explicite la diversité des acteurs et des relations entre acteurs dans les pratiques foncières. En ce sens il permet de porter un regard croisé sur les positions socio-économiques des acteurs et les types de système de production.

Des configurations de tenure inversée ont ainsi été décrites dans la littérature avec des différences importantes dans les types d'acteurs, les rapports entre acteurs et les processus de production⁹. L'une d'entre elle fait référence à des arrangements contractuels entre de petits producteurs que l'on peut considérer comme relevant d'une agriculture familiale qui ne sont pas en mesure d'avoir accès à l'ensemble des facteurs de production nécessaires et des structures sociétaires possédant le capital financier, technique et organisationnel mais pas nécessairement la terre pour mettre en place une production à grande échelle. Cette situation est celle qui a été observée dans le cadre des acquisitions foncières à grande échelle dans différentes parties du monde (Cochet et Merlet 2011, Guibert *et al.* 2011). On distingue les acteurs des configurations de tenure inversée selon leur contrôle de différents types de capital (Sourisseau *et al.* 2012) : capital physique (terre possédée, équipements), capital financier (dont accès au crédit), capital humain (capacités de gestion technique, économique et financière ; capacités organisationnelles), capital social mobilisable pour la production agricole (nécessaire par exemple à l'insertion dans les filières : accès aux marchés fonciers, des intrants, du crédit et des produits).

Les analyses utilisant cette approche se penchent particulièrement sur deux aspects de ces configurations contractuelles, leurs conditions d'émergence et les choix contractuels réalisés par les acteurs.

Nous adoptons donc ce concept de « configuration contractuelle de tenure inversée » en l'intégrant à l'analyse de l'accès au foncier des investisseurs selon les termes de la théorie de l'accès (accéder, contrôler et maintenir). En intégrant la configuration contractuelle de tenure inversée aux modalités d'accès au foncier on couvre la diversité des modes d'accès et par là même on enrichit la compréhension des relations de pouvoir et d'autorité dans lesquelles sont enchâssées les acquisitions foncières.

⁹ Pour une large description de ces études voir Colin, J.-P. 2013. *Marchés fonciers et concentration foncière : la configuration de "tenure inversée" (reverse tenancy)*. *Les Cahiers du Pôle Foncier*. Montpellier, Pôle Foncier. 3: 29.

C - Les apports de la théorie de la firme : entre coûts de transaction et compétences

Comme le soulignent Vermeulen et Cotula (2010, p13) « la façon dont les investissements agricoles sont structurés façonne les résultats de ces investissements et la mesure dans laquelle les risques sont minimisés et les bénéfices maximisés ». Les modèles d'investissements, établis par les investisseurs une fois l'accès à la terre obtenu, constituent donc une composante des « investissements fonciers à grande échelle » qu'il est indispensable d'analyser. Nous entendons ici par modèle d'entreprise (business model), la façon par laquelle une entreprise structure ses ressources, partenariats et relations afin de créer et capter une valeur ajoutée (Vermeulen et Cotula 2010).

Les formes d'agriculture développées actuellement par les investisseurs acquérant de grandes surfaces de terres tendent à modifier plusieurs aspects des structures de production agricole : la source, l'origine et la répartition des différents types de capital, l'organisation interne des activités et les objectifs poursuivis par ces acteurs. L'évolution de ces caractéristiques tend à apporter plus de flexibilité et de complexité dans l'organisation des formes d'agriculture et à les rapprocher du fonctionnement des firmes d'autres secteurs industriels. C'est donc dans la théorie de la firme, et son application à l'activité agricole, que nous adoptons les concepts nécessaires à l'analyse des modèles d'investissements établis par les investisseurs.

La théorie économique de la firme présente un grand nombre de courants basés sur des hypothèses et visions différentes. Nous allons donc présenter dans un premier temps la définition de la firme que nous retenons pour comprendre la diversité des formes organisationnelles établies par les investisseurs ainsi que les logiques qui les sous-tendent. Cette définition repose majoritairement sur l'approche contractuelle de la firme, développée au sein de la théorie des coûts de transaction par Williamson (1979, 1981). La structure de gouvernance d'une entreprise est définie au travers du choix de « faire ou faire-faire » certaines activités en raison de facteurs liés aux caractéristiques des transactions (spécificité des actifs, fréquences des transactions et incertitude) et à l'environnement institutionnel. Néanmoins, nous verrons que cette approche présente certaines limites pour la compréhension de notre objet d'étude qui nécessiteront l'utilisation de concepts complémentaires. Nous ferons donc le choix de compléter la vision contractuelle de la firme développée par Williamson à l'aide de concepts de l'approche de la firme « basée sur les compétences ». Ce courant analyse les stratégies de diversification des firmes en mettant l'accent sur les notions de routine (Nelson et Winter 1982). Dans ce cadre, l'entreprise est avant tout appréhendée comme un répertoire de routine permettant une accumulation des connaissances opérationnelles spécifiques à chaque firme. Nous

soulignons pour chacune de ces deux approches, les hypothèses majeures sur lesquelles elles reposent ainsi que leur capacité à appréhender les formes d'agriculture mises en place par les investisseurs dans le contexte incertain des pays en développement et à s'intégrer dans le cadre général de l'économie politique agraire.

Bien que ces deux approches organisationnelles de notre objet d'étude, « l'approche contractuelle » et « l'approche basée sur les compétences », soient traditionnellement opposées (figure 6), nous verrons qu'il existe un courant récent qui vise à sortir de l'opposition entre ces deux approches et qui est fondé sur leur complémentarité.

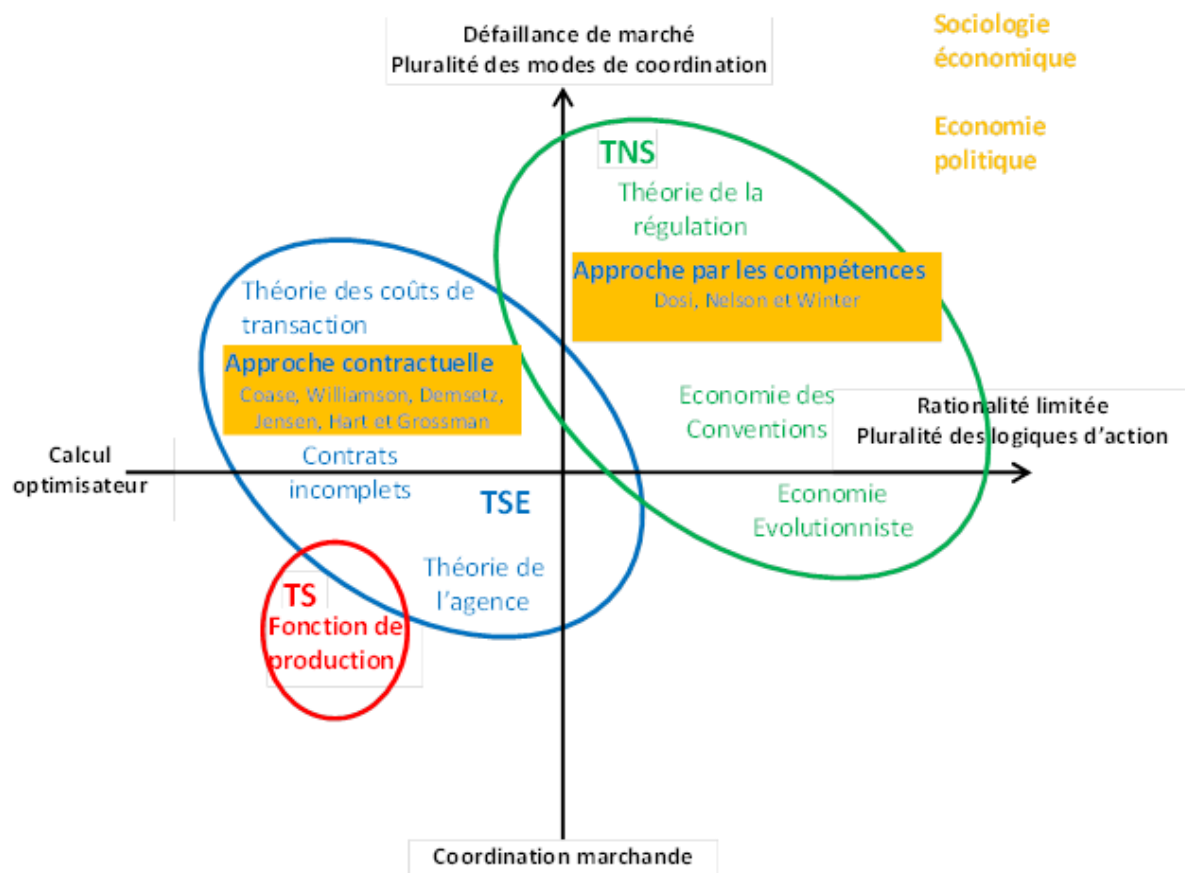


Figure 6: Positionnement des théories de la firme dans l'histoire de la pensée économique

Source : Elaboration à partir de Favereau, 1998

TS : Théorie standard

TSE : Théorie standard étendue

TNS : Théorie non standard

1) L'approche contractuelle : une vision sous le prisme des coûts de transaction

Certaines observations actuelles issues de la littérature sur les acquisitions foncières à grande échelle semblent démontrer que l'usage de catégories générales telles que « grandes exploitations », « méga exploitations » ou « plantations » ne suffisent pas à analyser les formes d'agriculture observées (Hervieu et Purseigle 2009, Oya 2013). Comme le présentent Vermeulen et Cotula (2010), il existe un ensemble de modèles d'investissements dans le secteur agricole. Selon eux, les différents modèles d'investissements peuvent être différenciés selon trois critères : i) le degré de séparation entre le capital foncier et le capital d'exploitation ; ii) le degré d'intégration verticale au sein des filières ; et iii) les caractéristiques des étapes de la production au sein de la filière.

Ces différents critères de distinction entre modèles d'investissement sont très proches de ceux développés par Williamson (1975, 1979) au sein de la théorie des coûts de transaction. C'est cette théorie de la firme que nous choisissons de retenir pour analyser notre objet d'étude et donc pour appréhender la diversité des modèles d'investissements établis par les investisseurs et les raisonnements économiques qui les sous-tendent. Selon Williamson (1991), plusieurs facteurs vont influencer le choix d'un investisseur pour une forme d'organisation, appelée structure de gouvernance.

Le premier groupe de facteurs est lié aux caractéristiques des productions envisagées ainsi que leurs modalités de réalisation. Selon la théorie des coûts de transaction, le choix pour une forme organisationnelle est lié au risque d'opportunisme et à la manière de s'en protéger. En effet, la rationalité limitée des agents, l'incomplétude contractuelle et l'asymétrie informationnelle peuvent pousser les agents économiques à adopter des stratégies opportunistes et causer des coûts très élevés voire une impossibilité de résolution de disputes (Williamson 1975, p31-33). Les investisseurs vont donc choisir d'organiser leurs ressources, c'est-à-dire établir un modèle d'entreprise particulier, dans l'objectif de réduire ces risques d'opportunisme. Ces difficultés se posent tout particulièrement lorsque la production et la commercialisation des produits présentent certaines caractéristiques qui incluent la fréquence à laquelle la transaction est réalisée, le degré d'incertitude auquel la production est soumise et le type et le degré de spécificité des actifs impliqués dans la production (Williamson 1979). En fonction de l'importance de chacun de ces facteurs les firmes vont choisir une forme d'organisation, appelée structure de gouvernance. C'est ce que Williamson (1975, 1979) appelle la règle de « l'alignement discret » et qui constitue le cœur de l'explication de la substitution de la firme au marché. Bien que ces trois aspects soient importants (fréquence de la transaction, incertitude et degré de spécificité des actifs), la théorie des coûts de transaction porte une attention particulière sur le dernier (Williamson 1975, Klein *et al.* 1978, Williamson 1979, Grossman et Hart 1986). La spécificité fait référence au degré auquel un actif peut être réutilisé pour un usage alternatif sans sacrifice sur sa valeur productive. La spécificité peut être de plusieurs natures (Williamson 1991) : spécificité de

certaines actifs d'exploitation (équipement agricole, investissement dans des infrastructures de transformation), spécificité de localisation (caractéristiques des terres acquises) et la temporalité des productions. Ces trois caractéristiques spécifiques de l'activité agricole pourront influencer le choix des investisseurs pour un modèle d'entreprise. Les structures de gouvernance vont donc être établies en tant que réponse efficiente à la réduction des coûts de transaction liés aux trois aspects cités. Dans le cas où une transaction implique des investissements fortement spécifiques, l'internalisation, c'est-à-dire la coordination dans la firme, sera préférée à la coordination par le marché. Entre ces deux formes extrêmes de structures de gouvernance, un ensemble de formes hybrides d'organisations ont été identifiées (Williamson 1991, Ménard 2004).

Les caractéristiques des productions envisagées par les investisseurs ainsi que leurs modalités de réalisation vont donc être des éléments à prendre en compte pour expliquer le choix des investisseurs pour une forme d'organisation de la production agricole particulière.

Au-delà des caractéristiques des productions réalisées, certains éléments de l'environnement institutionnel constituent le second groupe de facteurs défini par Williamson (1991) comme capable d'influencer le choix des investisseurs pour une forme d'organisation. L'environnement institutionnel peut être défini comme « le faisceau de règles politiques, sociales et légales formelles et informelles qui établissent les bases de la production, de l'échange et de la distribution. Les règles régissant les élections, l'accès au ressource et le droit des contrats en sont des exemples » (Davis *et al.* 1971, p6-7). Williamson considère donc que l'évolution de certaines caractéristiques de l'environnement institutionnel, tels que les droits de propriété et l'incertitude, sont susceptibles de modifier les coûts de gouvernance de certaines structures et donc d'influencer le choix pour une structure au détriment d'une autre. L'analyse du contexte politique et institutionnel dans lequel sont établis les projets constitue donc un élément important pour justifier du choix d'un modèle d'entreprise. En effet, comme le souligne Gibbons (2005), les modèles d'investissement vont se distinguer par la manière de gérer des événements imprévus et donc de permettre une adaptation de l'organisation, sans renégociation. L'avantage de l'intégration, fondée sur un rapport d'autorité, est de donner à l'une des parties le pouvoir de prendre de manière discrétionnaire les décisions adaptées aux événements et de permettre une adaptation de l'organisation sans renégociation. Ainsi, l'intégration permet d'accroître la capacité d'adaptation de l'organisation à son environnement, et donc de favoriser une efficience dynamique (Williamson 1991, p93).

Ainsi, l'utilisation des concepts de coût de transaction et d'adaptation fournis par la théorie des coûts de transaction présente plusieurs avantages pour traiter de la diversité des modèles d'investissement établis par les investisseurs.

— Les différents concepts de cette théorie font écho aux évolutions des exploitations agricoles présentées dans ce chapitre, notamment l'évolution de la nature, de l'origine et des caractéristiques du capital au sein des exploitations ainsi que les évolutions du système d'organisation (Hervieu et Purseigle 2009, Purseigle 2012). Ils permettent une prise en compte des différentes formes de spécificités des actifs (le foncier, l'équipement et la technologie de production), et particulièrement du capital, dans l'analyse des modèles d'investissements mis en place par les investisseurs. Ainsi, les objectifs financiers de certains investisseurs pourront être caractérisés en termes de spécificité des actifs financiers (retour sur investissements rapide, objectif de flexibilité des actifs, etc.). Cette théorie permet donc d'analyser les mécanismes de dissociation croissante des facteurs de production. De plus, la traduction des

— L'utilisation de la théorie des coûts de transaction va nous permettre d'expliquer, selon différentes caractéristiques, le choix des investisseurs pour des formes d'organisation particulières. La compréhension de ces choix nous permettra ensuite d'analyser le niveau d'interaction entre les exploitations agricoles établies et les acteurs locaux. Elle permet également de faire le lien entre les structures de production au niveau local et les autres acteurs des chaînes de valeur. Ces éléments constituent des outils pertinents pour approfondir les liens entre l'organisation des acquisitions foncières au niveau local et les restructurations à des échelles supérieures (nationale et globale).

— Enfin, la théorie des coûts de transaction est considérée comme une explication des choix d'intégration verticale des firmes, perçus comme des stratégies de recherche d'autorité. Le caractère central du concept d'autorité constitue une passerelle conceptuelle intéressante avec la « théorie de l'accès » utilisée pour traiter de la question de l'accès au foncier. Il y a donc là une possibilité de jonction entre nos deux composantes de l'acquisition foncière à grande échelle, à savoir la recherche d'autorité dans un environnement institutionnel incertain caractéristique de nombreux pays en développement.

Cependant la théorie des coûts de transaction présente une limite majeure que nous devons dépasser pour rendre compte de l'hétérogénéité des formes d'agriculture et des raisonnements économiques des acteurs. Afin d'expliquer les choix d'organisation des firmes la théorie des coûts de transaction ne s'intéresse qu'à des facteurs exogènes à l'objet « firme ». Les caractéristiques des transactions engagées par la firme ainsi que l'environnement institutionnel dans lequel elles sont réalisées sont les éléments explicatifs du choix pour une forme d'organisation. Les compétences des acteurs qui mettent en place ces productions ne sont pas prises en compte comme un élément déterminant de l'organisation adoptée. Néanmoins, dans l'activité de production agricole le capital

humain joue un rôle très important, il est considéré comme un capital à part entière au sein de l'exploitation. C'est d'autant plus le cas dans les nouvelles formes d'organisations observées. Jusqu'à récemment les exploitations agricoles étaient considérées, dans la plupart des cas, comme appartenant uniquement à un agriculteur en charge de prendre l'ensemble des décisions organisationnelles et techniques. Or dans les nouvelles formes d'agriculture observées de nouveaux acteurs jouent un rôle majeur, il s'agit des managers. Selon la théorie des coûts de transaction, l'exploitation agricole est un système contractuel caractérisé par un principe de hiérarchie selon lequel c'est la « direction de l'entreprise » qui a le pouvoir de prendre les décisions en cas d'événement non prévus. C'est difficilement le cas dans les structures que l'on étudie dans lesquelles il y a de plus en plus une séparation progressive entre les actifs au sein de l'exploitation. Dans ce cadre, le rôle du manager est devenu fondamental pour comprendre l'organisation de ces structures de production. En effet, l'une des caractéristiques majeures de ces firmes réside dans le rôle central joué par les « managers », ingénieurs agronomes et autres coordinateurs (Albaladejo *et al.* 2013, Ducastel et Anseeuw 2013). Il faudra donc surpasser cette insuffisance de la théorie pour analyser les modèles d'investissements et les raisonnements qui influencent leur mise en place.

Pour notre démarche nous retenons donc l'apport essentiel des caractéristiques des productions et des différentes formes de capital nécessaires à leur réalisation (spécificité des actifs, incertitude de la production et fréquence des échanges) ainsi que des caractéristiques de l'environnement institutionnel comme facteurs d'influence sur le choix organisationnel fait par les investisseurs.

Cependant, nous avons mis en évidence une limite importante de la théorie des coûts de transaction pour traiter de notre objet d'étude, la prise en compte de l'organisation interne et du capital humain au sein des projets. Nous allons donc compléter notre démarche avec des apports de « l'approche basée sur les compétences » dans une optique de définition d'une théorie « complète de la firme » (Chandler 1992) qui nous permettra de mieux appréhender la diversité des formes d'agriculture développées par les investisseurs.

2) Dépassement du déterminisme de l'approche contractuelle : l'apport des « compétences »

Parmi les modèles qui considèrent l'exploitation agricole comme « une organisation complexe », il existe un champ de la théorie des organisations qui utilise une approche différente de l'approche contractuelle. Pour ces études, la complexité de l'organisation de l'exploitation réside dans la notion de routine (Nelson et Winter 1982) et d'apprentissage organisationnel. L'intérêt de ces routines est de permettre une accumulation des connaissances opérationnelles spécifiques à chaque

exploitation agricole. Les routines sont donc un ensemble de savoir faire des protocoles de mise en œuvre des connaissances et par là même des compétences organisationnelles (Coriat et Weinstein 2010).

En utilisant de cette façon le concept de « routine » des auteurs comme Nelson et Winter (1982) ont démontré que les décisions dans les firmes résultent de procédures « routinières » qui sont le fruit d'interactions avec les agents et d'apprentissages auxquels ont été soumis les différents individus qui composent la firme. La routine organisationnelle détient donc une dimension répétitive et son application devient automatique pour le déploiement de l'activité. Nelson et Winter (1982) vont jusqu'à prétendre que les routines peuvent être considérées comme des protocoles de résolution de problèmes liés à l'environnement dans lequel celles-ci opèrent.

Selon cette approche, une explication majeure des choix de modalité de production réside dans la façon dont l'exploitation agricole utilise les actifs dont elle dispose (caractéristiques du sol, type de matériel disponible, capital, etc.). Le manager ainsi que les employés sont ainsi capable de construire une connaissance particulière des pratiques permettant une utilisation optimale des facteurs de production dont ils disposent (terre, capital et travail). Ces compétences combinées deviennent un actif en tant que tel, précieux pour la réussite de l'exploitation agricole (Kogut et Zander 1992). En agriculture, le capital humain, via la formation et l'expérience (Becker 1993), joue un rôle primordial dans les compétences de l'exploitation agricole. Dans le cas des investissements fonciers à grande échelle, les compétences du « manager » vont constituer une variable majeure pour la réussite du projet. Une autre variable majeure dans le cas de notre objet d'étude est celle du secteur d'activité d'origine des investisseurs. Comme le démontrent Ducastel et Anseeuw (2013) dans le cadre de l'analyse de la financiarisation de l'agriculture, on voit apparaître des investisseurs issus de différents secteurs d'activité extérieurs, tentant d'imposer leurs routines de travail et d'organisation, notamment financières, dans le fonctionnement et l'organisation des activités de production agricole.

Becker (1993) distingue le capital humain spécifique (compétence et savoir utiles à un seul individu) et le capital humain général, utile à l'ensemble des employés. Le capital humain général est utile et va permettre aux managers de résoudre des problèmes techniques et managériaux dans des situations de complexité importante. C'est notamment le cas pour les acquisitions foncières à grande échelle dans des pays en développement. Les projets sont souvent mis en place dans des environnements économiques difficiles dans lesquels les managers n'ont pas accès aux systèmes d'informations et solutions fournis dans les pays développés. De plus, les projets sont généralement

basés sur l'établissement de cultures d'exportation que les employés locaux ne connaissent pas. Il leur faut donc apprendre l'itinéraire technique proposé par le manager mais également connaître les réactions agronomiques des cultures afin de devenir les relais d'information nécessaire entre la plantation et les managers permettant de répondre rapidement aux problèmes de culture.

Comme le soulignent Traversac *et al.* (2011), malgré sa pertinence ce type d'analyse n'a que très peu été appliqué au secteur agricole. De plus, les quelques exemples de recherche utilisant ces concepts traitent d'activités agricoles en Europe ou aux Etats-Unis, mais jamais dans le contexte des pays en développement qui est beaucoup plus incertain, qui ne présente pas les mêmes facilité de d'information et de communication, et dans lequel le concept de routine permettant de solutionner les problèmes prend tout son sens.

L'adoption de ce concept de routine basé sur le capital humain général des exploitations agricoles nous permet donc de dépasser le déterminisme de la théorie des coûts de transaction dans l'explication des choix stratégiques organisationnels et adaptatifs des investisseurs. On propose ainsi une piste d'évolution vers une « théorie complète de la firme » dont l'organisation dépend à la fois de facteurs externes et de facteurs internes à l'objet. En ce sens, notre démarche s'inscrit dans la lignée de travaux développés ces dernières années en science de gestion. En effet, ce courant a développé un paradigme prônant la convergence entre l'approche « contractuelle » et l'approche « basée sur les ressources ». Les auteurs de ce courant mettent en avant qu'il n'est pas possible de comprendre pleinement le choix des limites de la firme sans s'intéresser aux ressources de base de la firme (Jacobides et Winter 2005). Ainsi, la vision de l'organisation de la firme uniquement déterminée par les caractéristiques des transactions qu'elle réalise apparaît insuffisante. Williamson (1999, p1098) reconnaît notamment que « les coûts de transaction et les perspectives d'organisation interne des entreprises traitent de phénomènes qui se recouvrent partiellement, souvent de manière complémentaire ». Cette complémentarité a poussé différents auteurs à suggérer que le choix individuel d'une entreprise doit dépendre non seulement des caractéristiques des conditions de transaction, mais également des objectifs stratégiques, des attributs de ses compétences et du contexte de gouvernance que l'entreprise a créé (Madhok 2002).

Le second avantage majeur dans l'adoption de ce concept est qu'elle nous permet d'inclure dans notre cadre conceptuel le rôle prépondérant des managers des projets. Au-delà du facteur explicatif pour les choix organisationnels et pour la réussite des projets, cet élément va nous permettre de traiter du lien entre les analyses micro-économiques au niveau local et les restructurations plus

globales. En effet, ces managers sont souvent des acteurs étrangers présentant un parcours atypique et dont la compréhension des trajectoires professionnelles peut permettre de lier les acquisitions foncières à des processus de restructurations agraires plus globalisés.

D - L'analyse complémentaire de différents objets de recherche afin d'appréhender les restructurations agraires

Ces différents positionnements théoriques et conceptuels nous ont amenés à élaborer le cadre conceptuel présenté dans la figure 7. Celui-ci relie nos trois hypothèses de recherches aux objets d'étude et aux concepts choisis pour les analyser.

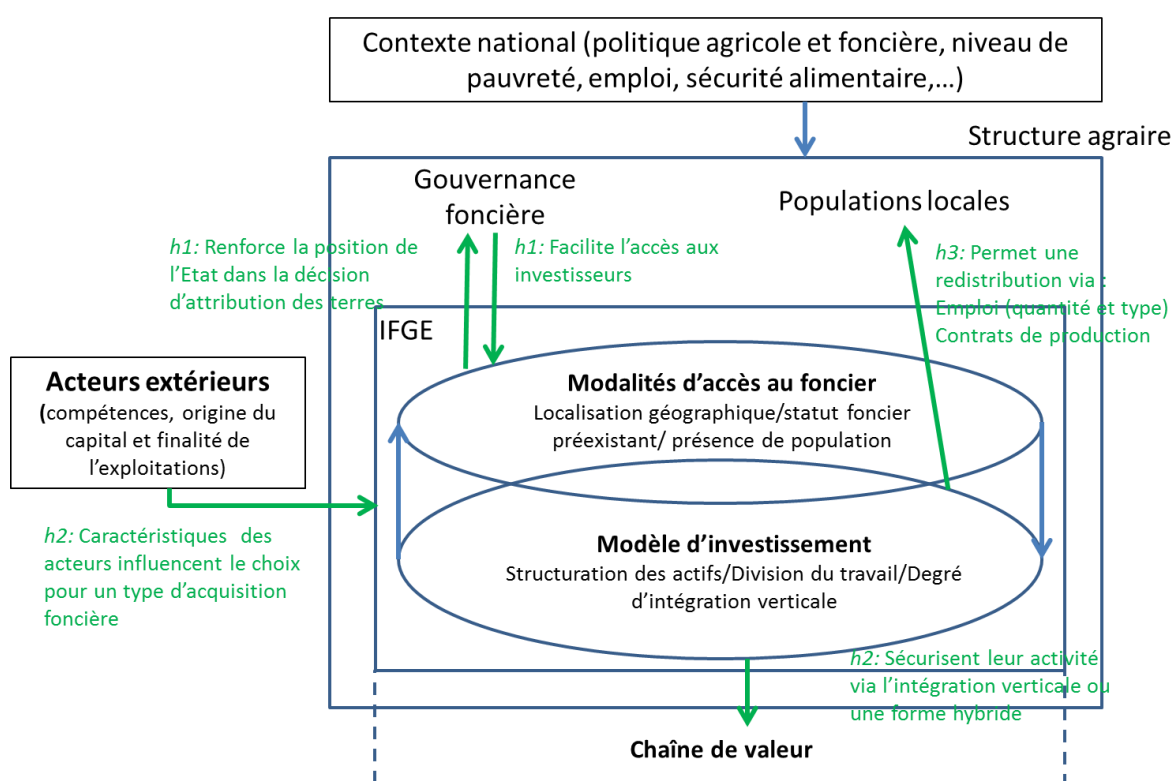


Figure 7: Cadre conceptuel reliant concepts et hypothèses

Hypothèse 1 : L'accès au foncier est un processus dynamique qui implique les moyens de contrôle et de maintien de l'accès qui sont développés en interaction avec les acteurs et institutions de la gouvernance foncière locale et nationale.

La prise en compte de l'ensemble des modalités d'accès au foncier et leur analyse dans le contexte d'une compétition pour l'autorité sur la gouvernance foncière entre différents acteurs permet de comprendre comment les modes d'action des investisseurs influencent et sont influencés par le contexte institutionnel local et national. L'utilisation de la théorie de l'accès permet d'apporter une dynamique temporelle à notre analyse. Notre définition de l'acquisition foncière ne s'arrête donc pas

au moment de l'accès au foncier mais se poursuit dans les moyens développés pour maintenir l'accès au foncier ainsi que dans la dynamique productive des projets. De plus, l'adoption du concept de « configuration contractuelle de tenure inversée » issue de la théorie des contrats agraires, nous permet de compléter notre vision des modes d'accès au foncier ainsi que d'enrichir la compréhension des relations de pouvoir et d'autorité dans lesquelles sont enchâssées les acquisitions foncières.

Hypothèse 2 : L'intérêt actuel d'investisseurs étrangers pour le foncier agricole est constitué de différents modèles d'entreprise avec des nuances économiques et institutionnelles.

En complétant notre analyse des acquisitions foncières par l'étude des modèles d'investissement établis par les investisseurs nous réalisons un changement de posture important. Notre positionnement dans une vision complète de la firme nous permet de comprendre notre objet d'étude comme un ensemble d'actifs (physiques, fonciers et humains) avec différentes spécificités mais également comme une entité fondée sur des logiques de fonctionnement, routines, construites sur l'accumulation d'expérience. Ce type d'analyse nous permet d'appréhender les logiques de fonctionnement des investisseurs, là encore, dans une vision dynamique et productive de normes.

Cette continuité entre les deux sous-composantes des investissements fonciers à grande échelle se fait, notamment, grâce à un regroupement autour du concept d'autorité. En effet, comme le présentent Ribot et Peluso (2003) la question de l'accès et de la propriété sont avant tout des questions de pouvoir et d'autorité, tout comme l'est la question de l'intégration verticale et des choix organisationnels fait par les investisseurs (Williamson 1991). C'est donc à la croisée de ces approches que nous cherchons des éléments de réponses à nos questions de recherche car comme le souligne Gibbons (2010), les questions de la théorie de la firme présentent de nombreuses connections avec des champs des sciences sociales, dont la sociologie politique, l'économie politique et les disciplines du management qui doivent être utilisées.

Au regard de la disparité des définitions et formes d'utilisation du concept d'autorité, il est nécessaire de préciser quelle définition nous adoptons pour ce travail. Nous reprenons une vision weberienne de l'autorité qui prétend que « l'autorité fait référence à une forme de pouvoir qui est associé avec au moins un minimum de volonté de soumission, rendant possible qu'une injonction avec un contenu particulier sera appliquée par un groupe spécifique de personnes » (Weber 1976, p28). Concrètement l'autorité caractérise la capacité d'une organisation ou d'une institution politico-légale à influencer les autres acteurs sociaux (Sikor et Lund 2009).

Ainsi, quand l'environnement institutionnel est incertain, les différentes institutions et organisations entrent en compétition pour asseoir leur autorité sur la gestion ou l'utilisation des ressources naturelles. En ce sens, les différents acteurs vont chercher à gagner et rendre durable leur légitimité aux yeux des autres acteurs pour l'utilisation de ces ressources. C'est ainsi que les différentes institutions étatiques et coutumières disposant d'une partie du faisceau de droit foncier vont entrer en compétition pour l'attribution de ces droits fonciers mais également que les investisseurs vont établir des stratégies visant à rendre légitime leur action. Cette poursuite de légitimité va les pousser à développer certains choix organisationnels et ainsi avoir des implications sur leurs relations avec les autres acteurs du territoire. C'est dans l'analyse des relations qui découlent de ces stratégies et choix organisationnels que nous pourrions trouver des éléments de réponse aux questions d'économie politique agricole qui structurent l'ensemble de notre cadre conceptuel.

Hypothèse 3 : Les logiques d'organisation des ressources foncières, de capital d'exploitation et humaines constituent les vecteurs par lesquels la structure micro-économique locale des projets entraîne des restructurations locales mais aussi globales.

C'est donc dans une analyse complémentaire des modalités d'accès au foncier et des modèles d'investissement que nous trouvons les éléments permettant de comprendre les restructurations agricoles engendrées par le phénomène. Afin d'analyser les implications pour le développement local et le caractère équitable des projets nous choisissons de centrer notre étude des restructurations agricoles sur quatre concepts. Le premier concerne la création d'emploi au sein des projets en termes quantitatifs et qualitatifs. Ensuite, l'analyse des modalités de distribution de la valeur ajoutée entre les différents acteurs impliqués dans les projets permettra d'appréhender de manière comparative la répartition des coûts et bénéfices prévue par les différents modèles d'investissement. D'autre part, l'un des arguments avancés pour justifier des potentiels effets positifs de restructurations engendrés par ces projets est celui de l'établissement de contrats de production entre investisseurs et producteurs locaux. La lecture en termes d'économie politique agricole des contrats de production établis dans certains modèles d'investissements constitue la troisième modalité d'appréhension du caractère équitable des projets. L'utilisation de ces concepts nous permet de comprendre les effets différenciés de ces contrats sur les différentes catégories d'agriculteurs locaux.

Enfin, la prise en compte des ressources humaines dont disposent les investisseurs dans notre conceptualisation du phénomène, notamment au travers du rôle, des connaissances et des trajectoires des managers, nous permet d'appréhender les restructurations agricoles engendrées au-delà de l'échelle locale.

Conclusion : Cadre d'analyse adopté

Au regard de nos questionnements sur l'évolution du capitalisme agraire et des restructurations par lesquelles elle intervient, l'analyse des différentes approches actuelles des acquisitions foncières à grande échelle nous a permis d'écarter une approche uniquement foncière et de nous inscrire dans une vision plus globale et relativement récente du phénomène. Cette dernière envisage les acquisitions foncières à grande échelle au travers des processus d'accès au foncier ainsi que des modèles d'entreprise établis par les investisseurs. Le point commun des concepts utilisés pour analyser ces deux composantes des projets est de s'inscrire dans une vision dynamique et de sortir des paradigmes manichéens entourant les acquisitions foncières à grande échelle. Cette approche plurielle des acquisitions foncières nous permet de sortir des analyses économiques classiques pour emprunter les apports théoriques issus d'autres sciences sociales (économie et sciences politiques, sociologie).

En nous inscrivant dans une approche renouvelée du phénomène, pour traiter de nos questionnements, nous avons tenté de mieux définir le rapport théorique entre les investissements fonciers à grande échelle et les structures agraires. En soulignant les articulations conceptuelles existantes, nous proposons d'emprunter et d'intégrer des concepts et définitions de la théorie de l'accès au foncier, de la théorie des contrats agraires et de l'approche organisationnelle des exploitations agricoles afin de répondre aux questionnements d'économie politique agraire soulevés par le phénomène des acquisitions foncières à grande échelle. Cela permet de formuler un cadre d'analyse qui fournit une perspective plus nuancée et offre une marge analytique pour expliquer l'hétérogénéité des nuances institutionnelles, économiques et sociales des restructurations agraires engendrées par le développement de ces projets. Tentant de répondre aux trois principales insuffisances soulevées dans la lecture actuelle des acquisitions foncières à grande échelle, nos principaux positionnements et notre démarche se résument autour des points suivants :

— Appréhender les projets comme des objets pluriels

En partant de la conceptualisation actuelle des acquisitions foncières à grande échelle, basée uniquement sur les modalités d'accès au foncier dans un contexte de pluralité des droits, nous avons souligné les limites de cette approche pour comprendre les restructurations agraires engendrées par la vague actuelle d'acquisitions foncières impliquant des investisseurs étrangers. Afin de répondre aux questionnements de l'économie politique agraire sur le développement des formes capitalistes d'agriculture et des implications agraires du phénomène, nous retenons une vision plus dynamique des

projets qui comprend les modalités d'accès au foncier ainsi que les caractéristiques de la forme d'agriculture établie par les investisseurs (Oya 2013).

— *Appréhender la diversité des nuances économiques et institutionnelles des projets et leurs interactions avec les composantes des structures agraires locales*

Afin d'observer la diversité des nuances économiques et institutionnelles gommées par une vision uniquement foncière des projets ainsi que par l'emploi d'une terminologie mal adaptée, nous avons vu qu'une approche organisationnelle de l'exploitation agricole basée sur la complémentarité entre les compétences et les coûts de transaction se révèle pertinente. Cependant, elle ne questionne pas les effets de ces formes organisationnelles sur les restructurations agraires et sur le développement des autres formes du capitalisme agraire (agriculteurs nationaux émergents, développement du salariat agricole). C'est l'intégration de cet outil dans un questionnement plus large d'économie politique agraire qui permet de cerner l'ensemble des restructurations agraires engendrées par ces projets. Ce travail suppose donc une analyse des caractéristiques d'emploi proposées dans les différents projets mais également des termes des contrats de production liant certains projets d'investissements fonciers à grande échelle avec des agriculteurs locaux.

— *Contextualiser les investissements fonciers à grande échelle dans la compétition pour l'autorité (sur la gouvernance foncière et sur le modèle de développement agricole via les structures de production)*

Nous l'avons vu, les avancées empiriques et théoriques faites au cours des dernières années soulignent l'importance de considérer les investissements fonciers à grande échelle comme des éléments insérés dans un environnement institutionnel avec une dynamique déjà existante. Afin d'appréhender les modalités d'accès au foncier ainsi que les stratégies d'adaptation des projets, il est nécessaire de les analyser dans une compétition pour l'autorité sur la gouvernance foncière ainsi que sur le modèle de développement agricole.

— *Une approche qui permet d'articuler les liens entre le local et le global*

L'utilisation complémentaire de la théorie des coûts de transaction et de l'approche par les compétences nous permet de resituer les exploitations agricoles au sein des chaînes de valeur agricole mais également de les envisager comme étant sous l'influence de routines constituées d'une accumulation de capital humain général propre à chaque projet d'acquisitions foncière. La compréhension de l'origine de ces compétences nous permettra, en partie, de faire le lien entre la

structure micro-économique locale des projets et les restructurations globales. Cette analyse du lien entre local et global sera complétée par l'analyse des modalités de légitimation des investisseurs sur l'orientation du modèle de développement agricole.

Notre approche des liens entre investissements fonciers à grande échelle et restructurations agraires repose donc sur l'analyse de deux composantes des projets, le foncier et l'organisation des projets, dans un cadre conceptuel plus global d'économie politique agraire. L'échelon local, et le projet comme unité d'analyse, constitue un niveau fondamental afin d'apporter des éléments de réponses aux questions classiques d'économie agraire soulevées par l'intérêt actuel d'investisseurs pour le foncier agricole tant au niveau local qu'au niveau global. Nous allons donc mobiliser ce cadre conceptuel pour analyser un échantillon de projets d'investissements fonciers à grande échelle au Mozambique et comprendre, à travers l'analyse des caractéristiques de ces projets, les restructurations agraires engendrées par le phénomène.

Chapitre III. Trois dispositifs méthodologiques complémentaires pour une analyse des investissements fonciers à grande échelle contextualisée

Les questions posées à l'issue de la problématique visent à déterminer dans quelle mesure les investissements fonciers à grande échelle par des investisseurs étrangers modifient les structures agraires et les modèles agricoles des pays en développement. Ce questionnement découle des différents constats établis dans les chapitres I et II.

D'une part, on observe depuis plusieurs années une vague importante de projets d'acquisitions foncières à grande échelle dans de nombreux pays en développement avec divers objectifs. D'autre part, la complexité du phénomène et la nécessité de comprendre dans quelle mesure il engendre, accélère ou freine, dans sa diversité, certains processus de restructurations agraires fait l'objet d'une reconnaissance grandissante. Par ailleurs nous avons montré qu'il est nécessaire d'appréhender les acquisitions foncières à grande échelle comme des objets de recherche pluriels et dynamique et qu'il est important de sortir des paradigmes manichéens entourant ces projets, leur définition et leurs implications.

A partir de la revue de la littérature réalisée et des positionnements théoriques exposés au chapitre précédent, nous avons décidé d'analyser les restructurations agraires engendrées par un ensemble de projets d'acquisitions foncières à grande échelle dans la partie centrale du Mozambique, en tenant compte de la diversité de leurs caractéristiques organisationnelles. Conformément au cadre conceptuel proposé au chapitre précédent, fondé sur une vision des projets à plusieurs composantes, nous proposons une méthodologie d'étude fondée sur trois approches micro-analytiques complémentaires d'études de cas permettant de comprendre le lien entre les caractéristiques locales des projets et les restructurations agraires plus globales. Nous nous situons donc dans une logique de construction de la recherche plaçant au cœur des questionnements les pratiques des acteurs et leurs logiques d'actions.

Aux points suivants nous présentons la méthodologie utilisée pour définir, collecter et traiter les données utiles à la vérification de nos hypothèses. Après avoir justifié, à l'aide d'une analyse historique de l'implication des investisseurs étrangers dans le secteur de la production agricole, le choix de réaliser notre analyse au Mozambique et plus particulièrement dans la partie centrale du pays, parties I et II. Ensuite nous expliquons en détail les trois approches méthodologiques développées pour appréhender la diversité des nuances économiques et institutionnelles des projets (III.A), analyser les implications pour l'emploi et le développement des formes d'agriculture capitalistes nationales, les dynamiques de développement local (III.B), et enfin comprendre les interactions entre l'établissement de ces projets et la gouvernance foncière nationale et locale (III.C).

Encadré 4: Contexte institutionnel de la recherche

Cette thèse a été rendue possible par la titularisation par le Ministère de l'Agriculture, de l'Agroalimentaire et de la Forêt (MAAF) au poste d'Ingénieur des Ponts, Eaux et Forêts (IPEF) en formation doctorale, mis à disposition d'AgroParisTech-Engref au sein de l'UMR ART-Dév du CIRAD. L'identification de la thématique de recherche et l'orientation du sujet a résulté d'un travail commun avec l'équipe encadrante de la thèse nourri par plusieurs sources d'informations et d'échanges. La réalisation d'une revue de littérature et d'entretiens avec des personnes ressources clés travaillant sur ces questions (chercheurs, membres d'institutions internationales, représentants d'organisations de la société civile) ont constitué la première source d'information à la base de ce travail. Celle-ci a été complétée et approfondie par les connaissances acquises avec l'implication au sein de l'équipe de « Land Matrix ». Ces initiatives ont permis d'alimenter des discussions avec le groupe de recherche de l'Université de Pretoria travaillant sur les questions foncières et de nous orienter vers l'Afrique Australe pour la réalisation de cette thèse. Ces différentes réflexions, ainsi que le travail de contextualisation présenté par la suite, ont orienté l'analyse vers le Mozambique.

En revanche, l'absence d'ancrage institutionnel au Mozambique a nécessité une phase de prospection auprès de différentes institutions et centres de recherche locaux afin d'établir un arrangement permettant de réaliser la recherche. Cela a débouché sur le montage d'un partenariat avec les représentants d'un projet du gouvernement du Mozambique (Pro-Parcerias) financé et co-encadré par la FAO. Cet accord a résulté sur l'accueil pendant plusieurs mois au sein de la Direction Nationale de la Promotion du Développement Rural (DNPDR) du gouvernement du Mozambique qui a notamment permis une participation à des réunions entre des représentants du gouvernement et des investisseurs, et a facilité le bon déroulement général du terrain d'un point de vue légal, logistique et académique avec un appui pour la rencontre des acteurs et l'orientation dans le choix du terrain d'étude. Ces conditions de recherche participative nous ont mis en situation d'accéder à une information autrement difficile ou impossible à obtenir.

I - Le Mozambique : un pays aux caractéristiques intéressantes pour tester nos hypothèses

La contextualisation des projets d'investissements fonciers et la revue de la littérature actuelle mettent en évidence un besoin d'intégrer les analyses dans un travail de terrain approfondi. Ainsi pour réaliser cette étude, plusieurs aspects liés à la connaissance du phénomène mais également à l'évolution du contexte économique, politique et social nous ont incités à choisir le Mozambique. Nous allons donc ici les mettre en évidence au travers d'une présentation de l'évolution historique de la place des investissements étrangers dans le modèle de développement agricole du Mozambique.

Ce cadrage de l'économie politique agricole et foncière du Mozambique est présenté en trois moments selon le découpage classique des travaux historiques sur le Mozambique, à savoir : la période coloniale jusqu'en 1975, la phase de guerre civile postindépendance (1975 – 1992) et la période contemporaine de démocratie et d'économie de marché. Cette perspective historique nous permet de resituer le phénomène actuel dans l'histoire agraire du pays et fournit les éléments de contexte nécessaires à la compréhension de certaines caractéristiques actuelles des acquisitions foncières que nous analyserons par la suite. En effet, nous ferons référence à ces différents éléments et à leur interaction avec le contexte local pour comprendre certaines modalités d'accès au foncier utilisées par les investisseurs dans la vague d'actuelle d'acquisitions foncières à grande échelle.

A - Période coloniale : des concessions d'exploration à la colonisation de peuplement

1) Le développement des concessions : un enjeu géopolitique colonial en Afrique australe

Depuis plusieurs siècles le développement des structures agraires au Mozambique est marqué par certaines relations entre les structures agraires du pays et des acteurs étrangers. Le « *prazo* », institution ayant structuré le paysage à partir du XVI^{ème} siècle, et jusqu'en 1930, est le premier marqueur de ces relations.

Cette institution, qui tirait ses origines de la pluralité de normes instaurées par les groupes de populations autochtones, constituait un échelon de découpage territorial qui a été perçu de manière

différente par les divers groupes de populations qui résidaient sur le territoire de l'actuel Mozambique aux XVII^{ème} et XVIII^{ème} siècles.

Pour les populations autochtones ces découpages territoriaux étaient essentiellement des territoires de chefferie qui composaient des parties d'un système de relations économiques et sociales regroupant l'ensemble des populations d'une région. En revanche, pour les colons portugais les « *prazos*¹⁰ » étaient des concessions foncières détenues par un contrat d'emphytéose tel que défini par la loi romaine (Newitt 1995, p217). Comme le décrit Maylin Newitt, l'origine de cette institution foncière réside dans la relation d'influence d'individus portugais, et avant eux d'individus musulmans provenant de la côte, ayant été capables d'acquérir des terres au sein des sociétés africaines, par mariage ou en tant que commerçants ou mercenaires (idem, p 97).

Cette institution a été pendant longtemps le support privilégié des relations entre des acteurs étrangers souhaitant établir des productions agricoles et les représentants des sociétés locales. Ces relations restaient néanmoins individuelles et isolées.

Ce n'est qu'à la fin du XIX^{ème} que la place des investisseurs étrangers dans la structure économique du Mozambique, et notamment dans le secteur agricole, a évolué sous l'impulsion de quatre changements économiques majeurs provenant de l'extérieur du territoire mozambicain.

Le premier changement économique est venu de l'implantation de capital marchand indien en Afrique australe. Ces marchands qui ne participaient pas à la production, ont établi les premiers réseaux de commercialisation dans le pays. En installant des infrastructures de stockage dans les ports et principales villes côtières, les marchands indiens se sont établis au fil des années comme des intermédiaires indispensables au développement de l'agriculture mozambicaine. Par la suite, rejoints par des entrepreneurs français, ils ont été les instigateurs de changements majeurs dans le commerce et le développement agricole de plusieurs régions du Mozambique : en organisant l'exportation des cultures produites par les paysans mozambicains et l'importation de matériel agricole (bêche et houes), ces nouveaux acteurs étrangers ont ouvert aux communautés paysannes l'accès aux réseaux internationaux de commercialisation. Cette structuration de filière a permis un début de dynamique d'accumulation pour les agriculteurs familiaux de la vallée du Zambèze et du nord du pays.

¹⁰ Pour une description complète de l'institution « prazo » se référer au livre de Allen Isaacman (1983) *Mozambique : from colonialism to revolution, 1900 - 1982*

Le deuxième facteur d'évolution est issu des dynamiques géopolitiques dominantes en Afrique australe à cette époque. Afin de contrecarrer l'expansion française dans la région (Madagascar, Comores et Mayotte) ainsi que les velléités de développement économique du Transvaal, et pour faire adopter sa vision du libéralisme économique l'empire britannique a développé une activité diplomatique importante dans l'ensemble de la région. Le gouvernement britannique s'inquiétait en particulier du développement d'initiatives diplomatiques bilatérales entre l'Etat colonial portugais et le gouvernement du Transvaal pouvant permettre à ce dernier d'obtenir un accès portuaire. Ainsi les négociations avec l'Etat portugais, entamées plusieurs années auparavant, concernant la libre circulation sur le Zambèze, ont été rouvertes. Il en a résulté la signature d'un accord bilatéral lors de la Conférence de Berlin, de 1884, dans lequel le gouvernement britannique reconnaissait la souveraineté portugaise sur le territoire de l'actuel Mozambique, sous réserve de son occupation effective. Ce dernier point est fondamental car il a poussé l'Etat colonial portugais à mettre en place une nouvelle politique coloniale d'utilisation des ressources afin d'assurer cette occupation effective.

Ce traité bilatéral a été conclu dans un contexte particulier qui constitue le troisième changement économique majeur ayant influencé l'évolution de l'agriculture au Mozambique via l'implication d'investisseurs étrangers à la fin du XIX^{ème} siècle. A cette période, le Portugal présente une évolution lente mais inexorable de son économie vers une crise majeure qui culmine au début des années 1890. En manque de capitaux pour réussir à administrer ses colonies, et face aux conditions du traité bilatéral signé avec le gouvernement britannique, l'Etat portugais décide en 1890 de modifier complètement ses politiques foncières, fiscales, administratives et du travail dans les parties du centre et du nord du Mozambique¹¹. Il est décidé que l'ensemble des ressources de la colonie mozambicaine seraient gérées par des intérêts extérieurs à la puissance coloniale portugaise, c'est-à-dire via une exploitation étrangère des ressources dans l'ensemble du territoire du nord et du centre de l'actuel Mozambique par des compagnies concessionnaires. Cette politique a été principalement motivée par l'incapacité du Portugal de développer des activités économiques sur l'ensemble du territoire alors que le pouvoir coloniale devait justement le faire pour conserver son autorité sur ce même territoire.

Newitt (1995, p363-364) donne l'exemple d'une entreprise ayant voulu développer la production d'opium, qui illustre cette politique :

¹¹ *A cette époque, la partie qui constitue actuellement la zone Sud du pays était sous le contrôle de l'Etat de Gaza instauré par le chef zulu Nguni en 1820 (Pélissier, R. 1987. História de Moçambique: formação e oposição (1854-1918). Lisboa: Editorial Estampa.)*

« L'histoire de l'entreprise Opium et d'autres pionniers dans la partie du bas Zambèze a donné trois leçons à l'Etat portugais. Tout d'abord, la région de la vallée du Zambèze était géographiquement appropriée pour le développement de plantations tropicales ; deuxièmement, il y avait un besoin de sécurité et d'infrastructures fixes pour les cultures; et troisièmement, des investissements pourraient être attirés si une fourniture de main d'œuvre bon marché assuré ».

Le gouvernement portugais décida alors de confier l'exploitation de la majeure partie du pays à des individus ou à des entreprises via des concessions élaborées sur le principe du « *prazo* ». En réalité, l'ensemble des concessions ont été attribuées à des entreprises privées qui se sont vues confier des pouvoirs équivalents à ceux d'un Etat sur un territoire et le monopole de son exploitation pour cinquante ans en échange d'une redevance versée à l'Etat portugais à hauteur de 7,5% des profits réalisés. Parmi ces entreprises quatre détenaient une grande majorité du territoire¹² : la Compagnie du Mozambique, basée à Beira contrôlait les provinces actuelles de Manica et Sofala soit 135 000 km². Ses capitaux étaient essentiellement français mais aussi portugais, britanniques et sud-africains. La Compagnie du Zambèze contrôlait les provinces actuelles de Tete et Zambezia soit 155 000 km². Ses capitaux étaient essentiellement portugais, allemands, français, sud-africains et britanniques. La troisième était la Compagnie Sucrière du Mozambique, qui est par la suite devenue la fameuse plantation sucrière de Sena (Worsfold 1969, p151). Enfin la dernière était la Compagnie de Nyassa qui était détenue par des capitaux britanniques et qui contrôlait tout le nord du territoire mozambicain actuel.

Le contexte économique difficile que connaissait le Portugal à cette époque a donc été l'un des éléments déclencheurs de la première vague d'acquisitions de terres par des investisseurs privés étrangers dans le centre et le nord du Mozambique.

¹² Notre zone d'étude est située sur une partie du territoire détenu par les trois premières entreprises citées ci-après

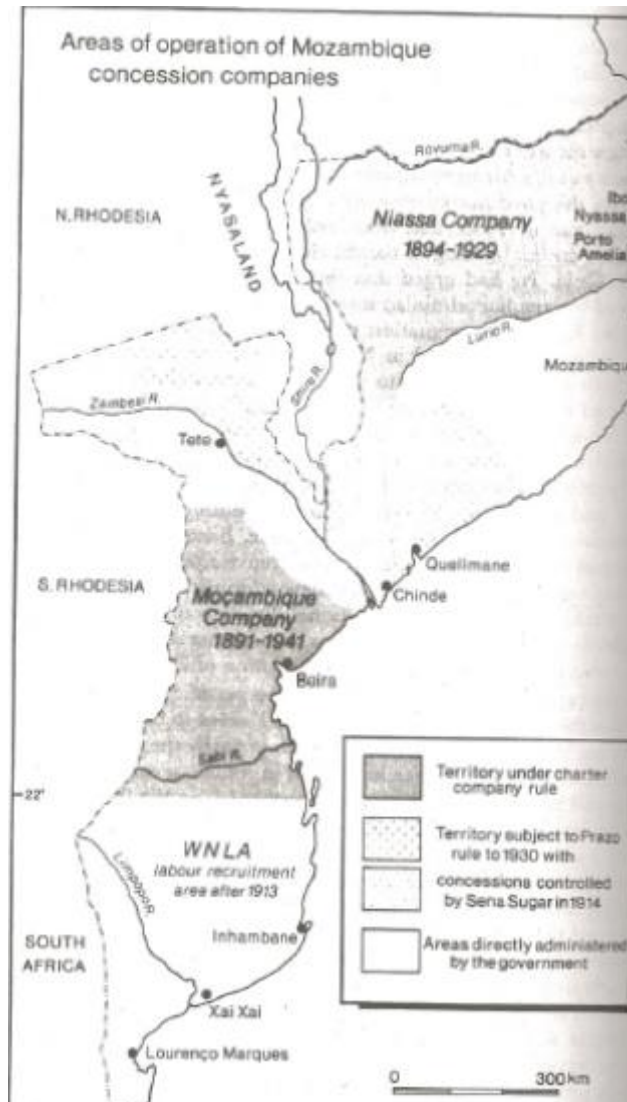


Figure 8: Carte des concessions majeures au Mozambique à la fin du XIX^{ème} siècle

Source : Newitt 1995

Enfin, le quatrième élément de changement économique fut la révolution minière Sud-africaine et la création rapide d'une économie industrielle majeure dans l'une des parties les moins économiquement avancées du continent. Cette révolution économique a fortement influencé le développement économique et agricole de l'ensemble de la zone sud du Mozambique. En 1895, après que l'Etat colonial portugais ait affirmé sa conquête et son pouvoir sur l'Etat de Gaza (qui recouvrait l'ensemble de la partie Sud du pays actuel), l'option politique pour exploiter les nouvelles possessions de cette région a été complètement différente de celle choisie pour les régions du Nord et du Centre. La structure économique de la partie sud du pays a été raisonnée dans l'optique de constituer une réserve de force de travail systématiquement exportée vers les mines et l'agriculture sud-africaine, de Rhodésie et du Malawi du Sud (Mercandalli 2013)

Ces stratégies de développement régional différenciées au sein du pays, soulignées par plusieurs auteurs (Wuyts 1978, Abrahamsson et Nilsson 1995, Castel-Branco 1995) constituent un point important pour comprendre les spécificités de la question des liens entre les investissements étrangers et les structures agraires dans les différentes zones du pays. Selon Newitt et Tornimbeni (2008), de 1890 aux années 1930, la colonie portugaise du Mozambique s'est développée comme un ensemble de régions institutionnellement et économiquement distinctes. Du fait de la domination des compagnies concessionnaires et des liens économiques tissés avec les colonies britanniques avoisinantes, les relations entre les régions au sein du pays étaient souvent inexistantes.

Malgré ces différences, les investisseurs qui détenaient des parts dans ces compagnies concessionnaires avaient une stratégie rentière commune. Celle-ci passait, dans les Compagnie du Mozambique, du Zambèze et de Nyassa, par la partition du territoire en sous-zones louées sous forme de concessions et par la collecte de taxes auprès des paysans et des utilisateurs des infrastructures établies (port, route, voies de chemin de fer) à l'aide d'une police armée et d'une administration établies par la compagnie. Le système de concession de « *prazo* » donna donc aux concessionnaires accès à de la force de travail, à du capital et au contrôle de la production des sociétés paysannes. Le système de « *prazo* » basé à l'origine sur un principe de chefferie féodale et de patronage fut ainsi complètement adapté aux besoins du capital international (Newitt 1995). Cette stratégie était couplée à une volonté d'extraction de rente, l'ensemble des profits réalisés étaient réinvestis en dehors du continent Africain (Newitt 1995). Le contrôle de la moitié du territoire des parties centre et nord du Mozambique par des investisseurs étrangers et sa paralysie au profit d'intérêts extérieurs a donc perduré de cette façon jusqu'à la fin des années 1930 (voir 1942 pour la Compagnie du Mozambique).

La mise en place de ces concessions a débouché sur l'établissement d'entreprises de plantation. Par exemple, sur le territoire détenu par la Compagnie du Zambèze, six entreprises de plantations se sont installées : la Compagnie Sucrière du Mozambique, la Compagnie Boror, la Société du Madal, la Compagnie de Luabo, la Compagnie de Lugella et la Compagnie du Zambèze. Beaucoup d'autres entreprises de plantations tentèrent de s'installer à partir de 1890 en développant majoritairement les plantations de canne à sucre et de cocotier. Dès le départ, ces entreprises avaient un fort soutien étranger et très rapidement toutes furent contrôlées par des actionnaires étrangers.

Ces derniers avaient pour objectif d'établir des plantations de cultures tropicales pour l'export vers l'Europe. Les deux principales cultures développées furent le cocotier et la canne à sucre.

Encadré 5: Le développement des plantations sucrières dans la zone centrale du pays

Dans leur analyse du développement du capitalisme au Mozambique, Vail et White (1980) présentent certaines des caractéristiques des relations de travail établies dans ces entreprises de plantation. Dès cette époque, les auteurs notaient le développement de contrats de métayage sur des plantations de cocotier ainsi que des contrats de commercialisation. Ainsi, le coprah¹³ produit par les paysans mozambicains fournissait régulièrement la moitié des exportations annuelles des plantations de la vallée du Zambèze. En revanche, la situation était différente pour le canne à sucre, culture principalement développée sur les plantations d'investisseurs étrangers (figure 9).

Le succès de la production sucrière s'est, quant à lui, d'abord construit sur l'exploitation d'une main d'œuvre contrainte. La main d'œuvre était généralement fournie, soit par les Compagnies ayant obtenu les concessions initiales soit par le gouvernement de l'Etat colonial. L'objectif de ce dernier était d'augmenter au maximum les surfaces, et s'engageait donc à fournir la main d'œuvre nécessaire. Par exemple, dans le cadre du développement des plantations de la Compagnie sucrière de Sena, un accord fut passé entre l'entreprise et le gouvernement du district du Mozambique pour l'octroi de 3000 travailleurs en échange de l'augmentation de production de sucre de 15 000 tonnes/an (Newitt 1995). Par la suite, l'utilisation du travail forcé a été graduellement remplacée par une main d'œuvre salariée avec des contrats de long terme, puis par une mécanisation croissante visant à réduire la part de la main d'œuvre.

Plus intensive en capital que la production du coprah, l'établissement des plantations sucrières nécessitait également l'installation d'usines de production de sucre. La première fut implantée à Marromeu et financée par des petits investisseurs portugais sociétaires de l'Entreprise Sucrière d'Afrique Orientale Portugaise. La production sucrière était destinée à la production de rhum exporté vers l'Afrique du Sud grâce aux accords de libre-échange entre les deux pays. Ensuite avec la mise en place de barrières douanières sur les spiritueux par l'Afrique du Sud, cette exportation s'est faite sous forme de sucre. C'est ainsi que la plus grosse filière de production agricole du pays a été montée, avec des capitaux étrangers.

Face à ce succès et à la volonté de l'Etat colonial de voir ces plantation se développer (en raison de la taxation indexée sur le profit des entreprises), une diversification des activités eu lieu vers d'autres cultures telles que le coton, le thé et le sisal.

¹³ Le coprah est l'albumen séché de la noix de coco

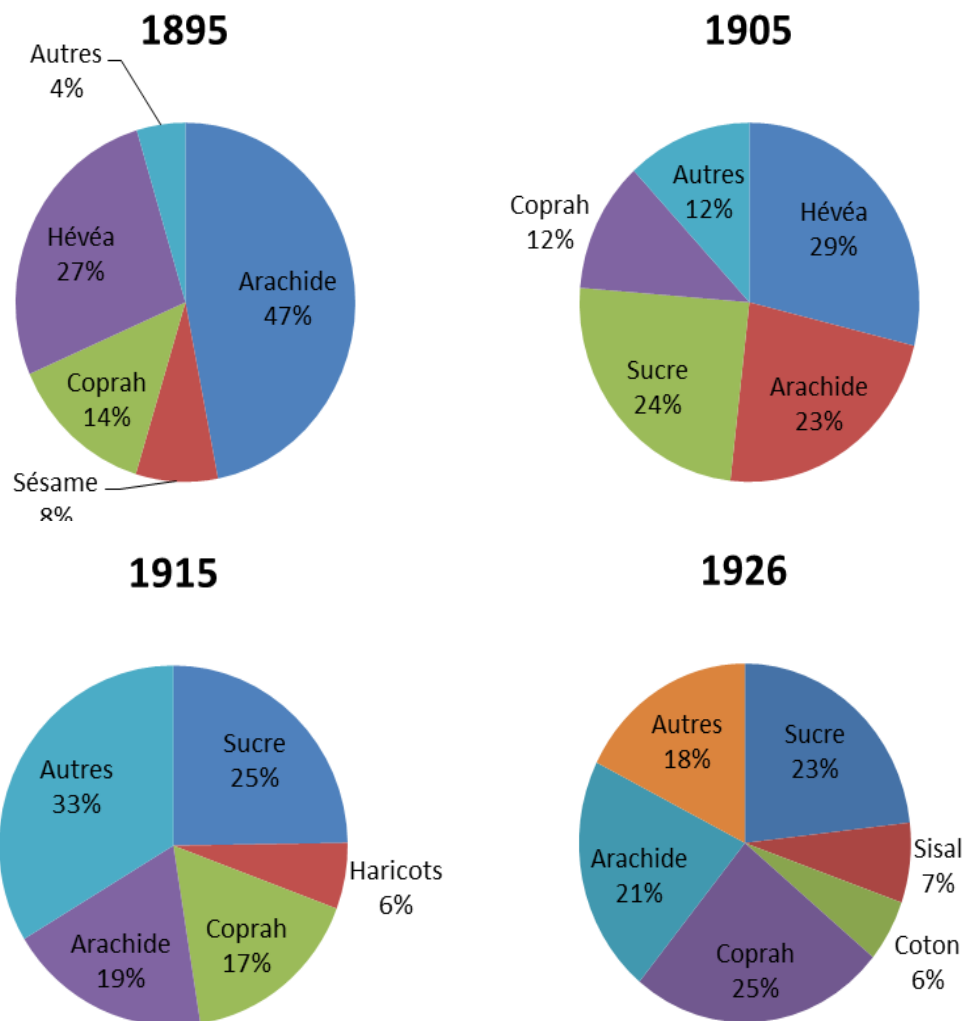


Figure 9: Exportations du Mozambique, 1895-1926 (%)

Source : Newitt 1995

Malgré cet effort de diversification, le sucre restait la principale production et la Compagnie de Sena, en tant que premier producteur, disposait d'un pouvoir économique et politique sur l'ensemble de la région centrale du pays.

Le développement du capitalisme de plantation dans la vallée du Zambèze fut donc un succès économique, bien qu'étant le résultat de nombreuses tentatives et surtout d'échecs. Une économie basée sur l'export s'était donc développée dans cette zone du pays en attirant des investissements étrangers, générant de considérables revenus et menant à l'établissement d'un réseau d'infrastructures considérable. Comme le présente Newitt (1995, p427), ce développement de plantations s'était même réalisé sans détruire complètement l'agriculture familiale mais en établissant certains arrangements contractuels pour l'accès au foncier et la production. Cependant, le développement de ces plantations a

également imposé un processus de développement au Mozambique ayant de sérieux désavantages. Le principal fut que ces projets se développaient comme des « ilots de production isolés », reliés au monde extérieur via les ports, et exportant leur production et leurs profits. Ces plantations ont donc perpétué et intensifié la fragmentation du pays.

Dans le reste du territoire, l'Etat colonial portugais s'évertuait à créer un Etat avec la mise en place d'un statut de la colonie. Ainsi, en 1901, une loi fut promulguée déclarant toute terre non occupée comme domaine de l'Etat. Cette loi marquait l'instauration de la domanialité de la terre qui restera un principe de base des lois foncières, jusqu'à aujourd'hui. L'administration coloniale attribuait de la même façon des concessions à des entreprises souhaitant établir des plantations dans le cadre de sa stratégie économique de gain de devises via les taxes payées principalement par l'Afrique du Sud et la Rhodésie pour l'utilisation de la force de travail et des infrastructures (ports et voies de chemin de fer).

A la suite de ces quatre changements économiques majeurs, une dissociation en trois zones agricoles aux caractéristiques différentes eut lieu. Au sud, la zone qui comprenait la capitale du pays présentait les signes d'un début de développement industriel. La population et l'économie était fortement influencée par les schémas de migration de travail vers l'Afrique du Sud (Mercandalli 2013). Dans les districts de Mozambique et Quelimane (zone centrale du pays), l'économie était structurée autour du développement de l'agriculture de plantation tandis que le Nord était encore une zone très peu développée économiquement.

2) La fin des Compagnies dans les années 1930 et la volonté de développer une agriculture familiale avec des colons et une classe émergente d'agriculteurs africains

A son arrivée à la tête de l'Etat portugais au début des années 1930, Salazar a fondé sa stratégie économique sur un objectif de développement autofinancé de l'économie portugaise et d'une libération des colonies de la domination des entreprises étrangères détentrices de concessions. Cette politique passait par un contrôle, voir une planification, de l'ensemble des activités visant à réduire la dette, contrôler la balance des paiements et favoriser les liens entre le Portugal et ses colonies. Les colonies devaient ainsi tenir le rôle de fournisseur de matières premières et de productions alimentaires à l'économie portugaise.

L'une des premières mesures fut donc de mettre fin aux droits administratifs et quasi souverains des compagnies concessionnaires et de faire du Mozambique une seule entité légale, rattachée au Portugal, avec un objectif planifié d'augmenter la production de cultures tropicales. Cette politique devint la pièce centrale de la planification économique portugaise au Mozambique jusque dans les années 1960 (Pitcher 1991). La fin du système des concessions eu une influence importante sur le développement économique du Mozambique. Les compagnies ayant gérées des concessions depuis la fin du XIX^{ème} siècle agissaient en tant que seigneurs féodaux, tirant leurs profits du contrôle direct et de la taxation du travail, de la possession d'un monopole commercial et d'un droit de louer des parties de concessions (Newitt 1995). En revanche, ces stratégies étaient parfois purement rentières et certaines compagnies n'avaient réalisées aucun investissements ni établi d'entreprises productives. La fin du système de concession fut donc l'occasion pour l'Etat colonial d'écarter les investisseurs étrangers dont l'objectif était uniquement rentier et de ne conserver que les entreprises étrangères ayant réalisé des investissements productifs significatifs. Cette stratégie entraîna une réduction drastique du nombre d'entreprises étrangères contrôlant des terres agricoles dans le pays afin de ne conserver que les plus grandes (la compagnie sucrière de Sena, Boror et Madal étant les plus grandes).

Comme le décrit Newitt (1995, p467), l'Etat portugais avait décidé que « l'Afrique avait besoin d'une agriculture familiale florissante et non plus d'investissements massifs dans des plantations et industries avec un fort niveau de capital ». Ce raisonnement a poussé l'Etat Portugais à appliquer deux types de mesures afin de favoriser le développement d'une classe de d'agriculteurs familiaux portugais ainsi qu'une classe émergente d'agriculteurs africains.

La première de ces mesures fut le développement d'une nouvelle stratégie de diversification des cultures, au-delà de celles traditionnellement produites dans les grandes plantations (sucre, cacao, café). Les deux cultures choisies ont été le coton et le riz. Le développement de ces cultures devait se faire en obligeant l'ensemble des agriculteurs mozambicains à produire l'une ou l'autre de ces deux cultures selon des critères géographique (Isaacman 1985). L'Etat portugais établit un système de prix d'achat garanti, et instaura l'établissement de quotas de production au niveau de chaque village et l'octroi de monopoles sur certaines zones à des entreprises agricoles pour l'achat des productions des agriculteurs africains. Ces zones étaient très majoritairement situées au nord de la vallée du Zambèze et jusque dans le district de Nyassa. Ces entreprises avaient le champ libre pour promouvoir les cultures de coton et de riz auprès des communautés de paysans africains. Celles-ci avaient ensuite l'obligation de revendre ce coton à des industries portugaises de textile. Cette stratégie d'établissement de contrats de commercialisation forcés permit d'établir en une décennie une production de coton suffisante à l'ensemble de l'industrie textile portugaise (Pitcher 1991). Les résultats furent similaires

pour la production rizicole, le pays passa en quinze ans du statut d'importateur structurel de riz à celui de modeste exportateur (Newitt 1995). Cependant, l'évolution de la production de riz est quelque peu différente de celle du coton car elle s'explique, dans une proportion importante, par l'implication croissante d'autres agriculteurs étrangers, les colons portugais, qui prenaient à cette époque un rôle de plus en plus important dans l'économie du Mozambique (Vail et White 1980).

La seconde mesure majeure de politique agricole de cette période fut de favoriser l'établissement de familles d'agriculteurs portugaises au Mozambique sur des zones disposant d'infrastructures d'irrigation. Ainsi plusieurs zones disposant de systèmes d'irrigation, dénommées « *colonatos* », furent établies dans le pays (le long des fleuves Limpopo et Incomati) et des droits fonciers furent attribués aux migrants portugais. Dans le cadre de la politique de « colonisation de peuplement » prônée par Salazar, l'Etat Portugais finançait le voyage des migrants, leur fournissait un soutien financier en plus des droits fonciers dans ces zones disposant de structures d'irrigation. Vers 1940 seulement uniquement 27 000 portugais étaient installés, mais ce nombre augmenta pour atteindre 225 000 au cours des 30 années suivantes (Jackson et Lyster 1990).

Ces modifications de politique économique envisagée par l'Etat colonial pour le Mozambique a mené à la structuration d'un secteur agricole autour de trois grandes catégories de structures de production, les grandes plantations, les exploitations de migrants et les exploitations d'agriculteurs familiaux africains (Wuyts 1981).

Wuyts (1981) et Munslow (1984) estiment qu'à la fin de la période coloniale, 55% du total de la production agricole était alloué à la subsistance des familles paysannes, le reste était commercialisé de façon proportionnelle par les plantations, colons et paysans. Les estimations de (Wuyts 1981) sur les schémas de production régionaux montrent la forte présence des structures de plantation dans la zone centrale du pays. Trois zones distinctes ont donc émergé durant cette période coloniale : une économie paysanne prédominante dans le nord où le coton était produit pour la vente, une économie de plantation dans le centre et une réserve de travail pour la migration dans le sud (tableau 3).

Tableau 3: Structure de l'économie rurale coloniale au début des années 1970, Mozambique

Région	Plantations	Settler Farms	Peasantry			Dominant Aspects of Rural Economic Historical Development
			(1) Marketed Output	(2) Own Consumption	(3) Sale of labour	
A. The North (Cabo Delgado, Niassa and Nampula)	Sisal (67%) [2%]	Cotton (17%) Tobacco (50%) [12%]	Cashew (78%) Cotton (37%) Food crops (see 2) [26%]	Cassava (67%) Groundnuts (56%) (also sorghum, millet and maize) [60%]	Seasonal labour to local plantations and settler farms, and also to plantations in Tanzania	Cash cropping peasantry (in part under forced cultivation). Later, accelerated development of settler cotton farms
B. The Centre (Zambezia, Manica, Sofala and Tete)	Sugar (73%) Copra (69%) Tea (100%) Sisal (33%) [28%]	Potatoes (67%) Tobacco (27%) (also maize, cotton and vegetables) [11%]	Cotton (28%) Cashew (9%) Food crops (see 2) [9%]	Rice (28%) Maize (64%) Groundnuts (17%) Cassava (25%) (and other minor crops) [48%]	Seasonal labour to plantations, and (particularly in Tete and Manica) contract labour to Zimbabwe and Malawi	Plantation economy in Zambezi Valley, relying on the peasantry for labour and marketed food
C. The South (Maputo, Gaza and Inhambane)	Sugar (27%) [2%]	Rice (56%) Potatoes (32%) (vegetables and wheat) [39%]	Cashew (13%) Food crops (see 2) [10%]	Maize (16%) Groundnuts (27%) Cassava (8%) [49%]	At any time, 20 to 30% of male adult peasants were out working in South African mines on contract periods of, on average, 1 ^{1/2} years each. Seasonal and casual labour to settler farms	Labour reserve for South African mining industry and (settler-farm based) granary to feed the towns
Country	[15%]	[15%]	[15%]	[55%]		

Source: Wuyts (1978)

Notes: 1. Pourcentages entre crochets renseigne la proportion de la production nationale que représentent chacune des cultures

2. Pourcentages entre crochets (au bas des cellules) représentent la proportion au niveau régional

3. La viande et les produits laitiers (particulièrement pour le Sud et la zone Centrale) ne sont pas inclus

B - Transformation de l'économie rurale de la région mais maintien de la structure agraire duale

Après plus de dix ans de multiples luttes pour l'indépendance, le Portugal a accordé l'indépendance à toutes ses colonies africaines en 1975. Cet événement a entraîné des restructurations profondes et rapides du secteur agricole mozambicain, notamment sur les structures de production qui étaient gérés par des investisseurs étrangers (particulièrement Portugais).

1) La socialisation du milieu rural : établissement d'exploitations agricoles étatiques à la place des exploitations dirigées par des investisseurs étrangers

Durant les mois qui ont suivi l'indépendance du Mozambique, il y eut un phénomène d'exode massif des colons portugais et des entreprises étrangères qui détenaient les nombreuses plantations du pays. En l'espace de quelques mois le contingent étranger présent au Mozambique est passé de 225 000 personnes à 20 000 (Jackson et Lyster 1990). Le départ de ces colons et investisseurs a entraîné un abandon des plantations et exploitations (*colonatos*) qu'ils détenaient. Ainsi, en quelques mois les terres agricoles les plus productives, souvent localisées à proximité des réseaux de transport, des marchés, des usines de transformation, des rivières, aménagements hydrauliques et zones urbaines, ont été laissées à l'abandon. De plus au moment de leur départ, les colons n'ont pas juste abandonné les exploitations mais ils les ont démantelées afin de rapatrier une partie de leurs investissements. Les colons qui voulaient partir revendaient donc l'ensemble des actifs et matériels dont ils disposaient. Les véhicules furent donc sortis du pays, les comptes en banque vidés, des biens de consommation achetés et emportés. Les entreprises portugaises usèrent d'un grand nombre de stratégies pour rapatrier leurs actifs, comme l'émission de fausses factures au Portugal afin de justifier des transferts d'argent (Newitt 1995, p551). L'exode des colons portugais a également privé le Mozambique de la plupart des employés qualifiés, faisant disparaître en très peu de temps le secteur des services aux entreprises et désorganisant complètement l'administration.

En outre, le climat vint également perturber l'économie agricole mozambicaine. De fortes pluies en 1977 et 1978 débouchèrent sur des crues dans quelques zones de forte production (Vallée du

Limpopo) et furent suivies de plusieurs années de sécheresse déclenchant une famine qui toucha une grande partie des ménages d'agriculteurs du pays (Newitt 1995).

Ces différents facteurs sont à l'origine de la déstructuration complète du secteur agricole du pays et ont servi au Frelimo¹⁴ de justification pour la mise en place d'une politique d'intervention et de planification de l'économie. En effet, certains auteurs mettent en avant que cette intervention étatique en milieu rural avait également des objectifs politiques dans la période conflictuelle que traversait le pays (Pitcher 1998). La création d'un secteur agricole d'Etat permettait de contrôler les populations rurales et d'éviter l'émergence d'une classe de propriétaires ruraux pouvant instaurer des arrangements fonciers et de production avec des investisseurs européens et ainsi revenir à la situation antérieure de forte influence européenne. Cela permettait également de contrecarrer l'influence de la Renamo qui était quasiment exclusivement présente en milieu rural.

En l'absence d'un secteur privé mozambicain capable de reprendre des exploitations, la réponse du Frelimo à cet effondrement de l'économie agraire du pays fût de mener, à partir de 1976, une politique d'intervention sur les exploitations agricoles abandonnées, et l'instauration d'équipes de gestion des exploitations dépendant directement du gouvernement central (FRELIMO 1977). Ces reprises d'exploitations inclurent les terres de plantations précédemment utilisées pour la production de cultures d'exportation (coton, canne à sucre, coprah, fruits) ainsi que les terres utilisées pour les cultures alimentaires destinées aux zones urbaines comme le riz, le maïs, le lait et l'élevage. En cinq ans, le gouvernement avait formé des blocs d'exploitation à grande échelle à partir des 2000 « *colonatos* » et plantations commerciales. Ce nouveau secteur d'Etat était composé d'environ 100 à 110 exploitations agricoles couvrant une surface d'au moins 600 000 ha¹⁵ (West et Myers 1996, p31).

¹⁴ *Le Front de Libération du Mozambique (FRELIMO) est un parti politique qui a été fondé durant la Guerre d'Indépendance du Mozambique. Ce parti, dont les membres ont combattu les colons portugais, a été le parti unique jusqu'en 1990. Son chef actuel, Armando Emilio Guebuza, est le président de la République du Mozambique.*

¹⁵ *Comme l'expliquent West et Myers (1996), le Gouvernement avait présenté des informations contradictoires sur le nombre d'exploitations agricoles d'Etat et les surfaces concernées. Certains recensements réalisés dans le cadre d'un projet mené en 1991 sur la question des droits et conflits fonciers en période post-conflit ont estimé la surface de ces exploitations à plus d'1 million d'hectares*

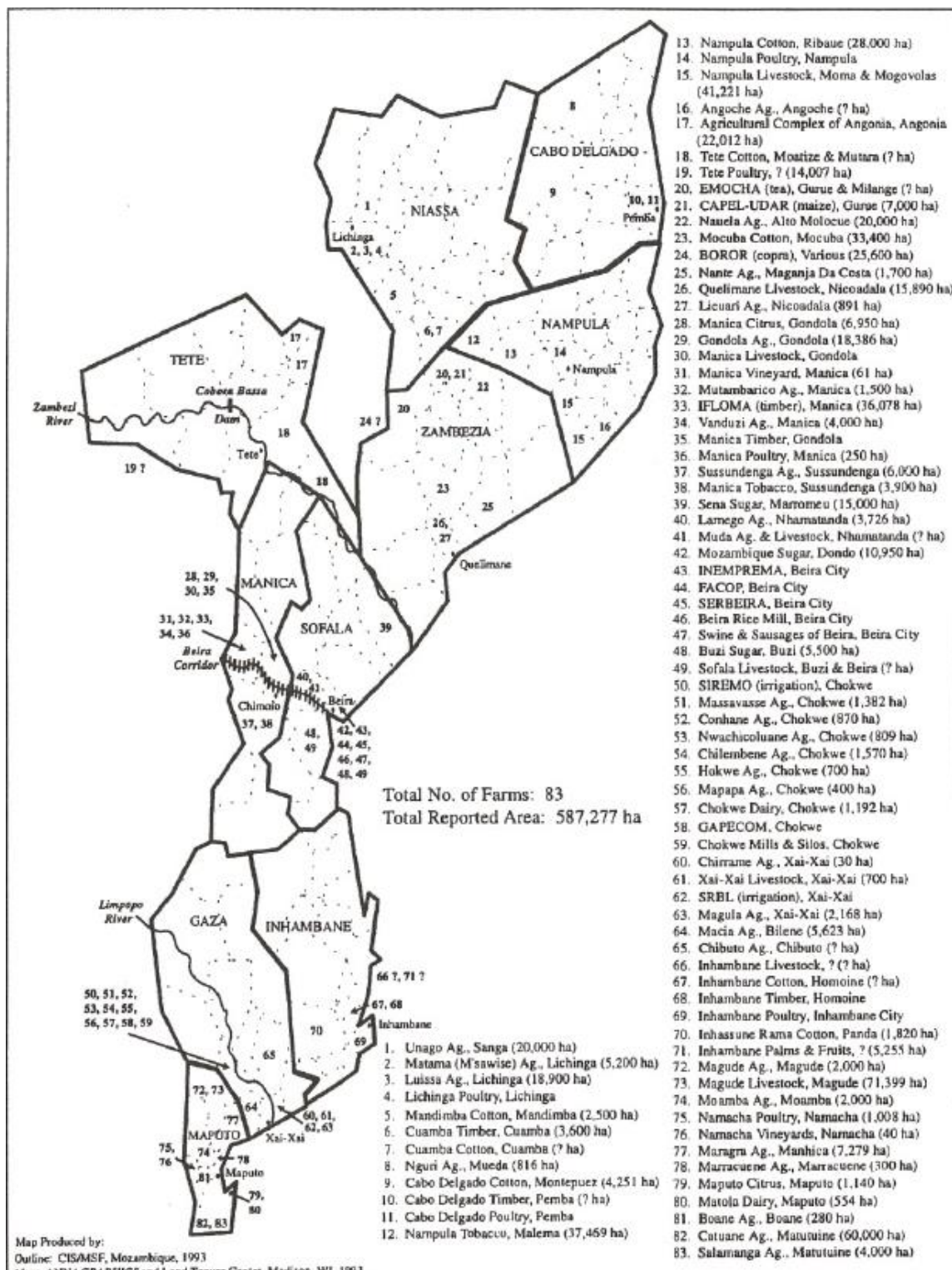


Figure 10: Entreprises agricoles d'Etat au Mozambique en 1991

Source : West et Myers, 1996

Cette stratégie de création d'un secteur de production agricole nationalisée fut entérinée lors du troisième Congrès National du Frelimo en 1977 avec la création d'une Commission Nationale du Plan afin de coordonner l'action des différents ministères. Le Frelimo déclara alors officiellement que son orientation idéologique était marxiste-léniniste et que les principes de construction de la nation Mozambicaine reposeraient sur une modernisation socialiste (FRELIMO 1977).

La politique agricole fut alors placée au centre du modèle de développement de l'économie nationale. Celle-ci prévoyait notamment la nationalisation des fabriques et usines (en plus de celle des exploitations agricoles), l'administration des prix et des marges commerciales à presque toutes les étapes des filières et l'encadrement de la commercialisation des intrants agricoles par des offices publics ou paraétatiques (FAO 1997)

Le secteur de la production agricole fut découpé en 4 parties distinctes : i) les exploitations familiales ; ii) les exploitations privées ; iii) les coopératives ; et iv) les exploitations d'Etat.

Durant les huit premières années suivant l'indépendance, les exploitations agricoles familiales furent complètement négligées par la politique agricole du Frelimo qui pensait que ce secteur disparaîtrait rapidement pour être inclus au sein des coopératives et des exploitations d'Etat. Ces exploitations qui fournissaient environ 15% des produits agricoles commercialisés au début des années 1970 (tableau 3) étaient donc retombées dans l'agriculture de subsistance dix ans plus tard. En plus de ce manque de considération au sein des politiques agricole, ces les ménages ruraux ont été confrontés à une diminution de leurs revenus en raison du contexte économique qui diminuait les possibilités de migration et l'accès à l'emploi urbain (Mercandalli 2013).

Le second groupe de structures de production agricole à avoir été mis de côté par les politiques agricoles post indépendance était celui des exploitations privées. Les propriétaires de ces exploitations, quasiment tous étrangers et majoritairement portugais, étaient victimes d'une triple condamnation publique : ils étaient colonialistes, blancs et exploiters du peuple (Mosca 2011). Durant les huit premières années après l'indépendance, ces exploitations du secteur privé furent exclues économiquement, considérées politiquement comme des ennemis de classe et socialement condamnées. Regroupées en raison de certaines caractéristiques politiques et sociales, ces exploitations présentent néanmoins de fortes disparités économiques. Dans la typologie des structures

Mathieu Boche –Thèse Université Paris Sud, UMR Art 'Dev – CIRAD – 2014

qu'il présente, Mosca (2011) identifie huit types d'exploitations privées allant des petits et moyens agriculteurs familiaux installés sur les « *colonatos* » aux grandes plantations de canne à sucre, de coton, de thé, coprah et sisal de la partie centrale du pays et jusqu'au entreprises concessionnaires de coton en situation de monopole qui établissaient des contrats de commercialisation avec les agriculteurs locaux.

Les coopératives de production constituaient l'un des secteurs de la production agricole soutenue par la politique agricole établie à la suite de l'indépendance. Pour le gouvernement Mozambicain, « l'établissement de coopératives était considéré comme la manière d'impliquer les agriculteurs dans la collectivisation productive et sociale, pilier de la socialisation du milieu rural » (Mosca 2008, p47). Cette politique de collectivisation était liée à un programme de « villagisation » qui visait à regrouper les ménages ruraux dans des villages afin de faciliter le développement des services publics et le travail collectif (Casal 1991). Cependant, en raison d'un manque de ressources financières l'établissement de ces coopératives n'a pas pu être vraiment soutenu par le gouvernement du Mozambique. Sur les 15 000 coopératives prévues, en 1983 uniquement 350 avaient été créées (Abrahamsson et Nilsson 1995). Ainsi, la production totale de ces coopérative ne représenta jamais plus de 2% de la production agricole nationale et était largement financée par l'accumulation de dettes auprès des banques et de subventions publiques (Mosca 2008).

Enfin, le pilier principal de la politique agricole post indépendance était la mise en place d'une planification de la production agricole dans des grandes exploitations gérées par l'Etat sur le modèle des sovkhozes. Ces exploitations d'Etat étaient issues des anciennes plantations mais également du regroupement d'exploitations ayant été des « *colonatos* » en grandes exploitations gérées par l'Etat. En termes organisationnels, les exploitations d'Etats étaient basées sur les modèles de grandes entreprises monopolistiques spécialisées dans un secteur ou sur celui de différentes entreprises dirigées par un organisme étatique en charge de la gestion stratégique et de l'investissement dans le secteur en question (Mosca 2008). Un exemple de ces exploitations d'Etat est le Complejo Agro-Pecuario de Lioma (CAPEL) dans le district de Gurué, qui s'étendait sur environ 10 000 ha et regroupait un centre de production des semences de soja, des cultures de soja, de maïs et de l'élevage bovin.

L'objectif de ces exploitations agricoles d'Etat était d'assurer la production alimentaire, pour les centres urbains, commercialisée au sein des magasins vendant des rations à des prix fixés par le gouvernement, les « lojas do povo ». Cependant au-delà de l'aspect productif, ces exploitations d'Etat avaient également une fonction d'affirmation du pouvoir de l'Etat et de distribution des ressources à l'élite bureaucratique (Mosca 2005).

La mise en place de ces structures de production étatique constituait le cœur de la politique agricole mise en place juste après l'indépendance. En plus d'être établies sur les meilleures terres du pays, ces exploitations bénéficiaient de la grande majorité des subventions publiques agricoles (90% des dépenses de la politique agricole durant les cinq premières années) afin d'importer du matériel, d'acheter des intrants et du carburant, etc. Néanmoins, dans la grande majorité des cas les bénéfices retirés par l'Etat sur ces exploitations étaient très limités. En raison d'un manque de compétences managériales, d'expertise technique, d'équipements adéquats et de ressources financières, la plupart des exploitations fonctionnaient bien en dessous de leurs possibilités et des objectifs de production établis (West et Myers 1996). Cependant, dans toute analyse de l'échec des fermes d'Etat il faut mentionner l'importance de la guerre civile qui commença juste après l'indépendance, pour se terminer en 1992. Celle-ci opposait le Frelimo et la Renamo dans une lutte pour le pouvoir. En raison de leur caractère stratégique dans la politique économique du Frelimo et de leur proximité avec les infrastructures de transport et de communication, les exploitations agricoles d'Etat étaient souvent visées par des attaques et attentats de la Renamo.

Au début des années 1980, l'ensemble des indicateurs suggérait que le pari d'atteindre la croissance économique grâce au secteur agricole d'Etat était un échec. La déstabilisation du Mozambique avait mené à la destruction quasi-totale des activités économiques et des infrastructures rurales. La production agricole s'est effondrée (tableau 4), le surplus commercialisé a chuté brutalement de 75% et environ la moitié de la population est devenue dépendante de l'aide alimentaire (Abrahamsson et Nilsson 1995)

Tableau 4: Production agricole commercialisée au Mozambique, 1980-1986

	(000 tons)						
	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986
Food crops							
Maize	65.00	78.30	86.20	55.80	82.60	58.60	21.50
Rice	43.60	28.90	28.90	17.30	19.10	17.90	19.00
Sorghum	0.00	1.00	1.00	1.30	2.10	1.80	0.60
Beans	9.60	14.90	6.90	4.80	3.50	3.60	2.80
Cassava	8.80	10.90	9.50	8.50	6.90	6.40	6.00
Peanuts	6.30	5.00	1.50	0.70	2.00	2.00	0.90
Vegetables	6.40	6.80	5.60	7.90	20.00	33.90	23.90
Export crops							
Copra	37.10	54.40	36.60	30.70	24.80	24.00	28.60
Cashew nuts	87.60	90.10	57.00	18.10	25.30	30.40	40.10
Raw cotton	64.90	73.70	60.70	24.70	19.70	5.70	10.80
Tea (leaf)	90.20	99.20	109.70	51.10	59.80	25.00	6.40
Sisal (leaf)	298.00	233.80	139.90	122.48	136.60	78.80	22.40
Sugar	171.00	187.00	127.00	74.00	40.00	29.00	19.20
Other crops							
Sunflower	11.80	12.10	10.80	7.30	5.00	5.70	1.00
Sesame	0.00	0.50	0.90	0.30	0.30	0.30	0.10
Mafurra	0.00	3.80	6.40	5.70	5.30	2.60	2.20
Tobacco	1.40	0.80	0.90	0.70	0.80	0.30	0.40
Tomato (ind)	6.40	2.10	6.00	3.40	16.90	13.40	23.60
Livestock							
Beef	8.30	7.80	7.20	5.80	4.70	3.20	2.30
Pork	3.30	3.90	3.70	1.80	1.10	2.70	1.70
Poultry	6.40	5.70	3.40	1.50	1.50	0.60	0.50
Eggs (million)	45.90	48.00	49.70	29.60	37.80	34.70	25.20
Milk (mil l)	5.70	5.50	5.30	5.30	4.50	3.90	1.60

Source: Information Statistics, CNP

Source : Comissão Nacional de Plano, cité par Mercandalli (2013)

Non seulement les objectifs de production et d'investissement n'étaient pas atteints par les exploitations d'Etat mais les investissements réalisés dans le secteur, via l'importation de matériel, avaient creusé le déficit commercial et la balance des paiements (Newitt 1995, p558). En plus de ces mauvais résultats macroéconomiques, l'existence de ces exploitations d'Etat et leur contrôle sur la terre a fréquemment favorisé les conflits fonciers entre les agriculteurs familiaux des alentours et les salariés des exploitations d'Etat venant d'autres régions (West et Myers 1996).

La présentation des structures de production agricole établies après l'indépendance met en évidence certaines ruptures par rapport à la période coloniale. La première d'entre elle réside dans la place des entreprises étrangères dans le secteur de la production agricole au Mozambique. Dans la décennie ayant suivi l'indépendance, il n'y avait donc que peu d'exploitations agricoles gérées par des investisseurs étrangers. Il ne restait que quelques Portugais, n'ayant pas fui au moment de l'indépendance sur des exploitations privées disséminées dans le pays. En revanche, il y avait un autre type d'intervention étrangère dans le secteur de la production agricole : de par ses relations

diplomatiques avec les pays du bloc soviétique, le gouvernement du Mozambique avait obtenu la venue de gestionnaires d'exploitations agricoles de Bulgarie, de Roumanie et de RDA pour gérer les exploitations d'Etats (Mosca 2011). Ces derniers avaient en charge d'appliquer les itinéraires techniques de production élaborés dans les kolkhozes et sovkhozes du bloc soviétique.

Le reliquat d'exploitations privés des entreprises et colons portugais et la gestion des fermes d'Etat par des employés qualifiés provenant du bloc soviétique constituaient donc les deux modalités d'interventions étrangères dans la production agricole à cette période de l'histoire du Mozambique. Face à l'échec de cette politique de nationalisation et de collectivisation de la production agricole une nouvelle orientation va être donnée au secteur agricole à partir du début des années 1980. Tout comme durant la période coloniale, celui-ci va reposer en partie sur une subordination des ménages à de grandes exploitations agricoles et plantations détenues majoritairement par des investisseurs étrangers.

2) Restructurations du secteur agricole : privatisation des fermes d'Etat

Dépourvu de pétrole et d'autres sources de revenus en raison du conflit armé et dans une situation d'asphyxie économique, le gouvernement du Frelimo en est venu à la décision d'abandonner sa stratégie d'économie planifiée et de développement socialiste (1975-1983). Au cours du IV Congrès National du Frelimo, en 1983, l'échec des exploitations agricoles d'Etat et de l'orientation de la politique agricole socialiste étaient tels que le parti a reconnu la nécessité d'une réorientation (Roesch 1988). Au moment où la guerre fait rage, en 1987, le Mozambique introduit un « Plan d'Ajustement Structurel » (PRE) ¹⁶ soutenu par la Banque Mondiale et le Fonds Monétaire International. Celui repose notamment sur un vaste programme de privatisation de nombreux secteurs de l'économie, dont l'agriculture (Hanlon et Mosse 2010).

Le Ministère de l'Agriculture lança alors une analyse de la situation des exploitations agricoles d'Etat dont les résultats furent présentés en 1989. Malgré les recommandations des services en charge de l'évaluation, aucune décision claire ne fut prise par le gouvernement du Mozambique concernant

¹⁶ « Programa de Reabilitação Económica », traduit par « Programme d'Action Economique »

les critères de sélection des exploitations à privatiser ni sur l'orientation de la redistribution. En effet, dans certains cas une décision sur la privatisation était rendue en fonction de critères économiques et dans d'autres cas la surface de l'exploitation était le critère principal. De même, il y eu d'intenses débats pour savoir si ces exploitations devaient être dirigées vers la mise en place de « *joint-venture* » avec des investisseurs nationaux et étrangers, la distribution à des vétérans de guerre, à des membres du gouvernement, aux anciens employés et directeurs de ces exploitations agricoles, aux agriculteurs familiaux ou aux réfugiés de guerre. Au final les désaccords entre services et niveaux de décision de l'administration, ainsi qu'au sein du Frelimo, sur l'orientation à donner à ce processus de cession débouchèrent sur une situation « laisser faire » sans cadre légal (West et Myers 1996).

En l'absence d'orientation nationale, les directeurs des exploitations et les services provinciaux des services agricoles, décidèrent spontanément d'arrêter la production sur les exploitations d'Etat en 1987 en raison de l'arrêt des financements et du manque de ressources financières pour débiter la campagne de production. Cette situation déboucha sur une cession des exploitations d'Etat (du matériel et du foncier) dans un contexte de fort opportunisme. La très grande majorité des privatisations débouchèrent donc sur la cession de ces exploitations d'Etat à ceux considérés comme « capables » d'exploiter ces terres, c'est-à-dire les investisseurs étrangers, les officiels gouvernementaux et vétérans militaires, et les entreprises agricoles moyennes d'origine coloniale (Pitcher 2002). Les terres n'ont été que rarement attribuées à des agriculteurs familiaux mais plutôt acquises par ceux qui avaient la connaissance politique à différents niveaux (local, provincial et national) pour se les procurer, c'est-à-dire les entreprises étrangères et les membres de l'élite bureaucratique mozambicaine. De plus, dans la plupart des cas, les repreneurs de ces exploitations d'Etat étaient incapables et/ou pas intéressés pour établir une exploitation efficace de la terre. Il en a résulté une grande incertitude sur le statut des droits fonciers acquis, transférés et perdus renforçant l'insécurité foncière (West et Myers 1996).

Le début des années 1990 fut donc une période marquée par la fin du conflit armé¹⁷ mais également par l'émergence de nombreux conflits fonciers autour de ces anciennes exploitations d'Etat. Durant les mois précédents les élections de 1994, de nombreuses révélations commencèrent à émerger sur des cas d'éviction d'agriculteurs familiaux et d'occupation illégale des terres par des officiels

¹⁷ La guerre civile prend fin en octobre 1992 avec la signature des accords généraux de paix à Rome

gouvernementaux afin de permettre l'accès à ces terres à des « intérêts extérieurs » (West et Myers 1996). Il devint indéniable que le cadre réglementaire et législatif national régissant les droits d'utilisation de la terre ne fournissaient pas une sécurité des droits fonciers ni aux populations locales ni aux différents intérêts commerciaux (Norfolk et Liversage 2002). Un processus d'instauration d'une nouvelle loi foncière a alors marqué le passage dans la période actuelle.

Le retour d'entreprises étrangères dans la production agricole au Mozambique a donc été l'un des marqueurs de cette période de restructuration agricole opérée à partir du début des années 1980 et jusqu'à la fin de la guerre civile. L'autre caractéristique principale de cette période fut l'implication des élites mozambicaines dans la récupération de droits d'usage fonciers sur une part importante des anciennes exploitations d'Etat. Comme le résumait Hanlon et Mosse (2010, p4), les petites entreprises sont cédées aux membres de l'élite du Frelimo et les plus grandes aux compagnies étrangères dans un contexte de corruption croissante.

C - L'économie de marché et le retour des investisseurs étrangers

Après les premières impulsions du IV Congrès du Frelimo en 1983, le Gouvernement Mozambicain s'est engagé dans une politique de libéralisation et d'intégration à l'économie mondiale. Cette libéralisation a été encadrée par le FMI et la Banque Mondiale qui ont joué un rôle prépondérant dans la politique économique nationale¹⁸. Le pays est ainsi rapidement devenu l'un des modèles de ces organisations internationales (« donor darling ») (De Renzio et Hanlon 2008). L'aide public au développement représenta même jusqu'à 80% du Revenu National Brut en 2004 alors qu'en 2011 elle ne représentait plus que 20% (figure 11).

¹⁸ Dans les années 1990, le FMI a éclipsé la Banque Mondiale comme principale institution influente sur la politique économique. Celui-ci a imposé un programme d'ajustement structurel qui incluait des limites à la reconstruction post guerre ainsi qu'aux dépenses de santé et d'éducation.

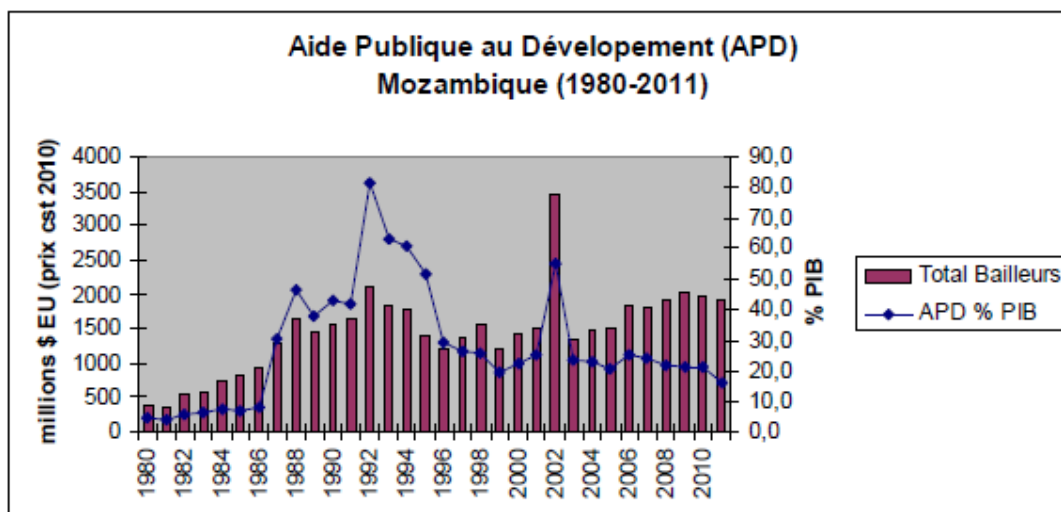


Figure 11: Aide Publique au Développement, Mozambique (1980-2011)

Source : Mercandalli (2013) à partir d'OCDEStat

Les résultats de cette réorientation des politiques macroéconomiques ont été flagrants. Alors qu'au début des années 2000 le Mozambique était l'un des pays les plus pauvres du monde avec un revenu moyen par habitant de 154 US\$ en 2000, il est aujourd'hui présenté comme un exemple en Afrique Sub-saharienne en raison d'une forte reprise économique après la période de guerre civile (Kyle 2003). En effet, le pays est passé d'une croissance nulle dans les années 1980 (1983-92) à une croissance moyenne de 8.1% dans les années 90 et 2000 (1993-2008), faisant du Mozambique le pays non pétrolier d'Afrique Sub-saharienne avec la plus forte croissance économique (Nucifora et Da Silva 2011).

Cette croissance économique a été soutenue par un degré croissant d'investissements directs étrangers dans l'économie mozambicaine (figure 12). Les analyses de décomposition des facteurs de la croissance mozambicaine démontrent que le principal facteur de croissance réside dans les méga projets du secteur énergétique et minier qui ne créés que peu d'emplois (Nucifora et Da Silva 2011). Néanmoins, dans le cadre de la politique de privatisation, certaines anciennes plantations agricoles ont également été concernées par les investissements étrangers. C'est notamment le cas du secteur de la canne à sucre (Castel-Branco *et al.* 2001).

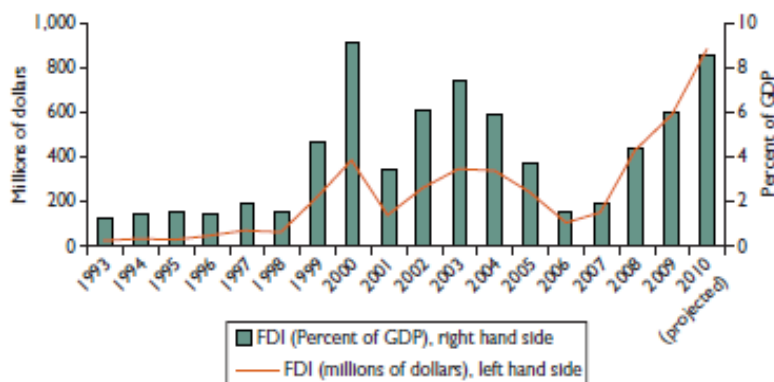


Figure 12: Investissements directs étrangers au Mozambique (1993-2010)

Source : Nucifora 2010

Malgré ces fondamentaux positifs, la forte croissance économique du Mozambique n'a pas donné lieu à une véritable transition économique. De fait, 70% de la population vit toujours en milieu rural et le secteur agricole constitue toujours une part importante de l'économie mozambicaine représentant environ 25% du PIB et employant 80% de la population (Cunguara et Garrett 2011). Les données de l'enquête nationale du budget des ménages (IAF) réalisée en 2008 démontrent également une augmentation du taux de pauvreté dans le pays sur la même période, pour arriver au taux de 55% de Mozambicains en zone rurale¹⁹ vivant sous le seuil de pauvreté (Cunguara et Hanlon 2012). Le pays se trouve donc dans une situation apparente de paradoxe avec une augmentation de la pauvreté et dans le même temps une croissance économique soutenue.

En tant qu'activité économique employant une large majorité des actifs, l'agriculture devrait donc constituer un secteur primordial pour réduire la pauvreté. De plus, comme le montrent les données du CAP²⁰ (2010), les petites exploitations familiales (inférieures à 5ha) représentent 99% des exploitations agricoles du pays. Cela signifie que la réduction de la pauvreté souhaité par le PARP²¹

¹⁹ Ce taux est de 51,5% en zone urbaine selon les données du TIA 2008

²⁰ Le Censo Agro-Pecuario est un recensement agricole fait par les services de l'Instituto Nacional da Estatística et du Ministerio da Agricultura

²¹ Plan d'Action pour la Réduction de la Pauvreté (Plano de Acção para a Redução da Pobreza

Absoluta). Il y a eu un PARPA I en 2001 puis un PARPA II sur la période 2006-2009 et le PARP 2011-2014

2011-2014 et les deux premières versions du PARPA depuis 2001 doit cibler en priorité cette catégorie des petites exploitations agricoles.

Le PARPA II et le PARP 2011-2014 reconnaissent l'importance de l'agriculture et le développement de la production et de la productivité agricole devient l'une des trois priorités pour accroître les revenus en milieu rural et réduire le niveau de pauvreté absolue. Pour cela les documents cadre de la politique de réduction de la pauvreté et de la politique agricole prévoient de transformer le secteur en augmentant la production et la productivité, en développant les services et infrastructures et en assurant une meilleure sécurité foncière (PEDSA 2011-2020). Cette dynamique concernant la politique foncière était déjà enclenchée depuis 1997 avec l'élaboration d'une nouvelle politique visant à intégrer dans une même loi la domanialité de la terre, la reconnaissance de la légitimité des droits coutumiers et fournir aux investisseurs des droits d'usages de long-terme pouvant s'intégrer dans une économie de marché. Le Mozambique présente donc une politique foncière quasiment unique sur le continent Africain basée sur une reconnaissance des droits fonciers des agriculteurs familiaux au sein des communautés locales.

Malgré l'importance que pourraient avoir des gains de productivité agricole au Mozambique pour la réduction de la pauvreté et les objectifs de production et de baisse de la pauvreté annoncés, les estimations empiriques menées sur certaines cultures majeures (maïs, coton et tabac) par Boughton *et al.* (2007) mettent en évidence une baisse de la production par hectare et par travailleur au cours des années 2000.

Les résultats des derniers recensements agricoles montrent que ce déclin s'est poursuivi jusqu'en 2010. Comme le montre la figure 13 ci-dessous, les améliorations notées au début des années 2000 concernant l'utilisation de fertilisants et l'accès à l'irrigation se sont estompées pour revenir aux niveaux de 1996. Uniquement 3,7% des exploitations familiales du pays ont accès à des fertilisants pour l'activité agricole et 5,2% peuvent utiliser l'irrigation. De même, les données du TIA 2008 mentionnaient que seulement 11% des exploitations familiales avaient accès à la traction animale en 2002. Enfin, les données du recensement agricole de 2010 montrent que seulement 2,3% des exploitations familiales ont accès au marché du crédit pour leurs activités agricoles. L'accès à l'assistance technique pour ces exploitations familiales a également décliné à partir de 2005,

notamment en raison d'une baisse des budgets alloués par le ministère de l'agriculture (Cunguara 2012). Les seuls agriculteurs qui parviennent à surmonter en partie ces difficultés sont localisés dans la province de Tete. En effet, dans cette province 24% des exploitations ont accès aux fertilisants et 14% au crédit. Ces résultats sont liés au fort développement de l'agriculture contractuelle pour la production de tabac dans la région (Benfica *et al.* 2005)

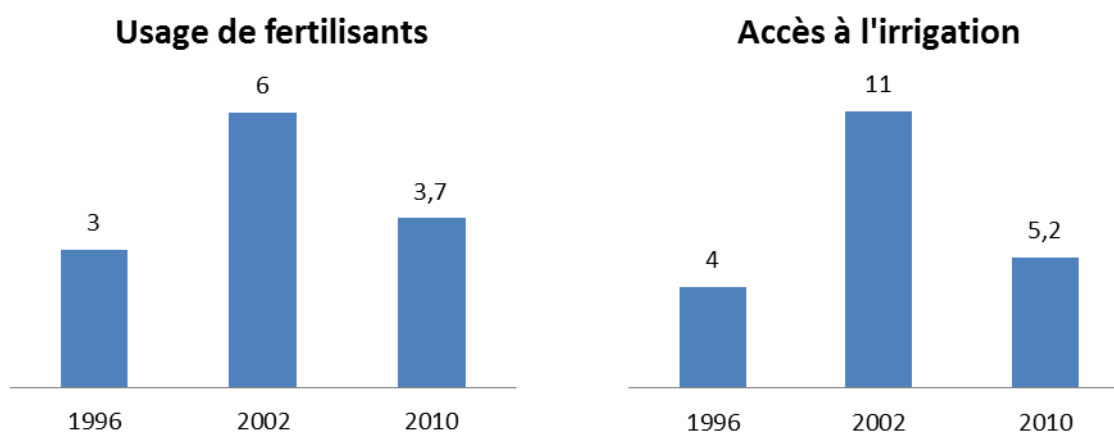


Figure 13: Pourcentage d'exploitations familiales ayant accès aux fertilisants et à l'irrigation

Source: TIA 2008 et 2010

L'augmentation des surfaces cultivées a été possible dans les années 1990 car les agriculteurs qui avaient réduit leurs surfaces cultivées (en raison de la guerre civile) ont pu se consacrer de nouveau pleinement à l'agriculture dans un pays relativement abondant en terres agricoles²². L'expansion était donc possible en utilisant la force de travail familiale et un outillage manuel. Cependant, à l'heure actuelle de nombreux agriculteurs familiaux ont atteint la limite de surfaces pouvant être cultivées avec ce type d'équipement. Une nouvelle expansion des surfaces cultivées nécessiterait un accès à d'autres techniques (comme la traction animale) ou l'utilisation d'une main d'œuvre salariée que les agriculteurs ne peuvent pas financer. Le secteur agricole familial au Mozambique est donc marqué par de grandes difficultés en raison de l'imperfection des marchés du crédit, des intrants agricoles limités et des difficultés de commercialisation en raison de l'absence

²² Avec 3,8 million d'exploitations dans le pays, Le Mozambique possède 80 millions d'hectares, dont 36 millions sont cultivables-ce qui laisse un potentiel pour une expansion substantielle. Moins de 15% des terres arables est cultivé avec des rendements très faibles

d'opportunités et de manque d'infrastructures. Plusieurs analyses démontrent l'échec actuel de la politique agricole à répondre aux problèmes du secteur (Cunguara et Garrett 2011).

Cette situation d'inégalités et de pauvreté croissante, en particulier pour les agriculteurs familiaux en milieu rural, coïncide avec un regain d'intérêt de la part d'investisseurs pour l'acquisition de grandes surfaces agricoles durant la dernière décennie. Le pays est d'ailleurs présenté dans le rapport de la Banque Mondiale (2011) sur le phénomène comme l'un des plus concernés par le phénomène. Bien que les chiffres annoncés diffèrent entre les analyses, ce constat est également confirmé par l'analyse des données de la « Land Matrix » au niveau mondial (chapitre I) et par des recensements d'organisations non gouvernementales.

Afin d'avoir une vision de l'ampleur nationale du phénomène, nous avons reconstitué une base de données « indicative » des acquisitions foncières à grande échelle validées par le gouvernement du Mozambique et impliquant des investisseurs étrangers pour la période 2007-2012. Cette liste n'est pas exhaustive car nous n'avons pas pu avoir accès aux informations concernant les acquisitions foncières à grande échelle ayant eu lieu avant 2007. Or dans son rapport, la Banque Mondiale (2011) établit sur la base des données cadastrales nationales que « un peu plus d'1 million d'hectares furent transférés à des investisseurs étrangers et nationaux pour 259 projets » sur la période 2004-2009. Néanmoins, ces résultats donnent une indication sur la répartition géographique des projets et sur les productions visées. Le tableau 5 ci-dessous présente les résultats de cette répartition. Pour la période 2007-2012, nous avons réussi à identifier 77 acquisitions foncières à grande échelle par des investisseurs étrangers au Mozambique pour une surface d'un peu plus de 1,5 millions d'hectares. Ces projets représentent 4% de la surface arable totale du pays et 21% de la surface arable présentée comme disponible par les agences gouvernementales (Ministério da Agricultura de Moçambique 2013)

Tableau 5: Répartition par province des projets d'agriculture à grande échelle validés par le CPI entre 2007 et 2011

	Provinces	Nombre de projets	Surfaces demandées par les investisseurs (ha)
Zone Sud	Gaza	7	78300
	Inhambane	11	84200
	Maputo	8	93857
Zone Centre	Sofala	7	114482
	Tete	1	20293
	Zambezia	14	414663
	Manica	15	278064
Zone Nord	Nampula	6	38845
	Niassa	5	236970
	Cabo Delgado	3	167000
Total général		77	1553674

Source : *Calculs de l'auteur à partir des données du CPI et du CEPAGRI*

D - La partie centrale du Mozambique : une zone au cœur de l'intérêt passé et actuel des investisseurs étrangers

Les différentes caractéristiques mises en évidence dans la présentation historique de la place des investisseurs étrangers dans les structures agraires font du Mozambique un pays particulièrement intéressant pour analyser la vague actuelle d'investissements fonciers à grande échelle et répondre aux questions de recherche établies à la suite de la revue de la littérature (Chapitres I et II).

Tout d'abord, l'ampleur annoncée du phénomène dans le pays, en faisant l'un des plus concernés dans le monde, nous oriente vers ce choix. Afin de sortir des paradigmes manichéens qui entourent définitions et caractérisations actuelles du phénomène, il apparaît pertinent de réaliser notre étude dans l'un des pays qui est très largement cité en exemple au sein des différents rapports internationaux (Von Braun et Meinzen-Dick 2009, Deininger et Byerlee 2011). De plus, comme nous l'avons signalé dans la présentation de notre cadre conceptuel, il est primordial de baser notre analyse sur une approche locale à l'échelle des projets. Dans un contexte de difficulté d'accès à l'information,

la présence d'un nombre important de projets dans le pays, nous permet d'augmenter nos possibilités d'accès à l'information sur certains projets.

Notre choix de la partie centrale du pays comme zone d'étude s'est fait au regard des caractéristiques des différentes régions du pays en lien avec notre problématique. Les critères de sélection ont été la localisation des projets de la vague actuelle d'acquisitions foncières, différents éléments de l'histoire agraire du pays ainsi que le découpage institutionnel opéré pour la politique agricole nationale. Enfin, d'autres critères sont ensuite intervenus comme la dynamique économique des districts et les possibilités d'accès à l'information.

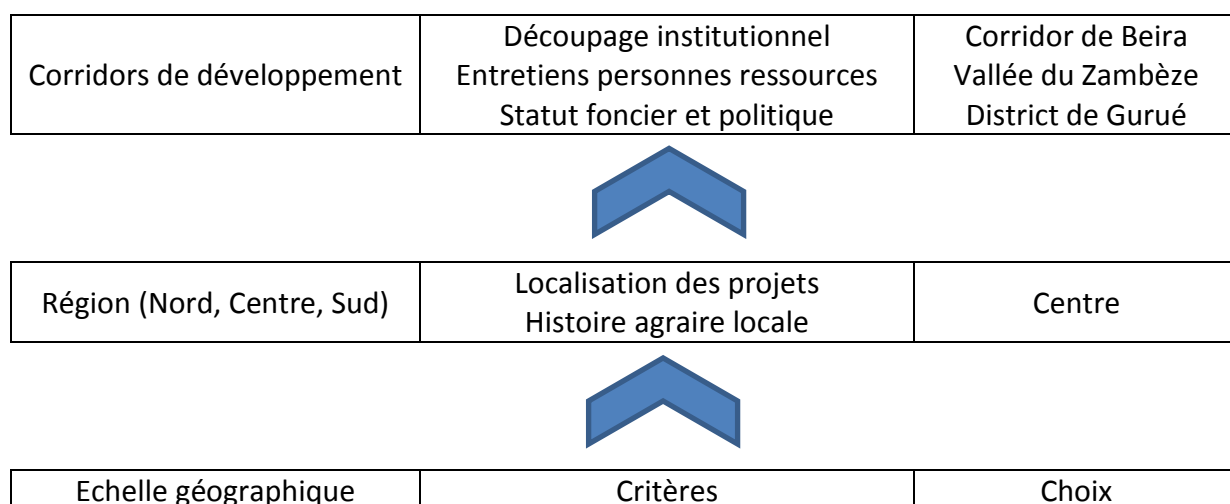


Figure 14: Processus de sélection des zones d'étude

1) Localisation des projets actuellement établis

D'après les résultats présentés dans le tableau 5, on peut s'apercevoir que l'ensemble du pays est concerné par l'intérêt des investisseurs étrangers. Néanmoins ceux-ci sont majoritairement localisés dans les zones Sud et Centre du pays. La zone Nord, plus enclavée, est quant à elle majoritairement concernée par des projets de plantations forestières. Dans la zone Sud, les provinces de Gaza et Inhambane présentent à elles deux un peu moins de 20 projets. Ce sont majoritairement des acquisitions foncières pour de l'élevage et de la production de jatropha. Dans la province de Maputo, on retrouve également plusieurs projets, notamment à proximité de la frontière avec l'Afrique du Sud. Plusieurs entretiens avec des personnes ressources au Mozambique ont permis de mettre en évidence le fait qu'une part importante des projets d'investisseurs étrangers établis dans la région Sud du pays n'avaient pas été mis en place ou avaient fait faillite, rendant la collecte d'informations impossible.

Enfin, la partie centrale du pays semble, selon ces résultats, être la plus concernée par l'attrait des investisseurs étrangers. Ces projets concernent des productions diversifiées telles que de la canne à sucre, du jatropha, des productions horticoles, du soja. Le nombre important de projets et la diversité des productions ciblées nous a donc poussés à choisir la partie centrale du Mozambique.

2) Éléments de l'histoire agraire du pays

L'histoire agraire du Mozambique, et notamment l'évolution de la place des investisseurs étrangers dans le secteur agricole, constitue un deuxième avantage du choix de réaliser une analyse des projets d'acquisitions foncières à grande échelle dans ce pays et plus particulièrement dans la partie centrale. En effet, le contexte historique du développement agricole national constitue une excellente opportunité pour resituer le phénomène actuel dans l'histoire agraire longue (Edelman *et al.* 2013). Newitt (1995) et Bowen (2000) montrent que la partie centrale du Mozambique est le théâtre du développement de grandes structures de productions agricoles par des investisseurs étrangers depuis quasiment 150 ans. La partie sud du pays a également été concernée par l'installation de nombreux agriculteur portugais durant la période coloniale (Bowen 2000) néanmoins le développement de plantations agricoles dans cette zone était rendu difficile par la forte concurrence pour la force de travail des secteurs miniers et agricoles Sud-Africains qui entraînaient une très forte migration (Mercandalli 2013). Le choix de localiser notre analyse dans la partie centrale du pays nous permettra de comprendre dans quelle mesure les projets actuels s'inscrivent dans la lignée des vagues d'investissements précédentes (implantation dans les mêmes zones, mise en place de modèles d'entreprise similaires, etc.). La comparaison des caractéristiques actuelles des projets avec les éléments historiques présentés dans ce chapitre nous permettra de resituer la vague actuelle d'acquisitions foncières dans des processus de long terme.

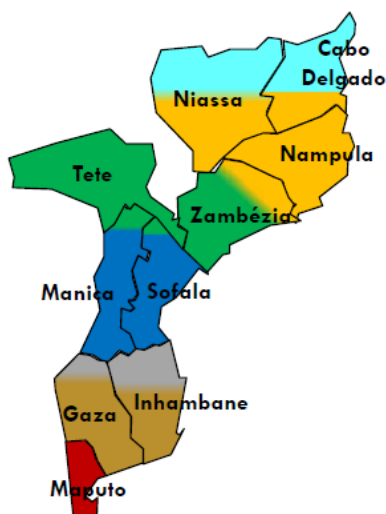
3) Découpage institutionnel opéré par la politique agricole nationale

Enfin, le troisième avantage que présente le choix du Mozambique pour réaliser notre analyse réside dans l'orientation de sa politique foncière. Le Mozambique a acquis une reconnaissance générale pour avoir ce que certains appellent « la meilleure loi foncière en Afrique » (DfID 2008). Pourtant, l'objectif initial était complexe puisqu'il fallait pouvoir intégrer dans une même loi la domanialité de la terre, la reconnaissance de la légitimité des droits coutumiers et fournir aux

investisseurs des droits d'usages de long-terme pouvant s'intégrer dans une économie de marché. Cette politique foncière est dans la droite lignée de la politique agricole duale (Leavy et Poulton 2007, p25) du Mozambique basée sur i) une volonté d'intégrer les agriculteurs familiaux au marché via différents mécanismes comme l'agriculture contractuelle et ii) des mesures faisant la promotion des investisseurs à grande échelle dans l'agriculture afin d'améliorer la compétitivité du secteur sur les marchés internationaux (Oya 2012, p9). L'analyse du phénomène dans un tel contexte institutionnel nous permettra d'analyser la possibilité de collaboration entre ces différentes structures de production agricole et la capacité des investissements fonciers à engendrer des restructurations agraires incluant les agriculteurs familiaux.

Dans le cadre de sa politique de développement agricole, définie en 2011 dans le « Plano Estratégico para o Desenvolvimento do Sector Agrário » (PEDSA), le Gouvernement du Mozambique a adopté une stratégie structurée autour de « région de développement », autrement appelé corridor (Ministério da Agricultura de Moçambique 2010). Selon Collier et Venables (2012, p11), un « corridor » peut être défini par « l'intersection d'une fourniture de différents biens publics et donc ayant une continuité territoriale avec une gouvernance, des caractéristiques agronomiques et un niveau d'accès aux biens publics communs ». Au sein de ce corridor, le gouvernement a un ensemble d'instruments de politiques pour augmenter la productivité (fourniture d'infrastructures, définition des termes de contrats d'accès au foncier, niveau de taxes et de subventions, etc). Cette stratégie peut entraîner une dynamique d'incitation car avec ces initiatives la terre prend « de la valeur » au sein du corridor, même si elle est abondante partout ailleurs.

Afin d'attirer des investisseurs étrangers, le Gouvernement du Mozambique a donc décidé de miser sur la fourniture d'accès à des infrastructures et des incitations fiscales. Ainsi, six corridors de développement ont été identifiés dans le pays. Le Gouvernement du Mozambique a également défini, pour chacun des corridors, certaines cultures prioritaires pour lesquelles il souhaitait voir des investisseurs développer des projets. La figure 15 présente ces caractéristiques ainsi que la localisation des corridors de développement.



Corridor	Chaînes de valeur prioritaires selon le Gouvernement du Mozambique
Pemba – Lichinga	Pomme de terre, blé, haricot, maïs, soja, coton, tabac et volaille
Nacala	Manioc, maïs, coton, horticulture, volaille et arachide
Vallée du Zambèze	Riz, maïs, pomme de terre, élevage bovin et caprin, volaille et coton
Beira	Maïs, blé, horticulture, volaille, soja, riz et élevage bovin
Limpopo	Riz, horticulture, élevage bovin et volaille
Maputo	Riz, horticulture, élevage bovin et volaille

Figure 15: Localisation des corridors de développement et chaînes de valeur prioritaires

Source : CEPAGRI, PEDSA

La région centrale du Mozambique est donc constituée de trois corridors de développement. Le principal est le Corridor de Beira qui est localisé dans les provinces de Sofala et Manica et plus particulièrement autour de l'axe de communication qui relie les capitales des deux provinces, respectivement Beira et Chimoio. Parmi les nouvelles cultures prioritaires définies par le Gouvernement du Mozambique on retrouve notamment les productions horticoles. Celles-ci s'ajoutent à la production de canne à sucre, développée historiquement dans cette région. Le deuxième corridor est celui de la Vallée du Zambèze qui est localisé le long du fleuve et enfin le troisième corridor est celui de Nacala. En effet, plusieurs districts de la province de Zambezia (Gurué et Alto Molocué) ont été inclus dans le projet de développement du corridor de Nacala, en raison du projet Pro-Savana (PROSAVANA 2013).

Chacun de ces corridors est soutenu par une institution, fonctionnant selon le principe du partenariat public-privé (pour le corridor de Beira qui traite également des investissements étrangers dans la vallée du Zambèze) ou qui est développée dans le cadre d'un projet de coopération trilatérale (projet PRO Savana pour le corridor de Nacala), en charge de la promotion et de la mise en place des programmes prévus par le plan stratégique de développement agricole. Le Beira Agricultural Growth Corridor (BAGC), institution chargé de la promotion des investissements dans le corridor de Beira est celui qui a été établi en premier en 2010. Les quelques années de fonctionnement de l'institution nous

permettront d'analyser comment et dans quelle mesure le fonctionnement de cette institution entre en interaction avec les investissements fonciers à grande échelle. Nous avons donc choisi de réaliser notre analyse dans la partie centrale du Mozambique, et au sein de la région centrale du Mozambique, qui représente plus de 333 000 km², nous avons réduit la taille de notre zone d'étude à 3 zones particulières.

II - Trois zones d'étude aux caractéristiques contrastées

Le choix de ces trois zones d'étude a été arrêté après un premier travail de terrain exploratoire de 2 mois réalisé durant la première année de la thèse. Durant cette première phase des entretiens ont été réalisés avec des personnes ressources dans cette partie du pays ainsi qu'avec des investisseurs. Au regard d'informations sur les caractéristiques et dynamiques d'implantation des projets, de la possibilité d'accès à l'information et des caractéristiques logistiques (distances) nous avons identifié trois zones : i) le corridor de Beira ; ii) la vallée du Zambèze ; et iii) le district de Gurué.

Tableau 6: Tableau récapitulatif des cas des entreprises étrangères dans les trois régions d'étudiées

		<i>Exploitation indépendante (12/37)</i>	<i>Exploitation de « transformati on foncière » *</i>	<i>Agri-firme et Société de gestion d'actifs (8/37)</i>	<i>Nucleus Estate (6/37)</i>	<i>Agro-industrie de plantation (11/37)</i>
<i>Nombre d'études de cas par région</i>	<i>Corridor Beira</i>	11	0	4	3	6
	<i>Vallée Zambeze</i>	1	0	2	1	3
	<i>Gurué</i>	0	0	2	2	2
<i>Produits</i>		Mangues Litchis Bananes Noix macadamia Elevage	Jatropha	Jatropha Canne à sucre Soja	Légumes export Sucre biologique export Soja	Canne à sucre Jatropha Eucalyptus, viande bovine
<i>Pays d'origine des investisseurs</i>		Afrique du Sud, Zimbabwe	Afrique du Sud	Angleterre, USA, Afrique du Sud, Pays-Bas, Portugal	Angleterre, Singapour, Portugal, Pays-Bas	Portugal, Angleterre, France, Afrique du Sud, Brésil

* : ce type de projet n'a pas été identifié dans notre zone d'étude mais dans la province d'Inhambane où des entretiens ont également été réalisés

** : Sur un total de 53 projets ayant pu être identifiés dans la zone d'étude, il n'a été possible d'obtenir des informations suffisantes pour caractériser la forme d'agriculture pour 37

Le tableau 6 présente des caractéristiques majeures des types d'investissements fonciers à grande échelle observés dans nos zones d'étude. On peut noter la prépondérance de trois catégories de productions : i) les fruits et légumes majoritairement destinés à l'export ; ii) les cultures destinées à la production d'agrocarburants (canne à sucre et jatropha) ; iii) le soja destiné prioritairement au marché domestique, notamment à l'alimentation animale.

Les investisseurs proviennent en partie de pays de l'OCDE (Angleterre, USA, Pays-Bas, France) mais également de pays émergents ayant une forte influence en Afrique Australe (Afrique du Sud, Zimbabwe). Ce résultat confirme les analyses réalisées par ailleurs au niveau national (Boche 2012) et international (Anseeuw *et al.* 2012, Boche et Pouch 2014). Toutefois, on peut déjà noter la forte présence d'investisseurs sud-africains dans la zone.

Cet échantillon total de 37 projets représente la quasi-totalité des projets identifiés dans nos zones d'étude (provinces de Sofala, Manica et Zambezia). De plus, la réalisation d'un premier travail de terrain exploratoire a permis d'identifier certains projets qui n'étaient pas recensés au niveau national (en raison de leur surface) mais qui ont pu être enquêtés.

Corridor de Beira

Au Mozambique les infrastructures de transport et moyens de communication ne sont pas répartis de manière équitable sur l'ensemble du territoire. Ainsi, la présence d'un axe routier principal et d'une voie de chemin de fer constituent des éléments prépondérants pour le développement local et l'attrait des investisseurs (Arezki *et al.* 2013). Les districts par lesquels passe la route nationale N6, notamment ceux qui sont les plus proches des capitales provinciales, sont spécialement ciblés par les investisseurs. Nous avons donc décidé de réaliser nos entretiens dans cette première zone qui comprend les districts de Beira, Búzi, Dondo, Nhamatanda, Gondola, Manica, Chimoio, Sussundenga).

Un total de 25 projets a été identifié dans cette zone avec différentes caractéristiques. La partie du corridor située dans la province de Sofala accueille principalement des projets dédiés à la production de canne à sucre et de jatropha. Il s'agit de projets de très grande échelle, concernant

chacun l'acquisition de plus de 5000 hectares. La province de Sofala est, après la province de Maputo, la seconde zone principale de production de canne à sucre du pays. L'une des sucreries nationales est d'ailleurs située dans le district de Nhamatanda, à Mafambisse. L'autre partie, située dans la province de Manica, présente quant à elle une diversité plus importante de projets. Comme dans la zone de Sofala on retrouve des projets de grande échelle destinés à la production de canne à sucre et de jatropha, mais on retrouve également un ensemble de projets de taille bien moins importante (entre 250 et 1000 ha) tournés vers les productions horticoles. Le litchi, l'avocat et la banane sont les cultures développées par ces investisseurs principalement originaires d'Afrique du Sud et du Zimbabwe. La province de Manica fournit respectivement 55%, 20% et 8% de la production nationale de chacune de ces cultures (INE 2010). On retrouve également quelques projets destinés à l'élevage bovin et caprin, dont un projet regroupant plusieurs ranchs pour l'engraissement de bovins. Enfin, un projet de plantation d'eucalyptus sur une surface de 178 000 hectares complète la diversité des projets développés dans cette zone.

A l'opposé, les exploitations agricoles de la zone sont principalement de petites structures familiales présentant des caractéristiques similaires à celles présentées au niveau national (Hanlon et Smart 2013). Les exploitations familiales, qui représentent 99% des exploitations et 96% des surfaces cultivées selon les données officielles (INE 2010), cultivent chacune en moyenne 1.5 ha de cultures destinées majoritairement à l'autoconsommation. Ces exploitations souffrent de problèmes récurrents en raison de l'imperfection des marchés du crédit, des intrants agricoles, de l'absence d'opportunités de commercialisation et d'un manque d'infrastructures (Cunguara et Garrett 2011, Hanlon et Smart 2013). La zone est donc représentative du caractère dual des dynamiques du secteur agricole mozambicain avec d'un côté des exploitations agricoles familiales largement majoritaires en nombre mais paupérisées et de l'autre des projets de développement d'agriculture à grande échelle qui n'apparaissent pas encore dans les données de recensement agricole mais dont l'emprise foncière est croissante.

L'institution de promotion du développement agricole dans le corridor est le Beira Agricultural Growth Corridor (BAGC). Cet organisme a été lancé en 2010 avec l'objectif majeur de promouvoir les investissements dans l'agriculture commerciale et l'agrobusiness dans les provinces de Sofala, Manica et Tete. Selon le principe économique du corridor de développement, l'agence est en charge de financer les coûts d'installation des «infrastructures de support à l'agriculture» (notamment pour

l'irrigation). L'agence a donc le rôle de lever les « barrières à l'investissement » créées par l'absence d'infrastructures afin de promouvoir les investissements dans l'agriculture. Dans sa phase initiale, le BAGC s'appuie sur certains projets d'investisseurs étrangers afin de développer l'agriculture commerciale (Kaarhus *et al.* 2010). L'analyse des projets de cette zone d'étude nous permettra de traiter notre hypothèse sur les liens entre les acquisitions foncières à grande échelle et l'environnement institutionnel.



Figure 16: Carte administrative du Mozambique

Source : Nations Unies 2004

Vallée du Zambèze

Au début de ce chapitre nous avons vu que, dans l'histoire agraire du Mozambique la zone de la Vallée du Zambèze a accueilli des investisseurs étrangers à plusieurs reprises. Selon les informations récoltées, cela semble être de nouveau le cas avec plusieurs projets établis dans les districts de Caia, Chemba et Marromeu. Dans ces trois districts six projets ont été établis par des investisseurs étrangers dans les dernières années. Comme dans la zone du corridor de Beira (partie de Sofala) ces projets sont majoritairement liés à la production de canne à sucre. L'histoire agraire de la zone et la proximité de la sucrerie de Marromeu permettent en partie d'expliquer ce choix. Enfin, on retrouve également des projets de production alimentaire dans le district de Caia. Cette zone présente des caractéristiques similaires à la partie du corridor de Beira située dans la province de Sofala. D'un point de vue institutionnel elle est d'ailleurs rattachée au corridor de Beira car le BAGC est l'agence qui gère la promotion des investissements fonciers à grande échelle dans la zone. L'analyse des projets dans ces trois districts nous permet de compléter notre compréhension de la dynamique des investissements fonciers à grande échelle dans la partie centrale du pays.

Gurué, localité de Lioma

Enfin, la troisième zone dans laquelle on observe un regroupement de projets d'investisseurs étrangers est celle du district de Gurué et plus particulièrement la localité de Lioma (Annexe 1). Cette zone est particulièrement intéressante car elle présente une dynamique de production des exploitations familiales différente de la grande majorité du reste du pays. En effet, cette zone est reconnue au niveau national pour sa production de soja qui est présentée comme une culture rentable pour les agriculteurs familiaux. Cette culture, pour laquelle il y a une forte demande nationale, présente des niveaux de production très intéressants dans la zone de Gurué (Hanlon et Smart 2012).

Au début des années 2000, des ONG et des bailleurs de fonds internationaux ont soutenu un projet de réintroduction de cette culture basé sur la distribution de semences, le développement d'organisations d'agriculteurs et l'organisation du marché dans le village de Ruacé (Norfolk et Hanlon 2012). Cette dynamique a mené à l'adoption de la culture du soja par plus de 4000 agriculteurs familiaux dans le district de Gurué, produisant environ le cinquième de la production nationale avec une certaine hétérogénéité concernant les caractéristiques des agriculteurs locaux développant cette production (tableau 7). Une certaine dynamique d'accumulation avait donc été observée parmi les agriculteurs mozambicains (Norfolk et Hanlon 2012). Malgré ce développement important de la

production de soja, l'accès aux semences, aux intrants et à la commercialisation constitue toujours un problème pour une grande partie des agriculteurs locaux.

Tableau 7: Caractéristique des producteurs de soja de Gurué, estimations de la campagne 2012

Taille de l'exploitation	Nombre d'agriculteurs	Production, tonnes	Profit moyen	
			Mt	US\$
< 0.5 ha	1300	400	2400	85
0.5 – 1.5 ha	2200	2400	7400	260
1.6 – 4 ha	800	2300	20000	690
➤ 4ha	100	700	47000	1650
TOTAL	4440	5800	9000	315

Source : Hanlon et Smart, 2012

L'analyse des projets d'acquisitions foncières à grande échelle dans cette zone constitue donc une étude de cas pertinente pour comprendre les relations existantes entre les acquisitions foncières menées par des investisseurs étrangers et le développement de formes d'agriculture capitalistes locales. Enfin dans une optique comparative, elle nous permet également de comprendre l'importance des caractéristiques des agriculteurs locaux et de la dynamique locale du secteur agricole pour la mise en place de relations entre les investissements fonciers à grande échelle et les autres catégories de producteur.

III - Trois approches pour comprendre les liens entre acquisitions foncières à grande échelle et restructurations agraires

Pour saisir les nuances économiques et institutionnelles des différentes composantes des investissements fonciers à grande échelle proposées dans le cadre théorique (chapitre II) et leurs liens avec les restructurations agraires, il nous faut des outils méthodologiques adaptés aux multiples facettes des projets. Pour cela nous avons choisi une approche micro-analytique d'études de cas réalisées à l'aide de différents types d'enquêtes. Cette approche méthodologique doit nous permettre

de comprendre la nature des restructurations agraires locales engendrées par les projets ainsi que les évolutions à des niveaux plus globaux.

La démarche que nous adoptons ici est proche de celle présentée par Colin (2002, p5) pour l'analyse des contrats agraires, dans le sens où elle « pose comme objectif de recherche moins la production de théories « générales » que de modèles explicatifs « partiels », contextualisés. Par ailleurs et surtout, elle se veut « compréhensive », dans la tradition weberienne : comprendre les pratiques d'acteurs nécessite de prendre en compte la perception que ces derniers ont de leur situation et des options qui leur sont offertes (Simon 1986), leur vision du monde. Dès lors les logiques d'acteurs ne sont plus postulées, ou inférées à partir d'une analyse économétrique, mais sont objet direct d'investigation ». Cette orientation de recherche accorde donc une importance majeure au « rapport au terrain » et à la création d'information. Le matériau empirique ne peut se réduire à des séries statistiques ou à des données produites par le passage de questionnaires standardisés mais demande une combinaison de méthodes (questionnaires, guides d'entretien, entretiens informels, observation) qui renvoie à une pratique du terrain qui sort des pratiques dominantes de l'économie. C'est de cette manière que l'on peut ouvrir la « boîte noire », c'est à dire définir les logiques de fonctionnement des acteurs et « défricher » ce phénomène qui nécessite encore d'être défini. La mise en place de l'étude nécessite donc des entretiens prolongés avec les acteurs impliqués dans les projets sur les différents objets de la recherche que sont les modalités d'accès au foncier et la structuration des modèles d'entreprise. Pour chacun de ces objets d'analyse, une combinaison de méthodes d'accès à l'information auprès de l'ensemble des acteurs impliqués dans la mise en place et le développement de ces projets (investisseurs, managers, représentants des différents organismes d'Etat, membres des communautés locales, agriculteurs locaux, etc.) (encadré 6).

Encadré 6: Déroulement de l'ensemble des travaux de terrain

Cette période inclue la phase de prise de contacts sur place, la collecte des informations disponibles et la définition de l'échantillon de projets à enquêter. En raison de la sensibilité du sujet, qui est liée au manque de transparence et à la mauvaise opinion publique autour de certains projets, l'accès à l'information est souvent complexe.

Ainsi, nous avons bâti notre recherche sur un travail de terrain prolongé (12 mois), réparti en deux périodes distinctes. La première période a été réalisée durant cinq mois au cours de la première année de thèse et la seconde a eu lieu durant sept mois dans le cours de la deuxième année de thèse. Ce

découpage du travail de terrain en deux sessions d'assez longues durées nous a permis de capitaliser sur l'aspect exploratoire de la première session afin de construire notre méthodologie d'analyse des projets. Nous avons donc réalisé notre travail par étapes pour les trois facettes de notre analyse: i) comprendre la diversité des formes de capital agraires développées dans le cadre des acquisitions foncières à grande échelle; ii) analyser la question de l'emploi et des relations entre les projets et les agriculteurs mozambicains locaux; et iii) comprendre le lien entre le développement de ces projets et la gouvernance foncière nationale et locale. La réalisation des travaux de terrain sur deux périodes distinctes a également permis de refaire plusieurs entretiens avec la plupart des investisseurs afin de compléter les informations obtenues, questionner les logiques d'action au fil de la compréhension des processus en place et analyser l'évolution des projets. Ensuite, l'ensemble des informations obtenues durant la première session de terrain nous a permis d'élaborer des questionnaires fermés soumis aux investisseurs concernant les coûts et bénéfices obtenus et attendus de leurs projets.

Concernant la prise de contact avec les investisseurs, tout un travail de préparation a dû être réalisé en amont. En effet, en raison de la structure de ces projets, il ne suffit pas d'aller sur le site de l'exploitation pour pouvoir rencontrer les personnes en charge et obtenir une autorisation pour la réalisation des enquêtes. Ceci étant dit, la réalisation d'une étude pour la Southern African Confederation of Agricultural Union (SACAU) et pour le NEPAD avec l'Université de Pretoria a permis d'obtenir une liste d'investisseurs Sud-Africains implantés au Mozambique. Ces derniers ont ensuite facilité la prise de contact avec les autres investisseurs établis, notamment dans le corridor de Beira. D'autres personnes ressources ont également été d'une aide précieuse dans la localisation des projets et l'obtention de contacts investisseurs.

Enfin, l'autre partie de l'analyse nécessitait la réalisation d'enquêtes de type « focus group » avec des membres de « communautés locales » ayant participé aux négociations avec les investisseurs pour l'accès au foncier. Ainsi dans chacune des trois zones d'étude nous avons travaillé en collaboration avec des techniciens d'ONG implantées localement et disposant d'une très bonne connaissance des problématiques. Dans la province de Sofala, nous avons travaillé avec les représentants de l'ONG ORAM qui réalisent un soutien aux communautés locales dans le cadre des processus de délimitation des communautés locales. Dans la province de Manica, nous avons travaillé avec un technicien de l'ONG Magariro. Ces deux organisations de la société civiles étaient également impliquées dans la mise en place du projet Pro Parcerias auquel nous étions institutionnellement rattachés. Enfin dans la zone de Gurué, ce sont les représentants de l'ONG américaine Technoserve

qui nous ont permis d'entrer en contact avec les représentants des associations de producteurs de soja qui ont ensuite facilité nos enquêtes. En effet, après leur avoir fourni la liste des personnes que je souhaitais interroger ils ont facilité l'organisation des entretiens et le secrétaire de l'association a servi de traducteur lorsque c'était nécessaire.

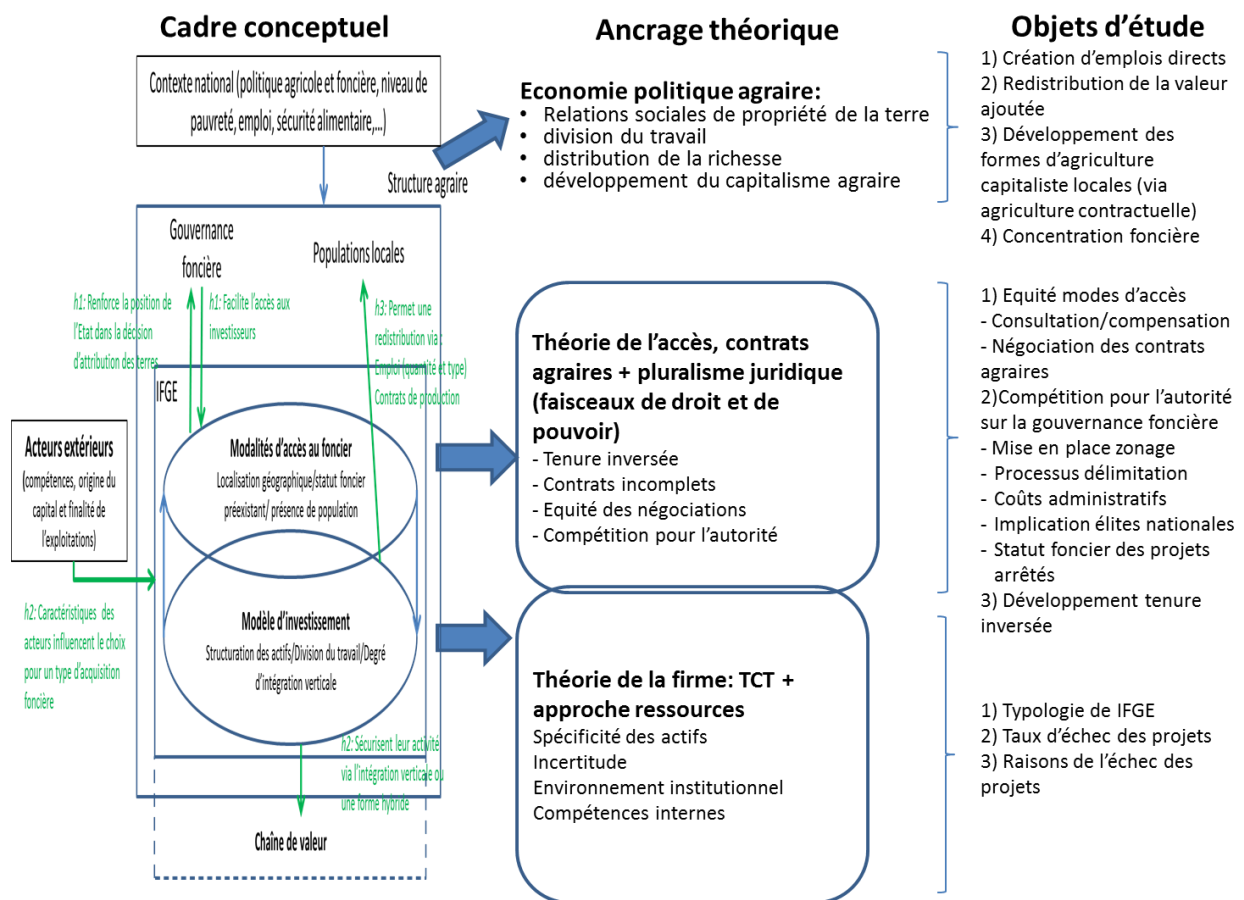


Figure 17: Liens entre le cadre conceptuel, les ancrages théoriques et les objets d'étude

La figure 17 ci-dessus montre les liens existants entre le cadre conceptuel que nous avons défini, les choix d'ancrage théorique et les éléments que nous devons mesurer sur le terrain afin de pouvoir répondre aux hypothèses de recherche que nous avons élaborées. Aux trois ancrages

théoriques pour lesquels nous avons optés correspondent trois groupes d'objets de recherche sur lesquels nous nous sommes penchés. Le premier groupe concerne la diversité des investissements fonciers à grande échelle et le statut de ces projets. Ensuite, le second groupe relève des modalités d'accès au foncier utilisées par les investisseurs et les implications qu'ont celles-ci sur la gouvernance foncière. Enfin, le troisième groupe d'objets de recherche concerne différents indicateurs de restructurations agraires potentiellement engendrées par les projets.

A - Acquisitions foncières et diversité du « capital agraire »: une typologie représentée par des modélisations de projet

1) Un premier travail sur la structure des projets : à partir d'études de cas, d'enquêtes aux investisseurs et d'entretiens semi-directifs

La première étape de notre travail a donc été de comprendre la diversité des nuances économiques et institutionnelles des investissements fonciers à grande échelle. Pour cela, nous avons choisi d'établir une typologie des projets existants dans la partie centrale du Mozambique. Comme défini durant la présentation de notre cadre conceptuel, nous avons établi cette typologie en fonction de caractéristiques organisationnelles des acquisitions foncières qui les rapprochent du fonctionnement des firmes. Il a donc fallu établir une méthodologie de travail afin de collecter les données nous permettant de caractériser les acteurs et de cerner leurs logiques de fonctionnement. Pour cela nous avons établi un guide d'entretiens semi-directif abordant quatre grands thèmes qui reprennent les éléments caractéristiques des projets définis dans notre cadre conceptuel.

Le premier thème abordé au cours des entretiens réalisés avec les investisseurs est celui des objectifs et finalités du projet. Pour chacune des études de cas réalisées nous avons cherché à savoir si l'activité de production agricole constituait l'objectif principal des investisseurs. En effet au-delà de l'activité de production, certains investisseurs ont également des objectifs d'approvisionnement réguliers pour d'autres unités de transformation ou encore des objectifs de résultats financiers. Comme définit dans notre cadre conceptuel (chapitre II), les spécificités d'objectifs constituent un des éléments permettant de définir les modèles d'entreprise développés par les investisseurs.

Le deuxième thème abordé avec les investisseurs est celui de l'organisation des activités de production. Cette approche compréhensive se base en premier lieu sur la diversité des activités réalisées en propre par l'entreprise ou réalisées par d'autres acteurs en contrat. La compréhension technique des systèmes de production et de la répartition des activités entre les différents acteurs impliqués au sein du projet (financeur, directeur, manager, employés qualifiés, employés non qualifiés) permet de comprendre certaines caractéristiques des productions qui influencent le choix organisationnel des investisseurs. En effet, la spécificité des productions et de leur commercialisation présentent certains facteurs caractéristiques expliquant la décision de réaliser ces étapes en propres ou de l'externaliser.

Le troisième est centré sur la question du capital au sein des projets. Nous avons donc cherché à connaître l'origine, la source et la répartition des différents types de capital au sein de ces projets. Nous nous sommes particulièrement intéressés aux aspects de capital d'exploitation et de capital foncier. Pour le premier nous avons cherché à connaître sa provenance (accumulation individuelle, partenariat avec des financeurs, investissement grâce aux autres activités de l'entreprise) et sa répartition entre les différents partenaires. Pour le second, nous nous sommes intéressés aux caractéristiques du capital foncier, c'est-à-dire la surface acquise, les modalités d'accès au foncier, la répartition du faisceau de droit entre les acteurs et les caractéristiques particulières des terres ayant influencées le choix de l'investisseur.

Enfin, le quatrième thème abordé est en lien avec les caractéristiques internes des projets, il s'agit de l'histoire des projets et du parcours des acteurs qui les portent. En effet, comme nous l'avons présenté dans le chapitre II, nous considérons les acquisitions foncières à grande échelle notamment comme un faisceau de ressources, compétences et routines historiquement construites. Nous cherchons donc à comprendre les compétences dont disposent les personnes en charge d'établir ces projets. Pour chaque étude de cas nous avons interrogé les managers/chefs d'exploitation sur l'histoire des activités de leurs entreprises ainsi que sur leurs parcours professionnels individuels.

Ces différents éléments nous ont permis de constituer une typologie des acquisitions foncières à grande échelle basée sur la structure organisationnelle des projets. Nous avons également abordé avec les investisseurs les principales difficultés rencontrées pour établir leurs projets, le niveau d'éché

observé parmi les projets recensés et enfin les stratégies établies pour faire face à ces difficultés. Cette partie du travail nous permet d'adopter une vision dynamique des acquisitions foncières permettant d'analyser les facteurs et processus de changement en cours.

Le choix de cette méthodologie de collecte d'information présente certains avantages notables. En effet, la réalisation d'études de cas basées sur des entretiens semi-directifs, ainsi que des entretiens informels et de l'observation durant plusieurs périodes de long terme, permet à la fois de laisser les acteurs formuler eux-mêmes les justifications de leur logique de fonctionnement et de créer une certaine confiance avec les personnes enquêtées facilitant l'accès à l'information. Ce positionnement dans une recherche de terrain approfondie, qui renvoie à une pratique plus proche de celle de l'anthropologie (Le Meur 2001, cité par Colin 2002), nous a mis en mesure d'accéder à une information qui est difficile à obtenir par ailleurs.

2) Echantillonnage des projets de la zone

Afin de mettre en place cette typologie, la première étape de notre travail a été d'obtenir une visualisation de la localisation des différents projets d'investissements fonciers à grande échelle. Cette première étape a nécessité l'élaboration d'une base de données regroupant les projets ayant effectivement acquis de grandes surfaces de terres au Mozambique durant les dernières années. En effet au Mozambique, comme dans de nombreux pays les informations gouvernementales sur les projets d'acquisitions foncières à grande échelle diffèrent souvent selon les institutions qui les fournissent (Anseeuw *et al.* 2013). Ainsi, à la suite des entretiens réalisés avec différents représentants des deux principales agences gouvernementales en charge de la promotion des investissements étrangers, le « Centro de Promoção do Investimento » (CPI) et le « Centro de Promoção da Agricultura (CEPAGRI) », un travail de recoupement des données de ces deux agences a dû être réalisé. Ces informations ont également été complétées par d'autres sources provenant de recherches personnelles ainsi qu'avec les données cadastrales des provinces de Sofala et Manica sur l'attribution de DUAT à des investisseurs étrangers. Ce travail a permis de mettre en lumière plusieurs limites à ces données (différences de statut des projets, manque d'information sur la nationalité, le statut des projets et leur localisation). En plus de ce recoupement, il a été nécessaire de réaliser différents entretiens avec des experts et personnes ressources afin d'obtenir des informations supplémentaires sur le statut de certains projets. Ces entretiens nous ont également permis de compléter la base de données avec

d'autres projets non répertoriés au niveau national car validés au niveau des provinces²³. A partir de là, nous avons focalisé notre attention à l'échelle des projets identifiés dans nos trois zones d'étude. C'est à cette échelle locale que la majorité de notre analyse a été réalisée. Celle-ci s'est basée sur la réalisation de 16 études de cas approfondies sur des projets mis en place dans notre zone d'étude afin de cerner les logiques de fonctionnement des acteurs et leurs caractéristiques majeures. Ensuite, nous avons systématisé cette collecte de données sur l'ensemble des 37 projets identifiés dans notre zone d'étude (tableau 6).

Encadré 7: Le choix de centrer l'analyse sur les investisseurs étrangers

Nous avons fait le choix de concentrer notre travail sur les projets n'impliquant pas d'investisseurs domestiques. Ce choix peut paraître paradoxal au vu des résultats du rapport de la Banque Mondiale (2011) qui déclare que 53% des acquisitions foncières de plus de 1000 ha effectuées entre 2004 et 2009 l'ont été par des investisseurs mozambicains.

Néanmoins, plusieurs analyses ont émis des critiques sur ces analyses (Oakland Institute 2011). En effet, ce résultat est basé sur l'analyse des données du cadastre tenu au niveau national par le Gouvernement du Mozambique pour cinq provinces²⁴. Cependant la consultation des données du cadastre pour deux de nos provinces d'étude (Manica et Sofala) démontre des résultats largement différents (tableau 8).

Tableau 8: Proportion des acquisitions foncières supérieures à 1000 ha validées entre 2004 et 2012, selon la nationalité des requérants

	Manica	Sofala
Mozambicains	32%	68%
Etrangers	42%	58%

Source : Services provinciaux de Géographie et Cadastre de Manica et Sofala

²³ Comme nous le verrons par la suite, les projets d'acquisitions foncières qui concernent des surfaces inférieures à 1000 ha ne sont pas validés au niveau central mais au niveau provincial. Ainsi, une partie des projets n'est pas répertoriée au niveau national.

²⁴ Les provinces sont Gaza, Inhambane, Manica, Sofala et Tete. Nous avons pu avoir accès aux analyses de ces données réalisées dans le cadre d'un audit de la Banque Mondiale en 2010

En effet, le tableau 8 démontre que dans les provinces de Manica et Sofala la majorité des attributions de droits fonciers sur des surfaces supérieures à 1000 ha à partir de 2004 concernent des investisseurs étrangers. Ces résultats, issus des données provinciales de cadastre, confirment la tendance établie par les entretiens réalisés auprès des services agricoles de l'ensemble des districts de notre zone d'étude. L'ensemble de ces entretiens ont mis en évidence une prédominance du rôle des investisseurs étrangers.

Il est indéniable que les acteurs nationaux jouent un rôle important dans le phénomène des acquisitions foncières à grande échelle au Mozambique. Cependant, les premiers éléments d'informations obtenus ainsi que la littérature nous amènent à penser que ce rôle est en lien avec l'arrivée des investisseurs étrangers. Nous avons ainsi décidé de limiter notre analyse aux projets incluant ce type d'investisseurs, tout en analysant le rôle des acteurs nationaux au sein des projets.

3) Structure de l'enquête aux investisseurs : un volet sur l'accès au foncier et un autre sur l'ensemble des coûts et bénéfices du projet

Suite à l'élaboration de la typologie d'acquisitions foncières à grande échelle et à l'analyse des caractéristiques organisationnelles des projets, la seconde étape de notre travail a résidé dans l'analyse économique plus poussée du fonctionnement des projets et de leurs résultats. Cette étape passe nécessairement par la réalisation, dans les cas où c'est possible, d'une quantification de l'ampleur des coûts et bénéfices des projets pour les différents acteurs impliqués. Cette étape permet d'apporter des éléments de réponse aux questions soulevées par l'hypothèse (3) sur les liens entre les investissements fonciers à grande échelle et les différents groupes de population, via la création d'emplois et la redistribution de la valeur ajoutée entre les différents facteurs de production (capital, terre, travail).

Nous avons donc cherché à pousser plus loin l'analyse de cette diversité en développant, pour des études de cas de chaque type d'acquisition foncière à grande échelle, une quantification des coûts et bénéfices et de leur répartition entre les différents acteurs impliqués. Pour cela nous nous sommes servis des études de cas et des enquêtes systématisées sur l'organisation des projets utilisées pour élaborer la typologie d'investissements fonciers à grande échelle pour développer un questionnaire fermé pour les investisseurs. Nous avons alors collecté ces informations auprès des investisseurs de

notre échantillon (Annexe 2). Les informations recueillies auprès des investisseurs couvrent différents domaines et peuvent être réparties en trois parties principales :

— Une partie du questionnaire porte sur les modalités d'accès au foncier et son coût : les modalités d'identification et de sélection de la zone acquise, la réalisation des consultations communautaires et les termes des négociations avec les communautés locales.

— Une autre partie traite des coûts et processus de mise en place du projet : l'ensemble des infrastructures établies par le projet et leur coût, la liste et le coût du matériel acquis par le projet, la répartition des activités de développement du projet durant les 10 premières années du projet.

— Enfin, la majeure partie de ces enquêtes portent sur le système, les coûts et résultats de production: la rotation des cultures, les itinéraires techniques de production, la quantité d'intrants et de main d'œuvre nécessaire pour chaque activité, les rendements, les canaux de commercialisation.

Ces enquêtes nous ont permis d'obtenir des informations qui seront utiles pour apporter des éléments de réponses à nos hypothèses de recherches. La partie du questionnaire sur l'accès au foncier nous permettra, en confrontant ces informations avec celles obtenues durant d'autres séries d'enquêtes auprès des autres acteurs impliqués dans l'accès au foncier et d'observations, de répondre à notre hypothèse (1) sur les interactions entre les acquisitions foncières à grande échelle et la gouvernance foncière. Les autres parties, qui sont centrées sur le processus de production du projet nous ont permis, quant à elle, de répondre aux hypothèses (2) et (3) sur les facteurs déterminant le choix pour un type de modèle d'entreprise ainsi que sur le développement de certaines formes d'agriculture capitaliste nationale et sur l'équité des projets.

Les informations sur les coûts de développement et de production des projets ont ainsi été utilisées pour réaliser une modélisation économique de chacun des types d'investissements fonciers à grande échelle identifiés lors du travail de typologie. Le tableau 9 ci-dessous présente les caractéristiques des différents cas modélisés.

Tableau 9: Description rapide des exploitations modélisées

Nom du type de projet	Culture	Caractéristiques
Agriculteurs entrepreneurs indépendants	Horticulture (banane – litchi)	Une exploitation produisant « Banane-Litchi » sur environ 90 ha
Firme de « transformation foncière »	Jatropha	Développement d'une plantation test de jatropha sur quelques centaines d'hectare jusqu'à l'arrivée en production. Il y a ensuite valorisation pour l'investisseur via la revente des infrastructures et des terres restantes pour un développement potentiel.
Agri-firme et sociétés de gestion d'actif	Jatropha	Développement d'une plantation de jatropha sur une surface de 2000 ha. Il y a ensuite une réduction drastique de l'activité en raison d'une situation de « trappe financière » qui fait chuter l'activité et l'emploi
Exploitation industrielle avec contrats de production	Soja	Modèle de type « nucleus estate » de production de soja avec une surface de production en propre de 1500 ha et des contrats de production sur environ 1000 ha.
Agro-industrie de plantation	Jatropha/soja	Plantation de soja et modélisation d'une plantation de jatropha

Comme le démontre le tableau, nous n'avons pas fait un choix de travail sur uniquement un type de culture. Au contraire, nous avons choisi de développer ces modèles pour trois types de culture représentant une majorité de projets dans notre zone d'étude. Nous avons choisi d'intégrer la diversité des productions choisies par les investisseurs car les caractéristiques de celles-ci peuvent constituer dans certains cas des éléments discriminants pour un choix organisationnel. En choisissant uniquement un type de culture, nous n'aurions donc pas pu observer la diversité des projets ni pu comparer les créations d'emplois pour différents types de culture.

Nous avons utilisé ces modélisations issues d'études de cas pour simuler et analyser les performances techniques, économiques et financières des projets sur leur durée de vie. Suivant les travaux de Dufumier (1996), Campbell et Brown (2003) et plus récemment ceux de Cramb et Ferraro (2010), nous avons réalisé une évaluation financière ex ante des différents types de projet afin

d'analyser certains critères liés à l'emploi ainsi qu'aux mécanismes de distribution de la valeur ajoutée créée par ces projets (Annexe 3).

Ce type d'analyse a été utilisé récemment par Cramb et Ferraro (2010) afin de comparer les résultats de plusieurs formes d'arrangements institutionnels existants dans la filière de l'huile de palme en Malaisie. Comme le soulignent les auteurs dans le cadre de leur analyse, « étant donné la forte variabilité des performances des différents types d'arrangements, il est difficile de faire des comparaisons pertinentes basées uniquement sur des données observées, voir même impossible dans le cas d'arrangements qui ne se sont pas encore matérialisés. Ainsi, l'approche a été de synthétiser un modèle réaliste de plantation de palmier à huile à grande échelle et de faire varier les paramètres clés caractérisant les arrangements institutionnels décrits » (Cramb et Ferraro 2010, p4).

La situation actuelle des acquisitions foncières à grande échelle est assez semblable à celle décrite par Cramb et Ferraro dans le contexte du développement de l'huile de palme en Malaisie. L'utilisation d'une telle méthodologie d'analyse présente donc un certain nombre d'avantage dans notre objectif de compréhension des implications des acquisitions foncières à grande échelle sur l'évolution du capitalisme agraire au Mozambique :

La méthodologie proposée constitue un outil adapté aux conditions locales d'étude des acquisitions foncières à grande échelle. Dans notre zone d'étude, la plupart des investisseurs ont eu accès à la terre dans les six dernières années et la production n'a pu démarrer que récemment après la mise en place des infrastructures. Les données de production ne sont donc pas disponibles en tant que telles et chaque projet se situe à un stade de développement différent. Une évaluation économique de projet avec observations de la pleine production et comparaison avec un scénario de développement contrefactuel est donc assez difficilement réalisable. D'autant plus, aux vues de l'échec précoce d'un certain nombre de projets.

La modélisation économique sur des études de cas permet de comprendre l'organisation sociale au sein des projets et de dépasser les visions manichéennes sur les « gagnants » et les « perdants » de ces projets. Ce type de méthodologie permet d'étudier les modalités de distribution de la valeur

ajoutée afin de comparer les parts qui vont à la compensation du travail, au capital (actionnaires et institutions financières), et à l'Etat via le paiement de plusieurs taxes, notamment foncières (Cochet et Merlet 2011).

Enfin, l'une des finalités de notre étude est de comprendre dans quelle mesure il existe des retours de ces projets pour les différentes catégories de populations locales. A l'aide de cette méthodologie il est possible d'analyser non seulement la quantité d'emplois créés au moment des enquêtes mais également les estimations de création et d'évolution des emplois sur la durée de vie des projets. Ces estimations construites nous permettent notamment de comprendre les logiques d'efficience financière des investisseurs. Enfin, au-delà de la quantité totale d'emplois créés, les enquêtes réalisées et la méthodologie adoptée permettent d'aborder la question des caractéristiques de ces emplois et de leur pérennité.

Nous avons donc opté pour une méthodologie de modélisation similaire à celle de Cramb et Ferraro (2010). Ainsi, nous avons été en mesure de reconstituer des modèles d'entreprise à partir des enquêtes réalisées sur certaines études de cas d'acquisitions foncières à grande échelle et d'en effectuer une analyse quantitative basée sur une évaluation financière de projet et sur l'étude de certains indicateurs tels que la répartition de la valeur ajoutée.

Tous ces modèles sont développés en utilisant le système de prix en vigueur au Mozambique en 2012. Certains prix ayant été donnés en US\$ et d'autres en Meticals nous avons utilisé le taux de change moyen de 2012 entre les deux monnaies donné par la Banque Centrale Mozambicaine. Enfin, le taux d'actualisation retenu pour l'année 2012 était de 11%. Néanmoins, nous discuterons de cet aspect à la présentation des résultats, car les investisseurs ne sont pas tous soumis au même coût du capital.

Pour chacun des modèles construits, le bénéfice net actualisé (BNA) et le taux de retour sur investissement (TRI) sont calculés pour l'ensemble du projet en utilisant les prix du marché et sans tenir compte des aspects de répartition des bénéfices (Campbell et Brown 2003). Il s'agit donc d'une mesure relative d'efficience des projets sans prise en compte des arrangements financiers et des

considérations de distribution. Cette analyse financière permet d'étudier la rentabilité de ces projets et d'appréhender les facteurs explicatifs du succès ou de l'échec des différents types d'exploitation. Nous porterons également une analyse de l'équité de ces différents projets en comparant pour chacun d'entre eux la répartition de la valeur ajoutée entre les différents acteurs pour la rémunération des facteurs de production, terre (au gouvernement via la taxe foncière), capital (à l'investisseur privé) et travail (travailleurs locaux, équipe de management, travailleurs étrangers)²⁵.

Comme nous l'avons présenté auparavant, la typologie des investissements fonciers à grande échelle, qui a constitué l'étape préliminaire de notre travail, a été faite à partir des informations collectées sur un échantillon total de 37 projets. En revanche, il n'a pas été possible d'obtenir des informations complètes sur les coûts et bénéfices de production pour l'ensemble de ces 37 projets, mais uniquement sur 16 projets. La construction des modélisations économiques des modèles d'entreprise présentés dans le tableau 9 se base donc sur les informations obtenues des managers de ces 16 projets. Ces entretiens ont ensuite été complétés par des moments de discussion avec les techniciens en charge de certaines activités ainsi qu'avec les comptables des projets.

Encadré 8: Principales difficultés et limites sur le déroulement des enquêtes et la modélisation

L'un des principaux défis de notre recherche a été de centrer notre analyse sur une étude en profondeur de la structure des acquisitions foncières à grande échelle. Pour ouvrir la « boîte noire », il était donc indispensable de sélectionner une zone d'étude assez grande pour contenir un nombre relativement important de cas. Ce choix méthodologique nous a amené à définir une zone d'étude très grande entraînant certaines difficultés logistiques pour la réalisation des enquêtes.

L'autre difficulté liée à nos choix méthodologiques a été l'obtention d'informations auprès des investisseurs. Afin de réaliser les évaluations financières simplifiées de projet, il était nécessaire de réaliser des enquêtes très détaillées sur l'ensemble des coûts et bénéfices des projets depuis leur mise en place et jusqu'à aujourd'hui. Les temps d'enquête étaient assez long et surtout leur réalisation a nécessité d'expliquer à chaque fois le contexte et les objectifs du travail afin d'éviter le refus de participation. En raison de l'importante implication médiatique autour de ces projets, de nombreux investisseurs avaient des craintes quant à l'existence d'objectifs cachés de notre recherche. Au début

²⁵ Les monographies écrites pour chacune des modélisations ainsi que certaines feuilles de calcul sont présentées en annexe de la thèse.

du travail, nous avons sous-estimé l'importance du temps nécessaire pour entrer en contact avec les investisseurs et obtenir leur accord pour réaliser des entretiens exhaustifs sur les modèles d'entreprise mis en place et les différents coûts et bénéfices. Malgré quelques refus la plupart des investisseurs interrogés ont finalement accepté de répondre aux enquêtes sur l'organisation des projets. Par contre, il n'a pas été possible de réaliser l'entretien complet sur l'ensemble des équipements, les itinéraires techniques et les dépenses de fonctionnement pour la totalité des projets. Nous avons donc parfois réduit cette partie des entretiens et eu recours à des informations de sources secondaires pour compléter les modélisations. Des entretiens avec des personnes ressources mais également avec certains techniciens travaillant sur les projets nous ont permis de recouper les informations obtenues au cours des entretiens avec les managers et investisseurs.

La structuration des enquêtes nous a permis d'acquérir une meilleure compréhension du fonctionnement des acquisitions foncières à grande échelle et de la répartition du travail qu'elles engendrent. Cependant, les chiffres de création d'emplois obtenus sont des chiffres bruts qui ne prennent pas en compte la différence avec les emplois déjà existants localement (notamment dans l'agriculture familiale). Pour cela il aurait fallu faire une analyse, dans chacun des cas, de la situation agricole avant l'arrivée des investisseurs pour créer un contrefactuel de situation sans projet. La réalisation d'une telle évaluation économique de projet avec un contrefactuel aurait nécessité un travail beaucoup plus profond sur un seul cas au détriment des autres aspects du phénomène que nous avons étudié. Néanmoins, le travail d'enquête réalisé sur les études de cas liées à la production de soja à Gurué a été complété par une analyse des systèmes de production des agriculteurs locaux permettant de comparer le nombre d'emplois créés dans chacune des organisations de production (agriculture familiale, « nucleus-estate » et plantation).

B - La question de l'équité des formes d'organisation de la production : emploi, distribution de la valeur ajoutée et émergence de formes d'agricultures capitalistes

Après avoir analysé la diversité des investissements fonciers à grande échelle (à l'aide de la typologie) et réalisé une modélisation économique de différentes formes d'agriculture d'entreprise, la deuxième étape de notre travail a consisté à mettre en place une méthodologie permettant d'analyser les restructurations agraires en lien avec le développement de ces projets. Pour cela nous avons défini des « indicateurs » de restructuration agricole que nous avons particulièrement analysés. Parmi ces

derniers on retrouve la création d'emplois au sein des projets, la redistribution de la valeur ajoutée créée entre les différents acteurs et l'émergence de formes d'agriculture capitalistes nationales en lien avec la vague actuelle d'investissements fonciers à grande échelle (notamment via le développement de contrats de production). Pour analyser ces indicateurs, nous utilisons les modélisations économiques présentées dans la partie précédente et nous les complétons avec une étude de cas plus précise, dans le district de Gurué sur la production de soja. Le concept central de cette partie de l'analyse est celui « d'équité ».

La plupart des études ayant traité de cette question dans le contexte des investissements fonciers à grande échelle, se sont au départ basées sur les critères qualitatifs d'évaluation du niveau d'inclusion des agriculteurs locaux définis par Vermeulen et Cotula (2010). Notre approche est assez différente puisque nous reposons notre analyse sur une approche qualitative (analyse des termes des contrats de production) et une quantification de la répartition des bénéfices entre les acteurs concernés par les projets.

1) L'analyse des critères de création d'emploi au sein des projets modélisés

Les modélisations et évaluations financières de projets réalisées pour étudier la diversité des LSLA permettent d'entrer en détail dans la compréhension de la place de l'emploi dans les différents projets. La décomposition des charges d'exploitations permet une analyse comparative des caractéristiques d'emplois créés au sein des projets et de leur évolution entre la phase d'établissement, la phase actuelle et la période de pleine production envisagée.

Ainsi dans chacun des modèles établis nous regarderons les indicateurs suivants :

— Nombre et types d'emplois créés au sein du projet : cet indicateur nous permettra de décomposer les chiffres globaux habituellement donnés par les études traitant des emplois créés par les acquisitions foncières à grande échelle (Deininger et Byerlee 2011, Li 2011). A l'analyse quantifiée habituelle, nous apporterons donc des éclairages sur la nature permanente ou temporaire des emplois, leurs modalités de rémunération et leur caractère qualifié ou non. Enfin, nous distinguerons les catégories d'acteurs à qui ils sont réservés.

— Evolution des emplois sur la durée de vie du projet : L'un des avantages de l'évaluation financière de projet est qu'elle nous permet d'analyser l'évolution des projets au fur et à mesure du déroulement des opérations. La réalisation de ce travail de manière *ex ante*, nous amène certes à faire des projections sur l'évolution des projets, cependant, elle constitue la meilleure façon, dans l'état actuel d'avancement des projets, d'avoir une vision comparative des effets évolutifs sur l'emploi.

— Répartition de la valeur ajoutée pour la rémunération des facteurs de production : l'analyse de la distribution de la richesse créée (c'est-à-dire la valeur ajoutée nette) permet de comparer les parts qui sont destinées à la compensation du travail, au capital et la terre. Ce type d'analyse permet de comparer les types d'acquisitions foncières selon un caractère d'équité.

Cette démarche nous permet de fournir des éclairages de données émergentes concernant les effets différenciés des projets sur la création brute d'emplois au sein des différents types de projets et ainsi de déconstruire le discours ambiant et idéologique sur leur faculté à créer des emplois. L'utilisation de ces indicateurs nous permet également de traiter de deux aspects majeurs de l'économie politique agraire que sont la division du travail et la distribution de la richesse créée. Néanmoins, l'emploi salarié n'est pas le seul vecteur par lequel ces projets peuvent modifier les activités économiques en milieu rural. Le développement de contrats de production et de services est également présenté comme l'une des interactions potentielles entre les projets et les agriculteurs locaux. Ce type d'interaction a été observé dans l'une de nos zones d'étude et nous a poussé à développer une analyse particulière afin d'apporter des éléments de réponse à l'une de nos hypothèses de recherche (hypothèse 2).

2) Investissements fonciers et agriculteurs émergents : le cas particulier de la production de soja dans le district de Gurué

Afin de comprendre si l'arrivée actuelle d'investisseurs étrangers modifie les structures agraires en favorisant le développement des formes d'agriculture capitaliste nationales nous avons décidé d'approfondir plus particulièrement l'une des études de cas de notre échantillon initial. En effet, au fil

des enquêtes nous avons découvert que la zone de Gurué constitue l'une des seules zones de la partie centrale du Mozambique dans laquelle les investissements fonciers à grande échelle sont mis en place en partie en développant des arrangements contractuels productifs, pour la production de soja, avec des agriculteurs locaux²⁶. Nous avons donc décidé d'élaborer une approche méthodologique particulière permettant de traiter de la question de l'inclusion des petits agriculteurs dans ces projets. Nous cherchons donc à comprendre si l'établissement de contrats de production par des investisseurs étrangers permet d'améliorer les conditions de production des agriculteurs locaux et, si oui, de quelle catégorie d'agriculteurs locaux.

La première étape de cette analyse consiste à définir les contrats de production étudiés. Dans leur rapport sur l'inclusion des petits producteurs dans les grands investissements agricoles, Burnod *et al.* (2012) établissent une méthodologie d'analyse des configurations et rapports contractuels. Les configurations contractuelles sont définies sur la base des caractéristiques suivantes (Burnod *et al.* 2012, p35-36) :

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

Les différentes configurations contractuelles définies par cette étude sont présentées dans l'encadré 9.

²⁶ Une dynamique de contrat de production a également été identifiée dans le cadre du développement d'un projet visant à produire des légumes pour l'export dans la province de Manica. Plusieurs enquêtes ont été faites auprès des agriculteurs en contrat mais il n'a pas été possible d'obtenir auprès des responsables de l'entreprise les informations nécessaires à la réalisation de l'évaluation financière de projet.

Encadré 9: Typologie de configurations contractuelles (issu de Burnod et al. 2012)

Le tableau ci-après décline sous forme synthétique les différentes formes de contrat (les astérisques désignant leurs caractéristiques) identifiées par Burnod *et al.* (2012).

Tableau 10: Différentes caractéristiques des configurations contractuelles

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

Source : Burnod *et al.* 2012

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

Contrat de commercialisation avec cahier des charges (b) : intègre en sus quelques normes de production que le producteur doit suivre mais sans que l'entreprise ne fournisse d'apport ni ne réalise un contrôle strict.

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

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

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

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

Comme présenté dans le chapitre II, le développement de contrats de production entre investisseurs et producteurs locaux est présenté comme l'un des effets positifs du développement des projets. L'analyse croisée des termes des contrats et des caractéristiques des producteurs locaux doit nous permettre de comprendre si les premiers présentent un caractère d'exclusion pour certaines catégories de producteurs. Dans la lignée des travaux de Vermeulen et Cotula (2010), Burnod *et al.* (2012) caractérisent les rapports contractuels entre investisseurs et producteurs locaux à travers les éléments suivants :

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

La réponse à ces différentes questions pour les arrangements contractuels analysés nous permettra de mener une analyse du niveau d'inclusion des contrats de production proposés. Cependant, notre méthodologie va plus loin en complétant l'approche qualitative habituellement proposée. Comme le signalent les différents auteurs, un élément fondamental de l'analyse du niveau d'inclusion des agriculteurs est la répartition de la valeur ajoutée entre les entreprises et les producteurs (Sykuta et Cook 2001, Vermeulen et Cotula 2010). Cependant, ces études ne parviennent pas, de manière générale, à prendre en compte ce facteur. En nous appuyant sur le travail réalisé sur la modélisation des types d'investissements fonciers à grande échelle nous parviendrons à intégrer ce facteur dans notre analyse des contrats de production.

Une interrogation récurrente concernant l'agriculture contractuelle concerne son effet en termes d'exclusion ou d'inclusion des exploitations agricoles les moins dotées en facteur. Les constats sont très contrastés dans la littérature selon, les lieux et les productions. Comme le démontrent Key et Runsten (1999), l'effet inclusif ou exclusif des schémas contractuels n'est ni systématique ni figé. Le recours à des exploitations de tailles diverses peut résulter des stratégies des entreprises et évoluer au

Mathieu Boche –Thèse Université Paris Sud, UMR Art 'Dev – CIRAD – 2014

cours du temps, des grandes aux petites exploitations (Reardon *et al.* 2009) comme des petites aux grandes (Key et Runsten 1999).

L'analyse de l'équité de ces contrats repose d'abord sur une compréhension de la diversité des catégories de producteurs, permettant de différencier les « grandes » des « petites » exploitations.

Dans la littérature sur les investissements fonciers à grande échelle, ce type d'approche a été notamment développée par Cramb et Sujang (2013) dans le cadre du développement de l'huile de palme en Malaisie. La première étape de mise en place de cette méthodologie consiste à explorer les caractéristiques des producteurs locaux et de leurs systèmes de production. Ainsi dans le cadre de notre étude de cas sur les contrats de production de soja, nous avons débuté notre travail par la réalisation d'enquêtes auprès d'un échantillon d'agriculteurs locaux de la zone de Lioma pour comprendre la place de cette production dans leurs systèmes d'activité. La compréhension des caractéristiques des producteurs locaux de soja fournit une opportunité de comparaison des différentes formes d'organisation de la production et d'analyse des implications différenciées du développement des projets sur ces derniers.

Nos enquêtes avec les agriculteurs ont été inspirées par la méthodologie d'identification des systèmes de production d'une petite région agricole (Cochet et Devienne 2006). Après une lecture du paysage réalisé pendant plusieurs jours, plusieurs entretiens avec des personnes ressources²⁷ (6) nous ont permis d'identifier l'évolution historique agraire de la zone depuis la fin de la guerre civile ainsi que les caractéristiques générales des systèmes de production locaux. A partir de cette vision d'ensemble ainsi qu'à des informations secondaires nous avons été capables de construire un échantillon raisonné de 23 ménages agricoles que nous avons soumis à des entretiens détaillés sur leurs pratiques de production, les coûts et résultats de production, les modalités de commercialisation et la part d'autoconsommation, la propriété d'infrastructures et de matériel, leur calendrier cultural ainsi que les autres activités entreprises. Ces enquêtes ont également permis de s'intéresser aux caractéristiques des contrats de production proposées aux agriculteurs locaux par certains investisseurs et aux changements induits par l'arrivée de ces mêmes investisseurs. La mise en place de cette

²⁷ Parmi ces personnes ressources on retrouve, plusieurs agriculteurs âgés et présents dans la zone depuis plus de 40 ans, le président et le secrétaire d'une association de producteurs, le technicien d'une ONG et deux techniciens assurant l'assistance technique à des producteurs en contrat avec une entreprise.

méthodologie basée sur un rapport au terrain de longue durée, accompagnée d'observations participantes et de discussions informelles, nous a permis de nous assurer que l'échantillon élaboré représente une vision représentative des producteurs de soja de la zone de Lioma.

C - Acquisitions foncières à grande échelle et gouvernance foncière : accès, contrôle et maintien de l'autorité

Comme nous l'avons établi dans notre cadre conceptuel, afin d'apporter des éléments de réponse aux questionnements d'économie politique agraire sur les transformations de l'agriculture nous devons nous pencher sur les quatre questions majeures définies par Bernstein (2010). Les deux approches méthodologiques présentées auparavant nous ont permis d'aborder les questions de la division du travail, de la distribution de la richesse et du développement des formes de capitalisme agraire. La quatrième, et dernière question, est celle des relations sociales de propriété de la terre. La compréhension des changements de relations sociales de propriété de la terre passe principalement par l'analyse fondamentale du transfert de contrôle effectif sur le foncier (Borras et Franco 2012, p50). Ce contrôle effectif englobe l'ensemble du « faisceau de droits » et du « faisceau de pouvoir » corrélié. Ainsi notre analyse des changements de relations sociales de propriété de la terre engendrés par les investissements fonciers à grande échelle, et plus particulièrement leur processus d'acquisition foncière, nécessite l'analyse des modalités d'accès, de contrôle et de maintien de l'autorité sur les décisions relatives à la gouvernance foncière. Il nous faut donc comprendre les pouvoirs formels et informels exercés par différents acteurs dans les trois étapes constituant le contrôle effectif de la terre. L'analyse de ce faisceau de pouvoir peut contribuer à la compréhension de la manière dont le foncier est contrôlé à différentes échelles (Burnod *et al.* 2013).

L'analyse de l'ensemble des modalités d'accès au foncier utilisées par les investisseurs a donc été réalisée en accord avec l'ancrage méthodologique « compréhensif » des objets de recherche pour lequel nous avons opté afin de comprendre les pratiques et raisonnements des différents acteurs impliqués dans l'acquisition du foncier par les investisseurs. Ainsi, comme le rappellent Amblard et Colin (2009) dans leur analyse des contrats agraires, il est nécessaire de s'inscrire dans la vision de Herbert Simon (1986, p210-211) qui déclare que : « Si (...) l'on accepte la proposition selon laquelle la connaissance et le pouvoir de réflexion du preneur de décision sont limités, alors il faut distinguer

entre le monde réel et la perception qu'en a l'acteur. (...) La compréhension du processus employé par les agents économiques pour prendre des décisions nécessite l'observation de ces processus en temps réel (...) et/ou l'interrogation des croyances, espérances et modalités de raisonnement des preneurs de décision ».

Nous avons donc basé notre compréhension des modalités d'accès de contrôle et de maintien du pouvoir sur le foncier sur un travail de terrain prolongé en 2012 et 2013 avec différentes sources d'informations :

- Entretiens de types focus group avec des représentants de 16 communautés locales ayant participé aux négociations pour l'accès au foncier des investisseurs (Annexe 4).
- Volet modalités d'accès au foncier des entretiens réalisés avec les investisseurs (20)
- Entretiens réalisés avec les agriculteurs ayant accepté des contrats agraires en configuration de tenure inversée (3)
- Entretiens avec les représentants de l'administration foncière nationale (12)
- Entretiens avec des représentants de l'administration foncière provinciale et au niveau des districts (15)
- Analyse des textes de politique foncière concernant les modalités de jure de négociation pour l'accès au foncier
- Recherche participative au sein du projet Pro Parcerias et participation au Forum National sur les Terres avec l'ensemble des représentants de l'administration foncière aux échelons national et provincial

Ces différentes enquêtes, méthodes de recherche participative et analyses de documents de politiques foncières nous ont permis de cerner différents aspects des stratégies de réaffirmation de l'autorité de certains acteurs étatiques et privés et des mécanismes de sélection permettant de conserver certains projets privilégiés.

Ainsi, au sein des 37 projets de notre échantillon initial, nous avons pu approfondir la question des négociations pour l'accès au foncier avec l'ensemble des acteurs (représentants de communautés locales, représentants de l'administration foncière et investisseurs) pour 16 projets. L'analyse des processus de consultation et négociation avec les communautés locales ainsi que des rapports de forces au moment des négociations des termes des contrats agraires ont permis d'analyser l'inclusion des différents détenteurs du « faisceau de droit dans ces processus » et le caractère équitable des arrangements établis. Cette partie de l'analyse nous permet, notamment, d'apporter des éléments de réponse à la production de normes réalisée par les différents acteurs impliqués dans ces processus d'acquisition foncière.

Enfin, une analyse particulière a été portée sur plusieurs cas de projets ayant échoué afin de comprendre dans quelle mesure cette dynamique du phénomène, dont la compréhension semble émerger, influence l'accès et le contrôle effectif des différents acteurs sur le foncier.

Conclusion : originalités et limites du dispositif méthodologique

En nous appuyant sur notre positionnement théorique pour comprendre l'évolution du capitalisme agraire engendrée par les acquisitions foncières à grande échelle, nous avons choisi d'analyser les modalités d'accès au foncier et les formes d'agriculture d'entreprise établis par les investisseurs étrangers dans la partie centrale du Mozambique et plus particulièrement dans le Corridor de Beira, la Vallée du Zambèze et le district de Gurué. Nous avons aussi justifié notre choix pour trois approches méthodologiques complémentaires sur un échantillon englobant la quasi-totalité des projets impliquant des investisseurs étrangers dans notre zone d'étude. Enfin, nous avons présenté la pertinence d'une caractérisation de notre objet d'étude grâce à des études de cas et modélisation de modèles d'entreprise basées sur des sources qualitatives et une quantification de la répartition des coûts et bénéfices entre les différents acteurs. L'originalité du dispositif réside dans le choix de mener une analyse sur la « boîte noire » des acquisitions foncières à grande échelle, c'est-à-dire leur organisation interne en utilisant une approche visant à comprendre les pratiques, plutôt qu'à les postuler, grâce à une combinaison d'outils. Il cherche aussi à répondre en partie aux insuffisances soulevées dans la littérature (chapitres I et II) et à aller au-delà du caractère limité de la plupart des analyses sur les « land deals » qui tendent à ne s'intéresser, dans une vision statique, qu'à l'accès au foncier et ne prêtent que peu d'attention à la question du capital (Oya 2013).

Cependant notre dispositif présente certaines limites d'observations. L'analyse de la diversité des projets se fait au détriment d'une compréhension approfondie de certains effets locaux. En effet, une évaluation économique de projets avec différentiel de situation avec et sans projet nous aurait permis d'apporter une analyse plus fine des créations nets d'emploi et de la différenciation des systèmes de production locaux imputable au projet. Néanmoins, la dynamique d'évolution rapide du phénomène au niveau des projets à laquelle nous avons été confrontés rendait cette option difficilement réalisable. Enfin, la collecte de données auprès des investisseurs peut s'accompagner de biais que nous ne sous-estimons pas mais qui restent interprétables pour nourrir nos questions de recherche.

Chapitre IV. Les investissements fonciers au cœur du développement de nouvelles formes d'agriculture à grande échelle

Depuis le milieu des années 2000 il y a au Mozambique une forte tendance d'acquisitions foncières et de développement de projets d'exploitations agricoles à grande échelle par des investisseurs étrangers (Boche 2012). La plupart des auteurs qui se sont penchés sur ce phénomène, dans de nombreux pays, ont focalisés leur attention sur les déterminants de ce phénomène, sur les modalités d'acquisition du foncier ainsi que sur le rôle des Etats et des élites nationales dans ce phénomène mais quasiment pas sur les processus en place une fois la terre acquise. Dans cette partie, notre propos sera en ligne avec le constat établi par Hall (2011, p208), lorsqu'elle écrit que le débat sur la question des acquisitions foncières à grande échelle ne doit pas s'arrêter « aux questions sur l'origine de ces acquisitions foncières, leurs implications sur le déplacement de populations et leurs systèmes d'activités (ce qui est menacé ou détruit), mais également questionner ce que ces acquisitions foncières à grande échelle produisent : quelles nouvelles relations sociales, politiques foncières, marchés du travail et modes d'accumulation sont produits ? ». Dans ce chapitre, nous nous pencherons donc sur cette question des formes d'organisation de la production agricole établies, les raisons qui poussent les investisseurs à choisir une forme plutôt qu'une autre et les dynamiques de ces investissements fonciers à grande échelle.

En partant d'un échantillon de projets dans la zone centrale du Mozambique et du cadre analytique développé à partir d'une théorie « complète » de la firme (présentée dans la partie méthodologique), nous avons mis en évidence les nuances économiques et institutionnelles des différentes formes d'agriculture à l'aide d'une typologie. Ce travail nous a permis d'identifier cinq types d'acquisitions foncières: l'agriculteur/entrepreneur indépendant, la firme de transformation foncière, l'agri firme et société de gestion d'actif, l'exploitation industrielle avec partie contractuelle et enfin l'agro-industrie de plantation.

Nous chercherons également à analyser les facteurs influant le choix pour l'une ou l'autre des formes et la dynamique de ces projets. La compréhension des stratégies des investisseurs, dans le contexte institutionnel mozambicain, nous permettra d'analyser si le phénomène de développement de ces exploitations enclenche des transformations agraires ayant un potentiel inclusif pour les populations locales.

Pour cela nous répondrons aux questions suivantes qui alimentent notre hypothèse de recherche :

- Quelle sont les formes d'agriculture mises en place dans le cadre des acquisitions foncières à grande échelle ? Les investisseurs suivent-ils tous le paradigme de la plantation industrielle à grande échelle ?

- Quels sont les facteurs permettant d'expliquer le choix pour un type d'exploitation agricole plutôt qu'un autre ?

- Est-ce que ces projets sont tous en train de se développer avec succès ? Quels sont les facteurs permettant d'expliquer ces situations de réussite ou d'échec (de maintien) des différents types d'exploitation agricole?

- Comment les investisseurs réussissent à développer leurs projets dans un environnement institutionnel imparfait et incertain ? Les contraintes liées à l'environnement institutionnel entraînent-elles une recomposition des formes d'exploitations à grande échelle ?

I - Vers de nouvelles formes d'agriculture à grande échelle

Dans cette partie nous cherchons à analyser les logiques du choix d'une forme d'exploitation agricole chez les firmes ayant acquis des terres à grande échelle au Mozambique. Au-delà de la présentation des différentes formes d'agriculture et des facteurs influant le choix d'une d'entre elles, nous nous intéresserons également à la question du mode d'organisation de la production agricole afin de comprendre, là encore, les facteurs permettant d'expliquer le recours à une production en propre ou à des arrangements contractuels avec des agriculteurs locaux.

Cette façon de faire nous permettra de comprendre les stratégies des investisseurs et ainsi de pouvoir apporter des éléments concernant le potentiel de transformation des acquisitions foncières en projets d'agriculture contractuelle.

Une vision critique et évolutionniste de la théorie des coûts de transaction (Boissin 1999) et les apports de la théorie adaptative des frontières de la firme seront mobilisées (Gibbons 2005). Nous nous appuierons sur les études de cas de firmes engagées ou ayant été engagées dans l'établissement d'exploitations agricoles à grande échelle dans le corridor de Beira et dans le corridor de Nacala. Nous étudierons le choix des firmes concernant la forme de coordination pour l'accès aux ressources financières et concernant l'externalisation de l'activité de production et la forme contractuelle choisie. Ce faisant, nous mettrons en évidence d'une part l'importance des contraintes auxquelles les firmes font face pour l'accès aux ressources (terre, crédit, intrants et services) et d'autre part les dynamiques de concurrence ou de coopération entre les firmes dans cet environnement.

Trois éléments majeurs émergent de notre analyse des facteurs influant, *a priori*, le choix pour d'une forme d'agriculture à grande échelle par des investisseurs étrangers dans la partie centrale du Mozambique. Premièrement, le choix d'une forme d'agriculture peut être expliqué par la « compétence foncière » des entreprises ayant acquis le foncier. Le premier facteur fait une référence particulière à la trajectoire d'évolution de l'entreprise alors que les trois autres seront tournés vers les contraintes liées à l'activité productive et l'environnement institutionnel. La spécificité endogène des entreprises/entrepreneurs issus du secteur de la production agricole va les pousser à se tourner vers l'implantation d'une exploitation indépendante. Tandis que les firmes provenant du secteur

agroindustriel vont miser sur des structures de plus grande taille avec une division du travail entre différentes équipes. Enfin les firmes disposant d'une compétence foncière issue du secteur financier vont établir des formes hybrides de coordination avec sociétés de gestions d'actifs disposant d'une compétence technique afin de mettre en place ces projets et vont raisonner la gestion de leur projet selon des indicateurs financiers. Deuxièmement, les modes de production vont être influencés par les spécificités exogènes des processus de la production et de la commercialisation. Parmi ces dernières on retrouve la technicité, la gestion des risques et la spécificité temporelle des productions

Troisièmement, l'organisation de la production par les entreprises évolue selon les contraintes d'accès aux ressources naturelles, notamment foncières. Certains investisseurs vont devoir établir des arrangements institutionnels avec des agriculteurs locaux ou des communautés locales afin d'obtenir un accès au foncier. Le développement de ces différents arrangements est généralement lié à une spécificité de localisation de ces terres les rendant particulièrement attractives pour les investisseurs.

A - Pas un seul « land grab » mais plusieurs formes d'agriculture et de contrôle de la terre

Comme ils le présentent dans leur article introductif d'un numéro spécial du *Journal of Peasant Studies*, Peluso et Lund (2011, p 669) soutiennent l'idée qu'il n'existe pas « un grand phénomène d'accaparement des terres, mais une série de changements de contextes, de processus et de forces émergentes et de contestations qui produisent de nouvelles conditions facilitant le changement *de jure* et *de facto* du contrôle de la terre. L'analyse menée au sein de ce chapitre s'inscrit dans cette vision en décrivant les principaux modèles d'investissements développés au sein des investissements fonciers à grande échelle dans la partie centrale du Mozambique. Le tableau 11 présente des caractéristiques majeures des types de formes d'agricultures à grande échelle observées dans notre zone d'étude.

Tableau 11: Eléments caractéristiques de la typologie de formes d'agriculture à grande échelle

	Niveau d'intégration verticale	Système de production (organisation et caractéristiques)	Objectifs/finalités du projet	Compétences internes	Capital (origine, source et spécificité)
Agriculteur – Entrepreneur indépendant	Production agricole et parfois conditionnement / vente directe	Régie Cultures à forte valeur ajoutée Système intensif en travail	Production agricole	Compétence technique agricole	Ressources financières individuelles issues de l'accumulation agricole
Firme de transformation foncière	Organisation hybride avec acteurs financiers	Régie Recours à la prestation de service Système intensif en capital	Objectif financier (bénéfice issu de l'établissement d'infrastructures de production)	Compétence financière	Capital financier apporté par un partenaire (rente de transformation foncière)
Agri firme et société de gestion d'actif	Organisation hybride avec acteurs financiers	Régie Culture avec retour rapide sur investissement	- Production agricole Objectif résultat financier rapide	Compétence financière	Capital financier apporté par un partenaire (rente de production et actifs liquides)
Exploitation avec partie contractuelle	Coordination partielle à totale	Nucleus Estate Culture proche des systèmes de production locaux Système intensif en travail	- Production agricole - Sécurisation approvisionnement - Construction d'une image socio-politique positive	Compétence industrielle	Capital industriel lié à établissement de chaînes globales de valeur
Entreprise agroindustrielle	Intégration verticale totale	Cultures de plantation en régie, transformation et commercialisation	- Production agricole Sécurisation approvisionnement	Compétence industrielle	Capital industriel lié à établissement de chaînes globales de valeur

B - Une typologie reflétant les nuances institutionnelles des projets

1) Agriculteur-entrepreneur indépendant

Un nombre important d'acquisitions foncières dans nos zones d'étude sont marquées par la mise en place d'une exploitation agricole de type entrepreneuriale au sein de laquelle un agriculteur/entrepreneur détient la propriété de l'ensemble des actifs qui constituent le capital de l'exploitation (capital physique, foncier, financier). L'agriculteur prend les décisions au sein de l'exploitation et les activités productives sont réalisées par la main d'œuvre salariée temporaire et permanente. Ces entreprises agricoles sont uniquement spécialisées dans l'activité de production de cultures à forte valeur ajoutée (mangue, litchi, avocat, banane). Ce type d'agriculture se rapproche de l'agriculture entrepreneuriale que l'on retrouve en Afrique du Sud sous le nom d'agriculture commerciale (Bernstein 2013).

Ces exploitations, allant de quelques centaines à quelques milliers d'hectares (maximum 3800 ha dans notre échantillon), sont généralement plus petites que la moyenne des projets de notre échantillon²⁸. On retrouve ce type d'exploitations dans des zones présentant deux caractéristiques principales. La première est géographique. En raison de la forte prévalence d'agriculteurs Sud-Africains et Zimbabwéens dans cette catégorie, on retrouve majoritairement ce type de projet dans des zones à proximité des frontières avec le Zimbabwe et l'Afrique du Sud. Ainsi, on retrouve beaucoup de ces exploitations agricoles dans les districts frontaliers de la province Manica (Barué, Sussundenga, Manica). De même, dans la province de Maputo au sud du Mozambique, on retrouve beaucoup de ces exploitations dans les districts proches de l'Afrique du Sud (district de Bouane). La deuxième caractéristique est agro-écologique. Ces exploitations sont centrées sur des productions à forte valeur ajoutée (fruits) et sont donc établies dans des zones avec un avantage comparatif pour ces cultures et où il y a une forte disponibilité en eau pour l'irrigation. Par exemple, la zone de Manica présente un avantage comparatif pour les productions horticoles. En raison du climat et des variétés d'arbres présentes, les productions d'avocat et de litchis peuvent être commercialisées avec deux semaines d'avance sur les exploitations d'Afrique du Sud et de Madagascar (entretien expert Fruticentro). Ces

²⁸ La moyenne des surfaces acquises par les projets de l'échantillon est de 7800 ha. Ce résultat est calculé sans prendre en compte les surfaces du projet de plantation d'eucalyptus Portucel qui s'étend sur 186 000 ha dans la province de Zambezia et 178 000 ha dans la province de Manica

deux raisons expliquent que les projets de notre échantillon qui sont classés dans cette catégorie sont quasiment tous localisés dans le Corridor de Beira (Tableau 6 dans Chapitre III).

Le capital investi provient généralement de la revente de leur ancienne exploitation agricole (dans leur pays d'origine) ou de leurs activités dans d'autres pays. Certains de ces agriculteurs ont « perdus » (c'est-à-dire vendu au prix du marché) leurs exploitations dans le cadre des programmes de la réforme foncière en Afrique du Sud. D'autres sont, en revanche, des agriculteurs qui n'ont pas réussi à maintenir la concurrence face aux nouveaux acteurs du secteur agricole en Afrique du Sud (Anseeuw *et al.* 2013). De la même façon, Hammar (2010) met en évidence un mouvement d'agriculteurs zimbabwéens ayant migrés dans la partie centrale du Mozambique (province de Manica) au début des années 2000 en raison de la réforme foncière zimbabwéenne.

2) Firme de transformation foncière

Comme les exploitations indépendantes, ces entreprises n'interviennent que dans un seul segment de la chaîne de valeur. En revanche, l'objectif de ce type d'entreprise n'est pas de vendre un produit agricole mais de vendre une exploitation agricole prête à produire des cultures alimentaires ou des agrocarburants sur le marché international après approximativement trois ans (c'est-à-dire environ 1000 jours). Ce type de projet regroupe un entrepreneur localement reconnu et une entreprise étrangère (généralement un fond d'investissement). Le premier fournit l'accès à la terre alors que le second fournit les ressources financières nécessaires au démarrage du projet. L'entrepreneur peut alors assurer lui-même la mise en place des activités ou sous-traiter ces activités à des prestataires de services. Les droits de contrôle sont donc répartis entre les deux partenaires. De même, le bénéfice résiduel est également réparti entre les deux partenaires au prorata de la répartition des parts dans l'entreprise commune.

Ce type d'agriculture d'entreprise est similaire à ceux que l'on peut observer en Amérique du Sud, notamment en Argentine (Rabobank 2011). Bien que ces entreprises cultivent et élèvent des animaux, leur principal objectif est la transformation de la terre, c'est-à-dire le développement de terres agricoles avec un potentiel productif et la revente de ces propriétés après valorisation des actifs

(Rabobank 2011, p3). Ce modèle d'entreprise centré sur la « transformation de la terre » n'est donc pas nouveau dans la littérature économique, mais sa mise en place au Mozambique l'est.

L'objectif pour les deux entreprises partenaires est d'obtenir un retour sur investissement de 30% après 3 ans sur la mise en place d'une exploitation agricole à grande échelle (entre 5000 et 10 000 ha). Le processus d'acquisition des droits fonciers est réalisé au niveau national et généralement facilité par les relations de l'entrepreneur avec les élites nationales. Après la période de 3 ans, la vente de l'exploitation agricole ne passe pas par la vente des droits d'usage du foncier (qui est illégale) mais par la vente des immobilisations matérielles (structures d'irrigations et bâtiments) construites par l'entreprise ayant mis en place l'exploitation.

Cette structure de gouvernance constitue une réponse à l'augmentation des prix des matières premières et anticipe une augmentation de la demande pour des structures de productions à grande échelle pouvant produire des cultures alimentaires ou des cultures énergétiques. La politique européenne sur les énergies renouvelables a joué un rôle prépondérant en tant qu'incitation pour le développement de ces projets (citer entretien avec Renier). En ce sens, ce type de projet constitue l'une des réponses à la dynamique de pression commerciale liée à la promotion du jatropha dans différents pays Africains depuis 2004 (Schut *et al.* 2010). Bien que de nombreux projets aient débuté, une grande partie d'entre eux n'a jamais atteint l'objectif de revente de l'exploitation agricole.

Comme le montre le tableau 6, ce type d'exploitation n'a pas été mis en place au sein de nos zones d'étude. Néanmoins, ce type d'acquisition foncière a été identifié dans d'autres zones du Mozambique (province d'Inhambane dans la partie sud du pays) dans laquelle quelques entretiens ont été réalisés.

3) Agri firme et société de gestion d'actifs

Ces sociétés de gestion d'actif constituent le lien entre des organisations financières (fonds d'investissement privés, fonds cotés en bourse voire institutions financières de développement) et des opportunités d'investissement dans le secteur agricole. Comme le décrivent Anseeuw *et al.* (2013), les acteurs financiers choisissent en premier lieu de ne pas s'engager directement dans la production mais mettent en place des formes d'organisations hybrides en partenariat avec des sociétés de gestion d'actifs (figure 18).

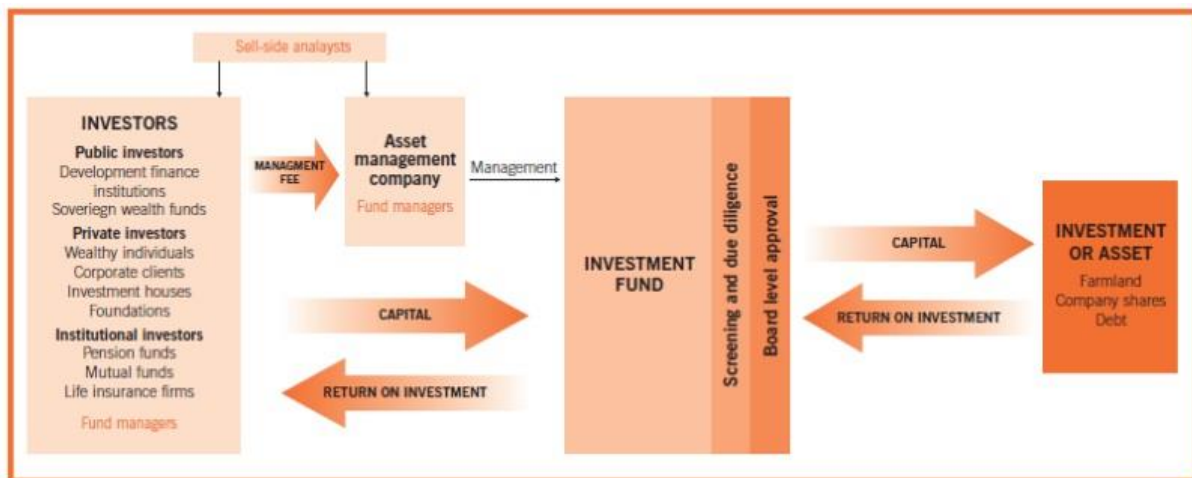


Figure 18: Acteurs et processus d'action des fonds d'investissement

Source: Buxton *et al.* 2012

L'implication de ces acteurs issus du secteur de la finance est à relier au processus de financiarisation de l'agriculture (Ducastel et Anseeuw 2013). Ces entreprises financières privilégient des cultures permettant d'obtenir un retour sur investissement de court terme. Ces cultures sont généralement produites dans des plantations avec un système de production hautement mécanisé couvrant une surface supérieure à 5000 ha. La nature de la culture n'est pas l'élément principal qui va influencer le choix de ces acteurs économiques. C'est plutôt les possibilités de mobilisation de capital financier qui vont dicter l'orientation productive du projet. Par exemple, de nombreux projets ayant choisi cette organisation se sont tournés vers des cultures de plantation d'eucalyptus en raison de la tendance de financiarisation du marché carbone²⁹.

Comme le définissent Olivier-Salvagnac et Legagneux (2012, p84), « lorsqu'on analyse les nouvelles formes d'exploitation agricole, la première difficulté consiste à identifier le centre de décision ». Dans le cas des « agri firmes et sociétés de gestion d'actif » il existe plusieurs niveaux de prise de décision. Tout d'abord on retrouve l'équipe de gestion du projet qui est localisée sur l'exploitation agricole. Puis il y a un niveau intermédiaire (més) qui est celui de la société de gestion d'actif, en charge d'un portefeuille de projets localisés dans plusieurs régions, voire plusieurs pays. C'est à ce niveau que sont prises les décisions relatives à l'investissement et à la gestion de moyen

²⁹ Fairhead (2012) apporte une analyse approfondie du « green grab »

terme du projet. Enfin, le troisième niveau est celui de l'investisseur financier. Celui-ci peut être basé n'importe où dans le monde et il constitue le décideur final auquel une part du bénéfice résiduel doit être attribuée. L'organisation de ces entreprises démontre donc une multiplicité d'échelles qui vont modifier le rapport de l'activité agricole avec le territoire. En effet, bien que la production soit localisée sur le territoire mozambicain, les sociétés de gestion d'actif sont généralement basées dans des pays disposant de services financiers et assurantiels plus développés, notamment l'Afrique du Sud, dans le but de réduire le risque d'investissement. Cette stratégie permet aux sociétés de bénéficier d'outils financiers pour la gestion de l'entreprise. Une part importante du pouvoir de décision sur le projet est donc délocalisée. De plus, la décision de maintien du projet va également être liée aux autres activités de la société de gestion d'actif et de l'investisseur dans d'autres parties du monde.

4) Exploitation industrielle avec contrats de production

L'implication des industries agricoles et agroalimentaires, observée également à l'échelle globale (Anseeuw *et al.* 2012), est à l'origine de la quatrième forme d'agriculture développée dans le cadre des acquisitions foncières. Cette catégorie est marquée par le choix de l'entreprise d'établir une agro-industrie réalisant une partie de sa production par l'intermédiaire de contrats de production agricole. C'est le cas de plusieurs entreprises concernant les productions de soja et les fruits et légumes pour l'export. Ces entreprises mettent en place différents types de contrats de production dont les principales caractéristiques sont résumées dans le tableau 12. Malgré les différences existantes, comme le définissent Eaton et Shepherd (2001), ces entreprises développent toutes un système de « nucleus-estate » (Grosh 1994, Baumann 2000) au sein duquel l'entreprise met en place une plantation (« l'estate ») autour de laquelle on retrouve un certain nombre d'agriculteurs (« les nucleus ») ayant passé des contrats de production avec l'entreprise.

Si l'on adopte les critères de différenciation des contrats de production définis par Burnod *et al.* (2012), on s'aperçoit qu'on observe trois types de contrat de production (tableau 12). Le premier est un « contrat de production assistée » que l'on retrouve pour la production de soja dans le district de Gurué. L'entreprise fournit (outre le débouché pour la production) une aide au producteur, sous forme d'intrants, des moyens d'acquérir ces derniers, des prestations de service et une assistance technique non directive. Dans ce cas l'entreprise n'exerce pas de contrôle direct sur la production et l'agriculteur

dispose d'une certaine marge de manœuvre pour la conduite de l'itinéraire technique (contrat Entreprise A en annexe 5). Le second type de contrat de production observé présente un niveau de coordination beaucoup plus important. Il s'agit de « contrats de production sous contrôle ». Dans ce cas l'entreprise fournit un appui à la production (intrants, crédit) et exerce une supervision assez stricte de la production. L'entreprise qui établit ces contrats est en lien contractuel avec des supermarchés en Europe. Ce type de projet s'inscrit dans le développement des chaînes globales de valeurs (Gereffi *et al.* 2005). Le développement des standards de production liés à l'implication des supermarchés dans l'agriculture des pays en développement (Reardon *et al.* 2004) a pour conséquence le développement de formes hybrides de coordination entre les acteurs de ces filières (Ménard et Klein 2004).

Enfin le troisième type de contrat de production que l'on observe est du type « plantation clé en main ». L'entreprise met en place une plantation (avocatiers ou bananiers) qu'elle transfère aux producteurs pour une période donnée. La particularité des cas présents dans notre zone d'étude est que les plantations sont mises en place sur les terres dont le droit d'usage appartient à l'entreprise. Un contrat d'utilisation de la plantation est donc passé entre l'entreprise et les agriculteurs afin que ces derniers utilisent la plantation pour une durée de quatre ans. A la fin du contrat, l'entreprise récupère la plantation et peut établir un nouveau contrat avec d'autres agriculteurs afin de les installer sur ces terres. Durant la période du contrat, l'entreprise apporte une aide aux producteurs sous forme d'intrants, de crédit, d'assistance technique et assure le débouché pour la production (contrat en annexe 6)

Ces contrats, qui incluent la fourniture d'intrants et un accès au marché pour les agriculteurs locaux, permettent à ceux qui y ont accès de dépasser certains des obstacles récurrents de l'agriculture mozambicaine, tels que l'absence d'assistance technique, les difficultés d'accès aux intrants, à la commercialisation et au crédit en milieu rural (Cunguara et Garrett 2011). De nombreux agriculteurs locaux sont à la recherche de ce type d'opportunité, tout comme des agriculteurs indépendants étrangers (dont les activités ont été décrites précédemment).

Cette stratégie est souvent perçue par les autorités locales comme la solution organisationnelle vers laquelle les investissements étrangers doivent tendre. Promus via des partenariats publics-privés, l'établissement de ces contrats dépend souvent de l'implication et du soutien financier des bailleurs internationaux et des ONG (encadré 10). Ce soutien peut prendre la forme de financement de

processus de certification foncière des agriculteurs entrant en contrat³⁰ (cas du contrat légumes) et/ou de subvention concernant l'établissement d'une assistance technique (cas du contrat banane). L'analyse des effets du développement des contrats sera réalisée dans le Chapitre V.

Encadré 10: Exemple de soutien de l'Etat et des bailleurs internationaux pour des modèles d'agriculture contractuelle dans le Beira Agricultural Growth Corridor

L'initiative BAGC est un partenariat entre le Gouvernement du Mozambique, des financeurs privés, des organisations d'agriculteur, des ONG et des institutions internationales. Cette initiative qui a vu le jour en novembre 2011 vise à attirer et promouvoir les investissements privés dans l'agriculture commerciale et l'agro-industrie dans le corridor de Beira (provinces de Tete, Sofala et Manica). L'initiative est composée de deux programmes principaux, le « fond catalytique » et le programme « Smallholder Support ». Le premier est destiné à fournir des prêts bonifiés aux investisseurs souhaitant établir des entreprises agricoles commerciales alors que le second est spécifiquement destiné à la mise en place de schéma d'agriculture contractuelle impliquant des agriculteurs locaux. Ce programme apporte un soutien aux projets souhaitant « lever les contraintes de fourniture de services aux agriculteurs souhaitant accéder au marché ((BAGC 2010). Les initiatives financées inclues : i) des modèles innovants d'apport de services agricoles (transferts de technologie, assistance technique, crédit) en direction des agriculteurs familiaux ; ii) des schémas d'agriculture contractuelle gérés par des entreprises agricoles dans les chaînes de valeurs prioritaires du corridor (fruits et légumes, céréales, aviculture, élevage, canne à sucre et oléagineux).

³⁰ Le processus de formalisation de DUAT des associations d'agriculteurs a été réalisé via l'initiative Terres Communautaires (ITC) financée par les coopérations anglaises, néerlandaise, suisse, suédoise, danoise et irlandaise et avec l'appui du Beira Agricultural Growth Corridor (BAGC)

Tableau 12: Différents contrats de production observés dans le cadre des acquisitions foncières

		Contrat soja A	Contrat soja B	Contrat légumes	Contrat banane
Propriétaire foncier		agriculteur (min 3 ha)	agriculteur	Association de producteurs	Entreprise
Achat du produit		Paiement en graine de soja (double des semences avancées)	Achat selon prix fixé avant la campagne. Bonus pour les plus petits producteurs	Achat selon prix fixé avant la campagne	Achat selon le prix du marché
Normes de production		Aucune	Aucune	3 standards avec des prix différents	3 standards de qualité avec des marchés différents
Fourniture intrants, crédits et conseils	Intrants	Semences, fertilisant et traitements	Semences et fertilisants	Semences et fertilisant	Plantation clés en main
	Crédits	Aucun	Optionnel : Géré et validé par l'entreprise	Aucun	Obligatoire : Géré et validé par l'entreprise
	Prestation de services	aucune	Optionnelle	Obligatoire	Obligatoire
Assistance Technique directive		Obligatoire	Obligatoire	Obligatoire et très contrôlée	Obligatoire et payante (10% produit brut)
Contrôle étroit sur la production		Non	Non	Vérification hebdomadaire de l'évolution des plants	Contrôle au sein du programme d'apprentissage
Type de contrat agraire		Contrat de production assisté (parfois accompagné de métayage)	Contrat de production assisté	Contrat de production sous contrôle : type « outgrowers »	Contrat de production type « plantation clés en main »

5) Agro-industrie de plantation

Parmi les entreprises agroindustrielles impliquées dans les acquisitions foncières au Mozambique, certaines font le choix de développer un projet qui implique l'établissement d'une structure intégrant l'ensemble des différents segments de la chaîne de valeur.

Ces projets concernent des productions liées au marchés national et d'export des agrocarburants (canne à sucre et jatropha) mais aussi des filières nouvelles (eucalyptus, viande bovine). L'établissement de ces projets peut se faire selon deux processus. Tout d'abord, certaines grandes entreprises agroindustrielles (généralement européennes) établissent ces structures afin d'étendre leurs marchés d'activité (exemple des plantations d'eucalyptus par une entreprise portugaise ou l'établissement d'une filière bovine par une entreprise listée à la bourse de Londres). Ensuite, la seconde option choisie par ce type d'entreprise est d'acquérir et de remettre en activité d'anciennes structures coloniales. C'est notamment le cas de la reprise des anciennes sucreries nationales du Mozambique par des entreprises sud-africaines.

Le point commun entre des ceux modalités d'établissement est que ces projets représentent des surfaces très importantes (plusieurs dizaines de millier d'hectares). De par l'ampleur de ces projets et leur caractère stratégique pour les autorités nationales (entrée de devise par l'export et création d'emplois), ces projets reçoivent un fort soutien politique. Cela implique généralement une prise de décision au niveau central pour l'acquisition foncière (Box 4). Bien que certaines de ces entreprises établissent des contrats avec certains prestataires de services sud-africains pour la fourniture d'activités très spécifiques (transport et entretien du matériel), l'intégration verticale complète est la solution choisie dans la majorité des cas. Enfin, ces projets de très grande ampleur sont basés sur la mise en place de systèmes de production intensifs en capital dont les produits doivent répondre à des standards de production assez élevés.

L'un des arguments mis en avant par le gouvernement mozambicain pour justifier ces projets est l'impact pour l'économie nationale (réduction de la pauvreté, sécurité alimentaire et création d'emplois) et sur la production agricole nationale. En revanche, les liens avec les agriculteurs locaux

ne sont envisagés dans ce type de projets que dans le cadre des politiques de responsabilités sociales des entreprises (RSE).

Encadré 11: Etablissement d'activités agro-industrielles de plantation, excluant les populations locales

Cette situation est particulièrement vraie pour la filière papier, basée sur le développement de plantations d'eucalyptus. L'entreprise agroindustrielle portugaise à l'origine de ce projet va démarrer en 2015 la construction de deux usines de traitement du bois pour la production de pâte à papier dans les provinces de Manica et Zambezia. Ces deux projets prévoient la création d'un millier d'emplois chacun. Afin de sécuriser la matière première nécessaire au fonctionnement de ces deux usines, le Gouvernement du Mozambique a attribué des droits d'usage de la terre (DUAT) à l'entreprise portugaise pour une surface de 364 000 ha. Ces DUATs ont été attribués à l'entreprise sur la base de cartographies existantes au niveau national et donc sans consultation préalable des communautés locales leur laissant la possibilité de refuser l'arrivée de l'entreprise sur le territoire qu'elles utilisent. Cette situation a mené à plusieurs conflits qui ont dû être réglés par les services locaux du Ministère de l'Agriculture. Ces derniers ont même reçus des lettres provenant des services nationaux du Ministère de l'Agriculture leur demandant de soutenir les investisseurs dans leur négociation avec les représentants des populations locales³¹.

L'établissement de ce genre de projets est un exemple de ce que Ferguson (2005) appelle des « économies d'enclave » dans le cas du secteur minier. Hall (2011, p 204) décrit également ces modèles comme « impliquant la prise de contrôle de la terre, des autres ressources naturelles et des infrastructures reliées, afin de fabriquer les productions d'une entreprise commerciale ».

C - Facteurs déterminant le choix des investisseurs pour une forme d'agriculture

L'exploitation agricole ne constitue pas un fait trivial (Olivier-Salvagnac et Legagneux (2012). Ainsi, dans leur analyse de l'émergence de l'agriculture de firme en France, Olivier-Salvagnac et Legagneux (2012) se basent sur la théorie de la firme pour identifier trois caractéristiques

³¹ Entretien avec un représentant d'un service de Géographie et Cadastre provincial, mars 2013

organisationnelles pouvant éclairer l'émergence de nouvelles formes d'agriculture. Il s'agit du capital, de la finalité de l'exploitation et de la division du travail. Ici, nous tenterons de pousser cette analyse en restant dans une approche organisationnelle de l'entreprise. Nous inscrivons notre analyse dans une vision « complète » de l'entreprise. C'est-à-dire, selon les termes de Chandler (1992) comme « une entité légale » (c'est bien l'entreprise qui détient des actifs et passe des contrats), comme entité managériale avec une répartition de la décision, comme système de production et enfin comme opérateur central du capitalisme (Coriat et Weinstein 2010). Dans cette optique, la compréhension des nuances économiques et institutionnelles des projets d'acquisitions foncières nécessite l'analyse de trois dimensions qui structurent l'entreprise:

- Ses spécificités endogènes : finalité de l'entreprise, origine du capital, organisation du travail et compétences de l'entreprise
- Les spécificités exogènes liées aux caractéristiques des transactions qu'elle réalise dans un environnement institutionnel particulier
- Sa relation avec l'économie locale et notamment les contraintes d'accès aux ressources

1) Des spécificités endogènes de l'entreprise : trois « compétences foncières » pour des finalités différentes

Comme l'a démontré la présentation des types de formes d'agriculture, il existe des nuances organisationnelles entre les projets d'acquisitions foncières. Deux éléments endogènes à l'entreprise permettent d'expliquer ces nuances, la finalité primaire de l'entreprise et sa « compétence foncière ». Dosi *et al.* (1988) définissent la « compétence foncière » d'une entreprise comme un « ensemble singulier de compétences technologiques différenciées, d'actifs complémentaires et de routines qui constituent la base des spécificités concurrentielles d'une entreprise dans une activité particulière ». Par rapport à ces éléments endogènes à l'entreprise, on retrouve trois logiques parmi les projets analysés.

La première logique que l'on retrouve au sein de ces projets est celle des exploitants agricoles étrangers installés comme agriculteurs indépendants. Ces acteurs sont des agriculteurs provenant majoritairement d'Afrique du Sud et du Zimbabwe. Depuis plusieurs années, il existe un mouvement d'agriculteurs sud-africains tentant d'établir des exploitations agricoles dans différents pays d'Afrique

Australe (Hall 2011). Selon le syndicat d'agriculteurs Sud-Africain Agri-SA (communication personnelle, 2013), des agriculteurs Sud-Africains sont actuellement présent dans 28 pays africains, avec notamment 800 agriculteurs ayant tenté de s'établir au Mozambique et 300 en Zambie. Ces agriculteurs ont acquis (ou tenté d'acquérir) quelques centaines d'hectares chacun, ou jusqu'à quelques milliers d'hectares dans certains cas, afin d'établir des exploitations agricoles. Pour certains, en particulier les agriculteurs Sud-Africains et Zimbabwéens qui ont complètement migrés pour développer des exploitations agricoles dans d'autres pays, cette migration vers le Mozambique représente une mobilité du « capital agraire » (Bernstein 2010) en réponse aux réformes foncières entamées dans les deux pays. D'autres ont conservé une activité agricole dans leur pays d'origine ; l'investissement au Mozambique est alors vu comme une extension de leurs activités afin d'atténuer les risques ou de développer leur marché.

Issus du secteur de la production agricole, ces entreprises indépendantes présentent une compétence foncière qui repose sur une forte expérience de l'établissement et de la gestion d'exploitations agricoles en Afrique Australe. Comme les agriculteurs le disent eux-mêmes (même si cela se discute – voir plus loin dans ce rapport), ils ont l'habitude de travailler dans les conditions du milieu rural en Afrique Australe. Cette « africanité » est d'ailleurs mise en avant par les agriculteurs Sud-Africain et Zimbabwéens (Hall 2012).

La deuxième « compétence foncière » observée est celle de l'organisation industrielle. Les firmes étrangères qui développent ce type d'exploitations agricoles sont issues du secteur agroindustriel et présentent des compétences orientées dans la gestion de chaîne de valeur. Ces entreprises multinationales sont à la recherche de nouvelles zones de croissance ainsi que de nouveaux marchés sur lesquels se développer. Ainsi pour ces acteurs, l'acquisition de terres au Mozambique s'inscrit dans une logique de délocalisation/extension partielle de leurs activités afin de bénéficier des avantages comparatifs des facteurs de production. Selon Cotula *et al.* (2010), un revirement de la relation risque/profit apparaît dans la chaîne de production : alors que la production primaire constituait jusqu'à maintenant le principal facteur de risque, l'augmentation des prix agricoles (et l'anticipation de l'augmentation des prix du foncier) tend à remettre en question cette relation. L'objectif de ces acteurs est donc de bénéficier des avantages comparatifs concernant le coût des facteurs de production (terre, travail) au Mozambique pour assurer leur croissance dans des chaînes de valeur globales. Pour cela, les entreprises utilisent leurs compétences dans la mise en place de

systèmes de production utilisant des technologies avancées et dans la coordination des activités au sein des différents maillons des chaînes de valeur.

Ces différentes entreprises ont mis en place un système intégrant la production de matières premières agricoles, la transformation, le conditionnement et parfois la commercialisation de ces productions avec une division du travail entre des équipes de salariés spécialisés dans certaines activités bien définies. Par exemple au sein des entreprises produisant de la canne à sucre les salariés sont répartis entre différentes équipes chargées des activités de la pépinière, de la plantation, des traitements, du brulis et de la récolte. De même l'étude de cas sur l'entreprise produisant de la viande bovine présente cette même caractéristique de division du travail.

Enfin, la troisième et dernière « compétence foncière » que l'on observe parmi les acteurs des acquisitions foncières à grande échelle est la compétence financière. C'est le cas concernant deux éléments de notre typologie, l'entreprise de « transformation foncière » et « l'agri-firme et société de gestion d'actif ». Ces deux formes d'entreprises sont marquées par l'implication d'acteurs issus du secteur financier dans l'activité de production agricole. Cette implication se fait via l'établissement d'un partenariat stratégique entre un acteur financier (l'investisseur) et une société de gestion d'actif spécialisée dans l'établissement et la gestion d'exploitations agricoles à grande échelle. Cette société constitue le lien entre des organisations financières (fonds d'investissement privés, fonds cotés en bourse voir institutions financières de développement) et des opportunités d'investissement dans le secteur agricole. Comme le décrivent Anseeuw *et al.* (2013), ces institutions non-issues du secteur de la production agricole choisissent en premier lieu de ne pas s'engager directement dans la production mais mettent en place des formes d'organisations hybrides en partenariat avec les sociétés de gestion d'actifs. La présence de ces projets constitue un marqueur du développement d'une « agriculture de firme » (Hervieu et Purseigle 2009) au Mozambique. L'organisation de ces exploitations est influencée de plusieurs façons par des logiques financières. Tout d'abord, la forme organisationnelle de ce type de projets permet une plus grande fongibilité des actifs. La division du capital de l'exploitation en parts qui peuvent être revendues à des investisseurs extérieurs souhaitant investir dans le projet constitue un premier marqueur de cette nouvelle gestion du patrimoine de l'exploitation. Cette gestion différente est également marquée par un fort degré de sous-traitance des activités du travail agricole (défriche, établissement des infrastructures, nivelage des sols, installation des structures d'irrigation) à des entreprises spécialisées, ce qui permet une plus grande flexibilité dans la gestion des actifs (capital financier, d'exploitation et foncier). Ensuite, ce type d'exploitation agricole,

contrairement aux exploitations agricoles au sens classique du terme, ont un objectif prioritaire de rentabilité à court terme comparable à celle d'un autre placement financier. Cette stratégie s'inscrit dans un processus de financiarisation de l'agriculture et du foncier agricole (Ducastel et Anseeuw 2013). L'objectif de rentabilité à court terme incite les entreprises à privilégier une production en propre, permettant un plus grand contrôle, et exclure tout recours à l'agriculture contractuelle. Enfin, l'utilisation d'outils issus du secteur financier tels que le contrôle de gestion, des rapports d'analyse financière trimestriels et des audits financiers annuels constitue le dernier marqueur de l'influence financière sur le fonctionnement de ces exploitations.

Encadré 12: Entreprise de production de viande de bœuf complètement intégrée, un symbole de l'agro-industrialisation

Depuis 2012, une entreprise de production de viande bovine s'est implantée dans la province de Manica. Cette entreprise a établi une organisation verticalement intégrée d'élevage bovin, d'abattage, de transformation et de commercialisation de la viande.

Le système de production est basé sur l'importation de jeunes animaux reproducteurs depuis l'Afrique du Sud qui sont élevés dans quatre exploitations agricoles différentes, détenues par l'entreprise, et réparties dans un rayon de cinquante kilomètres autour du centre d'engraissement (« feedlot ») de l'entreprise qui est situé dans le district de Gondola (province de Manica).

La production est découpée entre les activités de reproduction, croissance et engraissement qui sont séparées sur des exploitations (ranchs) différentes et réalisées par des équipes différentes et spécialisées. Ce découpage géographique témoigne d'une volonté de segmentation de l'activité de production en différentes étapes dans le but d'avoir un meilleur contrôle de toutes les étapes de production. La production est actuellement (au moment des enquêtes en juin 2013) de 2000 têtes/mois mais les capacités d'engraissement maximales du centre d'engraissement sont de 3000 têtes/mois.

L'entreprise détient également les infrastructures nécessaires à l'abattage des animaux et à la transformation en viande commercialisable. L'abattoir, basé à Chimoio et ne transformant pour le moment que les animaux engraisés dans le centre d'engraissement de l'entreprise, a une capacité de 4000 têtes/mois. L'entreprise produit, à partir de ses propres animaux, une gamme variée de produits

carnés transformés (différents morceaux de découpe, saucisses, etc.) qui sont ensuite vendus dans les boucheries de l'entreprise basées dans les différentes villes de la région (Chimoio, Tete et Beira).

Selon les entretiens réalisés avec le directeur de l'élevage et le directeur de l'abattoir, la mise en place de l'élevage fût une obligation pour assurer un approvisionnement continu d'animaux présentant un poids régulier à l'abattoir. Selon eux, l'activité d'élevage n'a pas un objectif propre de rentabilité, mais plutôt celui de fournir un approvisionnement en animaux d'une certaine qualité à un coût de production fixe pour les activités de transformation. Ce fonctionnement permet d'assurer un approvisionnement à l'abattoir et de planifier le retour sur l'investissement important qui a été fait pour mettre en place cette infrastructure.

Ce projet s'inscrit donc dans une logique d'intégration verticale afin de maîtriser un approvisionnement avec certaines caractéristiques (qualité et régularité). Dans ce cas, l'intégration verticale des activités est donc influencée par la spécificité des actifs nécessaires à la production finale (l'abattoir).

2) Spécificités exogènes des processus de production et de commercialisation

Au-delà des aspects endogènes aux entreprises, la spécificité exogène des processus de production et de commercialisation dans lesquels s'engagent les entreprises influent également sur leurs choix organisationnels initiaux, notamment concernant le choix entre une production en propre et une production par contrats. La vision « complète » de la firme dans laquelle nous inscrivons notre analyse nous pousse à considérer cette dernière notamment comme une entité légale réalisant des transactions avec d'autres acteurs. Selon Williamson (1991) l'organisation de l'entreprise va donc être influencée par les caractéristiques des transactions réalisées. La fréquence des transactions, le niveau d'incertitude et surtout le degré de spécialisation vont influencer la forme d'organisation choisie.

En ce qui concerne le cas mozambicain, au moment de leur implantation, les firmes étrangères qui acquièrent des terres font un choix entre une production en propre et un approvisionnement contractuel avec des agriculteurs locaux ou déjà implantés. La production en propre consiste en une internalisation du processus de la production agricole au sein de l'entreprise. A l'inverse l'approvisionnement contractuel peut se faire via différents types de contrats de production plus ou

moins encadrés. Au-delà des spécificités endogènes de l'entreprise (« compétence foncières »), des spécificités des processus de production et de commercialisation, considérées comme exogènes à l'entreprise, vont également avoir une influence sur le choix pour une forme d'organisation.

a) Spécificité des transactions et réduction du risque : des incitations à développer une production en propre

Les firmes étrangères vont privilégier une production en propre dans le cas d'une forte spécificité physique en aval. Les entreprises qui ont réalisées des investissements lourds au niveau des structures de conditionnement et de transformation vont chercher à sécuriser un grand volume d'approvisionnement afin de rentabiliser ces investissements. La production en propre permet de planifier l'entrée des matières premières et d'assurer l'utilisation des structures. Cet argument est celui majoritairement mis en avant par les investisseurs ayant choisi une organisation du type agro-industrie de plantation. Les projets de ces investisseurs sont basés sur l'établissement d'une structure de transformation de forte capacité (sucrierie pour les projets de canne à sucre, usine de pâte à papier pour les projets de production d'Eucalyptus et abattoir pour le projet d'élevage bovin) dont la régularité de l'approvisionnement est fondamentale.

Les caractéristiques de certaines cultures sont également l'une des raisons permettant d'expliquer le choix pour une production en propre. C'est notamment le cas pour les cultures de plantations telles que la canne à sucre. Celle-ci nécessite d'être transformée moins de 6h après la coupe. En effet, plus le temps entre la coupe et le traitement est long, plus le rendement en sucre est faible. Cette caractéristique va inciter les investisseurs ayant acquis des terres pour produire de la canne à sucre à choisir un modèle avec un fort degré d'intégration verticale et l'installation d'une sucrierie pour transformer la canne.

Les entreprises étrangères privilégient une production en propre des cultures exigeant une haute technicité et donc une spécificité des actifs humains pour la production. Cette stratégie permet d'assurer une supervision directe régulière du cycle de production. Un exemple caractéristique dans nos études de cas est celui de l'entreprise produisant des légumes de haute qualité pour l'export dans le district de Gondola. Cette entreprise réalise une partie de sa production en propre et a recours à des contrats de production encadrés pour certaines productions. Selon un cadre de cette entreprise, le choix

de la production en propre se justifie par le fait qu'il existe un risque de réputation important sur ces marchés en raison de la demande de standards de qualités des produits élevés. Certaines productions sont donc produites en propres afin de diminuer le risque de perte de marché et le choix de l'approvisionnement contractuel des légumes dépend de la possibilité de simplification de l'itinéraire de production de chacun des légumes. Ainsi le mini-maïs qui nécessite un processus de production complexe sera uniquement produit en propre alors que le piment et le haricot seront majoritairement produits sous contrat. Enfin, dans certains cas le manque de connaissance concernant les modalités de production peut être une explication pour un choix de production en propre. C'est notamment le cas de la production de jatropha. Le manque de connaissances actuelles concernant la production de jatropha incite les investisseurs à se concentrer sur une production en propre et à ne pas développer de contrats de production. Les premières années de production répondent donc à l'objectif de production mais également à un objectif de collecte de données sur les bonnes pratiques de culture et de gestion de plantation.

Le secteur agricole mozambicain est marqué par un grand nombre d'imperfections de marché et d'incertitudes liées à l'environnement institutionnel (Cunguara et Garrett 2011). Dans un contexte institutionnel de cette nature marqué par un fort « risque pays » et une mauvaise notation selon l'indice « Doing Business » de la Banque mondiale, la capacité d'adaptation de l'organisation est primordiale. Elle constitue même, selon Williamson (1991, p278) le « problème central de l'organisation économique ». Bien qu'entraînant des coûts fixes non négligeables, l'intégration permet d'accroître la capacité d'adaptation de l'organisation à son environnement et donc de favoriser, en quelque sorte, une efficacité dynamique (Coriat et Weinstein 2010, p6).

Certains aspects de l'environnement institutionnel vont ainsi pousser les investisseurs à privilégier la production en propre au détriment de l'approvisionnement contractuel. Parmi ceux-ci, le problème de reconnaissance légale des droits fonciers des agriculteurs locaux est mis en avant par les investisseurs pour justifier la préférence pour une production en propre. La plupart des investisseurs demandent aux agriculteurs d'être en possession d'un DUAT (droit d'usage de la terre) afin d'établir un contrat de production. Or, malgré la reconnaissance constitutionnelle du droit d'usage de la terre selon les règles coutumières, l'état actuel de mise en place de la politique foncière ne permet pas une sécurisation des droits fonciers facilitant le développement de contrats de production (Tanner 2010).

Ainsi, les investisseurs vont privilégier une production en propre sur les terres qu'ils ont acquises au lieu de développer des contrats de production.

Enfin, comme l'ont démontrés Key et Runsten (1999), la structure organisationnelle des entreprises agroindustrielles et les caractéristiques des agriculteurs sous contrat peuvent être influencées par les imperfections des marchés du crédit, de l'assurance, de l'information, des facteurs de production et par les coûts de transaction associés aux contrats agricoles. De forts coûts liés à l'application des contrats défavorisent l'agriculture contractuelle au profit de l'intégration de la production. Le Mozambique est particulièrement concerné par ce problème comme le montre son classement de 139^{ème} pays sur 189 à l'indicateur « Doing Business » de la Banque Mondiale. Ces aspects, ainsi que le fort niveau de corruption dans le pays (Hanlon 2004) et les imperfections de marchés qui caractérisent le secteur agricole (Cunguara et Garrett 2011) sont donc des freins au développement de l'agriculture contractuelle et incitent les investisseurs à privilégier la production en propre. Le cas d'une entreprise de notre échantillon ayant établi des contrats de production de soja éclaire ces difficultés de résolution des conflits en cas de non-respect des contrats. A la fin de la campagne précédente, une partie des agriculteurs (environ 50 agriculteurs) sous contrat ont choisi de vendre leur production à des grossistes et non pas à l'entreprise ayant établi les contrats et n'ont donc pas remboursés les frais avancés pour la production. Afin de résoudre ce conflit l'investisseur a fait appel aux différents représentants légaux au niveau local ainsi qu'auprès des autorités compétentes sans que cela ne résolve la situation. Cette entreprise a fait le choix, pour la campagne suivante, de diminuer le nombre d'agriculteurs sous contrat et d'augmenter sa production en propre.

b) Gestion du risque d'approvisionnement et faible spécificité de la production : deux facteurs favorisant l'établissement de contrats de production complémentaires d'une production en propre

Dans la description des différentes formes d'agriculture, nous avons vu que certaines entreprises choisissent d'utiliser des contrats de production pour leur approvisionnement. Afin de traiter des facteurs qui peuvent expliquer le choix pour un approvisionnement contractuel nous nous baserons sur les études de cas des contrats de production pour le soja, les légumes pour l'export et les bananes. Un certain nombre de caractéristiques des processus de production et de commercialisation peuvent expliquer ce choix.

Le besoin d'adaptabilité rapide à une variation de la demande du marché peut pousser les investisseurs à choisir de dépendre d'un approvisionnement contractuel pour une partie de leur production. C'est notamment le cas en ce qui concerne les contrats de production de légume.

Les contrats de production passés avec des agriculteurs locaux sont des contrats de courte durée (3 mois) qui doivent être réalisés durant la contre saison. Annuellement, deux contrats sont passés avec chacun des producteurs pour une première culture qui doit être établie entre février et mai et une seconde entre août et décembre. Cette courte durée des contrats permet à l'entreprise d'avoir une forte réactivité à un changement de demande de ses clients en Europe. Le volume de production fourni par les agriculteurs en contrat en supplément de la production en propre permet d'avoir accès à certains marchés. Cet argument est également mis en avant dans le cadre des arrangements contractuels de type «plantation clés en main» pour la production de banane³². Dans ces deux cas, les contrats passés avec des producteurs locaux spécifient précisément les calendriers cultureux et notamment les dates de récolte et les volumes produits. Ils permettent ainsi de contrôler le processus de production et la qualité du produit, ce qui est un avantage comparativement au recours au marché pour les investisseurs (Burnod *et al.* 2012).

Cet aspect de sécurité de l'approvisionnement est un élément qui pousse certains investisseurs à favoriser l'approvisionnement via des contrats de production en plus d'une production en propre. Comme le soulignent Burnod *et al.* (2012) l'établissement de contrat de production permet à l'entreprise un approvisionnement continu afin d'utiliser au mieux les capacités de transformation (et donc de valoriser des investissements fixes importants), en évitant les risques induits par un approvisionnement sur le marché et en réduisant les contraintes d'une production directe exclusive (Glover 1984, Glover et Kusterer 1990, Little et Watts 1994, Key et Runsten 1999, Eaton et Shepherd 2001). C'est le cas des contrats soja de l'entreprise B qui sont mis en place par une entreprise agro-industrielle ayant internalisé des activités en aval de la production (fabrication de rations animales et élevage de volaille). Dans ce contexte, le choix d'un approvisionnement complémentaire via des contrats de production est donc influencé par un besoin de volume de matière première pour les autres activités de l'entreprise dans un environnement concurrentiel.

³² Ce type de contrat a également été identifié pour la production d'avocats dans un projet équivalent. Néanmoins, il n'a pas été possible de réaliser d'entretiens avec les acteurs économiques impliqués dans cet arrangement

Les caractéristiques de la production ciblée vont également influencer sur le choix d'établir des contrats de production (Key et Runsten 1999). En ce qui concerne les contrats identifiés dans notre zone d'étude, deux aspects vont être particulièrement importants. Tout d'abord, la proximité de l'itinéraire cultural avec les systèmes de production des agriculteurs locaux facilite le développement des contrats de production. En effet, cette proximité permet de réduire les coûts de transaction liés à l'assistance technique et va ainsi faciliter le développement des arrangements contractuels. Ensuite, le degré d'intensité en travail nécessaire à la production peut pousser les investisseurs à favoriser l'approvisionnement contractuel. En effet, en contractant plusieurs agriculteurs familiaux les entreprises peuvent bénéficier des avantages des exploitations familiales en termes de gestion et de supervision de la main d'œuvre. C'est particulièrement le cas pour des cultures telles que le soja et les légumes (pour les activités de désherbage et de récolte³³).

En outre, l'acceptabilité sociale de l'entreprise constitue un autre facteur poussant certains investisseurs à développer un approvisionnement contractuel via des contrats de production. L'étude de cas sur l'Afrique du Sud dans le rapport de Burnod *et al.* (2012) met en avant que l'agriculture contractuelle peut donner l'image d'une entreprise socialement progressiste et évite les problèmes avec les syndicats ouvriers. Dans le cadre des investissements fonciers à grande échelle, marqué par une forte implication des médias et de la société civile, l'image des entreprises est particulièrement analysée. Ainsi, certaines entreprises dans notre zone d'étude ont développé des schémas d'agriculture contractuelle qui constituent l'élément de base de leur politique de responsabilité sociale d'entreprise (RSE). Dans ce cadre, les contrats de production ne sont pas envisagés comme des éléments productifs mais plutôt comme une contrepartie sociale aux activités de l'entreprise sur le territoire. Cette approche résulte en une mise en place d'un nombre limité de contrats avec quelques agriculteurs plutôt mieux dotés que les autres. C'est notamment le cas pour le contrat soja A mais également pour l'une des contreparties à l'accès aux ressources naturelles (paragraphe suivant).

Enfin, les contraintes financières de l'entreprise peuvent également influencer sur les modalités des contrats de production. C'est le cas entre les deux contrats de production concernant le soja. Les deux types de contrats présentent quelques différences concernant les modalités de rachat de la production

³³ Dans le cas du soja, le désherbage nécessite 20 hommes jours/ha et la récolte environ 80 hommes jours/ha. Pour la production de légumes, la récolte nécessite environ 250 hommes jours/ha

des agriculteurs. Le contrat soja B prévoit avant la campagne un prix de rachat avec un bonus pour les producteurs qui réalisent l'ensemble de l'itinéraire technique manuellement. A l'inverse le contrat soja A ne prévoit pas le rachat de l'ensemble de la production de soja, pour le moment, mais uniquement une compensation en « soja » pour les semences avancées ainsi que les fertilisants. En revanche, la location du tracteur est payante. L'entreprise qui met en place le contrat de soja A est une sorte de prestataire de service pour les agriculteurs locaux qui se fait payer en partie en soja. Le résultat est donc une situation de contrat agraire proche du métayage.

Ce choix s'explique par le manque de trésorerie de l'entreprise. En effet, les contrats passés avec les agriculteurs stipulent que l'entreprise est prioritaire dans le rachat de la production. Cependant, étant dans l'incapacité de pouvoir racheter l'ensemble de la production des cinquante agriculteurs sous contrat, l'entreprise choisit pour le moment de « fidéliser » les agriculteurs en contrat en ne leur faisant payer que les prestations de services et en les laissant vendre la production à qui ils souhaitent.

3) Evolution de l'environnement institutionnel : contraintes d'accès aux ressources, moyens de production, services et soutien public

Les caractéristiques de l'environnement institutionnel constituent des facteurs influençant le choix d'une structure de gouvernance (Williamson 1991). L'environnement institutionnel peut être défini comme : « un ensemble de règles légales, politiques et sociales fondamentales qui établissent les bases des activités de production, échange et distribution. Les règles concernant les élections, les droits de propriétés et les règles contractuelles en sont des exemples (Davis *et al.* 1971, p 6-7). Dans le cadre de l'établissement des projets d'acquisitions foncières deux aspects de l'environnement institutionnel peuvent inciter les investisseurs à établir des relations contractuelles avec les agriculteurs et communautés locales : les contraintes d'accès aux ressources et les politiques publiques soutenant la création de partenariats entre investisseurs et communautés locales.

La problématique foncière est bien entendu au cœur du phénomène des investissements fonciers à grande échelle. Dans une autre partie de ce rapport nous reviendrons sur les modalités d'accès au foncier utilisées par les investisseurs. Au-delà du système de concessions cédées par l'Etat après consultations avec les populations locales, les investisseurs peuvent également établir un contrat de

location en faire valoir indirect (« cessão de exploração ») avec des agriculteurs locaux détenteurs de DUAT. Ce contrat foncier constitue un arrangement entre un investisseur souhaitant avoir accès au foncier et un agriculteur (ou une association d'agriculteurs).

Les deux cas³⁴ dans lesquels nous avons pu observer cette configuration ont pour motivation première l'accès à des terres présentant des spécificités de localisation.

Le premier cas de faire valoir indirect impliquant un investisseur étranger et des propriétaires fonciers locaux concerne l'établissement d'une plantation de canne à sucre par un agriculteur indépendant Sud-Africain. Ce dernier avait obtenu un contrat de fourniture de canne à sucre avec la sucrerie de Maragra. Il cherchait donc à obtenir accès à des terres à proximité de la sucrerie afin de diminuer la perte de qualité de sa production liée au temps de transport. Ainsi cet agriculteur/entrepreneur a établi un contrat avec deux associations de producteurs pour une surface totale de 920 ha dont 720 ha seront utilisés pour la production de canne à sucre et 200 ha pour la production de riz. Ce contrat de type « Planter-Partager » (Colin 2013) implique un partenariat, pour une durée de 15 ans, entre le « cédant » (l'association d'agriculteurs mozambicains) et le « preneur » (l'agriculteur/entrepreneur). Le principe est que le cédant fournit la terre et le preneur fournit, quant à lui, le capital, la main d'œuvre et le savoir-faire pour l'établissement de la culture. A la fin, il y a une répartition du bénéfice entre le preneur et le cédant selon les termes indiqués dans le contrat. Par exemple, dans ce cas 10% des bénéfices générés par la production de canne à sucre et 50% des bénéfices de la production de riz.

Le second cas de contrat de faire valoir indirect est lié à l'établissement des plantations d'eucalyptus par l'entreprise portugaise. Dans un objectif d'augmenter les économies d'échelle, l'investisseur souhaite pouvoir développer des blocs de plantations au sein desquels il n'y a pas d'autres activités. Or, certains propriétaires fonciers mozambicains disposaient de DUAT sur des surfaces parfois importantes. C'est notamment le cas de cinq propriétaires fonciers dans le district de Sussundenga (province de Manica). Ces agriculteurs disposaient chacun d'un DUAT pour une surface supérieure à 100 ha. L'entreprise a donc mis en place un arrangement contractuel de type faire valoir

³⁴ L'une des études de cas est située dans notre zone d'étude et correspond au méga projet d'établissement de plantations d'eucalyptus. Le second projet est situé dans la province de Gaza, dans le district de Bilene. Cette étude de cas a été réalisée dans le cadre du partenariat avec le projet PRO-Parcerias

indirect avec chacun de ces propriétaires. Cet accord résulte sur la mise en place d'un contrat de production quasi rentier de type « exploitation clés en main ». Contre la cession de 100 ha à l'entreprise portugaise, les propriétaires fonciers reçoivent trois années de suite 10 ha de la production de leur choix (maïs, haricot ou soja) prête à récolter. Le contrat stipule que l'entreprise établit l'ensemble des productions au bénéfice du propriétaire foncier. Le contrat dure 6 ans, soit l'équivalent de la durée de vie des eucalyptus, et doit être renégocié à ce moment.

Le développement de ces arrangements mène à des situations de tenure foncière inversée (« reverse tenancy ») dans lesquelles de petits propriétaires fonciers cèdent en faire valoir indirect (FVI) une partie ou la totalité de leurs disponibilités foncières à de plus grands propriétaires fonciers (Binswanger et McIntire 1987, Sharma et Dréze 1996). La durée des contrats, la surface et les proportions du partage entre les cédants et preneur sont généralement bien spécifiées dans ce genre de contrat. Cependant, il reste des éléments d'incomplétude dans ces contrats. Parmi ceux-ci on retrouve le manque de spécifications techniques sur la conduite de la culture, les problèmes de définition sur le rôle de chacun (notamment concernant la prise en charge de la récolte) mais également sur la propriété de la parcelle à l'issue du contrat. Ce dernier aspect est notable dans le cas du second contrat. En effet, il existe un flou entre les acteurs sur l'identité du propriétaire des 100 ha après les six années de faire valoir indirect.

Malgré le développement récent de cette partie du marché foncier, les nombreuses incertitudes liées à l'incomplétude des contrats et au faible degré de mise en place de la politique foncière, cette option est mise en avant par le Gouvernement du Mozambique comme l'une des améliorations liées à l'arrivée des investisseurs étrangers. Elle permet de faciliter le transfert des droits fonciers et de rendre l'environnement institutionnel plus favorable aux investissements. Tendance qui est largement soutenue par les bailleurs internationaux, notamment ceux du partenariat Millenium Challenge Corporation (MCC) dans le cadre du Millenium Challenge Account (MCA)³⁵.

³⁵ *Le MCC est une agence indépendante américaine en charge de la mise en place de la politique d'aide au développement américaine. Lorsqu'un pays est déclaré éligible à recevoir des aides dans le cadre du MCA une agence MCA est spécialement montée dans ce pays.*

La facilitation des relations entre investisseurs et communautés locales constitue l'un des piliers de la politique de développement agricole mozambicaine (Governo de Moçambique 2011). Cette volonté se traduit par la mise en place de plusieurs mesures de soutien à l'élaboration de ces partenariats. L'un des exemples dans notre zone d'étude est celui du Beira Agricultural Growth Corridor (BAGC). L'initiative BAGC est un partenariat entre le Gouvernement du Mozambique, des investisseurs privés, des organisations d'agriculteurs et des bailleurs internationaux. Elle a démarré en 2010 et vise à attirer des investissements dans l'agriculture commerciale et l'agro-industrie au sein du corridor de Beira (provinces de Tete, Sofala et Manica). L'une des composantes de ce partenariat public-privé, la « Smallholder Support Facility », soutient la mise en place d'initiatives menant au développement de modèles de production durables intégrant les agriculteurs familiaux et leur fournissant un accès au marché. Les différentes actions financées incluent : i) des modèles innovants pour la fourniture de services aux agriculteurs (transfert de technologie, conseil agricole, crédit, etc.), ii) schémas d'agriculture contractuelle dans la zone du corridor.

Quelques projets ont donc bénéficié de soutiens financiers afin d'établir des partenariats ou contrats de production avec des agriculteurs et communautés locales. L'accès à ces soutiens financiers ainsi qu'à des crédits subventionnés constitue une incitation pour certains investisseurs en proie à des contraintes financières (notamment les agriculteurs indépendants).

De même, d'autres initiatives comme le projet Pro Savana dans le corridor de Nacala et le projet Pro Parcerias visent à développer ce type de partenariats. Cependant, l'intégration des agriculteurs mozambicains dans les chaînes de valeur via ce type de configuration reste encore marginal (Boche *et al.* 2013).

II - L'échec économique des projets dans un environnement risqué et incertain

En raison de facteurs liés aux compétences des entreprises, aux caractéristiques des productions et des transactions ainsi qu'à l'accès aux ressources, les investisseurs vont opter pour un certain type d'exploitation agricole à grande échelle. Une fois que la mise en place des projets a démarré, ceux-ci entrent dans une phase de développement qui doit résulter après plusieurs années sur un rythme de

« croisière » du projet. Alors qu'une grande partie des analyses de la littérature s'intéresse uniquement au processus de mise en place des projets, nous souhaitons, dans cette partie du rapport, apporter un éclairage sur la dynamique d'évolution des projets. En effet, avant de parler des implications des projets sur les structures agraires, il est important de connaître l'état d'avancement et de réussite de ces projets.

A - Un taux d'échec important des projets de notre zone d'étude

Un large consensus existe dans la communauté scientifique sur le fait qu'une forte proportion des projets d'acquisitions foncières à grande échelle qui sont annoncés ne voit jamais le jour (Anseeuw *et al.* 2012). En effet, l'échec des projets peut intervenir à différentes étapes de la négociation ou de la mise en place. De nombreux investisseurs ont exprimés un intérêt pour de tels projets, certains ont même entamé les démarches d'acquisition du foncier mais ont abandonné le projet avant l'attribution des droits fonciers. C'est notamment l'une des raisons avancées par les investisseurs interrogés afin d'expliquer la différence entre le nombre d'agriculteurs sud-africains annoncés par Agri SA comme étant installés au Mozambique, et le nombre que l'on peut identifier. Cependant, même au sein des projets ayant réussi à obtenir des droits fonciers formalisés et à démarrer leur projet, un fort taux d'échec a été observé.

Tableau 13: Statut de mise en place des projets d'acquisitions foncières dans les provinces de Manica, Sofala, Zambezia et Nampula

	Projets agricoles			Projets agrocarburants		
	Nombre de projets	Surface acquise	Surface en production	Nombre de projets	Surface acquise	Surface en production
Projets non aboutis	14 (31%)	104695	0	6 (33%)	61300	0
Projet en phase de démarrage	6 (13%)	43000	0	5 (28%)	38000	0
Projets en production	16 (35%)	69783	25000	1 (6%)	10000	1500
Projets abandonnés	9 (20%)	79342	0	6 (33%)	69858	0
TOTAL	42	296820		18	179158	

Source : calculs de l'auteur à partir des données du CPI et CEPAGRI

Nous avons réussi à reconstituer une base de données regroupant l'ensemble des projets d'agriculture à grande échelle impliquant des investisseurs étrangers ayant été autorisés dans les dernières années (majoritairement depuis 2007) dans quatre provinces du pays (Sofala, Manica, Zambezia et Nampula). Ces provinces représentent la zone centrale du pays dans laquelle nous avons travaillé. Bien que n'étant pas représentatif de l'ensemble du pays, l'analyse des données sur cette zone est assez pertinente car elle est présentée par l'Etat comme disposant des ressources naturelles les plus intéressantes pour les investisseurs.

Lorsque cela a été possible, nous avons réalisé des entretiens avec les investisseurs eux-mêmes ainsi qu'avec les représentants des administrations en charge de l'autorisation de ces projets aux niveaux provincial, et local, afin d'obtenir des informations caractérisant le projet. Parmi celles-ci, on retrouve la nationalité des investisseurs, le type d'exploitation agricole, les productions visées et l'état d'avancement du projet. Nous avons particulièrement regardé si les projets étaient en situation d'échec. Comme nous avons pu le voir dans la définition de la typologie des formes d'agriculture, la définition du statut de « projet en échec » n'est pas si évidente. L'une des principales difficultés liées à la collecte d'informations réside dans la capacité à refléter les dynamiques temporelles de ces projets d'acquisitions foncières (Deininger et Byerlee 2011). La rapidité de changement de statut des projets ainsi que des critères d'accès à l'information permettent d'expliquer les difficultés à appréhender cette réalité (Anseeuw *et al.* 2013). Dans notre cas, nous considérons qu'un projet est en situation d'échec quand il n'a pas abouti à la délivrance d'un droit d'usage du foncier et/ou quand l'équipe du projet a quitté la zone depuis plus d'un an.

Le tableau 13 présente les résultats de ces analyses et notamment le taux d'échec des différents types de projet. Les données indiquent notamment que 51% des projets de notre échantillon sont en situation d'échec cinq ans après le lancement de leur processus d'accès à la terre. Ces résultats confirment notamment les analyses réalisées par Hanlon et Smart (2013) sur la province de Manica. Ce niveau d'échec est encore plus élevé (66%) si on ne s'intéresse qu'aux projets annoncés comme étant dédiés à la production de biocarburants (jatropha et canne à sucre). Ce résultat constitue un apport important aux connaissances sur le phénomène des acquisitions foncières à grande échelle. De plus, on peut également noter que la surface des projets agricoles en production ne représente que 8% de la surface totale annoncée. Ce résultat permet de nuancer l'ampleur du phénomène des acquisitions foncières à grande échelle au Mozambique.

Comme nous allons le voir, l'analyse des résultats économiques des projets permet de comprendre cette situation.

B - Des résultats économiques et financiers potentiellement positifs, mais...

A la suite de la réalisation de la typologie des investissements fonciers à grande échelle, nous avons effectué une modélisation et une analyse financière simplifiée de certaines études de cas pour chacun des éléments de la typologie (encadré 13).

Encadré 13: Détail des types d'investissements fonciers modélisés

Le premier modèle réalisé représente une acquisition foncière de 250 hectares ayant mené au développement d'une exploitation agricole basée sur des plantations de bananiers (60ha) et de litchi (30ha). Le modèle a été développé sur une période de 12 ans correspondant à la durée de vie de la plantation de bananiers.

Le deuxième modèle représenté est celui d'un projet de type « transformation foncière ». Il s'agit de l'acquisition d'une surface totale de 2000 ha mais du développement d'une plantation de jatropha sur uniquement 800 ha. Au bout de la sixième année, (lorsque les plants de jatropha arrivent en pleine période de production), l'ensemble du projet est revendu à un autre investisseur. Le prix de la revente est alors fixé en fonction de la valorisation qui est faite de la plantation et de son potentiel productif. Le modèle est développé sur une période de 6 ans, qui correspond à la durée de vie réelle du projet avant revente à un investisseur.

Le troisième modèle représente un projet de type « société de gestion d'actifs » pour le développement d'une plantation de jatropha. Après l'acquisition de plus de 5000 ha de terre, la société de gestion d'actifs développe sur plusieurs années une plantation de jatropha sur 2000 ha. Ce projet se développe jusqu'au retrait de l'investisseur et l'arrivée dans une situation de « trappe financière ». Le projet passe donc alors par une phase de réduction drastique de l'activité pendant quelques années avant arrêt du projet.

Le quatrième modèle est celui d'une acquisition foncière de 1500 ha pour le développement d'une exploitation de soja sur le principe « nucleus-estate ». Comme le définissent Eaton et Shepherd (2001), il s'agit d'un modèle de coordination au sein duquel l'entreprise s'approvisionne auprès de producteurs par l'intermédiaire de contrats et assure aussi sa propre production (modèle de

coordination centralisée avec production propre). Le projet prévoit donc, en plus de sa plantation en propre le développement de contrats de production avec des agriculteurs sur une surface d'environ 1000 ha. Ce modèle correspond à une étude de cas observée dans le district de Gurué. Ce type d'arrangement est également mis en place par un autre projet dans cette même zone mais sur une surface pour le moment moins importante. Enfin, l'étude de ce système d'organisation « nucleus-estate » est particulièrement intéressant car il s'agit de celui promu par la politique agricole mozambicaine ainsi que par les institutions de coopération internationale.

Enfin, le cinquième modèle représente un projet d'agro-industrie de plantation pour deux types de culture, le soja et le jatropha. Pour ce type de projet, nous avons réalisé deux modélisations. La première restitue les coûts et bénéfices pour le développement d'une plantation de soja sur 4000 ha alors que la seconde présente ceux liés au développement d'une plantation de 5000 ha de jatropha.

Il apparaît clairement du tableau 14 que certains projets présentent théoriquement une rentabilité assez élevée avec des bénéfices nets actualisés de plusieurs millions de dollars en fin de projet. C'est notamment le cas des projets de type « agriculteur indépendant » et des projets de production de soja de type agriculture contractuelle (nucleus estate) et plantation. Ces résultats s'expliquent notamment par le faible niveau d'investissement en infrastructures et actifs de production pour l'exploitation de type agriculteur indépendant et par le dynamisme du marché du soja pour les deux autres types.

Tableau 14: Bénéfice net actualisé et TRI des différents projets (taux d'actualisation de 10%)

Type de projet	US Dollars (2012)		
	Bénéfice net actualisé à 10% (en Milliers US Dollars)	TRI	Annuité constante
Agriculteur entrepreneur indépendant	3472	36%	509000
Firme de « transformation foncière »	-576	-2%	-132182
Agri-firme et société de gestion d'actif	-7755	NA	-1346562
Exploitation industrielle avec contrats de production	1145	17%	134530
Agro-industrie de plantation (soja)	3234	17%	379866
Agro-industrie de plantation (jatropha)	-14374	NA	-1524859

En revanche, le tableau 14 démontre que certains projets ne sont pas économiquement viables dans les conditions actuelles du Mozambique, c'est-à-dire avec le système de prix et le coût du capital. C'est particulièrement vrai pour les projets de plantation agroindustrielle de jatropha. La forte incertitude concernant les aspects techniques de la production (gestion de la plantation, rendements), l'absence de filière organisée dans le pays et l'absence de prix fixe de l'huile de jatropha rendent ces projets déficitaires. Initialement, les investisseurs ont eu tendance à prévoir leurs modèles d'investissements sur des hypothèses techniques et un prix de l'huile très optimistes. Cette stratégie avait notamment pour but de présenter des projets avec des taux de rentabilité élevés afin d'attirer des investisseurs dans les projets.

On voit donc clairement que l'efficacité économique et financière de l'ensemble des projets n'est pas un *a priori* avéré mais doit être questionné.

C - ...un grand nombre d'échecs

A partir du constat d'échec économique de certains projets, il apparaît nécessaire de se pencher de manière plus approfondie sur les facteurs expliquant cet état de fait ainsi que la rentabilité d'une autre partie des projets. Parmi les difficultés principales mentionnées par les investisseurs durant les entretiens : le coût du capital, l'ampleur des coûts d'établissement et des coûts de transactions, les difficultés techniques et managériales et les imperfections de marché.

1) Le coût du capital

Selon les entretiens menés avec des investisseurs de type « agriculteurs entrepreneurs indépendants », la contrainte majeure à laquelle ils font face est celle du coût du capital. Cette contrainte va empêcher les investisseurs de type « agriculteurs indépendants » d'obtenir les résultats présentés dans le tableau 14 (encadré 14).

Encadré 14: Le mirage de la réussite des agriculteurs indépendants

Le tableau 14 présente trois indicateurs financiers pour les projets de type « agriculteur entrepreneur indépendant ». Les trois indicateurs, notamment le TRI, indiquent des résultats très élevés pour un coût du capital de 10%. De telles perspectives de réussite permettent d'expliquer l'ampleur de l'engouement d'agriculteurs indépendants étrangers pour l'acquisition de terres observé au Mozambique mais également ailleurs (Burnod et al. 2013). Néanmoins, ces perspectives constituent un mirage pour la grande majorité des investisseurs tentant de développer ce type de projet pour différentes raisons. Tout d'abord, les agriculteurs indépendants n'ont pas accès à du capital avec un coût de 10%. En raison du manque de développement du secteur financier au Mozambique et du risque associé aux projets agricoles, les agriculteurs indépendants ont accès au capital avec un taux d'intérêt de 23%. La seconde difficulté réside dans l'ampleur des coûts d'établissement. Le modèle de production utilisé par les investisseurs est celui qui présente le coût d'établissement le plus élevé (7400 US\$/ha). En plus de ces coûts d'établissement, les agriculteurs indépendants, qui sont souvent isolés, sont également ceux pour lesquels les coûts de transaction sont les plus élevés (activités bureaucratiques, sélection de partenaires, import du matériel). Lors d'un entretien avec un investisseur ce dernier a chiffré à environ 10 000 US\$/ha le coût total d'établissement (incluant les coûts de transaction) pour une exploitation horticole. Les agriculteurs indépendants utilisent donc la quasi-totalité de leurs ressources financières pour l'établissement de l'exploitation et, ne pouvant pas emprunter, se retrouvent dans une situation de forte contrainte financière qui les empêche de réaliser les investissements de maintenance nécessaire. Cette dynamique a des implications directes sur la

qualité et la régularité des productions. Cette baisse de qualité va ensuite se répercuter sur leur possibilité d'avoir accès aux marchés d'export. Ainsi, la contrainte financière va entraîner une contrainte d'accès au marché le plus rentable et donc faire chuter fortement la rentabilité du projet.

Les sociétés de « transformation foncière » sont, elles aussi, dans une situation particulière relative au coût du capital. Si on considère un coût du capital de 10% le projet n'est pas rentable (tableau 14). En revanche, si on baisse le taux d'actualisation à 3% (ce qui correspond au taux d'intérêt auquel les investisseurs ont accès au capital sur les marchés financiers internationaux), le projet devient rentable. Ce résultat s'explique par la nature même du projet. En effet, ce type de projet mené par des entrepreneurs (dont le salaire est compté dans les coûts de fonctionnement du projet) ne fonctionne que parce qu'il utilise un capital à faible coût provenant du marché international. C'est la composante de financement international qui permet à ce type de projet d'exister au Mozambique. Néanmoins, les analyses financières simplifiées réalisées ne permettent pas d'éclairer la subtilité des mécanismes de financement utilisés par les entreprises.

2) Des coûts d'établissements et investissements initiaux très élevés, généralement sous-estimés par les investisseurs

Le deuxième facteur d'échec des projets d'acquisitions foncières à grande échelle réside dans l'ampleur des coûts d'établissement. Le tableau 15 présente une décomposition des coûts d'établissement de différents projets de la typologie établie auparavant. Bien que ces exploitations se focalisent sur des productions différentes, la lecture comparée de leurs coûts d'établissement nous permet en partie de comprendre le taux d'échec observé pour certains. On observe notamment que les exploitations de type « agriculteurs entrepreneurs indépendants » qui se focalisent sur des cultures à forte valeur ajoutée à l'hectare sont celles qui présentent le coût total d'implantation par hectare le plus important. Ceux-ci cherchent à mettre en place des plantations horticoles afin de réaliser assez rapidement des productions à forte valeur ajoutée à l'hectare. C'est une nécessité pour eux afin de pouvoir obtenir des bénéfices rapidement sur une surface relativement moins importante que les autres types d'exploitation. En revanche, cela implique un très fort investissement initial (environ 7400 US\$/ha), notamment dans le matériel d'irrigation, que beaucoup ne peuvent pas réaliser.

Tableau 15: Eléments caractéristiques de la typologie de formes d'agriculture à grande échelle

	Agriculteur entrepreneur indépendant (banane-litchi)		Transformation foncière		Agri firme et société de gestion d'actif (jatropha)		Exploitation avec partie contractuelle (soja)		Plantation agroindustrielle (jatropha)	
Nombre d'années de développement	1 an		7 ans		5 ans		3 ans		8 ans	
Activité	Dollar/ha	Pourcentage	Dollar/ha	Pourcentage	Dollar/ha	Pourcentage	Dollar/ha	Pourcentage	Dollar/ha	Pourcentage
Coûts d'établissement										
Défriche	100	1.3%	229,5	18,4%	809	26,9%	362	19%	325	11%
Route									137,4	4,6%
Nursery	4,70	0.1%	4	0,3%	35	1,2%			14	0,5%
Plantation test			31	2,5%	5	0,2%			24,6	0,8%
Mise en place plantation	13,3	0.2%	26	2,1%					129	4,4%
Sous-total	118	1,6%	290	23,4%	978	32,5%	362	19%	630	21,3%
Coûts immobilisations										
Bâtiments	36,7	0.5%	44	3,5%	65,7	2,2%	269	14%	52,1	1,8%
Equipements	3703	50%	206	16,5%	618	20,5%	808	43%	899	30,4%
Sous-total	3739,7	50,5%	250	20,1%	684	22,7%	1077	57%	951	32,1%
Maintenance plantation	2367	31,9%	259	20,8%	361	12%			557	18,8%
Frais de fonctionnement et gestion	1185	16%	443	35,5%	989	32,9%	423	23%	824	27,8%
TOTAL	7410		1248		3013		1862		2962	

Le tableau montre également que dans la majorité des cas enquêtés, le développement de l'exploitation est étalé sur plusieurs années. La défriche ainsi que la mise en place des plantations est réalisée par blocs (généralement des multiples de 500 ha) sur une période allant de 3 à 8 ans. Cette stratégie a plusieurs avantages pour les investisseurs. Elle permet d'étaler les coûts d'établissement sur plusieurs années et ainsi de bénéficier d'un gain d'expérience acquis lors des premières années de développement du projet. De plus, les investisseurs vont ainsi pouvoir contrôler le niveau des dépenses d'établissement sur les premières années et ainsi décider de la poursuite du projet. Les coûts liés à la défriche sont parmi les plus importants (entre 11 et 26% des coûts d'établissement) avec les coûts liés à l'acquisition du matériel. Il est intéressant de noter que les deux types d'exploitations que l'on peut caractériser comme des agri-firmes sont celles qui présentent l'investissement en matériel le moins élevé par hectare. Cela s'explique par une stratégie de recours à des prestataires de services pour les activités de défriche. C'est également un marqueur de la logique de financiarisation de l'agriculture (Ducastel et Anseeuw 2013).

L'ampleur de ces coûts d'établissement, et de fonctionnement, sont généralement sous-estimés par les investisseurs. La plupart des investisseurs sous-estiment les difficultés liées à la mise en place d'exploitations agricoles à grande échelle dans des environnements socio-économiques, politiques et agronomiques difficiles. Plusieurs raisons permettent d'expliquer ces constats. Tout d'abord comme nous l'avons vu précédemment, le développement de ces exploitations implique des acteurs décideurs issus du secteur agricole d'autres pays à l'environnement différent, notamment les directeurs d'exploitations disposant du pouvoir de décision sur les activités de production. Ces acteurs, qui ont pour rôle de mettre en place le projet et d'assurer la production agricole, sont étrangers et ne connaissent pas dans une majorité des cas les difficultés liées à la mise en place de tels projets. C'est notamment le cas de l'une des agri-firmes impliquées dans la production de jatropha qui a été affectée par la perte de 200 ha de plantation de jatropha en raison d'incompatibilités et d'erreurs sur l'itinéraire technique. De même, une autre agri-firme impliqué dans la production de soja a remplacé l'ensemble de son équipe de direction de projet sur l'exploitation. L'équipe initiale était composée de managers Portugais ainsi que de managers sud-américains. La nouvelle équipe est composée de sud-africains et de mozambicains ayant des qualifications reconnues dans le secteur agricole en Afrique Australe.

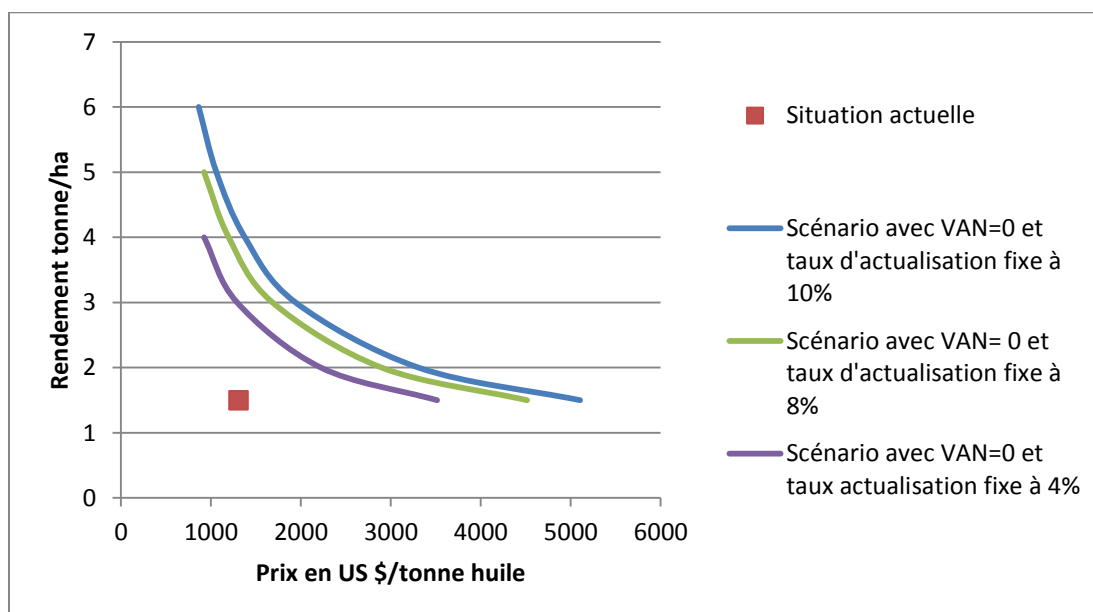


Figure 19: Evolution du bénéfice net actualisé d'un projet de plantation de jatropha

Cette surestimation des résultats potentiels des projets est liée dans certains cas au manque d'information existant sur les potentiels de production des cultures. Ce fut notamment le cas concernant une partie des projets de plantations de jatropha mis en place par des agrobusiness dans des plantations agroindustrielles ainsi que par des agri-firmes financières et des sociétés de gestion d'actif. Cette situation est parfaitement illustrée par la figure 19. Celle-ci représente les rendements et prix minimum permettant d'assurer la rentabilité du projet dans différentes situations de coût du capital et dans la situation actuelle. Dans un scénario où le taux d'actualisation est maintenu à 10% et où la trajectoire de prix reste la même que celle que nous avons estimée, il faudrait que le rendement moyen atteigne 4,16 T/ha pour que le projet soit rentable. Or les investisseurs sont actuellement très loin d'atteindre ce type de rendement moyen (1,5 T/ha au moment des enquêtes). Les investisseurs ayant définis ces projets ont donc fait des hypothèses dans leurs modèles d'investissements bien plus élevées que la réalité. Cette erreur, liée à l'impossibilité de valorisation du bois de coupe et des coproduits de la presse (tourteaux) diminue considérablement la rentabilité des plantations de jatropha (Openshaw 2000). Cependant, la recherche de capitaux étrangers a poussé les entreprises montant ces projets à ne retenir que les hypothèses hautes de production, créant un « boom du jatropha » au Mozambique (encadré 15)

Encadré 15: Le "boom" du jatropha au Mozambique

Les discussions autour des projets de production de *Jatropha curcas* au Mozambique ont débuté lorsque le président Armando Guebuza a annoncé en 2004 que « le Mozambique doit devenir un pays exportateur d'agrocarburants, [...] et pour cela du jatropha doit être planté sur toutes les terres non utilisées » (Schut *et al.* 2010). Depuis ce moment, une promotion active de la production de jatropha a démarré au Mozambique. Cette promotion active, l'incitation créée par les directives européennes sur les énergies renouvelables et la présentation du jatropha comme une culture pouvant se développer dans des zones arides ont convergé afin de créer une image du Mozambique en tant que pays avec de grandes opportunités pour le développement de cette culture. Ce discours a alors attiré de nombreux investisseurs privés, notamment européen. Dans le même temps, des consultants et sociétés de gestion d'actif ont sécurisé des droits fonciers sur de grandes surfaces agricoles et ont ainsi proposé leurs services à ces investisseurs européens. En 2007, le Gouvernement du Mozambique et les ambassades de différents pays (Italie, Pays-Bas) ont organisé des conférences sur l'investissement dans la production d'agrocarburants afin de faciliter le développement de cette filière et la rencontre entre les différents acteurs. Ces conférences ont été autant d'occasion pour ces consultants et sociétés de gestion d'actif de présenter leurs projets à des investisseurs internationaux, et de sécuriser des partenariats et un accès aux ressources financières. Ces initiatives ont débouchés sur le développement d'un grand nombre de projets malgré les incertitudes existantes sur cette culture.

En effet, la question des rendements est un élément critique de la production de jatropha et donc de la rentabilité des projets. Il n'existe pas de consensus scientifique ou empirique sur les rendements attendus de la production de jatropha dans des conditions de plantation. La plante commence à produire des graines à partir de 24 mois après la plantation mais elle n'atteint son rendement le plus élevé qu'à partir de la septième année. Entre les deux, on observe une évolution linéaire du rendement. Cet aspect de l'évolution initiale du rendement constitue le seul point de consensus concernant le rendement du jatropha. Les autres aspects sont encore largement débattus.

Parmi ces aspects sur lesquels il y a une forte incertitude, on retrouve notamment le rendement maximal que peuvent atteindre les plants de jatropha. Achten *et al.* (2008) concèdent que le rendement des plants de jatropha peut varier énormément (de 0.2 à 2kg de graine par plant et par an). Les plantations dans les zones semi-arides pourraient atteindre des rendements de l'ordre de 3T/ha (Heller 1996). Ce sont donc sur des estimations de rendements de cet ordre, voire supérieures, que les investisseurs ont établis leurs projets. Cependant, les enquêtes réalisées auprès de différents investisseurs démontrent que ces rendements ne sont pour le moment pas atteints et certains doutent de

la possibilité de les atteindre (entretien avec directeurs des agri-firmes jatropha 1 et 2). Les rendements maximum qui sont atteints pour le moment par les investisseurs dans le centre du Mozambique sont plutôt de l'ordre de 1.5T/ha/an.

Cette surestimation des rendements potentiels par les concepteurs de projet, dans le but d'attirer des investisseurs internationaux a entraîné une absence de rentabilité des projets et donc le retrait de la quasi-totalité des investisseurs. De plus, cette incertitude sur les rendements a eu pour conséquence un comportement opportuniste de certains consultants et l'établissement de projets spéculatifs n'ayant jamais débouchés sur de la production.

Dans ces conditions, le « boom » du jatropha au Mozambique s'est arrêté et la culture n'est plus présentée par les autorités nationales comme étant stratégique pour le développement agricole du pays.

3) Des coûts de transaction à toutes les étapes de mise en place des projets

Finalement, des coûts de transaction doivent également être supportés par les investisseurs en plus des coûts d'établissements déjà élevés. Ces coûts de transactions existent durant les deux étapes d'implantation d'un projet : i) la définition du projet, sa localisation et ses objectifs ainsi que le choix des partenaires ; ii) l'acquisition de matériel et de la mise en place des infrastructures.

Durant l'étape de définition du projet, des coûts de transaction informationnels apparaissent. Parmi eux, les investisseurs interrogés ont mentionné l'obligation de réaliser des analyses de sol, de climat et d'usage des sols détaillés afin de choisir la localisation spécifique des projets. En plus de ces coûts s'ajoutent des coûts de transaction de marché (« market transaction costs ») liés à la négociation et à la prise de décision de la part des investisseurs. Ces coûts se traduisent notamment par des frais de déplacement, de consultance et d'audit ainsi que par l'ensemble des coûts liés à la compréhension du système administratif mozambicain. Au cours de nos entretiens, l'un des investisseurs a estimé que :

« Pour un projet qui implique l'acquisition de 5000 ha, l'ensemble de ces frais peut s'élever entre 500 000 US\$ et 750 000 US\$. Cela signifie qu'avant même de commencer d'acheter le matériel, défricher la terre et planter, l'investisseur doit être certain d'avoir ces fonds disponibles ».

Les investisseurs étrangers n'ayant pas d'expérience du développement de projets en Afrique ont eu tendance à sous-estimer l'ampleur de ces coûts. C'est particulièrement le cas pour les exploitations de type « agri-firme et société de gestions d'actifs ». L'implication d'acteurs financiers (étranger au secteur agricole) dans ce type d'exploitation a engendré des coûts de transaction informationnels importants.

En plus de ces coûts de transaction managériaux, le processus d'établissement des projets présente des coûts de transaction liés au processus légal d'accès au foncier. En effet, les règles qui définissent les modalités d'obtention d'un droit d'usage du foncier pour les investisseurs stipule que ces derniers ont la charge d'identifier la disponibilité de la terre dont ils souhaitent acquérir les droits d'usage (Boche 2013). Si celle-ci dépend du territoire d'une communauté locale, il doit entamer des négociations avec les membres de cette communauté afin d'établir les conditions sous lesquelles ces derniers lui autorisent l'accès aux fonciers. Cette démarche, ainsi que le reste de l'ensemble du processus d'obtention du droit d'usage du foncier temporaire, est longue et complexe (Boche 2012). Il faut compter environ 6 mois pour un projet inférieur à 1000 ha, 12 à 18 mois pour un projet entre 1000 et 10 000 ha et entre 24 et 30 mois pour les projets de plus de 10 000 ha. Face à la complexité de ces processus et l'ignorance des investisseurs sur ces questions, des mozambicains et certains investisseurs sud-africains se sont reconvertis en tant que prestataire de service afin de réaliser ces démarches pour d'autres. Lors d'une enquête avec l'un d'entre eux, il nous a déclaré facturer ces services 175 000 Rd (environ 12 000 €) pour les projets inférieurs à 1000 hectares et 225 000 Rd (15 000 €) pour les projets supérieur à 1000 ha.

Ces coûts de transaction liés au processus d'obtention du droit d'usage du foncier ont des incidences directes, à savoir l'insécurité liée à l'obligation de lancer le projet avant d'obtenir officiellement le droit d'usage, mais également indirectes. En effet, en cas de mauvaise conduite de la négociation des coûts de transaction *ex post* peuvent apparaître afin de régler les conflits liés à l'usage de la terre (Boche *et al.* 2013). Ces coûts de transaction ne concernent pas de manière égale les

différents types d'exploitation identifiés dans la typologie en raison de la diversité de modalités d'accès au foncier³⁶.

Ensuite, des coûts de transaction importants sont liés aux imperfections des marchés des intrants et du matériel agricole. L'ensemble des analyses du secteur agricole mozambicain mettent en évidence un grand nombre de difficultés réduisant les possibilités de développement d'une agriculture commerciale au Mozambique. Cunguara et Garrett (2011) mettent en évidence plusieurs défaillances du secteur agricole mozambicain dont la mauvaise qualité des infrastructures, qui augmente fortement les coûts de transport, le manque d'investissement dans des infrastructures de transformation (particulièrement pour les productions horticoles), et l'absence de services de crédit en milieu rural (Arndt *et al.* 2012). Si ces défaillances concernent majoritairement les petites exploitations familiales qui représentent la grande majorité du secteur agricole mozambicain, elles handicapent également les investisseurs qui sont obligés d'importer l'ensemble des services nécessaires au développement de leurs exploitations. C'est le cas pour le matériel, mais également pour les intrants plus basiques tels que les semences. Lors d'entretiens avec l'un des représentants d'AgDevCo (une organisation à but non lucrative qui favorise le développement de l'agriculture commerciale via l'accès au crédit) dans la province de Manica, celui-ci a résumé le problème avec un exemple très parlant:

« La principale difficulté ici, c'est qu'il n'y a rien. Les agriculteurs, avec notre aide, sont obligés d'importer le matériel d'irrigation depuis l'Afrique du Sud. Concernant les semences, c'est la même chose, il n'y a aucune information. Nous devons tout apprendre. Par exemple, le mois dernier nous avons entamé une collaboration avec l'Institut Nationale de Recherche Agricole (IIAM) concernant des variétés de patate douce, afin d'améliorer les recherches. Plus de la moitié de l'échantillon qu'ils nous ont envoyé était pourri en arrivant. » (Entretien représentant AgDevCo Manica)

Cette situation est identique dans les autres zones du pays, notamment à Gurué. Bien qu'étant réputé pour être l'une des zones les plus productives de soja du pays (Hanlon et Smart 2012), il est impossible d'y trouver des semences de qualité. Celles-ci doivent être importées du Zimbabwe. (Entretien directrice agro-industrie productrice de soja avec part contractuelle).

³⁶ Cet aspect sera explicité plus amplement dans le chapitre sur les implications des acquisitions foncières sur la gouvernance foncière

Le manque d'investissements et d'entreprises spécialisées dans la fourniture de service aux exploitations agricoles constitue une difficulté majeure à l'établissement des exploitations agricole à grande échelle et génère des coûts de transaction qui expliquent l'échec de certains projets.

Enfin, Les investisseurs doivent également supporter des coûts de transaction ex post, c'est-à-dire des coûts de transaction liés à l'application des contrats passés pour les activités liées à la production. Parmi ces difficultés, on trouve notamment l'ensemble des coûts de transaction liés à la bureaucratie. Comme le présente Cramer (2001, p 84), « une grande partie de la régulation dans un pays comme le Mozambique contraint les individus et constitue un frein aux activités entrepreneuriales ».

Les coûts d'établissement et de transaction, la sous-estimation des difficultés techniques et les risques liés à l'environnement institutionnel permettent d'expliquer l'échec d'un nombre important de projets dans la zone d'étude. Ces résultats supportent donc l'hypothèse économique pour expliquer l'échec des projets. En conséquence de cet échec, un certain nombre de projets tombent dans une situation de « trappe financière » (encadré 16).

Encadré 16: La situation de "trappe financière" des exploitations de type « agri-firme et sociétés de gestion d'actif »

Ces exploitations de type agri-firme caractérisées par l'implication d'acteurs provenant du secteur financier ont particulièrement été touchées par la crise financière. Face à cette crise financière et aux difficultés pour obtenir rapidement de forts taux de retour sur investissement, de nombreux investisseurs financiers ont décidé de se retirer des projets et d'arrêter d'investir. Cette situation résulte en un développement chaotique de ces exploitations et à une période d'arrêt du développement de ces exploitations. Elle est alors caractérisée par la propriété d'une exploitation avec plusieurs centaines d'hectares plantés ou cultivés et plusieurs milliers d'hectares de terres « en réserve » mais sans aucune ressource financière pour continuer le développement des activités. Durant cette période de « trappe financière », les activités de l'exploitation et le nombre de personnes employées chute drastiquement pour être réduit au minimum nécessaire à la maintenance des surfaces plantées. Dans le cas de l'exploitation SunBiofuel, l'investisseur financier s'est retiré au bout de 3 années d'établissement de l'exploitation. A ce moment, l'exploitation disposait de 2300 ha de plantation de jatropha et de 3000 ha de réserve. A partir du retrait de l'investisseur financier, la société de gestion d'actif en charge du

développement du projet a donc limogé les quelques 200 employés pour ne maintenir qu'une équipe de gestion réduite et 5 travailleurs devant entretenir la plantation.

Nuances et diversité des projets et leur situation

L'intérêt d'investisseurs pour l'acquisition de terres à grande échelle se révèle être un phénomène complexe composé de différentes nuances économiques et institutionnelles. La compréhension de ces nuances passe par une vision plus globale des acquisitions qui ne s'intéresse pas uniquement au processus d'acquisition de terre en tant que tel, mais également aux modalités d'investissements. Cette vision nous a permis d'établir une typologie de projets allant de l'agriculteur entrepreneur indépendant jusqu'aux exploitations agro-industrielles de plantation ou avec contrat de production, en passant par les agri-firmes marquant la tentative de consolidation d'une partie de l'agriculture. Comme le souligne Oya (2013), dans le débat actuel sur le « land grabbing » l'utilisation des catégories telles que « grandes exploitations », « méga exploitations », « petits agriculteurs » et « agriculteurs familiaux » est trompeuse car elle ne permet pas d'éclairer les différentes facettes du phénomène et ses implications. En établissant une typologie de formes d'exploitations reflétant les différentes stratégies des investisseurs, notre analyse soutient cette vision. Les modalités d'accès à la terre et modèles de productions établis par les agriculteurs indépendants Sud-Africains et Zimbabwéens sont, par exemple, très différents des plantations agro-industrielles développées par des multinationales agro-industrielles. Le cas de la partie centrale du Mozambique illustre également l'importance de la prise en compte des nuances institutionnelles de l'entreprise dans l'analyse des restructurations agraires actuelles

Nous avons vu comment l'analyse du phénomène des investissements fonciers à grande échelle regroupe des formes d'exploitations agricoles s'inscrivant dans différentes logiques. Parmi cette diversité, cinq types principaux ont été identifiés. Le premier d'entre eux correspond au développement d'exploitations agricoles commerciales relativement petites (moins de 1000 ha) par des agriculteurs/entrepreneurs, généralement sud-africains et zimbabwéens. Ces exploitations indépendantes sont très proches des exploitations commerciales sud-africaines. Leur développement s'inscrit dans une vague d'export d'un capitalisme agraire lié aux réformes agraires entamées dans les autres pays d'Afrique Australe.

A côté de ce type d'exploitation, on retrouve deux formes d'organisations agricoles qui marquent une volonté d'agro-industrialisation du secteur agricole mozambicain (Reardon et Barrett

2000) qui sont les exploitations industrielles avec approvisionnement contractuel et les agro-industries de plantation. Bien que différent par certaines modalités organisationnelles, ces deux formes d'agriculture mettent en place des systèmes de production intensifs en intrant pour produire des productions élaborées, reposent sur un fort degré de coordination verticale entre les différents segments et instaure de nouvelles normes de production (standards de qualité, normes sanitaires).

Enfin, les deux dernières formes d'agriculture observées dans le cadre des acquisitions foncières à grande échelle sont mises en place par des « firmes de transformation foncière » et des « agri-firmes et sociétés de gestion d'actif ». Ces deux formes d'agriculture sont basées sur des stratégies d'entreprise (finalités) différentes. Alors que le premier type est basé sur la captation d'une rente économique liée à la transformation de terres en friche en « exploitation agricole » prête à l'emploi, le second est basé sur la mise en place et la gestion d'une plantation. Malgré ces différences, ces deux formes d'agriculture s'inscrivent toutes les deux dans ce que Hervieu et Purseigle (2009) appellent le développement d'une « agriculture de firme ». En effet, ces deux formes d'agriculture s'inscrivent dans une dynamique de financiarisation de l'agriculture (Ducastel et Anseeuw 2013). Ce processus se traduit par la réorganisation de l'exploitation agricole pour en faire un « actif » qui puisse être facilement découpé, échangé et transféré. L'émergence de ces formes d'agriculture n'est pas sans rappeler la financiarisation de l'agriculture sud-américaine, notamment argentine (Rabobank 2011). Dans les deux cas, on observe un degré de plus en plus important de dissociation de propriété des actifs (capital, matériel, terre) et un recours à des prestataires de service pour la réalisation d'activités intermédiaires. Le cas le plus extrême observé en Amérique du Sud, les « pools de semis » n'ont pas encore été observés au Mozambique. Néanmoins, l'exemple de l'Argentine et de ses structures de production a été cité en exemple par plusieurs des investisseurs interrogés.

Nous avons également mis en évidence dans ce chapitre que plusieurs facteurs permettent d'expliquer le choix d'une forme d'agriculture particulière. Tout d'abord, la spécificité endogène des entreprises, leur « compétence foncière », va les orienter vers la mise en place de routines tournées vers la conduite de production agricole dans le contexte de l'Afrique Australe, l'organisation industrielle ou la gestion financière. Ces « savoir-faire » d'entreprise vont orienter leurs modalités d'action, leur organisation et leurs systèmes de production.

Ensuite, le choix des modes de production des firmes peut être expliqué par les spécificités exogènes des processus de production. La forte spécificité des actifs physiques ainsi que la haute technicité de certaines production (une forte spécificité des actifs humains) poussent les entreprises à établir une production en propre plutôt qu'à choisir un mode de production par contrat. A l'inverse, la proximité de la production avec les systèmes de production locaux (exemple du soja), le besoin de flexibilité pour la fourniture des marchés d'export et l'acceptabilité sociale de l'entreprise sont des éléments qui vont influencer certains investisseurs à choisir d'établir des contrats de production avec des agriculteurs locaux.

Un troisième groupe de facteurs va également influencer la structure organisationnelle des projets ; il s'agit de l'environnement institutionnel (Williamson 1991). Le faible nombre de DUAT distribués à des agriculteurs ainsi que les forts coûts liés à l'application des contrats défavorisent l'agriculture contractuelle au profit de l'intégration de la production. Il est intéressant de noter que dans un pays présenté comme ayant un grand nombre de terres disponibles, on voit apparaître des arrangements fonciers entre investisseurs et propriétaires fonciers locaux. Ce résultat valide l'idée que ce n'est pas la quantité de terres qui va dicter l'installation des investisseurs mais plutôt la spécificité de ces terres (proximité avec des infrastructures de transformation ou avec des parcelles de production de l'investisseur).

Contrairement à l'hypothèse implicite faite dans la majorité de la littérature sur les acquisitions foncières, on observe un taux d'échec relativement important des projets d'acquisitions à grande échelle dans les zones étudiées. Le coût du capital, l'ampleur des coûts d'établissements et investissements initiaux et enfin de nombreux coûts de transaction liés à l'imperfection des marchés sont les principales raisons de ce taux d'échec qui touche plus de la moitié des projets ayant acquis les terres.

La difficulté de mise en place des investissements agricoles dans les pays en développement est évidente et même des institutions à but non lucratif avec un accès facilité au capital et à l'expertise, comme le Commonwealth Development Corporation, n'atteignent que des taux de succès de 20% (Arezki *et al.* 2013). Si d'un point de vue d'investisseur ou de financier, le taux d'échec observé dans notre zone d'étude peut paraître acceptable, la situation est tout autre pour les populations locales. En effet, dans un environnement institutionnel dans lequel l'échec est rapidement signalé et la

transmission des actifs facilitée, ce taux d'échec pourrait signifier une reprise par des entreprises plus efficaces. Par contre si ces conditions ne sont pas remplies, l'échec des projets peut créer des problèmes, notamment une volonté de faire porter les coûts de l'échec aux communautés locales. Dans ce cas, le débat des impacts pour les populations locales se réduit aux impacts négatifs d'une ruée sur les terres agricoles sur les réalités matérielles des stratégies de subsistance et d'accès à la terre pour ces populations (Oya 2013).

Au sein de ce chapitre, nous avons donc vu comment des caractéristiques endogènes des investisseurs, exogènes de processus de production et de commercialisation ainsi que de l'environnement institutionnel local influencent les formes que prennent les projets d'acquisitions foncières à grande échelle. Dans le chapitre qui suit, nous allons nous interroger sur le sens inverse de la relation entre ces projets et les structures agraires locales. Nous allons nous interroger sur la façon dont ces acquisitions foncières modifient certaines caractéristiques majeures des structures agraires, la gouvernance foncière, l'emploi et la structuration des filières.

Chapitre V. Investissements fonciers à grande échelle et populations locales : des projets équitables ?

La question des implications socio-économiques des acquisitions foncières à grande échelle est l'une de celles qui a reçu le plus d'attention dans la littérature (Oya 2013). Les investisseurs et les partisans de ces projets mettent en avant le fait que ces investissements peuvent être bénéfiques aux économies locales notamment en raison de transferts de technologies dans la production et les autres segments des chaînes de valeur ainsi que grâce à la création d'emplois internes aux exploitations (« on-farm ») et externes « off-farm ») (Deininger et Byerlee 2011, World Bank 2014). A l'inverse, d'autres études prétendent que ces projets créent moins d'emplois que les systèmes de production locaux déjà présents et qu'ils excluent les agriculteurs de ces dynamiques créant ainsi un surplus de main d'œuvre qui n'est pas intégrée par les autres secteurs de l'économie (Li 2011). Ces résultats et débats, souvent idéologiques, présentent plusieurs limites. Tout d'abord, il existe un besoin d'analyses fondées sur des données de terrain. Comme le présente Oya (2013), la plupart des analyses traitant des impacts socio-économiques des projets sont basées sur des données secondaires peu fiables car issues de méthode de recherche rapides et non rigoureuses ainsi que d'extrapolations d'informations provenant d'études de cas dans des géographies différentes et sans contextualisation.

L'approche présentée ici vise à dépasser ces limites en se penchant sur le niveau d'équité des projets pour l'ensemble des acteurs au sein des structures agraires. Comme le présentent Baumgartner *et al.* (2013) ainsi que Kleemann et Thiele (2014) deux aspects de l'organisation des projets peuvent permettre une amélioration de la situation des populations locales : i) la création d'opportunités d'emplois et la distribution équitable de la valeur ajoutée créée aux différentes catégories de populations locales ; ii) le développement de contrats de production avec les agriculteurs locaux. Nous avons donc défini des « indicateurs » de restructuration agraire que nous avons particulièrement analysés. Parmi ces derniers on retrouve la création d'emplois au sein des projets, la redistribution de la valeur ajoutée créée entre les différents acteurs et l'émergence de formes d'agriculture capitalistes nationales en lien avec la vague actuelle d'investissements fonciers à grande échelle (notamment via le développement de contrats de production).

Dans ce chapitre, nous analysons donc les types d'investissements fonciers à grande échelle identifiés dans la typologie selon ces deux aspects organisationnels. Dans un premier temps nous comparerons les niveaux de création d'emploi et de distribution de la valeur ajoutée dans les différents types de projets identifiés et modélisés. Ensuite, à l'aide d'une étude de cas approfondie sur l'une des seules zones marquée par le développement de contrats de production entre investisseurs et

agriculteurs locaux, nous analyserons le caractère équitable des contrats proposés et leurs implications sur la différenciation des catégories d'agriculteurs locaux. Enfin, dans un dernier temps nous verrons comment la réorganisation des projets observée dans les dernières années maintient une orientation plus globale des politiques agricoles et de développement en faveur des investisseurs.

I - Création d'emplois et partage de la valeur ajoutée : une efficacité financière des projets basée sur la captation des ressources

Dans le contexte démo-économique actuel de l'Afrique Sub-Saharienne, la question des activités, de l'emploi et des revenus ruraux est primordiale (Losch et Fréguin-Gresh 2013). Depuis les premières analyses sur le renouveau d'intérêt des investisseurs pour le foncier agricole, la création d'emplois a été souvent invoquée pour justifier le caractère bénéfique pour les populations locales de ces projets (Deininger et Byerlee 2011). En effet, un meilleur accès à des opportunités de revenus off-farm, tel que des emplois dans des industries agricoles ou plantations, est fréquemment présenté comme un élément fondamental de la réduction de la pauvreté en milieu rural dans les pays en développement. Cela permet une diversification des sources de revenus, une meilleure résilience aux crises et une source d'investissements dans la production agricole (Reardon 1997, Barrett *et al.* 2001, Davis *et al.* 2009, Losch *et al.* 2012)

Nous chercherons donc à savoir si les investissements fonciers à grande échelle actuels signifient plus d'opportunités d'emploi pour les plus pauvres. Si oui, quels types d'emplois sont proposés avec l'émergence de ces projets ? Pour répondre à ces questions nous allons, dans un premier temps, comparer le niveau de création d'emploi et le niveau de distribution de richesse entre les différents projets appartenant aux cinq modèles d'entreprise retenus. Ensuite au-delà de la quantité d'emplois créés, nous nous attarderons sur les caractéristiques de ces emplois.

A - Des systèmes de production mécanisés et intégrant peu de main d'œuvre

Le niveau de création d'emplois pour l'activité productive varie selon les cultures et les systèmes de production. Comme nous l'avons expliqué auparavant, nous avons fait le choix de synthétiser des modèles réalistes basés sur des cas existants pour chacun des types d'investissements fonciers à grande échelle identifiés. Le tableau 16 présente donc des indicateurs de création d'emplois

issus des modèles représentatifs de chacun des types de projets³⁷. Les résultats présentés indiquent le nombre d'emplois observés au moment des enquêtes ainsi que le niveau théorique d'emplois créés si le projet fonctionne en année de routine. Cette distinction est importante car, comme nous l'avons vu auparavant un nombre important de projets n'atteint pas sa phase de production de routine. Le tableau nous permet de comparer les créations d'emplois brutes pour chacun des types de projets. L'orientation des recherches ne nous a pas permis de nous pencher de façon systématique sur les systèmes d'activités des ménages dont les membres sont salariés dans ces projets. Nous ne sommes donc pas en mesure d'établir la structure des activités des employés locaux avant d'obtenir ces emplois et ainsi de donner un niveau de création net d'emplois imputables aux projets en comparaison d'une situation contrefactuelle sans projet.

Les projets de type « agriculteur indépendant » sont basés sur une intensité en travail beaucoup plus importante que les autres. Nous avons pu estimer que ce genre de projet présente un taux de création d'emplois par 1000 ha de 1250 emplois permanents. De plus, le tableau démontre que malgré le fait que ces projets concernent des surfaces plus réduites que les autres (uniquement une centaine d'hectares), la création d'emplois observée est parmi les plus importantes des différents modèles d'entreprise. C'est le cas, par exemple, des exploitations de bananes (irriguées) analysées qui génèrent quasiment 90 fois plus d'emplois que la production de soja mécanisée (tableau 16). Le nombre important d'emplois nécessaires pour la production de bananes (150 employés pour 90 ha de plantation sur le projet modélisé) est dû au caractère manuel de nombreuses activités de l'itinéraire technique. A un degré moindre, bien que certaines activités soient mécanisées lors de la croissance des projets (désherbage), les projets visant à cultiver du jatropha nécessitent de la main d'œuvre locale pour la gestion de la pépinière et de la plantation.

³⁷ La grille des salaires pour chacun des types d'emplois est présentée dans l'Annexe 16

Tableau 16: Indicateurs clés d'emplois dans les différents types de projet

		Agriculteur entrepreneur indépendant (1 projet : 250 ha acquis/90 ha cultivés)	Transformation foncière (1 projet : 2000 ha acquis/800 ha cultivés)	Agri-firme et sociétés de gestion d'actif (jatropha) (1 projet : 5000 ha acquis/2000 ha cultivés)		Exploitation industrielle avec contrats de production de soja (1 projet : 1500 ha acquis + 660 agriculteurs en contrat (1000 ha))	Agro-industrie de plantation (soja) (1 projet : 4000 ha acquis et cultivés)	Agro-industrie de plantation (jatropha) (1 projet : 5000 ha acquis et cultivés au bout de 8 ans/ 1700 ha cultivés au moment des enquêtes)	
		Observé/ année routine ³⁸	Observé/ année routine	Projet année routine	Trappe financière	Observé/année routine	Observé / année routine	Observé	Projet année routine
Nombre d'emplois projet	Emplois gestion	2	5	7	2	6	7	7	8
	MO perm* qualifiée	12	0	36	12	20	55	35	63
	MO perm non qualifiée	106	24	51	0	0	13	126	191
	MO saisonnière cueillette	0	0	50 pers / 9 semaines	0	0	150 pers 2 semaines	70 pers / 9 semaines	1000 pers / 9 semaines
	MO saisonnière indirecte	NA	NA	NA	NA	70 000 HJ	NA	NA	NA
	MO divers**	30	10	24	6	13	13	35	35
	TOTAL perm	150	29	94	20	26	75	168	262
Nombre d'emplois totaux perm/ 1000 ha	TOTAL	1665	14	47	10	17 + 265 outgrowers ***	18	98	52

*perm = emplois permanents ; **Cette catégorie regroupe les emplois de gardes, de cuisinier, d'ouvrier de construction, etc. ; *** « Outgrower » signifie agriculteur sous contrat

³⁸ La plupart des projets mettent un nombre d'années relativement important (entre 5 et 10 ans) avant d'atteindre la « pleine production » prévue par leur modèle d'investissement. Le nombre d'emplois créés évolue donc au cours de la durée de vie du projet. Nous avons alors fait le choix de présenter le nombre d'emplois observés au moment des enquêtes et le nombre d'emplois prévus si le projet atteint la « pleine production ». Lorsqu'il n'y a qu'un seul chiffre, cela signifie que le projet avait déjà atteint la « pleine production » au moment des enquêtes.

A l'inverse, les activités de développement et de production réalisées par les exploitations de type agro-industrie et les entreprises de transformation foncière sont quasiment totalement mécanisées, laissant un nombre d'emplois quasiment fixe quelle que soit la surface cultivée. De plus, en raison des stratégies de court terme de ces projets les créations d'emplois réalisées ne durent que quelques années avant de disparaître.

La plupart des modèles d'entreprise identifiés présentent donc des niveaux d'emplois observés et prévus relativement faibles. En effet, à l'exception du type de l'agriculteur indépendant qui crée 1665 emplois/1000ha exploités, les autres types d'organisation ne créent qu'entre 10 à 98 emplois/1000 ha liés directement à l'exercice de production primaire. Le type de culture et l'organisation du travail sont les deux éléments qui permettent d'expliquer les différences de création d'emplois entre deux projets. Le soja, cultivé en grande plantation avec un système de production hautement mécanisé ne va entraîner que très peu de création d'emplois. En revanche, dès que l'organisation est modifiée et qu'une partie de la production est réalisée via des contrats de production il y a inclusion d'un plus grand nombre d'acteurs locaux (agriculteurs producteurs de soja). Enfin, bien évidemment, le succès du projet va avoir une implication sur le nombre d'emplois créés. Comme le montre le projet de type agri-firme et société de gestion d'actif, le déclin du projet en situation de trappe financière réduit considérablement le nombre d'emplois créés.

L'organisation du travail et sa segmentation (pépinière, équipe de défriche, équipe en charge du traitement, etc.) ainsi que l'obligation de réaliser certaines activités manuellement (taille des arbres) sont les éléments qui expliquent que, en théorie, les projets de développement de plantations de jatropha peuvent annoncer des créations d'emplois importantes si le projet atteint sa phase de production de routine. C'est sur la base de ces informations que le gouvernement du Mozambique a soutenu le développement de ces projets et les a présentés comme des sources majeures de création d'emplois et de développement rural. En revanche, deux limites doivent être mentionnées. La première est liée au fait qu'un grand nombre des emplois annoncés est saisonnier et donc par nature incertain (car dépendant du niveau de production) et payé à la tâche (tableau 16). La seconde limite concerne la matérialisation réelle de ces emplois. Les analyses démontrent que ces créations d'emplois ne correspondent quasiment jamais aux niveaux présentés initialement. C'est notamment le cas des projets de plantation de jatropha qui présentent un taux d'échec important. De même, les projets n'atteignent leurs années de production de routine qu'après un nombre d'années important (entre 8 et

Mathieu Boche –Thèse Université Paris Sud, UMR Art 'Dev – CIRAD – 2014

10 ans). Par exemple, l'un des projets de type agro-industries de plantation de jatropha analysé présente actuellement (6 ans après le début du projet) un total de 260 employés permanents pour une surface plantée d'environ 2000 ha (sur les 7500 ha acquis).

La question de l'emploi nécessite donc une lecture qualitative des caractéristiques des emplois proposés et de leur évolution sur la durée de vie du projet

B - L'emploi : une question également qualitative et évolutive

En effet, comme le montre Tania Li (2011), la question du travail au sein de ces projets ne doit pas se limiter à l'analyse du nombre d'emplois maximal nécessaire au fonctionnement des projets. Afin de comprendre comment les populations locales peuvent bénéficier de la création d'emplois il faut comprendre quels sont ces emplois, qui en bénéficie et comment ils évoluent durant la durée de vie du projet.

Comme présenté dans le tableau 16, il existe une diversité d'emplois créés au sein de ces investissements fonciers à grande échelle. Parmi ceux-là, une partie est constituée d'emplois d'encadrement et de gestion (équipe de management) et d'autres emplois permanents qualifiés. Les enquêtes auprès des investisseurs ont permis de mettre en évidence le fait que les emplois d'encadrement et de gestion sur les projets étaient quasiment exclusivement réservés à de la main d'œuvre étrangère. Les postes de directeurs de projets, les directeurs d'exploitation et agronomes sont quasiment toujours réservés à des étrangers qui viennent avec le projet. Dans la totalité des exploitations enquêtées les directeurs d'exploitation et agronomes sont originaires d'Afrique du Sud ou du Zimbabwe. Les autres emplois métiers qualifiés pour lesquels des Mozambicains sont employés sont ceux de comptables ainsi que les emplois de conducteurs d'engins (tracteurs et bulldozers) et de mécaniciens. Or ces emplois ne reviennent généralement pas aux personnes issues de la zone où le projet est mis en place mais à des personnes provenant des zones urbaines et ayant un niveau minimum de formation.

Les populations locales n'ont donc pas accès aux emplois permanents qualifiés, et donc mieux rémunérés. Les emplois permanents auxquels peuvent avoir accès ces populations sont des emplois non productifs (gardien ou cuisinière) ou certains emplois productifs dans des plantations.

La figure 20 nous permet d'analyser l'évolution de la distribution de revenus pour les populations locales sur la durée de vie des projets. Elle présente, pour chacun des types de projets, une projection de la part de la valeur ajoutée/hectare qui revient aux populations locales sous forme de salaires. Cet indicateur a été créé en ajoutant, pour chaque type de projet, le montant total des salaires versés aux différents employés locaux ainsi que le revenu net obtenu par les agriculteurs locaux avec le contrat de production dans le cas du modèle « nucleus-estate ».

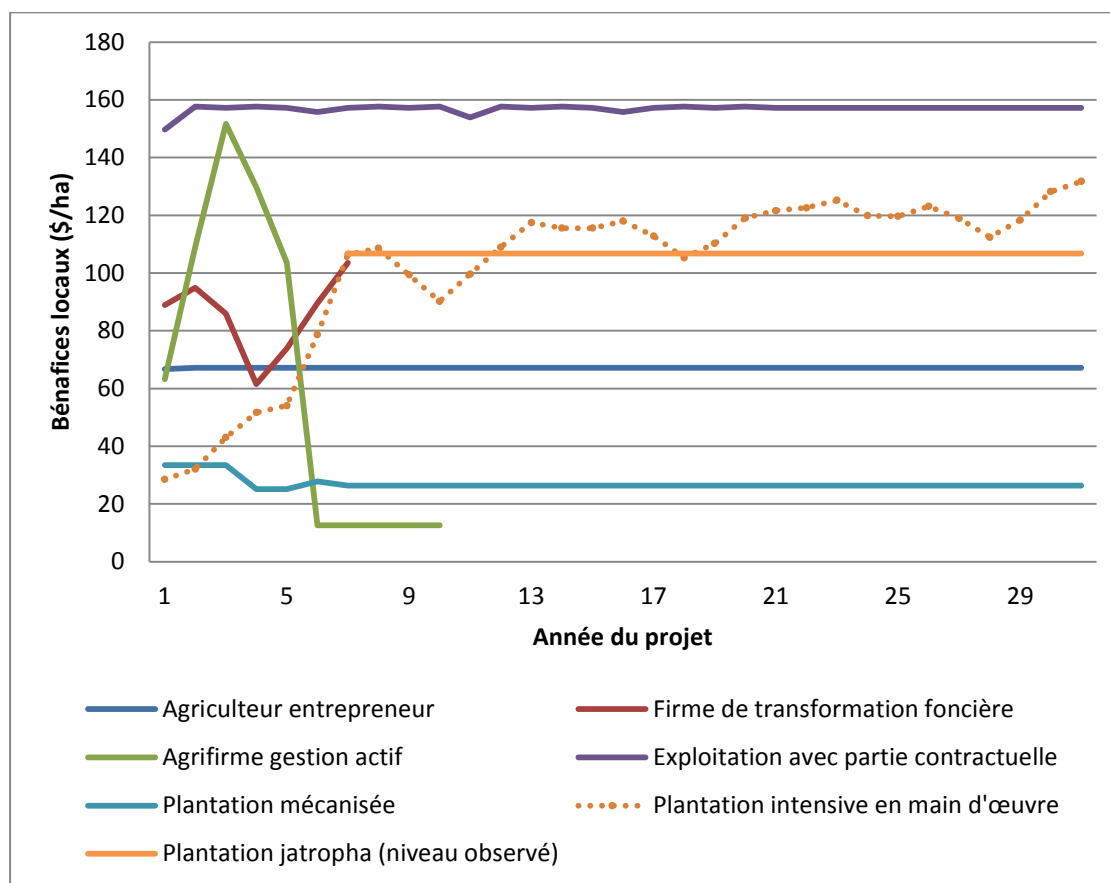


Figure 20: Distribution des bénéfices locaux sur la durée de vie des projets (prix de 2008)

Comme on pouvait l'attendre, les exploitations qui présentent un fort taux de mécanisation présentent également un bénéfice local lié à l'emploi très faible pour les populations locales (26

US\$/ha pour une plantation de soja mécanisée). Le cas des plantations mécanisées de soja démontre que le taux d'emplois productifs³⁹ créés (0.018 emploi/ha) est faible, notamment au regard des systèmes de culture mis en place par les agriculteurs familiaux locaux (0.8 à 1 emploi/ha)⁴⁰.

Il apparaît également clairement qu'en raison de leur échec et de leur stratégie de court terme, les exploitations qui s'inscrivent dans une logique financière (firme de transformation foncière et agri-firme) n'entraînent que des bénéfices locaux limités et de court terme. L'échec des projets fait disparaître les opportunités d'emplois au sein des projets mais peut également avoir des répercussions sur les autres activités des ménages ruraux. Par exemple, dans le cadre d'un projet, dans le district de Sussundenga, les travaux de mise en place ont causé la destruction d'un pont qui reliait la communauté avec le chef-lieu du poste administratif. Ce pont était utilisé gratuitement par les habitants pour aller vendre leurs productions agricoles ainsi que des biens artisanaux sur les marchés (entretien focus group communauté de Gudza mai 2013). La destruction du pont les a obligés à payer le trajet en bateau pour traverser la rivière et se rendre au marché. Le projet ayant été abandonné rapidement, personne n'a réparé ce pont. Aujourd'hui les ménages doivent donc payer le transport en barque à un tarif assez élevé (jusqu'à 15 Mts soit 0,5 US\$) afin d'accéder aux lieux de commercialisation. L'échec du projet a entraîné une dispersion des responsabilités et ce sont aujourd'hui les populations locales qui subissent des coûts de transaction plus élevés pour commercialiser leurs produits. L'externalité négative créée par ce projet n'est prise en compte par aucun acteur.

A l'inverse, les exploitations de type entrepreneurial indépendant et les exploitations de type « nucleus estate » créent plus d'emplois que les exploitations industrielles hautement mécanisées. Les investissements fonciers à grande échelle de type « agriculteur entrepreneur » se concentrent sur des cultures horticoles à haute valeur ajoutée qui nécessitent une quantité importante de travail à l'hectare. Ce sont généralement des emplois non qualifiés rémunérés au salaire minimum agricole de 95 Mts/jour (3.35 US\$ par jour) permanent sur l'exploitation pour l'entretien/récolte mais aussi pour le premier conditionnement des fruits (1,5 emplois permanent/ha). Les investissements fonciers type « nucleus-estate » observés dans l'échantillon présentent, quant à eux, les bénéfices pour les populations locales à l'hectare les plus élevés. Ce résultat provient de la multiplicité des sources de ces

³⁹ Les emplois de garde et du personnel d'entretien n'ont pas été comptabilisés.

⁴⁰ Ces chiffres sont tirés des entretiens réalisés avec des agriculteurs familiaux de la région de Gurué.

bénéfices avec la création d'emplois au sein de l'exploitation « estate » (23%), les bénéfices réalisés par les agriculteurs en contrat (57%) mais également les emplois créés au sein des exploitations « nucleus » (20%) (figure 21). L'organisation de la production au sein des exploitations de type « nucleus estate » constitue ainsi un effet de levier pour augmenter la création d'opportunités pour les agriculteurs locaux mais également de l'emploi non agricole (off-farm) en milieu rural.

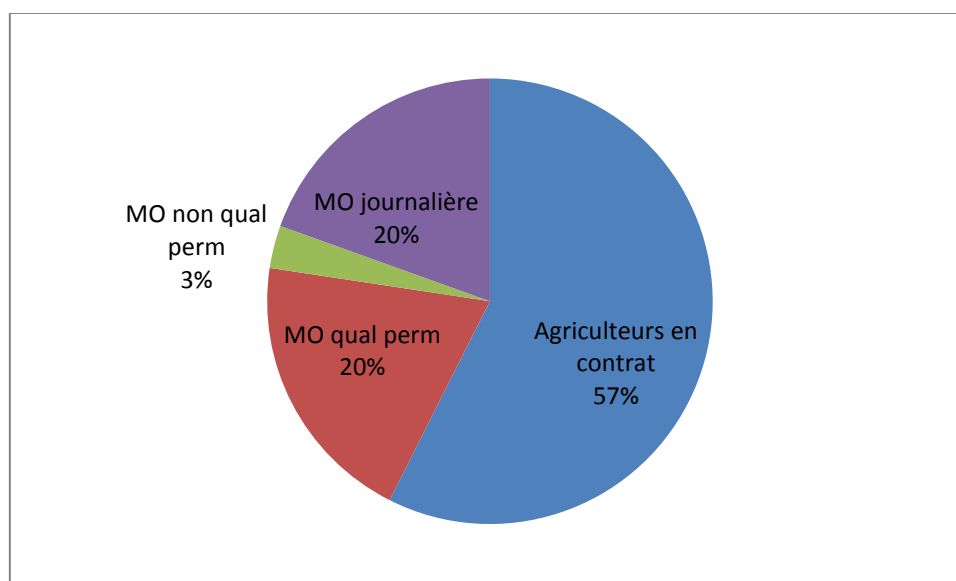


Figure 21: Répartition des revenus pour les différentes catégories de populations locales pour le cas de la production de soja dans un investissement foncier à grande échelle de type « nucleus estate »

L'étude de cas réalisée à Gurué sur la production de soja permet d'éclairer cet aspect de création d'emplois indirects. Afin d'établir leurs productions de soja les agriculteurs locaux ont recours à de la main d'œuvre journalière. Ce type d'arrangement a été décrit dans la littérature sous le terme de « ganho-ganho » mis en évidence dans l'ensemble du Mozambique (Sender *et al.* 2006, Cramer *et al.* 2008). Selon les enquêtes réalisées auprès des agriculteurs, la culture d'un hectare de soja nécessite 126 HJ⁴¹ de travail. La modélisation réalisée a permis de mettre en évidence que l'activité de soja par des agriculteurs locaux sur 1000 ha permettait de créer 70 000 HJ de travail pour des salariés agricoles dans les exploitations locales. Cet exemple nous permet de rappeler ici que les investisseurs n'ont pas introduit la culture du soja à Gurué et qu'une dynamique de production et

⁴¹ Homme Jour

d'emploi existait déjà avant leur arrivée. La création des emplois indirects sur les exploitations agricoles des agriculteurs en contrat ne peut donc pas être totalement imputée à l'arrivée des investisseurs. Néanmoins, en développant des contrats de production dans des zones plus reculées avec des agriculteurs qui ne cultivaient pas de soja et en favorisant l'accroissement des surfaces grâce à la mécanisation pour certains autres agriculteurs, l'entreprise participe à la sécurisation et la création d'une partie des emplois saisonniers sur les exploitations des agriculteurs bénéficiant des contrats de production.

Enfin, les structures de types plantations agroindustrielles développant des cultures de plantation pourraient théoriquement créer, via l'emploi, un bénéfice local global par hectare allant jusqu'à 130 US\$/ha. Ce chiffre reste plus élevé que dans les autres types d'investissements fonciers modélisés mais en dessous d'autres résultats obtenus sur l'huile de palme en Malaisie (jusqu'à 500 US\$/ha) (Cramb et Ferraro 2010). On peut supposer que cet aspect de création d'un nombre d'emploi relativement important (en valeur absolue et non pas par hectare) a constitué un élément important pour convaincre le gouvernement du Mozambique d'attribuer des droits fonciers à ce type de projets. L'objectif était de créer des emplois de plantation tels qu'ils existent dans la filière sucrière. Cependant, l'analyse de la répartition de ces bénéfices locaux démontre que cette perspective de bénéfice local constitue un trompe-l'œil pour plusieurs raisons.

Les emplois journaliers payés à la tâche pour les travaux de récolte représentent 36% de ces bénéfices. L'existence de ces emplois dépend donc directement des rendements de la culture de jatropha. Or comme nous avons pu le voir auparavant, les investisseurs ne parviennent pas à atteindre les rendements espérés, diminuant donc automatiquement le nombre de personnes employées pour la récolte du jatropha. Par exemple, l'enquête auprès de l'unique projet de plantation de jatropha encore en fonctionnement dans le centre du pays a démontré qu'après plusieurs années d'établissement, une équipe de 70 travailleurs journaliers était suffisante pour récolter les graines de jatropha sur une surface de 1500 ha. De plus, la récolte du jatropha est répartie sur trois périodes (janvier, avril et août) et démarre juste après des occurrences de pluies. Ces journées de travail, qui ne constituent pas un emploi fixe régulier, entrent donc en compétition directe avec les activités agricoles familiales (désherbage notamment) dont la sécurité alimentaire des ménages dépend. Les enquêtes réalisées dans le cas d'un projet de type « agro-industrie de plantation de jatropha » dans notre zone d'étude, ont par exemple, permis de mettre en évidence que pour le moment les 70 femmes qui réalisent la collecte du

jatropa le font au détriment des activités de défriche sur leurs exploitations familiales à deux périodes cruciales de l'année (janvier et avril). Le développement du projet semble donc entraîner une modification du système d'activité de ces ménages dont l'analyse nécessiterait d'être approfondie.

L'analyse de la création d'emploi dans les différents types de projets met en évidence que la plupart des modes de production mis en place sont hautement mécanisés et ne prévoient de produire que peu d'emplois/hectare. Les emplois attribués aux populations locales sont peu nombreux et généralement non qualifiés. De plus, une part importante de ces emplois sont en réalité des emplois journaliers, payés à la tâche et disponibles uniquement dans des périodes de forte activité des systèmes de production locaux (désherbage, récolte). La création d'emplois, pourtant mise en avant par les défenseurs de ces projets, apparaît donc assez faible dans la majorité des types de projets. Néanmoins, l'intégration de contrats de production permet d'augmenter le bénéfice reçu localement, en partie grâce aux emplois indirects créés ou sécurisés dans les exploitations « nucleus ».

C - Une forte efficacité financière en raison d'un faible niveau d'emploi et d'un coût du foncier très faible

Au-delà de la création d'emplois/ha et des caractéristiques de ces emplois, un autre indicateur permet de juger du caractère équitable des projets. Il s'agit des modalités de distribution de la valeur ajoutée entre la compensation du travail, le capital, et le paiement des différentes taxes (dont foncière) à l'Etat. La figure 22 démontre que dans presque tous les types d'investissement foncier à grande échelle identifiés, la majeure partie de la valeur ajoutée sert à rémunérer le capital investi dans les exploitations (entre 63 et 76% de la valeur ajoutée créée). Les résultats concernant l'ampleur de la valeur ajoutée servant à rémunérer le capital sont très similaires à ceux présentés par Cochet et Merlet (2011) dans le cas de l'Ukraine. Les projets présentent donc, en théorie, une rentabilité financière pour les investisseurs. Cette rentabilité financière des projets peut être expliquée par deux facteurs: i) la faiblesse du coût d'accès à la terre (1,2 \$/ha/an) et ii) la faiblesse des salaires et la mécanisation des systèmes de production qui entraîne un très faible coût du travail pour les investisseurs.

En effet, la part de la valeur ajoutée qui revient au gouvernement (via la taxe foncière et l'impôt sur les entreprises) s'avère être d'environ 8% de la valeur ajoutée pour l'ensemble des types

d'exploitation agricole. Dans le cadre de sa politique de « corridors de développement » le gouvernement du Mozambique octroie des réductions d'impôts aux entreprises s'installant dans certaines zones (corridor de Beira, de la Vallée du Zambèze et de Nacala) et ayant des projets concernant une surface suffisamment importante (supérieur à 100 ha). Le niveau de taxation du foncier est très faible pour l'ensemble des détenteurs de DUAT dans le pays (World Bank et FAO 2011). Il en résulte de très faibles ressources fiscales pour l'Etat. D'autre part, les investisseurs ont une stratégie d'acquisitions des terres consistant à demander des concessions supérieures à leurs besoins initiaux afin de sécuriser ces terres pour le développement futur du projet dans un contexte de forte demande par des investisseurs étrangers et domestiques. Ainsi, jusqu'à fin 2009 plusieurs projets ayant un objectif de production agricole se sont vu octroyer des surfaces supérieures à 10 000 ha lors de leur première demande. C'est notamment le cas lors de la reprise des anciennes fermes d'Etat. Norfolk et Hanlon (2012) illustrent ce propos avec l'exemple de la reprise d'une ancienne ferme d'Etat dans la province de Zambezia par une entreprise portugaise. Plus de cinq années après l'acquisition des 10 000 ha de l'ancienne ferme d'Etat, l'entreprise exploite environ 1/10^{ème} de la surface acquise.

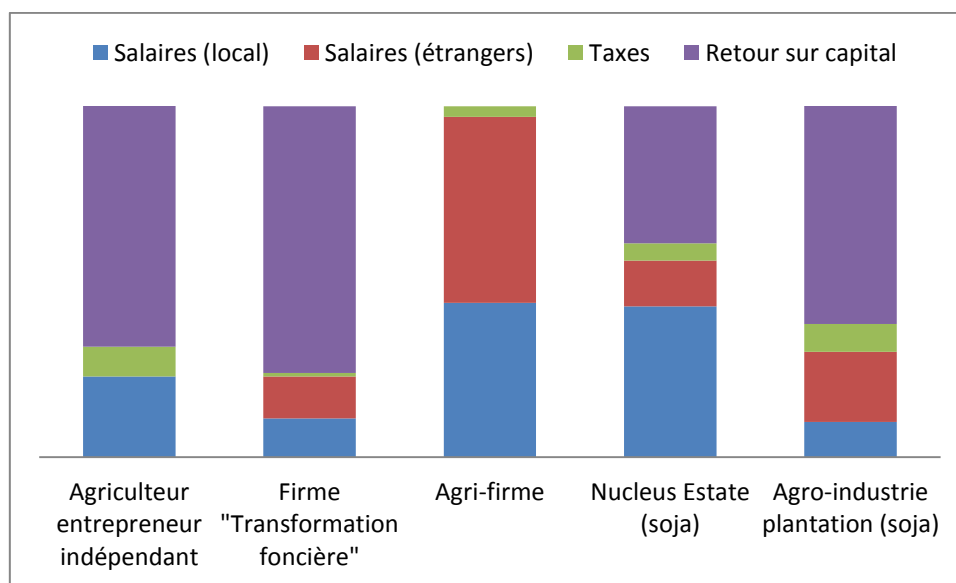


Figure 22: Répartition de la valeur ajoutée entre les principaux acteurs (en%)

Le second aspect qui permet une rentabilité financière élevée de certains projets est le faible coût du travail. Pour les investissements fonciers de grande échelle de type « agriculteur

entrepreneur », « firme de transformation foncière » et « agro-industrie de plantation »⁴² le coût de la main d'œuvre locale représente entre 10 et 20% de la valeur ajoutée. Ce faible coût du travail s'explique par le bas niveau légal des salaires (environ 80 \$/mois) pour la main d'œuvre non qualifiée. En plus du faible coût de la main d'œuvre locale, la mise en place de systèmes de production intensifs en capital et en matériel réduit d'autant le coût de la main d'œuvre. Les exploitations qui mettent en place les systèmes de production les plus mécanisés (agro-industrie de plantation produisant du soja) dédient moins de 10% de la valeur ajoutée à la rémunération du travail alors que 63% sert directement à la rémunération du capital. En revanche, on s'aperçoit que d'autres exploitations reposent de manière plus importante sur les agriculteurs et populations locales. Ces différences démontrent que l'ensemble des projets ne présentent pas les mêmes niveaux d'inclusion des populations locales.

En effet, les résultats présentés dans la figure 22 démontrent qu'il existe un type d'investissement foncier à grande échelle qui présente une redistribution de la valeur ajoutée avec des caractéristiques différentes. Sur le projet de type « nucleus estate » pour la production de soja, 43% de la valeur ajoutée créée sur le projet revient aux différentes catégories de populations locales. Cette différence s'explique par la diversité des sources de bénéfice pour les populations locales et notamment par le développement de contrats de production.

Afin de comprendre pleinement les caractéristiques de cette situation, et les implications que peuvent avoir le développement de ces contrats de production pour les différentes catégories de populations locales nous avons réalisé une analyse plus approfondie sur l'un des seuls cas d'investissements fonciers à grande échelle incluant des contrats de production avec des agriculteurs locaux. Il s'agit de la production de soja dans le district de Gurué.

⁴² La répartition de la valeur ajoutée pour les exploitations de type société de gestion d'actif (AMC) présente un profil atypique. En effet, il a été considéré dans la modélisation que le projet échoue au bout de quelques années résultant sur une absence de valeur ajoutée revenant à l'investisseur.

II - Contrats de production et différenciation des catégories d'agriculteurs locaux

L'un des moyens par lesquels les projets d'investissements fonciers à grande échelle peuvent avoir des implications sur les économies locales est par la création d'arrangements contractuels de production entre les investisseurs et les agriculteurs locaux. L'agriculture contractuelle a été présentée, dans certains pays, comme ayant le potentiel d'inclure les agriculteurs les plus pauvres dans les chaînes de valeur (Key et Runsten 1999). Il a été avancé que les entreprises agro-industrielles peuvent fournir, via des contrats de production les crédits, intrants, assistance et autres services nécessaires aux agriculteurs pour cultiver des cultures de rente (Glover 1984). L'agriculture contractuelle est même présentée par la Banque mondiale comme l'une des recommandations principales pour promouvoir l'émergence d'agriculteurs commerciaux et « ramener l'agriculture vers le marché » (World Bank 2007, p 127)

Comme le souligne Oya (2012), l'une des questions soulevées par la ruée actuelle sur les terres est de savoir si ce phénomène va amplifier ou limiter le développement de l'agriculture contractuelle dans les pays en développement. Cette étude soutient le fait que l'agriculture contractuelle n'est pas la modalité la plus répandue d'utilisation de la terre. En effet, la typologie de formes d'organisations agricoles réalisée (Chapitre IV) démontre que la grande majorité des investisseurs font le choix d'une production en propre exclusive.

Néanmoins, quatre cas d'agriculture contractuelle ont été identifiés et présentés succinctement auparavant. Deux d'entre eux concernent des productions horticoles (banane et légumes qualité export dans la province de Manica) et les deux autres concernent la production de soja dans le district de Gurué. Afin d'engager un débat plus poussé sur les impacts sur le développement local, il est donc pertinent d'analyser certains de ces cas. En accord avec notre cadre conceptuel, nous chercherons notamment à savoir si la vague d'investissements fonciers actuels a un quelconque impact sur la diversité de « capital agraire » au Mozambique et si l'arrivée des investisseurs favorise l'émergence de formes d'agriculture capitalistes nationales.

A - Développement de la filière soja : l'apport de services par les investisseurs à des agriculteurs locaux producteurs de soja

1) Contexte historique

La zone du poste administratif de Lioma dispose d'une histoire foncière particulière notamment liée à la culture du soja. Durant la période coloniale, il s'agissait d'une zone d'installation portugaise, un « colonato » (Jundanian 1974). Après l'indépendance, une partie de cette zone (10 000 ha) a été transformée en ferme d'Etat dont l'objectif principal était de cultiver du soja et notamment de produire des semences pour le reste du pays. Comme de nombreuses autres fermes d'Etat, celle de Lioma a été abandonnée dans les années 1980 en raison de la guerre civile (Norfolk et Hanlon 2012). A cette période, le territoire du poste administratif était donc occupé par les anciens employés de la ferme d'Etat restés sur le site et des communautés locales dans le reste du poste administratif. Ensuite, durant la période de libéralisation du pays à la fin des années 1980, la ferme d'Etat (dénommée CAPEL) a été cédée à des investisseurs brésiliens qui ont été les premiers à établir la culture du soja dans la région. Cette entreprise fit faillite au début des années 1990 laissant la terre inexploitée. Après cet abandon, plusieurs systèmes de gouvernance foncière locale ont été instaurés dans l'ensemble de la zone. Tout d'abord, l'accès à la terre dans les zones occupées par les communautés locales a été géré selon les règles coutumières. En revanche, les terres qui étaient occupées par la ferme d'Etat ont été laissées à l'abandon et utilisées, de manière informelle mais avec le consentement des autorités locales, par les anciens travailleurs de l'entreprise. Une répartition des terres s'est donc faite entre les anciens travailleurs et certains agriculteurs locaux et un marché foncier du faire valoir indirect a été mis en place entre les habitants du nouveau village de Ruacé. Les anciennes parcelles de production qui se situent à proximité de la route et du village (environ 500 ha) ont donc été utilisées à partir du début des années 2000.

Au début des années 2000, un projet de soutien au développement de la culture de soja basé sur la distribution de semences, le développement d'organisations d'agriculteurs et l'organisation du marché a été mis en place par des ONG et des bailleurs de fonds internationaux dans le village de Ruacé (Norfolk et Hanlon 2012). Cette dynamique, qui est toujours en vigueur, a mené à l'adoption de la culture du soja par plus de 4000 agriculteurs familiaux dans le district de Gurué, produisant environ le cinquième de la production nationale (Hanlon et Smart 2012). Le développement rapide de cette filière a été possible grâce à un ensemble de facteurs. Parmi ceux-ci, on retrouve l'existence d'une

forte demande au niveau national. La production avicole constitue l'un des secteurs en pleine expansion au Mozambique sur lequel le Gouvernement mise dans son plan de développement agricole (Ministério da Agricultura de Moçambique 2013). Le fort développement de cette production entraîne une demande importante pour les rations alimentaires utilisées dans ces élevages, dont le soja est l'élément de base avec 37% des coûts de production pour les aviculteurs (Ministério da Agricultura de Moçambique 2013). Le développement des deux filières sur le marché domestique est donc lié et actuellement la demande domestique en soja dépasse assez nettement l'offre nationale créant une incitation pour le développement de la production. Cette incitation est également renforcée par l'ampleur des coûts de transport au sein du pays (environ 90 US \$/tonne) qui donne un certain avantage aux productions nationales, par rapport aux importations.

Cette situation de marché a donc fourni un débouché pour la production de soja par les agriculteurs familiaux mais elle a également attiré les investisseurs internationaux. Ces derniers, dont certains étaient déjà impliqués dans les activités en aval de la filière, ont ainsi voulu sécuriser un approvisionnement régulier et en grande quantité notamment par des contrats (Nicolau *et al.* 2011). Les investisseurs ont donc cherché à acquérir des terres dans des zones ayant un fort potentiel de production de soja. Cette caractéristique correspond parfaitement à la zone de Lioma, dans le district de Gurué, qui présente une dynamique de forte évolution de la production de soja depuis une dizaine d'années.

Selon plusieurs entretiens, le développement de la culture de soja s'est fait en partie au détriment des deux autres cultures de rentes les plus importantes dans le pays, le tabac et le coton. Malgré ce développement important de la production de soja, l'accès aux semences, intrants et à la commercialisation constitue toujours un problème pour une grande partie des agriculteurs locaux. Les quelques grossistes locaux ainsi que des revendeurs venant des villes alentours constituaient les uniques opportunités de commercialisation jusqu'à récemment. Néanmoins, l'arrivée de nouveaux acteurs dans la filière a modifié la situation.

L'arrivée d'investisseurs dans la zone a débuté par l'attribution par le Conseil des Ministres du Mozambique en décembre 2009 d'un droit d'usage du foncier (DUAT) sur les 10 000 ha de l'ancienne ferme d'Etat à une entreprise étrangère. La terre attribuée à l'entreprise incluait une zone d'environ

500 ha utilisée par 244 agriculteurs locaux depuis le début des années 2000 pour produire du soja (Norfolk et Hanlon 2012). Cette situation a débouché sur un conflit entre les agriculteurs locaux et l'entreprise qui était encore d'actualité au moment de la réalisation des enquêtes⁴³. Néanmoins plusieurs mesures ont été prises afin de tenter d'améliorer la cohabitation entre l'entreprise et les agriculteurs locaux. L'une de ces mesures est le déplacement des populations (*reassentamento*) vers une autre zone à proximité. D'autres investisseurs sont arrivés dans la même période mais ces derniers ne sont pas dans la même situation de conflit.

2) Différentes catégories de producteurs locaux

Ainsi, le secteur de la production de soja à Gurué est caractérisé par un fort degré d'hétérogénéité entre les producteurs, allant de quelques exploitations cultivant des milliers d'hectares à des producteurs locaux cultivant des parcelles d'un hectare (tableau 17).

Tableau 17: Répartition de la production de soja par taille et structure des exploitations

Taille des exploitations	Nombre d'exploitations	Production (Tonne)
< 0,5 ha	1300	400
0,5 – 1,5 ha	2200	2400
1,6 – 4 ha	800	2300
> 4 ha	100	700
TOTAL	4400	5800
Exploitation « nucleus estate »	2	?
Agri-firmes à grande échelle	2	2000

Source : Hanlon and Smart (2012) et données de l'auteur

Le tableau 17 démontre qu'une part majoritaire de la production de soja est réalisée, jusqu'à présent, par des agriculteurs familiaux locaux. Au sein de ce groupe d'agriculteurs locaux la majeure partie produit du soja sur une surface inférieure à 1,5 ha.

⁴³ discuté au sein du chapitre VII

Au cours du travail de terrain, des entretiens de type « focus group » avec des représentants d'organisations de producteurs de soja (15) et des enquêtes approfondies avec un échantillon de 23 agriculteurs locaux ont été réalisées. Cet échantillonnage a été construit de façon raisonnée afin de couvrir la diversité des systèmes de production. La première étape d'entretiens avec les représentants des organisations de producteurs a permis d'établir les principales caractéristiques de la production de soja ainsi que d'obtenir des informations clés sur les agriculteurs membres de ces associations. C'est au sein de ce groupe de membres des organisations qu'une partie des agriculteurs enquêtés a été sélectionnée (n = 10). Les autres agriculteurs interrogés (n=11) ont été sélectionnés parmi la liste des agriculteurs disposant d'un contrat de production avec une entreprise locale. Ces différentes enquêtes ont permis d'établir l'existence de trois groupes d'agriculteurs locaux cultivant du soja avec des caractéristiques différentes (tableau 18).

Le premier groupe est composé d'agriculteurs familiaux produisant des cultures de subsistance en rotation avec du soja. Ces agriculteurs produisent généralement entre 0,5 et 1,5 ha de soja en rotation avec des cultures alimentaires (maïs, Niébé et Pois d'Angole). L'ensemble des activités agricoles sont réalisées manuellement par la main d'œuvre familiale. Au sein de ce système de cultures, les productions vivrières constituent la base de rotation et les actifs familiaux dirigent prioritairement leur travail sur ces cultures. Cette volonté de privilégier les productions alimentaires entraîne généralement un retard dans la réalisation des travaux de désherbage du soja et donc une baisse de rendement. De par cette raison, ces ménages n'ont pas réussi à entrer dans la dynamique d'accumulation permise par la culture du soja. Les ménages enquêtés appartenant à ce groupe présentent des caractéristiques de vulnérabilité (ménages migrants ou femmes seules). Ces ménages n'ont pas la force de travail suffisante pour cultiver plus d'un hectare de soja et ne disposent pas des ressources financières nécessaires au paiement de main d'œuvre salariée.

Le deuxième groupe est composé d'agriculteurs pour qui le soja est le cœur de l'assolement. Ces agriculteurs cultivent entre 1,5 et 6 ha de soja et ont une rotation différente des agriculteurs du premier groupe. Afin d'augmenter leur surface de production de soja, ils ne cultivent généralement qu'1 ha de cultures vivrières et dédient le reste de la surface de l'exploitation au soja. Cette stratégie a pour conséquence de répéter plusieurs années de production de soja sur une même parcelle avant le retour à des productions vivrières. Ces exploitations incluent trois ou quatre travailleurs familiaux et ont un recours systématique et assez important à de la main d'œuvre journalière, voire saisonnière,

Mathieu Boche –Thèse Université Paris Sud, UMR Art 'Dev – CIRAD – 2014

pour la réalisation des activités de désherbage et de récolte du soja. En revanche la préparation du sol est généralement mécanisée. En se lançant dans une production assez importante de soja ces agriculteurs entrent dans une dynamique d'accumulation. Les agriculteurs de ce groupe ont généralement utilisé les revenus de l'activité du soja afin de diversifier leurs activités. Certains démarrent une activité de grossiste en céréale alors que d'autres ouvrent des épiceries (Chapet 2012). En raison des coûts élevés pour la mise en place de la production qui doivent être réinvestis chaque année, la dynamique d'accumulation de ces agriculteurs est assez fragile.

Enfin, le dernier groupe de producteurs locaux de soja identifié est composé d'agriculteurs entrepreneurs émergents spécialisés dans la monoculture de soja. Ces exploitations cultivent le soja sur une surface assez importante (de 6 ha à 32 ha) et dépendent complètement de main d'œuvre salariée. Les quelques actifs familiaux (2 ou 3) ont un rôle dans l'encadrement/supervision de la main d'œuvre salariée et non pas dans la réalisation pratique des opérations. En effet, malgré l'ampleur des surfaces cultivées la plupart des opérations (sauf la préparation du sol) sont réalisées manuellement par de la main d'œuvre journalière. Grâce aux revenus du soja ces agriculteurs ont pu investir dans des infrastructures de stockage ainsi que dans un moyen de transport de la marchandise (camion) ou de diversifier leurs activités (achat d'un moulin à farine ou activités de transport). Ces investissements leur permettent, contrairement aux autres agriculteurs de ne plus être dépendant de la forte volatilité des prix du soja. En effet, les entretiens auprès des agriculteurs locaux ont permis de mettre en évidence l'incertitude et la volatilité des prix du soja dans la zone. Celle-ci est notamment due au fait qu'une part importante de la production est achetée par des 3 grossistes de la zone dans une position oligopolistique ainsi que par des grossistes venant des capitales provinciales alentours (Nampula, Beira et Quelimane).

Tableau 18: Coûts et revenus pour des exploitations typiques des 3 groupes de l'échantillon

	Producteurs Groupe 1 2 ha	Producteurs Groupe 2 4,5 ha	Producteurs Groupe 3 12 ha
Assolement	Soja/MHT*	Soja/Soja/MHT	Soja
<i>Produit Brut (Mts/ha)</i>	11925	15950	19200
<i>Consommations Intermédiaires (Mts/ha)</i>	1385	6420	9590
Semences	1310	1670	2400
Intrants	75	50	150
Prestation de service	0	1500	2240
Emploi salarié	0	3200	4800
VAB/ha (Mts/ha)	10540	9530	9600
Frais maintenance	0	0	2500
Dépréciation économique	100	100	1400
<i>Revenue/ha (Mts/ha)</i>	<i>10440</i>	<i>9430</i>	<i>5700</i>

* : MHT est l'abréviation pour l'association Maïs, Pois d'Angole, Niébé et Tournesol

Note : USD 1,00 = 28,32 Mts en 2012

Au-delà de ces trois groupes d'exploitations agricoles produisant du soja, on retrouve également une catégorie de population locale impliquée dans la production de soja mais qui ne possède pas de terre. Il s'agit des personnes réalisant des travaux journaliers sur les exploitations locales (majoritairement des groupes 2 et 3). Les entretiens réalisés auprès des agriculteurs et des personnes ressources a mis en évidence une grande diversité de profils au sein de cette catégorie. On retrouve notamment, des travailleurs migrants venant de districts voisins, des jeunes actifs, des hommes et femmes issus du groupe de producteurs 1). Ces emplois journaliers informels fonctionnent selon le principe du *ganho-ganho* (Cramer *et al.* 2008) et sont rémunérés en moyenne 50 Mts/jour (soit 1,75 US\$/jour). Durant la période de culture du soja (de septembre à avril), un salarié journalier peut espérer au maximum obtenir 6500 Mts (soit 230 US\$). Cependant, il y a une forte incertitude quotidienne sur la possibilité de trouver un emploi.

3) Différents investissements fonciers à grande échelle

A l'opposé plusieurs exploitations ont établi une production à grande échelle. Les entreprises qui se sont implantées sont des agri-firmes mais également des entreprises agro-industrielles impliquées dans la filière volaille (encadré 17). On retrouve notamment deux exploitations de type

« agri firmes » qui ont établi respectivement 1000 et 500 ha lors de la campagne 2012/2013 et qui ont défriché des terres pour produire chacune sur 3500 ha lors de la campagne 2013/2014.

Durant les entretiens réalisés, tous les responsables de projets localisés à Gurué ont déclaré que leur objectif principal était de profiter de la dynamique domestique actuelle de la filière soja. L'assurance de pouvoir vendre les productions sur le marché national dans un premier temps avant de se tourner vers l'export est présentée comme un facteur de stabilité important pour les investisseurs. Les entreprises agro-industrielles impliquées dans la production de volaille voulaient également, par ces investissements, sécuriser leur approvisionnement en soja.

Cette volonté de bénéficier de la dynamique locale de production s'est notamment traduite par l'instauration de contrats de production. Entre les deux structures indépendantes et les agriculteurs à petite échelle on retrouve deux exploitations qui ont choisi de réaliser une part de leur production en propre et d'établir des contrats de production avec des agriculteurs locaux. Il s'agit de contrats de « production assistée » qui incluent la fourniture d'intrants, l'assistance technique et un accès au marché. Malgré cette caractéristique commune quelques éléments diffèrent entre les deux cas, ainsi que la stratégie des deux entreprises.

L'une des entreprises (entreprise A) a décidé d'établir un contrat de production avec un nombre limité d'agriculteurs locaux (50 cultivateurs) répondant à certains critères. Pour avoir accès à ce type de contrat, les agriculteurs locaux doivent être localisés aux abords de la route principal et disposer chacun d'une surface minimum de 5ha. Ce critère de taille minimum signifie que les agriculteurs qui ont accès à cet arrangement font partie des groupes 2 et 3 (tableau 18) et sont localisés pour la grande majorité à Ruacé. Les agriculteurs qui ont de plus petites surfaces sont donc de fait exclus. Le contrat prévoit la fourniture d'intrants (semences et inoculant) et de services de culture (préparation du sol et semis) contre la vente de la production au prix du marché au moment de la récolte. Le prix n'est pas fixé avant la campagne. Théoriquement le contrat stipule que l'agriculteur est obligé de vendre l'ensemble de sa production à l'entreprise A. Néanmoins, en raison de difficultés financières auxquelles doit faire face l'entreprise, celle-ci demande aux agriculteurs de rembourser les frais avancés pour la réalisation des services et les intrants directement en graines de soja et les autorise à

vendre le reste de leur production à d'autres acheteurs. Ce contrat de production assisté s'est donc transformé *de facto* en une sorte de contrat de métayage pour la réalisation de services.

En revanche l'autre entreprise (entreprise B) a développé une stratégie plus inclusive. L'entreprise B fait partie d'une holding verticalement intégrée et impliquée dans les différents segments de la production avicole au Mozambique. Il y a plusieurs années un agro-entrepreneur zimbabwéen a implanté dans la ville de Nampula un élevage de volaille qui est devenu l'une des plus grandes entreprises agro-industrielles du pays. Au moment du rachat de cette entreprise par une compagnie d'investissement basée à Londres, cette dernière a voulu établir une stratégie d'intégration verticale en développant sa propre plantation de soja dans les environs de Lichinga (province de Niassa) et en instaurant un approvisionnement avec des contrats de production à Gurué (Hanlon et Smart 2012). L'entreprise a proposé un contrat de production fournissant semences, inoculant (traitement pré-semis), prestation de service pour la préparation du sol, assistance technique et accès au crédit pour les agriculteurs le souhaitant. L'accès à la mécanisation pour la préparation du sol et l'accès au crédit de campagne sont des éléments primordiaux pour le développement des contrats et l'assurance, pour l'entreprise, de sécuriser une production en quantité suffisante pour son usine de préparation de rations animales. Afin d'obtenir une production de soja suffisante pour son usine de production de rations alimentaires pour volailles, l'entreprise a décidé d'inclure tous les agriculteurs, quelle que soit leur surface, et aussi de travailler dans des zones nouvelles avec des agriculteurs qui ne cultivaient pas de soja auparavant. Ainsi, l'entreprise a établi des contrats de production avec environ 1000 agriculteurs aux caractéristiques hétérogènes mais disposant majoritairement de petites surfaces de production. En effet, 60% des agriculteurs sous contrat disposent de moins de 1,5 ha de soja. Ensuite 20% sont des agriculteurs du groupe 2 et les 20% restant sont parmi les agriculteurs entrepreneurs émergents locaux. Lors de la première année d'implantation l'entreprise a établi un contrat qui laissait deux options de prix pour les agriculteurs. Soit ces derniers pouvaient signer avant la campagne pour un prix d'achat fixe de 16 Mts/kg (0,56 US\$/kg) soit choisir d'être payé au prix du marché si celui-ci était entre 14 et 18 Mts/kg (0,49 à 0,63 Mts/kg) au moment de la récolte. A l'époque à laquelle ces contrats ont été proposés, le prix était de 13 Mts/kg (soit 0,46 Mts/kg) incitant les agriculteurs à choisir la première option. Cependant, au moment de la récolte plusieurs acheteurs provenant des villes voisines proposaient de racheter le soja pour 17 Mts/kg (0,60 Mts/kg) (Hanlon et Smart 2012). Cette situation causa un certain nombre de conflits entre l'entreprise et les agriculteurs incitant celle-ci à modifier son contrat. Depuis, l'entreprise ne propose plus qu'un prix fixe de 16

Mts/kg (0,56 US\$/kg) aux agriculteurs avec un bonus de 0.75 Mts/kg pour les agriculteurs ayant moins de 1,5 ha et effectuant l'ensemble des travaux manuellement.

Les deux entreprises ont donc opté pour des stratégies différentes qui vont avoir des implications sur l'exclusion de certains types de producteurs.

B - Equité des arrangements contractuels: des contrats favorisant le développement des formes d'agriculture entrepreneuriales locales

Afin de comprendre les situations pour lesquelles les investisseurs ont un intérêt à travailler avec des petits agriculteurs, c'est à dire les conditions dans lesquelles il est envisageable de voir développer par les investisseurs des contrats de production incluant les exploitations agricoles les moins bien dotées, Poulton *et al.* (2010) établissent une analyse basée sur deux critères présentés dans le tableau 19. L'analyse de la production de soja dans le district de Gurué se situe dans le cas 1 (cellule en haut à gauche du tableau 19) avec une culture qui présente de faibles coûts fixes de production et une structure agraire majoritairement dominée par les petites exploitations. Or selon Poulton *et al.* (2010), cette situation constitue celle pour laquelle l'intérêt pour les entreprises à investir dans la fourniture de services aux petites exploitations, notamment via l'agriculture contractuelle, est le plus élevé.

Tableau 19: Intérêt commercial à une fourniture par des petites exploitations

	Inégalité des structures de production	
Importance des coûts fixes dans les activités de production	Faible (surtout petites exploitations)	Forte (structure agraire duale)
Faible	1	3
Forte	2	4

Source Poulton et al (2010)

Plusieurs caractéristiques de la production vont donc tendre soit à favoriser l'inclusion des agriculteurs les moins bien dotés soit plutôt à les exclure.

Tout d'abord, la faiblesse des coûts monétaires de production et la proximité de l'itinéraire technique avec d'autres cultures semées par les agriculteurs locaux favorisent l'inclusion d'un grand nombre d'agriculteurs. En effet, la production de soja présente des coûts en intrant relativement faibles

(tableau 18), notamment pour les plus petits agriculteurs. Les agriculteurs cultivant moins de 1,5 ha vont réaliser l'ensemble des activités manuellement avec les actifs familiaux. Ils ne vont pas devoir entrer en compétition pour l'accès aux travailleurs journaliers que se livrent les agriculteurs locaux cultivant de plus grandes surfaces. La proximité de l'itinéraire technique de production du soja et des cultures vivrières cultivées localement constitue également un avantage pour les petits agriculteurs. En effet, le soja fait partie de la même famille de plante (les Fabacées) que les haricots et Pois d'Angole qui sont cultivés par tous les agriculteurs. Cette proximité des plantes est également vraie concernant les modalités de production pour les agriculteurs locaux. Ainsi, le soja peut remplacer certaines cultures vivrières dans les systèmes de production des agriculteurs locaux sans difficulté. Cette caractéristique de la culture de soja va permettre aux entreprises de réduire les coûts de transaction liés à l'assistance technique pour la mise en place des contrats de production.

Ces deux caractéristiques de la production constituent des éléments incitant les investisseurs à donner accès aux contrats de production à l'ensemble des agriculteurs de la zone quelles que soit leurs caractéristiques. En revanche, d'autres éléments également liés à la production et à l'environnement local sont mis en avant pour justifier de l'exclusion des agriculteurs les moins bien dotés.

Le premier critère justifiant l'exclusion des petits agriculteurs des schémas contractuels est le risque associé à la production de soja, en raison de la nécessité d'une trésorerie assez importante durant la campagne de production pour payer la main d'œuvre salariée qui vient faire le désherbage. Les coûts de production du soja sont beaucoup plus élevés que les cultures traditionnelles pour lesquelles les semences fermières constituent le seul coût monétaire et les travaux sont réalisés manuellement par la main d'œuvre familiale. L'augmentation des coûts de production, à partir d'une certaine surface, s'explique par la nécessité d'employer de la main d'œuvre salariée pour le désherbage. Celui-ci est réalisé manuellement et doit être fait deux fois dans le cycle cultural et à chaque fois dans la semaine qui suit une forte pluie. Marqueur de l'importance temporelle de cette activité, chaque agriculteur interrogé a été capable de donner le jour précis auquel les travaux de désherbage ont démarré sur leur champ. Le retard sur le désherbage fait chuter drastiquement le rendement. Dans le cas de perte de la récolte, l'agriculteur doit tout de même rembourser les intrants fournis par l'entreprise (semences et inoculant) et rembourser les prestations réalisées (préparation du sol et semis). La majeure partie du risque porte donc sur le producteur. Plusieurs agriculteurs ont

déclaré lors des entretiens devoir décapitaliser fortement (revente de biens durables) durant la campagne afin de pouvoir payer la main d'œuvre journalière. Comme établi par plusieurs études, les agriculteurs les mieux dotés sont généralement plus capables de supporter le risque de perte de production (Key et Runsten 1999).

Liée à la question du risque de rendement, la contrainte de sélection et de supervision de main d'œuvre est considérée comme primordiale par les agriculteurs. En effet, le rendement est fortement dépendant de la capacité de réalisation des activités de désherbage dans une fenêtre de temps très limitée. Pour réaliser ces activités, les agriculteurs cultivant plus de 1,5 ha de soja doivent donc avoir recours à de la main d'œuvre salariée. Cette main d'œuvre est payée à la tâche (figure 23) et recrutée au moment de la réalisation des activités. Les travailleurs journaliers sont donc à la recherche d'un employeur qui pourra les engager sur un maximum de jours afin de limiter leur recherche d'exploitations pouvant les employer. Les agriculteurs disposant d'une plus grande superficie de soja à désherber peuvent donc engager les travailleurs sur une durée plus longue et disposent donc d'un avantage dans la sélection de la main d'œuvre salariée. Ayant choisi de se spécialiser dans la monoculture de soja, ces agriculteurs ont également un avantage dans la supervision de la main d'œuvre. En effet contrairement aux autres agriculteurs, ils ne doivent pas travailler en même temps sur les cultures vivrières traditionnelles et peuvent se concentrer pleinement sur la supervision du désherbage du soja par les travailleurs salariés.

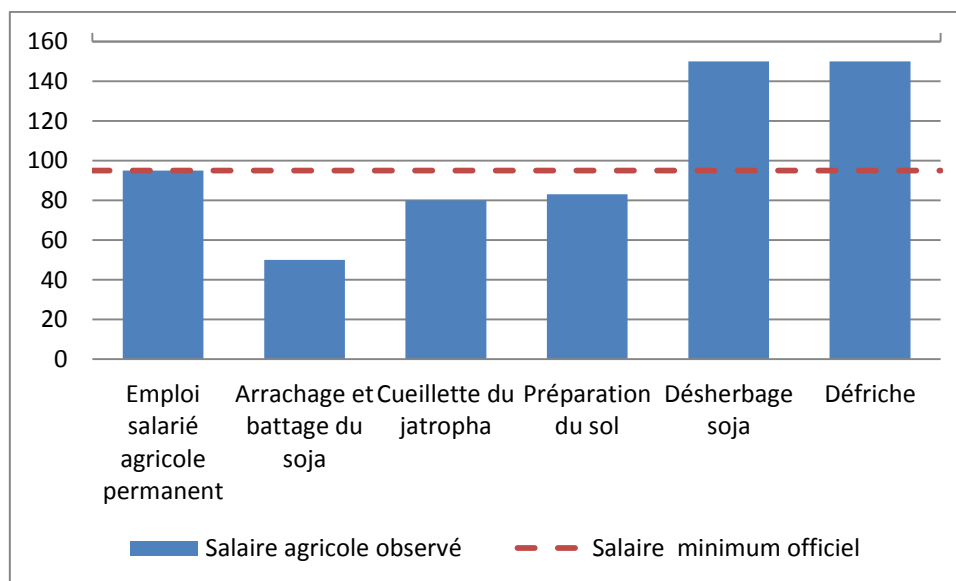


Figure 23: Niveaux de salaires journaliers pour différentes activités agricoles formelles et informelles dans notre zone d'étude (Mts)

Les coûts de transactions associés à la fourniture des intrants, au crédit, à l'assistance technique et à la collecte des produits constituent les principaux freins à l'intégration des petits agriculteurs dans les contrats de production (Key et Runsten 1999). Ces éléments sont mis en avant par l'entreprise A pour n'inclure que des agriculteurs qui disposent d'une surface supérieure à 3 ha, excluant de fait un grand nombre des agriculteurs de la zone. En effet, selon le responsable de l'entreprise 3 ha constitue la limite minimum pour permettre la mécanisation du travail du sol. Il en est de même concernant l'assistance technique. La limitation à un nombre restreint d'agriculteurs permet à l'entreprise A d'apporter une assistance personnalisée aux agriculteurs (1 fois par semaine). En revanche, l'intégration d'un grand nombre d'agriculteurs oblige l'entreprise B à fournir une assistance à des groupes d'agriculteurs avec des coûts de transaction plus élevés.

Enfin, le risque institutionnel lié à l'application des contrats est perçu comme la dernière difficulté à l'intégration des plus petits agriculteurs dans les arrangements contractuels. Pour les entreprises ayant établi des contrats de production dans le district de Gurué, les coûts de poursuite légale envers des agriculteurs ne respectant pas les conditions du contrat sont très élevés, tant en terme financier qu'en terme de réputation auprès des communautés locales. L'entreprise B a fait l'expérience de cette difficulté avec certains des agriculteurs en contrat. Suite à un défaut de plusieurs groupes de producteurs dans un même village, l'entreprise s'est retournée vers les autorités administratives

locales afin de résoudre le problème. Cependant, aucune solution n'a été trouvée et l'entreprise B a décidé de modifier sa stratégie pour miser sur les agriculteurs déjà en contrat et à jour de leurs dettes. Elle n'établit plus de contrats avec des agriculteurs ayant vendu leur production à d'autres acheteurs. En raison des coûts liés au non-respect des contrats, les entreprises sont incitées à établir des arrangements avec des agriculteurs qui ont moins de chance de faire défaut (plus grands agriculteurs ayant des ressources provenant de plusieurs activités) et de sélectionner attentivement les producteurs en contrat. Les coûts de sélection et d'application étant des coûts fixes, les entreprises peuvent minimiser les coûts totaux en réduisant le nombre d'agriculteurs avec qui elles sont en contrat et donc en choisissant ceux ayant une surface importante.

Les deux entreprises (A et B) ont donc mis en place des stratégies différentes d'inclusion des agriculteurs. Afin de réduire les coûts de transaction et le risque, l'entreprise A a décidé d'exclure les agriculteurs locaux les moins bien dotés afin de ne donner accès aux contrats qu'à des agriculteurs disposant d'une surface suffisamment importante. A l'inverse, la stratégie de l'entreprise B repose sur l'ensemble des catégories d'agriculteurs, mais elle tend à évoluer afin de ne privilégier que certains agriculteurs ayant été les plus productifs sur les premières années de développement des contrats. Ainsi, le développement des contrats de production présente certains pièges tels que l'effet de contrecoup pour les agriculteurs qui n'ont pas accès aux contrats ou qui n'arrivent pas à atteindre les objectifs dans les premières années.

Bien que génératrice d'emplois et de bénéfices locaux, le développement de ces contrats de production accentue les inégalités entre les différents types d'agriculteurs dans la zone. En effet, face à l'accès privilégié aux contrats pour les agriculteurs entrepreneurs locaux, les agriculteurs les moins bien dotés vont être exclus de cette dynamique et soumis aux mêmes imperfections de marché qui existaient avant le développement des contrats de production. Ces derniers vont alors chercher des emplois journaliers dans les exploitations alentours qui sont en contrat avec l'entreprise. Ces emplois indirects (70 000 HJ de travail sur les 662 exploitations en contrat) sont créés de manière informelle et rémunérés à une moindre valeur que le salaire minimum agricole (figure 23). De plus, ces emplois apparaissent durant la haute saison de production du soja, lorsque les exploitations familiales les plus en difficulté sont en manque de main d'œuvre, alors qu'il n'y a pas de demande en basse saison lorsqu'elles ont du travail à offrir. Les salaires reportés dans la figure 23 sont des prix journaliers pour la main d'œuvre ponctuelle (1,75US\$/jour) et ils ne peuvent pas être convertis en salaires mensuels ou

Mathieu Boche –Thèse Université Paris Sud, UMR Art 'Dev – CIRAD – 2014

annuels. Ces résultats soulèvent des interrogations sur les implications du développement de ces contrats pour les systèmes d'activités des différentes catégories de ménages. L'exploration de cette piste de recherche nécessiterait des investigations plus approfondies.

L'analyse du développement des contrats de production démontre que le développement de l'agriculture contractuelle, présentée comme une alternative plus équitable aux accaparements de terres présentes, va avoir des implications différenciées sur les diverses catégories d'agriculteurs locaux. Dans le cas de Gurué, notre analyse démontre que l'arrivée de ces contrats soutient le développement de formes d'agriculture capitalistes entrepreneuriales locales basées sur l'utilisation d'une main d'œuvre salariée locale journalière pour produire du soja.

L'analyse comparée des contrats développés par les entreprises A et B démontre que néanmoins dans un même environnement certaines entreprises font le choix de fournir initialement un accès aux contrats à l'ensemble des catégories d'agriculteurs. Cependant un élément important permet de justifier cette diversité de stratégie concernant l'inclusion des différentes catégories d'agriculteurs, le soutien financier de bailleurs internationaux

C - L'implication des bailleurs internationaux : facteur expliquant l'Inclusion des différentes catégories d'agriculteurs locaux

Les institutions internationales, telles que la Banque mondiale, présentent l'agriculture contractuelle comme l'une des solutions aux risques engendrés par les acquisitions foncières à grande échelle. En ce sens, ils préconisent un scénario du « laissez faire ». Selon eux : « les transactions améliorant la productivité et le bien-être peuvent se matérialiser sans l'intervention de l'Etat tant que les droits de propriétés sont clarifiés et les externalités intégrées » (Deininger et Byerlee 2011, p 34). L'analyse des cas de notre zone d'étude démontre que ce scénario n'est pas celui observé.

L'entreprise B a réussi à établir, avec plus ou moins de succès, un contrat avec un grand nombre de producteurs dont environ 60% cultivent moins de 1,5 ha. Cette inclusion des petits agriculteurs a été rendue possible par une stratégie visant à réduire les coûts de transaction et le risque supportés par l'entreprise.

Deux importantes raisons pour laquelle les entreprises sont réticentes à établir des contrats de production avec des agriculteurs sont l'ampleur des coûts de transaction et la possibilité que ces derniers établissent des organisations de producteurs leur permettant d'augmenter leur pouvoir de négociation. Tout d'abord, l'assistance technique, la distribution des semences et la collecte des productions induisent des coûts qui sont quasiment proportionnels au nombre d'agriculteurs sous contrat. La réduction du nombre d'agriculteurs en contrat permet de réduire ces coûts. Ensuite, l'un des aspects important dans la mise en place de ces contrats est le pouvoir de négociation. En ce sens, les investisseurs vont tenter de limiter le pouvoir de négociation des agriculteurs afin de conserver un avantage dans le rapport de force pour la négociation des termes des contrats. La possibilité pour des agriculteurs de se grouper en organisations collectives, renforçant leur pouvoir de négociation, peut donc inciter les investisseurs à changer de localisation pour chercher des agriculteurs non organisés (Key et Runsten 1999). Cette raison a incité l'entreprise B à prospecter dans certaines zones du poste administratif dans lesquelles la culture du soja n'était pas encore beaucoup développée. En effet, jusqu'à l'arrivée de l'entreprise B, la production de soja était majoritairement cantonnée aux alentours du village de Ruacé suite au travail des ONG et bailleurs internationaux décrit précédemment. En revanche, l'instauration d'associations de producteurs et une décennie de fourniture gratuite de semences, d'intrants et de tracteurs a fait se développer une forte demandes de la part des agriculteurs locaux de Ruacé pour la fourniture de services mais aussi l'idée d'un arrangement selon lequel l'organisation étrangère (entreprise ou ONG) fournit les intrants gratuitement alors que l'agriculteur fournit la terre et le travail et conserve l'ensemble des bénéfices résiduels (Hanlon et Smart 2012). Le risque de défaut d'agriculteurs organisés en fortes associations (1400 agriculteurs au total) a ainsi poussé l'entreprise à privilégier des zones environnantes avec des agriculteurs disposant de surfaces moins grandes mais n'étant pas organisés.

Ensuite le second et principal élément qui permet d'expliquer l'inclusion des petits agriculteurs réside dans le soutien financier reçu par des bailleurs de fonds internationaux permettant de réduire les coûts de transaction pour l'entreprise. L'assistance technique ainsi que l'acquisition de matériel, destiné au travail sur les parcelles des agriculteurs en contrat, ont été financés par la coopération suisse. Le partenariat établi sur une durée de 3 ans prévoit que la moitié du matériel est initialement subventionnée par la coopération suisse. De même, cette dernière prend en charge une partie des frais courants (70% la première année, puis 50% et enfin 30%) alors que le reste est payé par l'entreprise. Cette composante de soutien financier est un élément commun aux différents contrats de production

incluant des petits agriculteurs locaux mis en place par les investisseurs de notre échantillon (contrats pour les fruits et légumes dans le corridor de Beira, etc.). L'accès à des crédits subventionnés est un facteur significatif incitant les entreprises agricoles à engager des contrats de production avec des petits agriculteurs (Watts 1994). Les agences de l'Etat ainsi que les bailleurs peuvent maintenir leur soutien à l'agriculture contractuelle aussi longtemps que ce type d'arrangement sera perçu comme un compromis entre le développement de l'agriculture capitaliste et l'agriculture familiale, notamment en cette période de plaidoyer contre le « land grabbing » (Oya 2012). Alors que le partenariat avance et que la prise en charge par la coopération suisse se réduit, l'entreprise envisage de changer sa stratégie et de ne proposer les services de mécanisation qu'aux agriculteurs à partir de 3 ha, ce qui aura pour conséquence de limiter l'intégration des agriculteurs ne pouvant démarrer qu'avec peu de surfaces.

L'implication financière des bailleurs internationaux constitue donc un élément qui semble primordial dans le choix des investisseurs pour une forme d'organisation qui inclue les différentes catégories de populations locales. Ce lien entre les investisseurs et les acteurs de l'aide au développement constitue l'élément permettant d'expliquer le lien entre ces projets et les restructurations au niveau global.

III - Restructuration des projets : l'intégration verticale ou la transformation en « courtier en développement »

L'ensemble des analyses sur la dynamique des projets a permis de caractériser une situation plus nuancée que celle présentée généralement dans la littérature. Le taux d'échec relativement élevé des projets d'acquisitions foncières a entraîné un « rush back home » d'un grand nombre d'investisseurs. Ceux-ci ont abandonné les projets après avoir tenté de revendre le matériel qui avait été acquis et laissant les terres non cultivées et dans une situation juridique incertaine. Nous avons mis en évidence plusieurs facteurs permettant d'expliquer l'échec de ces projets. Parmi ceux-ci, figurent les coûts de transaction élevés dus à un environnement institutionnel incertain et incomplet. Il résulte de cet environnement une insécurité pour l'accès au marché et la réalisation de transactions ainsi qu'un besoin important d'accès au capital. En nous appuyant sur les résultats des études de cas

réalisées dans l'ensemble de notre zone d'étude, nous chercherons à établir comment les différents types d'exploitation à grande échelle font face à ces difficultés.

A - L'intégration verticale : une nécessité pour la réussite ?

L'une des caractéristiques communes aux différents types d'exploitations agricoles identifiés est une tendance à l'intégration verticale. Ce processus d'intégration des activités est particulièrement vrai pour les types d'exploitation ayant des logiques industrielles et financières. Les exploitations de type agriculteur/entrepreneur indépendant n'ont pas, pour la plupart, les ressources qui leurs permettent de développer ce type de stratégie.

Ce processus d'intégration verticale passe par l'instauration d'une chaîne de valeur contrôlée dont deux types peuvent être distingués. La première est une intégration vers l'aval, lorsqu'une entreprise agricole se lance dans des activités de transformation et de commercialisation. La seconde est une intégration vers l'amont, lorsqu'il s'agit d'entreprises, qui n'étaient pas du secteur de la production agricole, qui internalisent cette activité.

1) Intégration vers l'aval : investissement dans la transformation et la commercialisation

Bien que le point de départ de ces projets reste la production primaire, certains ont diversifiés leurs activités en misant sur l'intégration verticale partielle ou totale, c'est-à-dire allant de l'investissement dans des capacités de stockage à un contrôle jusqu'à la commercialisation. La plupart des entreprises ont des structures de stockage permettant de conserver les produits sur une durée plus ou moins longue. C'est notamment le cas des entreprises de notre échantillon impliquées dans la production de soja. Durant les premières années, celles-ci vendent leur production juste après la récolte au prix du marché. Par contre, après deux ou trois récoltes les entreprises construisent des silos afin de pouvoir stocker la récolte et la vendre lorsque les prix du soja sont à la hausse.

Certaines entreprises vont plus loin dans ce processus d'intégration vers l'aval en internalisant les activités de transformation des produits. C'est notamment le cas des projets ayant pour objectif la production de biodiesel à partir de jatropha. Ces derniers incluent tous une première transformation des graines de jatropha en huile qui sera ensuite commercialisée. En effet, il a été montré dans d'autres contextes que la filière de commercialisation des produits du jatropha visée par les investisseurs influence le choix d'une certaine organisation.

De même les agriculteurs entrepreneurs indépendants produisant des fruits incluent tous une structure de nettoyage et conditionnement des fruits afin de pouvoir commercialiser la production. Cette intégration verticale des activités de transformation est une façon d'augmenter la valeur ajoutée des productions agricoles. Ainsi, ces investissements sont considérés par les investisseurs comme indispensables pour la réussite des projets. Le manque de ressources financières pour investir dans ces activités est d'ailleurs mentionné comme l'une des raisons de l'échec des projets. Enfin, l'intégration verticale peut aller encore plus en aval de la chaîne et intégrer les activités de commercialisation. Dans la plupart des cas, une telle intégration signifie une simple vente directe des produits sur l'exploitation. C'est par exemple le cas d'un agriculteur indépendant ayant développé la production de bananes. En l'absence de marchés de commercialisation, l'entreprise vend plus de 40% de sa production en direct sur l'exploitation. Pour certaines entreprises cette intégration des activités de commercialisation a été jusqu'à l'ouverture d'un ou plusieurs magasins afin d'assurer la vente des produits transformés de l'entreprise (encadré 17).

Cette tendance à l'intégration n'est donc pas uniquement guidée par la recherche de profits plus importants. Les spécificités de l'environnement institutionnel dans la partie centrale du Mozambique incitent les investisseurs à adopter des stratégies d'adaptation. L'incertitude créée par les imperfections de marché pour la commercialisation des productions poussent les investisseurs à prendre en charge eux-mêmes les premières étapes de la commercialisation et donc à intégrer certaines activités de la chaîne de valeur pour assurer leur adaptation et la durabilité de leur projet.

2) Intégration vers l'amont : une volonté de contrôle de l'approvisionnement

On observe également parmi les projets de notre échantillon, des cas d'intégration vers l'amont. On retrouve différentes configurations expliquant les stratégies d'intégrations verticales observées dans le cadre de certains projets.

Tout d'abord, le développement de la filière volaille au Mozambique a influencé les investissements des acteurs de cette filière dans la production de soja. L'exemple de l'entreprise agro-industrielle ayant développé le contrat soja B (tableau 12) en est un exemple (encadré 17). Dans un contexte d'oligopole concernant la production de rations alimentaires et de forte concurrence pour l'approvisionnement en soja, cette entreprise a fait le choix de l'intégration des activités de production de soja et de fabrication de rations afin de contrôler l'approvisionnement d'une matière première stratégique pour la rentabilité de l'élevage de volaille.

Encadré 17: Développement de la production de volaille au Mozambique et sécurisation de l'approvisionnement en soja

La production avicole constitue l'un des secteurs en pleine expansion au Mozambique sur lequel le Gouvernement mise dans son plan de développement du secteur agricole (Ministério da Agricultura de Moçambique 2013).

Cette filière en pleine expansion dans le pays présente une caractéristique duale. Selon Nicolau *et al.* (2011), les producteurs avec les plus grandes capacités (50000 poulets/cycle) représentent 40% de la production nationale alors qu'à l'inverse les plus petits producteurs (moins de 5000 poulets/cycle) représentent 50% de la production. En raison du fort développement de la production de volaille dans le pays, il existe une forte demande pour les rations alimentaires utilisées dans ces élevages, dont le soja est l'élément de base avec 37% des coûts de production pour les aviculteurs (Ministério da Agricultura de Moçambique 2013). Le soja est donc une culture stratégique pour le développement de la filière aviaire. Le développement des deux filières sur le marché domestique est donc lié.

Cependant, la demande domestique actuelle en soja dépasse assez nettement l'offre nationale. Dans cet environnement fortement concurrentiel, la sécurisation de l'approvisionnement en soja devient donc un élément important. Certaines entreprises ont donc choisi d'augmenter leur contrôle en amont sur la production de soja afin de répondre à cette situation.

C'est notamment la stratégie d'une compagnie d'investissement basée à Londres travaillant au Mozambique. Cette société a racheté à un agro-industriel zimbabwéen, il y a quelques années, une des plus grandes entreprises de production de volailles de Nampula. Dans le même temps la compagnie

d'investissement a souhaité assurer l'approvisionnement en soja en développant sa propre plantation de soja dans les environs de Lichinga (province de Niassa) et en mettant en place un approvisionnement avec des contrats de production à Gurué (province de Zambézia) (Hanlon et Smart 2012).

L'implication des agri-firmes dans la production agricole s'est également faite avec une stratégie d'intégration verticale des activités de production agricole. Comme le démontre l'un des projets de notre échantillon, la vague d'intérêt actuelle des investisseurs pour l'acquisition de terres agricoles au Mozambique est en partie composée d'agri-firmes impliquées dans des activités de commercialisation en Afrique du Sud ayant voulu assurer un approvisionnement via l'intégration des activités de production agricole.

Finalement, le dernier cas d'intégration verticale de l'activité agricole est lié à l'implication d'entreprises non issues du secteur alimentaire. Avec l'augmentation des prix du carburant et les incitations au développement du secteur des agrocarburants (Anseeuw *et al.* 2012), des compagnies pétrolières présentes sur le marché mozambicain ont acquis des terres pour établir des plantations de jatropha et de cannes à sucre dans le but de produire des agrocarburants (biodiesel et bioéthanol). Le pic d'augmentation du prix du baril de pétrole observé à la fin des années 2000 a incité ce type d'entreprises à tenter de développer l'ensemble des segments des chaînes de valeur du biodiesel et du bioéthanol. Cependant, la chute du prix du pétrole a rapidement ralenti les projets entamés par ces entreprises.

B - Coordination horizontale, adaptabilité et organisation hybride

Au sein des projets analysés, certains ont développé une stratégie d'adaptation basée non pas sur l'intégration verticale mais sur une coordination horizontale entre investisseurs et la mise en place d'une structure hybride de gouvernance. En effet, plusieurs agriculteurs/investisseurs étrangers ayant acquis des terres dans le corridor de Beira ont formé une association afin de coordonner leurs activités et ont établi un arrangement avec une agro-industrie spécialisée dans le conditionnement et l'export de fruits afin de faciliter leur accès au marché de l'export.

Comme nous l'avons déjà expliqué les agriculteurs/entrepreneurs établis dans le corridor de Beira font face à d'importantes difficultés pour avoir accès au marché. Comme le présentent Hanlon et Smart (2013, p4), « tout manque dans la province de Manica. Les marchés sont absents et les prix sont faibles. Les agriculteurs supportent l'ensemble des risques climatiques et de marchés. Les intrants sont chers et difficiles d'accès. Il n'y a pas d'assistance technique et aucune possibilité de crédit rural pour des investissements d'infrastructures ». Au-delà de l'absence physique d'accès aux institutions de crédit en milieu rural, les coûts de transaction liés à l'utilisation de ces services (taux d'intérêt de 23% pour des prêts à des agriculteurs) rendent leur utilisation impossible pour les agriculteurs étrangers (Arndt *et al.* 2012). Ces agriculteurs/entrepreneurs n'ont pas les capacités d'investir dans des infrastructures de conditionnement et de commercialisation vers des marchés d'export. Ils ont donc cherché à établir une autre forme d'organisation que la hiérarchie pour avoir accès aux marchés.

Ainsi, au début de l'année 2012, une dizaine d'agriculteurs investisseurs étrangers de la province de Manica ont formé une association de producteurs de fruits. Cette association, FrutiCentro, a pour mandat de représenter les agriculteurs commerciaux producteurs de fruits de la région centrale du Mozambique et de faire le lien avec les autres acteurs de la chaîne de valeur. Cette association, dont les agriculteurs/entrepreneurs sont membres, a pour objectif d'apporter un soutien aux exploitations en terme d'assistance technique mais également afin d'avoir accès à des ressources financières et aux marchés d'exportation. Via l'association les agriculteurs/investisseurs ont établi un accord avec une entreprise sud-africaine spécialisée dans le conditionnement et la commercialisation des fruits dans le but que cette dernière implante une usine à Chimoio (capital de la province de Manica). L'accord entre FrutiCentro et cette entreprise sud-africaine prévoit l'implantation d'une usine de conditionnement et exportation ainsi que par l'établissement de contrats de productions avec les agriculteurs/entrepreneurs.

La transaction envisagée présente les caractéristiques nécessaires à la définition d'une structure hybride d'organisation, selon Ménard (2004). Tout d'abord, la transaction requiert un fort degré d'investissement spécifique mutuel des deux parties. D'un côté les agriculteurs/entrepreneurs s'engagent à produire et fournir des fruits dont la qualité export est certifiée aux standards internationaux⁴⁴ et de l'autre l'entreprise agroalimentaire sud-africaine s'engage à faire un

⁴⁴ La certification obtenue par les agriculteurs est le *Global Good Agricultural Practices (Global G.A.P)*

investissement spécifique important. La deuxième caractéristique de la transaction expliquant le choix pour une stratégie hybride est l'incertitude. Toute transaction incluant des productions agricoles est marquée par une incertitude liée à l'aléa climatique (Allen et Lueck 1998) mais également à l'environnement institutionnel (Ménard 2004). C'est bien entendu le cas de la zone centrale du Mozambique. De plus dans ce cas précis, le fait que les fruits doivent répondre à des standards de qualité pour être commercialisés augmente l'incertitude pour l'entreprise sud-africaine.

Les caractéristiques de la transaction sont donc en ligne avec celles pour lesquelles des arrangements hybrides sont développés. Selon Ménard (2004, p355), il est nécessaire que « les investissements spécifiques puissent être répartis entre les partenaires sans perte des avantages de la décision autonome, et que l'incertitude soit suffisamment engageante pour rendre la coopération avantageuse par rapport au marché ». Il en résulte donc une structure hybride d'organisation dont le fonctionnement va présenter quelques particularités liées aux modalités de gestion de l'aléa contractuel, aux mécanismes de répartition des bénéfices et d'application des termes de l'accord.

Le risque de l'aléa contractuel porte sur la quantité et la qualité des productions qui seront échangées entre les acteurs. Plusieurs caractéristiques de l'arrangement permettent aux agents économiques de se prémunir de ces difficultés. Tout d'abord, la sécurité d'un approvisionnement suffisant et régulier est un élément fondamental pour la rentabilité d'une usine de conditionnement. La mise en place d'un accord multilatéral incluant un nombre important de producteurs de fruits et la possibilité de pouvoir établir une production en propre pour assurer une fourniture minimum à l'usine sont deux éléments réduisant le risque d'aléa contractuel lié à la quantité de matière première disponible. Le fait de diversifier les activités entre plusieurs types de fruits permet également de réduire le risque de manque de production. Ensuite, la certification par un opérateur extérieur (Global Cap) permet d'assurer la qualité des productions et de réduire le risque. De plus, un processus de sélection a été mis en place par l'entreprise sud-africaine afin de vérifier l'intérêt d'établir une usine dans la zone de Chimoio.

L'entreprise sud-africaine tout comme les agriculteurs/entrepreneurs ont chacun un intérêt à la mise en place de cet arrangement. L'une des plus grandes difficultés auxquelles font face les agriculteurs/entrepreneurs est l'accès au marché. Le regroupement en association et l'accès aux

marchés de l'export fourni par l'arrangement contractuel avec l'entreprise sud-africaine leur permet d'obtenir un accès au marché d'export plus lucratif. L'établissement de cet arrangement résulte également en un gain de parts de marché pour l'entreprise sud-africaine. En effet, la zone de Manica présente un avantage comparatif pour les productions horticoles, notamment d'avocat et de litchis. En raison du climat et des variétés d'arbres présentes, les productions d'avocat et de litchis peuvent être commercialisées avec deux semaines d'avance sur les exploitations d'Afrique du Sud et de Madagascar (entretien expert FrutiCentro).

Ce gain mutuel, ainsi que l'absence d'autres opportunités pour les différents partenaires, constitue un mécanisme de régulation basé sur la réputation. De plus, la création d'un comité de pilotage de l'accord regroupant l'entreprise sud-africaine et FrutiCentro constitue une arène de négociations, pour la répartition des bénéfices et l'application des contrats, dont l'autorité formelle est reconnue. Cette structure représentative des agriculteurs permet de coordonner leurs activités et de négocier avec des partenaires d'autres segments de la chaîne de valeur. Comme le présente Ménard (2004), cette structure correspond à une forme d'autorité privée. L'autorité dans les mains de ce gouvernement privé implique l'intentionnalité et la réciprocité, et maintient une certaine symétrie entre les participants.

L'intégration verticale et la coordination horizontale entre investisseurs sont les deux principales modalités de recomposition des stratégies des investisseurs. Celle-ci s'opère en raison de l'incertitude économique et institutionnelle créée par les caractéristiques de l'environnement et renforcée par le taux d'échec relativement élevés des projets. Cette incertitude pousse donc les investisseurs à rechercher une structure organisationnelle leur apportant une meilleure adaptation, qui passe par la coordination des acteurs au sein des chaînes de valeur. Cependant, ces réorganisations ne semblent pas aller vers une intégration des agriculteurs locaux dans ces projets. D'une part, dans le cas des stratégies d'intégration verticale les entreprises étrangères intègrent encore plus d'activités. D'autre part, la stratégie de coordination horizontale observée se fait quasiment uniquement entre investisseurs étrangers et n'inclue que peu d'agriculteurs mozambicains. En effet, sur les 17 membres que compte l'association établie par les investisseurs (FrutiCentro), uniquement deux sont des producteurs émergents mozambicains issus d'une élite nationale ayant obtenue des terres au moment de la privatisation des fermes d'Etat dans les années 1980.

L'analyse des études de cas de notre échantillon dans le Corridor de Beira et la Vallée du Zambèze démontre que la réorganisation des modèles d'investissements induite par la dynamique actuelle d'échec des projets et l'incertitude de l'environnement institutionnel n'induit pas une intégration d'agriculteurs mozambicains, quelles que soient leurs caractéristiques. En revanche, nous allons voir dans la partie suivante que cette situation d'échec peut engendrer des restructurations à une échelle plus globale, en raison de la reconversion des managers et de la réorientation des activités des sociétés de gestion d'actif.

C - Face à l'échec des projets, la recherche du soutien des bailleurs

L'un des résultats importants de notre analyse des acquisitions foncières à grande échelle dans la partie centrale du Mozambique est un constat d'échec pour une part importante des projets. Concernant les implications de l'échec des projets, Carlos Oya (2013, p1550) conclut sûrement de manière un peu trop précipitée que « si la vague d'intérêt ne se matérialise pas par l'établissement d'exploitations agricoles réelles et durables, alors, bien sûr, le débat sur les implications du phénomène se réduit aux impacts négatifs d'une ruée vers les terres à but spéculatif sur les réalités matérielles de l'accès au foncier et les systèmes d'activités ». L'analyse de plusieurs cas de notre échantillon, et notamment à l'échelle des managers et sociétés de gestion d'actif, tend à démontrer que l'échec des projets ne signifie pas une absence d'implications.

1) La recherche de ressources financières auprès des agences para publiques : réorientation de la politique agricole

L'une des raisons permettant d'expliquer l'échec d'un nombre important de projets pour établir une structure de production stable et durable est celle du manque de ressources financières afin de réaliser les investissements en infrastructures et matériels nécessaires. C'est notamment le cas pour les agriculteurs entrepreneurs indépendants pour qui le coût du capital est particulièrement important en raison des imperfections du marché du crédit (Cunguara et Garrett 2011) pour les activités agricoles au Mozambique (taux d'intérêts de 23% pour un prêt avec une banque privée). Les taux prohibitifs et la situation d'échec pousse les investisseurs à chercher d'autres sources de financement, notamment auprès des agences para publiques telles que le Beira Agricultural Growth Corridor (BAGC).

L'ensemble des projets financés par le BAGC ou par le gestionnaire d'un de ces fonds, AgDevCo, s'appuie sur des projets établis par des investisseurs à la suite d'acquisitions foncières à grande échelle ayant eu lieu dans les dix dernières années. C'est notamment le cas des agriculteurs entrepreneurs indépendants de la région de Manica. En effet, l'association Fruticentro décrite précédemment, a été établie grâce au soutien financier et institutionnel du BAGC, d'AgDevCo et également de la coopération américaine. Cette construction a permis à certains investisseurs d'avoir accès à un soutien financier de la part d'AgDevCo, dans le cadre de son action pour le développement agricole du corridor.

C'est, par exemple, le cas d'un agriculteur entrepreneur indépendant installé dans la dernière décennie dans la région de Manica. Jusqu'en 2008, cet investisseur cultivait 130 ha de tabac qu'il vendait via un contrat de production avec une entreprise de transformation de tabac installée dans la zone. En 2007, l'entreprise de transformation de tabac a cessé son activité au Mozambique et l'agriculteur-entrepreneur a dû changer de production. Il s'est alors tourné vers la banane. Cependant, durant deux années entre 2008 et 2010, les activités de l'exploitation ont fortement déclinées à cause d'un manque de financement disponible. L'arrêt des contrats de production de tabac et la faible surface de production de banane ne permettait pas d'épargner suffisamment pour investir dans l'augmentation des plantations et des activités. Ainsi en 2011, un partenariat avec le BAGC (via son gestionnaire de fond AgDevCo) a été établi.

L'accord consiste en un prêt bancaire à l'agriculteur entrepreneur avec un taux d'intérêt de 11% fourni par AgDevCo. Cette organisation a négocié directement avec la Banque Centrale mozambicaine afin de développer le marché du crédit au Mozambique dans le cadre de ses prérogatives pour la mise en place de la politique de développement agricole au sein du Corridor de Beira (Ministério da Agricultura de Moçambique 2010). Néanmoins, l'accès à ce financement à un taux préférentiel implique une obligation de changement de structure de gouvernance de l'entreprise. En effet, le modèle d'entreprise de l'agriculteur-entrepreneur a été modifié pour inclure un système d'agriculture contractuelle (*ingrower model*) avec cinq agriculteurs émergents au sein même de sa plantation. Les 5 agriculteurs en « *contrat de production encadré* » sont installés sur les terres de l'exploitation et utilisent le matériel de l'investisseur qui est rémunéré pour ce service.

Cet exemple démontre comment la situation d'échec dans laquelle se trouvent les investisseurs, couplée aux imperfections de marché local, résulte sur une situation qui tend à favoriser le recours au soutien public. Celui-ci se fait en imposant généralement un changement organisationnel aux investisseurs, via l'inclusion d'agriculteurs locaux émergents au sein des projets avec des contrats de production encadrés. Néanmoins, cette inclusion reste tout de même sélective (uniquement certains agriculteurs émergents) et favorise le développement de formes d'agriculture capitalistes locales (reposant majoritairement sur de la main d'œuvre salariée) et non pas sur un développement d'une agriculture familiale intégrée au marché.

2) La reconversion des managers en courtiers en développement

Une seconde implication de l'échec des projets sur les structures agraires réside dans la reconversion opérée par les managers des projets qui ont vu leur projet échouer. Ces derniers se reconvertissent rapidement en « courtiers en développement » (Bierschenk *et al.* 2000). Ici nous reprenons la définition de ces « courtiers en développement » élaborée par Bierschenk, Chauveau et Olivier de Sadran à savoir « des acteurs sociaux implantés dans une arène locale qui servent d'intermédiaire pour drainer (vers l'espace social correspondant à cette arène) des ressources extérieures relevant de ce que l'on appelle communément l'aide au développement ». Les auteurs établissent quatre grandes catégories : i) les réseaux « confessionnels » ; ii) les cadres originaires d'une localité ; iii) les mouvements culturels/ethniques ; et iv) les leaders paysans.

Les différentes analyses sociologiques s'intéressent au rôle d'acteurs originaires de ces arènes locales. En revanche dans le cadre des acquisitions foncières à grande échelle, ce sont les managers des projets ayant échoués ainsi que les sociétés de gestion d'actif qui se retrouvent en situation de « trappe financière » qui endossent ce rôle de « courtier en développement ». Plusieurs études de cas de notre échantillon soulignent cette tendance, mais nous ne développerons que l'une d'entre elles.

L'une des études de cas analysée en profondeur se situe dans le district de Chemba dans la Vallée du Zambèze. Le manager d'une société de gestion d'actif impliqué dans un projet de type

« agri-firme » en situation de « trappe financière » s'est reconverti en « courtier en développement » en réunissant, auprès de bailleurs internationaux, les financements nécessaires au montage d'un autre projet d'acquisition foncière à grande échelle (2900 ha) visant à établir une structure de production de type « nucleus-estate » avec une coopérative d'agriculteurs locaux pour la production de canne à sucre biologique. Parmi les financeurs internationaux de ce projet on retrouve la coopération néerlandaise via le programme ORIO⁴⁵ et la Banque Africaine de Développement (BAD) via son fond d'investissement « ADB fast track fund support ».

L'un des objectifs de ce manager est de continuer à rester visible auprès des autorités locales, provinciales, nationales ainsi que des bailleurs internationaux dans la volonté de trouver de nouveaux investisseurs pour son autre projet qui est dans une situation de « trappe financière ». C'est ce qu'il a déclaré lors d'un entretien réalisé sur son exploitation :

« Cela fait maintenant quasiment deux ans que ma plantation de canne à sucre est en « stand-by » en raison du retrait de mon investisseur. Si je ne veux pas perdre tout ce que j'ai investi et déjà établi sur ce projet, il faut que je montre aux autorités locales et provinciales que je suis encore actif. Ce projet avec la coopérative d'agriculteurs est un moyen de démontrer que je n'ai pas quitté Chemba malgré les difficultés rencontrées sur mon projet ».

Enfin, certains managers ne deviennent pas des « courtiers en développement » mais plutôt des courtiers pour d'autres projets, entretenant ainsi la dynamique d'implantation des investisseurs étrangers. Par exemple, nous avons rencontré certains ex-investisseurs Sud-Africains s'étant reconvertis en tant que prestataire de service afin de réaliser les démarches d'accès au foncier pour d'autres investisseurs souhaitant venir s'installer.

Ces différents exemples démontrent donc que malgré l'échec de leur projet les investisseurs étrangers restent des partenaires privilégiés recherchés par les organisations para publiques Mozambicaines afin de mettre en place la politique agricole nationale. Ils deviennent également des

⁴⁵ Il s'agit d'un fond d'investissement pour le développement des infrastructures dans les pays en développement.

intermédiaires utilisés par les bailleurs internationaux pour la mise en place de l'aide au développement.

Cette recomposition du rôle des managers, arrivés dans ces pays en raison de la vague d'acquisitions foncières à grande échelle, en « courtiers en développement » constitue un élément de réorientation des politiques et programmes de développement agricole. Ces acteurs se sont donc reconstruit une fonction d'intervenants centraux considérés comme ceux en charge de fournir un accès au marché aux agriculteurs locaux. C'est donc à ce niveau d'analyse qu'il faut se pencher pour comprendre en partie comment les projets d'investissements fonciers à grande échelle, malgré leurs taux relativement importants d'échec, peuvent entraîner des restructurations agraires locales mais aussi globales.

Une inclusion des agriculteurs favorisant l'émergence de formes d'agricultures capitalistes locales

Au sein de ce chapitre nous avons interrogé l'équité des différentes formes d'investissements fonciers à grande échelle de plusieurs façons et à plusieurs niveaux.

A l'échelle des projets, la création d'emplois, et la redistribution de richesse qu'elle entraîne, constitue le premier facteur présenté par les investisseurs comme pouvant permettre une amélioration de la situation pour les agriculteurs locaux. Cependant, nous avons démontré, au travers des analyses financières simplifiées des projets et de la distribution de la valeur ajoutée, que la rentabilité financière des projets n'assure pas obligatoirement une répartition de la valeur ajoutée favorable aux communautés locales qui ont cédé une partie de leurs terres. Cette répartition non équitable s'explique par le fait que la rentabilité financière des projets repose sur l'appropriation d'une majeure partie de la valeur ajoutée par les investisseurs. Les analyses financières des différents types de projets identifiés démontrent que la rentabilité financière des entreprises qui ne sont pas en situation d'échec peut être expliquée par les modalités de répartition de la valeur ajoutée. Le bas niveau des loyers (1,20\$/ha/an), des compensations sociales pour l'accès à la terre et du nombre d'emplois locaux créés permettent aux entreprises d'utiliser la grande majorité de la valeur ajoutée pour rémunérer le capital ainsi que les salaires des experts étrangers en charge de la mise en place des projets. Cette répartition laisse donc peu de possibilités d'accumulation locale grâce à l'arrivée de ces projets.

La création d'emplois, pourtant mise en avant par les défenseurs de ces projets (Deiningner et Byerlee 2011), apparaît assez faible dans la majorité des types de projets en comparaison des systèmes de production familiaux (sauf pour les exploitations de type agriculteurs entrepreneurs indépendants). Ce faible niveau d'emplois directs est notamment dû aux cultures choisies par les investisseurs ainsi qu'aux modalités de production mécanisées. Comme nous avons pu le voir dans le cas des agri-firmes, ces choix sont en partie dictés par les objectifs de résultats financiers de ces entreprises. Ces objectifs sont incompatibles avec la mise en place de systèmes de production intensifs en travail. De même, les caractéristiques des emplois proposés au sein des agro-industries de plantation (journaliers, payés à la tâche et disponibles durant les périodes de pic de production) ainsi que la dynamique d'évolution de

ces projets ne sont pas de nature à permettre un processus d'accumulation pour les ménages ruraux. En revanche, parmi les investissements fonciers modélisés, ceux intégrant des contrats de production présentent un bénéfice par hectare pour les populations locales plus important que les autres, en raison des différents leviers d'emplois directs, des bénéfices pour les agriculteurs en contrat et des emplois indirects créés ou sécurisés dans les exploitations « nucleus ».

L'argument de l'inclusion des agriculteurs locaux et des bénéfices indirectes par exemple à travers le transfert de technologie des investisseurs grâce à l'établissement de contrats de production, est également questionnable. Le cas du développement de contrats de production pour le soja à Gurué permet de mettre en évidence que l'utilisation de modèles d'investissement intégrant l'agriculture contractuelle peut permettre d'atteindre certains aspects bénéfiques pour les agriculteurs locaux tels que l'accès à des intrants, au marché du crédit, à des opportunités de commercialisation. Les contrats peuvent également permettre de réduire les variations de prix et aider les agriculteurs à gérer ce risque. Dans la mesure où les entreprises contractualisent avec l'ensemble des agriculteurs familiaux, l'agriculture contractuelle a le potentiel d'augmenter les revenus des agriculteurs en facilitant leur intégration dans la dynamique d'accumulation existante avec la culture du soja. Cependant, lorsque les agriculteurs les moins bien dotés n'ont pas accès à ces contrats, le développement de l'agriculture contractuelle peut exacerber les inégalités de revenus, cantonner une part de la population à des opportunités d'emplois journaliers peu rémunérés (1,75 US\$/jour) sur les autres exploitations locales. L'exemple du contrat de l'entreprise A a démontré que les entreprises peuvent privilégier les agriculteurs d'ores et déjà les mieux dotés afin de réduire leurs coûts de transaction. À l'inverse, les agriculteurs en contrat peuvent devenir trop dépendants de la culture sous contrat, créant des difficultés sur le long terme. En effet, les entretiens avec les producteurs locaux de soja tendent à montrer que ces derniers modifient leurs assolements pour augmenter leur surface en soja, ne gardant qu'un hectare de cultures vivrières pour les besoins alimentaires familiaux ainsi que pour nourrir les travailleurs journaliers. Cette tendance a des implications sur les rendements ainsi que sur le développement de maladies qui questionnent la soutenabilité sur le long terme du système en l'état.

Nous avons également vu comment certains facteurs liés à la production, aux modalités contractuelles et à l'environnement institutionnel et agraire peuvent favoriser ou défavoriser l'intégration des agriculteurs les moins bien dotés dans les projets d'investissements fonciers à grande échelle. Pour les entreprises, les plus petits producteurs de soja présentent certains avantages en terme

de coûts de production avec un recours unique à de la main d'œuvre familiale. L'absence de structuration de ces agriculteurs en associations constitue également un avantage pour l'entreprise car cela renforce son pouvoir de négociation. D'un autre côté, les agriculteurs locaux de type entrepreneurs émergents ne présentent pas les mêmes problèmes de trésorerie que les petits agriculteurs, ils ont moins besoin d'assistance technique et disposent déjà d'une surface de production importante dans une zone avec une forte concurrence pour la terre. C'est vers ces derniers que les entreprises vont se tourner en priorité pour établir des contrats de production. Cette tendance a le potentiel de renforcer d'avantage les inégalités locales existantes avec l'émergence d'agriculteurs entrepreneurs locaux d'un côté et des petits agriculteurs exclus qui deviendront des travailleurs saisonniers informels dans ces exploitations.

Enfin à un niveau plus macro, nos analyses démontrent que non seulement les différentes catégories de populations locales bénéficient peu du développement de la majorité des investissements fonciers à grande échelle mais les politiques agricoles et les programmes financés par les bailleurs internationaux tendent à s'orienter vers un soutien des investisseurs.

En effet, notre analyse a démontré comment les investisseurs peuvent être amenés à revoir leur stratégie en raison des contraintes de performance et de fonctionnement auxquelles ils sont confrontés. Dans un contexte marqué par un taux d'échec relativement important des projets et des difficultés liées à l'imperfection des marchés, la question de la flexibilité et de l'adaptabilité est centrale pour les investisseurs. L'effet de réputation de l'échec d'un grand nombre de projets va pousser les investisseurs à rechercher des gains d'adaptabilité dans l'environnement institutionnel risqué qui caractérise la partie centrale du Mozambique. Pour cela, les investisseurs qui peuvent supporter les coûts d'établissement élevés vont choisir l'intégration verticale des activités. Ainsi, les agro-industries et les agri-firmes sans contraintes financières majeures développent ce type de stratégie. C'est notamment le cas dans le secteur de la canne à sucre, de la viande bovine ou encore de la volaille et du soja. On observe donc dans ces cas, un contrôle renforcé de la part des investisseurs et une absence d'intégration des agriculteurs locaux dans les chaînes de valeur. Dans le cas de la filière de production de la canne à sucre, la production est gérée quasiment exclusivement par quatre multinationales de la production sucrière. Dans une moindre mesure, 40% de la production de volailles au Mozambique est réalisée par des entreprises utilisant des systèmes basés sur le principe de l'intégration verticale et qui représentent 10% des producteurs (Nicolau *et al.* 2011).

En revanche, les investisseurs disposant d'une contrainte financière forte, notamment les agriculteurs entrepreneurs indépendants, ne vont pas pouvoir établir ce type de stratégie. Comme le montre l'exemple des producteurs de fruits de la région de Manica, ces derniers vont se tourner vers des structures de gouvernance hybrides dont la particularité est l'implication d'acteurs publics. Cet engagement va se traduire par un partenariat public-privé entre les acteurs privés et les institutions publiques nationales (dans le cas des corridors) ainsi que les bailleurs internationaux visant à aligner les objectifs du secteur privé avec les objectifs des politiques publiques agricoles, dont la fourniture de biens et services aux agriculteurs locaux fait partie. Le cas de l'une des entreprises développant des contrats de production de soja confirme que le soutien d'acteurs publics nationaux ou internationaux (bailleurs) constitue un élément primordial pour l'intégration de petits agriculteurs familiaux dans les schémas d'agriculture contractuelle en Afrique Sub-Saharienne (Poulton *et al.* 2006). Cette caractéristique a également été observée dans les autres projets incluant des contrats de production dans notre zone d'étude (productions horticoles).

Ces résultats mettent en défaut les recommandations de chercheurs et institutions internationales basées sur la promotion de l'agriculture contractuelle au lieu des acquisitions foncières. Notre analyse démontre que dans l'environnement institutionnel actuel du Mozambique, les investisseurs ne choisissent pas cette option volontairement, ou en tout cas de manière indépendante. Ces schémas inclusifs de production sont observés dans des zones ayant été marquées par la présence de projets et politiques de développement agricole (enregistrement des droits fonciers des agriculteurs, accès subventionné aux intrants, création d'organisations de producteurs, projets de financement de structures d'irrigation), pendant la mise en place voire avant l'arrivée des investisseurs. C'est la mise en place de ces mesures visant au développement d'une agriculture familiale émergente qui ont suscité l'intérêt des investisseurs pour l'établissement de contrats de production.

Ce lien entre les acteurs des « investissements fonciers à grande échelle » et les ressources de l'aide au développement peut également aller jusqu'à une reconversion de certains anciens managers de projets ayant échoués. Ces derniers deviennent des « courtiers en développement » dont l'action va orienter la mise en place des programmes d'aide au développement ainsi que de la politique de développement agricole nationale au sein des corridors. L'échec d'un nombre important de projets ne signifie donc en aucun cas qu'il n'y a aucune transformation agraire en cours lié à la vague d'intérêt d'investisseurs internationaux pour l'agriculture. Celle-ci intervient selon un processus incrémental

Mathieu Boche –Thèse Université Paris Sud, UMR Art 'Dev – CIRAD – 2014

passant par le soutien au développement de formes d'agriculture entrepreneuriales au niveau local ainsi que par la reconversion des managers des projets en « courtiers en développement » influant la mise en place des politiques de développement agricole.

D'un point de vue théorique, on s'aperçoit que l'utilisation complémentaire de la théorie adaptative des coûts de transaction et de l'approche par les ressources pour analyser notre objet d'étude nous amène à des résultats quelque peu différents que ceux identifiés par la théorie. En effet l'incertitude provenant de l'environnement institutionnel, qui se traduit par des coûts d'établissement extrêmement élevés, va pousser certains investisseurs à opter pour des structures de gouvernance hybride qui leur permettent d'établir une autorité exprimée par le soutien des acteurs publics. Dans un contexte de grande incertitude et de risque politique, l'autorité et le contrôle nécessaires à la réalisation des transactions ne passent pas forcément par le contrôle interne à l'organisation mais par la coordination avec un acteur public fournissant l'autorité nécessaire au projet. De plus, la prise en compte du rôle des managers au sein de ces projets nous permet de comprendre comment, malgré un niveau d'échec relativement important, le développement de ces projets d'investissements fonciers à grande échelle induit des restructurations agraires.

Enfin, d'un point de vue méthodologique, la prise en compte de l'hétérogénéité des formes d'agriculture dans l'analyse des implications locales des investissements fonciers à grande échelle a permis de mettre en évidence la diversité des implications du phénomène sur les structures agraires. Cela alimente la connaissance limitée sur les implications socio-économiques des acquisitions foncières à grande échelle en Afrique Australe qui va de pair avec le manque de données primaires sur les projets et la concentration dominante sur les caractéristiques de compétition pour la terre dans les études (Oya 2013). Les articulations conceptuelles entre une vision organisationnelle de la firme et les questions d'économie politique agraire a permis d'apporter un meilleur éclairage sur les implications économiques et sur les interactions entre les projets et l'environnement économique local. L'analyse de la distribution de la valeur ajoutée et des niveaux de création d'emplois démontre que l'efficacité financière présumée des projets s'explique par la faiblesse du coût d'accès à la terre et du niveau d'emplois créés sur les exploitations. L'analyse de l'organisation du travail, quant à elle a permis d'éclairer la question des transferts de connaissance entre ces nouveaux acteurs et les agriculteurs locaux.

Alors que nos analyses éclairent la question du potentiel des investissements fonciers à grande échelle pour répondre aux enjeux de l'économie rurale de la partie centrale du Mozambique, nos résultats ont une implication plus large si on considère le caractère mondialisé du développement de ces projets.

Chapitre VI. Accès au foncier, compétition pour l'autorité et équité

Dans ce chapitre nous interrogeons le lien entre les acquisitions foncières à grande échelle et les restructurations agraires en analysant la question foncière. L'objectif est de montrer que l'accès au foncier des investisseurs étrangers répond à une stratégie de développement agricole duale. Il y a donc restructuration agraire pour une frange particulière du secteur agricole. Ainsi, ce phénomène n'est pas exogène mais il influence et est influencé par la compétition entre l'Etat et les communautés et agriculteurs locaux pour la décision sur la gestion foncière. Il ressort de cette situation un maintien de l'insécurité foncière pour la plupart des agriculteurs du pays malgré l'existence d'une loi foncière particulièrement progressive.

Pour cela nous chercherons à répondre aux questions suivantes :

- Quelles sont les modalités d'accès au foncier utilisées par les investisseurs étrangers ?
- Comment les acquisitions foncières influencent et sont influencées par les individus et les institutions gouvernant l'accès au foncier au Mozambique ?
- Ces modes d'accès présentent-ils des innovations institutionnelles ? Si oui, permettent-elles une amélioration de l'équité d'accès au marché foncier ?
- Comment les conflits de pouvoir entre les acteurs nationaux facilite ou entrave l'accès au foncier pour les investisseurs et la mise en place de la politique foncière ?
- Quels sont les liens entre ces acquisitions foncières et la structure agraire existante ? Peut-on parler de restructuration agraire ?

L'analyse des implications des acquisitions foncières à grande échelle sur les droits fonciers des communautés et agriculteurs locaux requiert une analyse des modalités d'accès à la terre utilisées par les investisseurs ainsi que du rôle des acteurs impliqués. Selon Ribot et Peluso (2003), l'accès à la terre ou aux ressources naturelles repose sur trois processus : « gagner l'accès », c'est-à-dire le « processus par lequel l'accès est établi » ; « contrôler l'accès » en tant que « la capacité de contrôler l'accès des autres » ; et « maintenir l'accès » qui requiert « l'extension des ressources ou pouvoirs permettant de maintenir un type de ressource accessible ». Ainsi, pour analyser les acquisitions foncières à grande échelle, nous devons analyser non seulement le « faisceau de droits » existant sur la terre mais également le « faisceau de pouvoirs » (Ribot et Peluso 2003), c'est-à-dire l'autorité formelle et informelle exercée par les différents acteurs impliqués dans la gestion foncière. La particularité de la

situation foncière mozambicaine est que la loi foncière reconnaît la propriété éminente de l'Etat sur la terre mais également les droits d'usage des communautés locales en raison de leur occupation selon les règles coutumières.

Comme le souligne Tanner (2010), au Mozambique une part importante des communautés locales est à la recherche de partenariats avec des investisseurs extérieurs. Nous allons donc considérer dans notre analyse l'acquisition foncière (sous ses différentes formes) comme un contrat passé entre un (ou plusieurs) propriétaire foncier (enchâssés dans un faisceau de droit) et un acquéreur (investisseur étranger). Pour accéder au foncier, l'investisseur doit donc établir un accord avec les différents détenteurs du « faisceau de droit » qui sont eux-mêmes en compétition pour la décision. La compréhension des implications de ces acquisitions foncières nécessite donc l'analyse des mécanismes de cette compétition.

Après avoir décrit le pluralisme légal et institutionnel qui caractérise la situation foncière au Mozambique, nous allons nous pencher sur les différentes modalités d'acquisition du foncier au Mozambique en tant que moyens de « gagner l'accès » à la terre. Avec ce travail nous souhaitons démontrer que dans une situation où aucun mécanisme de respect de l'application des contrats n'est disponible, l'environnement institutionnel est tel que les acquéreurs peuvent choisir des contrats « très incomplets » ou faire défaut à leurs obligations contractuelles. La section suivante fournit une analyse de la perspective des propriétaires du « faisceau de droit » prenant en compte leurs perceptions de la relation contractuelle. La compétition entre l'Etat et les communautés locales pour le pouvoir de décision permet d'expliquer l'intégration de façade des communautés et agriculteurs locaux dans ces processus. Enfin, nous finirons avec une discussion, dans une perspective politique, des difficultés de l'établissement des principes de la politique foncière (modèle de type « Open Border ») et du rôle d'équité du marché locatif du foncier dans ces conditions.

I - Une situation de pluralisme légal et institutionnel

Depuis l'indépendance du Mozambique en 1975, la propriété de la terre est restée, comme dans la plupart des pays d'Afrique Sub-Saharienne, sous contrôle de l'Etat. La terre est propriété de l'Etat et ne peut être vendue ni en aucun cas aliénée, hypothéquée ou saisie⁴⁶. La loi foncière mozambicaine distingue deux types de terres.

Le premier est le Domaine Public (*Domínio Público*) qui est constitué des zones destinées à la satisfaction de l'intérêt général. Cet ensemble regroupe principalement les zones de conservation (parcs nationaux), les concessions forestières et les zones d'exploitation minière et gazière. Le Domaine Public constitue environ 25% du territoire et les règles d'attribution de droits fonciers sont différentes du reste du territoire. Il s'agit de licences attribuées par l'Etat pour des activités économiques. Dans un contexte de découvertes de ressources minières et gazières, la gestion foncière du Domaine Public est actuellement soumise à de nombreux débats au Mozambique. Les mécanismes de relogement et compensation (*reassentamento*) des personnes vivant précédemment dans ces zones constitue l'un des éléments clés de ces débats.

Le second type de terre est le Fond Etatique des Terres qui est constitué de l'ensemble du reste du territoire mozambicain, et sur lequel l'Etat attribue des droits d'usage et de bénéfice (*DUAT – Direito de Uso e Aproveitamento de Terra*) aux différents utilisateurs de la terre. Nous focaliserons l'analyse sur les systèmes de droits fonciers de ce type de terre car il concerne la majorité du territoire et que les activités agricoles ne peuvent être développées que sur ce type de terre.

A - Objectifs de la politique nationale foncière

Après l'adoption par le Conseil des Ministres d'un document de politique foncière en octobre 1995 et une série de consultations publiques en 1996, la nouvelle Loi des Terres⁴⁷ fût votée en octobre 1997 et entra en vigueur le 1^{er} janvier 1998. Le Mozambique a alors acquis une reconnaissance générale pour avoir ce que certains appellent « la meilleure loi foncière en Afrique » (DfID, 2008).

⁴⁶ *Lei de Terra N° 19/97, Article 3*

⁴⁷ *Lei de terras (Loi N°. 19/97 du 1er Octobre) et son Règlement Technique (Decret No. 66/98 du 8 Décembre)*

Pourtant, l'objectif initial était complexe puisqu'il fallait pouvoir intégrer dans une même loi la domanialité de la terre, la reconnaissance de la légitimité des droits coutumiers et fournir aux investisseurs des droits d'usage de long-terme pouvant s'intégrer dans une économie de marché.

« Sauvegarder les différents droits des Mozambicains sur la terre et les autres ressources naturelles, tout en promouvant de nouveaux investissements et un usage équitable et durable de ces ressources »

Cet objectif énoncé dans la loi, constitue une ligne de conduite pour l'administration foncière qui doit permettre d'équilibrer les intérêts des différents utilisateurs du foncier dans un objectif général de développement économique et social permis par des investissements. Bien que la « sauvegarde » des droits fonciers locaux soit prioritaire, l'investissement est également mis en avant. La Politique Nationale Foncière liste plusieurs objectifs pratiques de la loi :

- Garantir l'accès et l'utilisation de la terre pour les populations ainsi que les investisseurs ;
- Reconnaître les droits coutumiers d'accès et de gestion de la terre des populations résidentes et promouvoir la justice économique et sociale ;
- Promouvoir les investissements nationaux et étrangers sans préjudicier les populations locales et assurer que des bénéfices reviennent à ces populations locales ainsi qu'au trésor national ;
- Promouvoir la participation des mozambicains, en tant que partenaires, dans les entreprises privées.

L'Article 12 de la loi foncière définit les trois modalités par lesquelles il est possible d'obtenir un DUAT :

- L'occupation selon les règles et pratiques coutumières par un individu ou une « communauté locale ». Ce droit est permanent.
- L'occupation de « bonne foi » pour une période supérieure à 10 ans. Ce droit est permanent.
- L'allocation par l'Etat à une personne physique ou morale mozambicaine ou étrangère pour une durée de 50 ans automatiquement renouvelable dans le cadre d'activités économiques.

Trois aspects sont particulièrement innovants dans ce système formel de droit foncier. Le premier est la reconnaissance d'égalité des droits coutumiers avec les droits d'usages fournis aux investisseurs privés nationaux et étrangers. En pratique, cela signifie que les DUATs délivrés selon les trois systèmes présentés auparavant sont équivalents. La politique foncière présente également une innovation dans le domaine de l'enregistrement des droits d'usages. Les communautés ou individus mozambicains occupant la terre selon les règles coutumières ou de « bonne foi » n'ont pas l'obligation d'enregistrer ces droits de manière formelle dans le cadastre pour qu'ils soient reconnus par la Constitution. Les individus et communautés ont un droit automatique et inaliénable sur la terre qu'ils occupent. Cet aspect de la loi foncière permet, en théorie, de protéger les droits fonciers de l'ensemble des utilisateurs en cas d'intérêts privés nationaux et internationaux. Enfin le troisième aspect innovant est le concept de « communauté locale » et le caractère communautaire du droit d'usage du foncier attribué.

B - Le concept de « communauté locale »

La mise en place de cette vision repose sur la reconnaissance des droits coutumiers d'occupation du sol par les « communautés locales ». La loi foncière définit le concept de « communauté locale » comme :

« Un groupe de familles et d'individus, vivant dans un territoire à une échelle inférieure ou égale à une localité [la plus petite échelle administrative au Mozambique], et qui a pour objectif principal la sauvegarde d'intérêts communs via la protection des zones d'habitation, de production agricole, cultivées ou en jachère, de forêts, de sites d'importance socio-culturelle, de pâturages, de ressources en eau et de terres pour l'expansion » (Chapitre 1, article 1)

La « communauté locale » est donc reconnue juridiquement comme une entité collective qui est le détenteur d'un droit d'usage de la terre attribué par l'Etat. Ce droit collectif étant détenu sur une base de « copropriété ». Au sein des communautés locales, la gouvernance foncière étant gérée selon les règles coutumières, les autorités traditionnelles⁴⁸ ont un rôle primordial dans la résolution des

⁴⁸ *Mwene, sapanda, sabuco sont quelques exemples de noms existants pour les représentants locaux du pouvoir traditionnel qui sont en charge de la gestion foncière et du règlement des conflits*

conflits. Au niveau local, les chefs de poste administratif⁴⁹ sont également chargés de résoudre certains conflits entre les communautés locales et des investisseurs privés. Enfin, les institutions judiciaires légales peuvent être sollicitées. Le règlement de la loi foncière stipule qu'en cas de conflit arbitré par un tribunal celui-ci doit accepter les preuves orales d'usage de la terre⁵⁰. Cet aspect est différent de l'ancienne loi foncière qui privilégiait les titres écrits aux preuves orales d'occupation (Hanlon 2004).

Comme nous le verrons par la suite, la définition de la notion de « communauté locale » constitue un élément qui pose des problèmes de reconnaissance entre les différents acteurs impliqués dans la gouvernance foncière.

C - La formalisation des droits d'usage des « communautés locales »

La formalisation des droits des communautés locales est réalisée par un groupement d'acteurs (acteurs publics, bailleurs et société civile) selon les principes de la délimitation, voire de la démarcation.

La délimitation des droits coutumiers, a été spécifiquement développée afin de répondre aux difficultés pratiques créées par la diversité des droits d'usage reconnus. Cette méthodologie, basée sur de la cartographie participative et un diagnostic participatif des activités des ménages, permet aux communautés locales de définir elles-mêmes leurs limites⁵¹. La carte résultante est enregistrée dans le registre foncier et un certificat (*certidão*) est émis au nom de la communauté. Cependant, ce document n'a aucune valeur légale. Il s'agit d'une reconnaissance des droits coutumiers existants mais pas une attribution de droit d'usage par l'Etat. A la suite de ce processus la communauté locale peut entamer, si elle le souhaite, un processus payant⁵² de démarcation des limites de son territoire en partenariat avec l'administration foncière pour obtenir un DUAT qui soit enregistré dans le cadastre national au même titre que les autres DUATs. La démarcation n'est pas une étape obligatoire, et dans les faits peu

⁴⁹ Echelon administratif le plus décentralisé

⁵⁰ Decreto n°66/98, Article 21

⁵¹ Pour des informations complètes sur le processus de délimitation des communautés locales, voir Nielsen, R., C. Tanner et K. Anna. 2011. *Focus on Land in Africa: Mozambique*. W. R. Institute. Maputo.

⁵² Estimé à environ 10 000\$ (Tanner, C., S. Baleira, S. Norfolk, B. Cau et J. Assulai. 2006. *Making rights a reality*, FAO Livelihoods Support Programme Working Paper.)

de communautés le font, néanmoins sa réalisation fournit une sécurité plus importante en cas d'intérêt d'un investisseur pour la terre grâce à son enregistrement dans le cadastre. Une solution développée est la création d'associations d'agriculteurs au sein de la communauté locale qui font, de manière indépendante, une demande auprès de l'administration foncière pour la démarcation de leurs parcelles et l'émission d'un DUAT au nom de l'association. Il est également important de noter que ce processus collectif n'empêche pas l'un des membres de la communauté d'entamer une procédure individuelle d'obtention de DUAT via la démarcation des terres qu'il cultive. Ce processus doit être réalisé en accord avec le reste de la communauté locale et la zone est alors retirée du DUAT communautaire.

L'intérêt du processus de délimitation est qu'il permet une identification claire des communautés locales et de leurs limites. En cela, ce processus devait permettre d'obtenir une image accessible et à faible coût de la cartographie des droits fonciers existants pour raison d'occupation mais également de fournir des moyens par lesquels les membres des communautés locales pourraient entrer dans un processus de formalisation individuel ou groupé. Néanmoins, le niveau de mise en place de cette partie de la politique foncière, ainsi que certaines incertitudes concernant le processus en lui-même ouvrent la porte à des conflits dans le contexte actuel d'intérêt d'investisseurs étrangers pour le foncier.

D - Occupation du territoire, incertitudes et zonage agro-écologique

Les trois processus d'attribution de droits d'usages sont menés de front dans le cadre de la politique foncière mozambicaine qui a pour objectif principal de reconnaître la légitimité des droits des citoyens mozambicains sur la terre et de fournir un cadre institutionnel attractif pour les investisseurs. Cependant, plusieurs difficultés de mises en place émergent dans ce contexte de forte demande de droits d'usages par des investisseurs privés.

Les trois systèmes d'attribution des droits d'usage sont basés initialement sur le principe d'occupation du sol. La reconnaissance de cette occupation détermine directement la localisation de DUATs existant déjà *de facto*. Le raisonnement initial de la loi était de réaliser une formalisation des

droits fonciers coutumiers, via la délimitation et démarcation pour certains acteurs (agriculteurs indépendants ou associations) afin de permettre une sécurisation de la tenure et encourager l'investissement (Demsetz 1967, Deininger et Feder 2001). Or, la mise en place de ces délimitations a pour le moment été très limitée (World Bank et FAO 2010).

La délimitation des communautés locales est réalisée par des acteurs non étatiques (société civile et bailleurs) et sur la demande des communautés elles-mêmes. Cette situation débouche sur un processus de mise en place sporadique et hasardeux comme le démontre l'analyse de la Banque Mondiale et de la FAO (2010). En 2010, uniquement 10% des quelques 8 000 communautés locales avaient été délimitées (De Wit et Norfolk 2010). Cette tendance s'est poursuivie l'année suivante car seulement 252 communautés locales ont été délimitées sur les 409 qui en avaient fait la demande (World Bank et FAO 2011).

Plusieurs facteurs permettent d'expliquer la très faible mise en place de ces délimitations qui sont pourtant considérées par certains spécialistes comme la pierre angulaire de cette politique foncière (Tanner 2013). Cependant, ces facteurs sont tous liés à une divergence de vision entre les différents acteurs concernés par la politique foncière (Etat – investisseurs – communautés locales) concernant la définition d'une « communauté locale », « l'occupation du territoire » qu'elle fait et donc de l'existence de terres « disponibles ».

Comme expliqué précédemment, le critère discriminant pour justifier l'existence d'une communauté locale est la volonté de sauvegarder des intérêts communs pour la gestion de la terre et des ressources naturelles. La communauté locale délimitée de cette façon peut recouvrir un territoire très important, notamment lorsque les activités agricoles de la communauté impliquent l'usage de systèmes de jachère. Cette situation amène à l'existence de communautés de taille extrêmement importante. La délimitation de communautés avant l'établissement d'une plantation forestière dans la province de Niassa a permis d'établir que les communautés locales concernées représentaient chacune entre 12 000 et 600 000 hectares (Akesson *et al.* 2009). Cette différence importante de taille est notamment due à la prise en compte des différents niveaux de structure du pouvoir politique coutumier au détriment du système productif local. Les différentes recherches anthropologiques reconnaissent trois niveaux d'organisation coutumière au Mozambique (Geffray 1990). Ces différents représentants

furent utilisés par le pouvoir colonial afin de mettre en place un système de gouvernance et de collecte des taxes en milieu rural. Les *régulos* (*chef coutumier*), représentants du plus haut niveau de l'organisation, étaient alors responsables de la distribution de la terre et de la gestion des conflits selon les règles coutumières (Geffray 1990, Alexander 1997, Convery 2006). Dans le cadre des délimitations de communautés locales, réalisées par des organisations de la société civile, ce sont donc généralement les limites du territoire sous la responsabilité coutumière du *régulo* qui sont présentées par les membres des communautés comme leurs limites.

Cette vision s'oppose à celle du gouvernement, et plus particulièrement du FRELIMO qui a construit sa rhétorique sur l'émancipation des populations et la lutte d'influence contre les autorités coutumières (Geffray 1990, Alexander 1997) présentées à l'indépendance comme « non démocratiques », « arriérées » et « diminuant la productivité (Myers 1994). L'administration foncière, qui a laissé la responsabilité de la mise en place de ces délimitations à des ONG, perçoit ces délimitations de communautés locales comme des tactiques de limitation de son influence au profit des autorités coutumières. Ces divergences entraînent une situation dans laquelle, d'un côté, les défenseurs du principe de la délimitation mettent en avant qu'il n'existe quasiment aucune terre au Mozambique libre de droits et d'usage par des communautés locales, quelles qu'elles soient (Hanlon 2004, Tanner 2010, Boche *et al.* 2013). De l'autre côté, les agences mozambicaines de promotion des investissements mettent en avant des chiffres de terres disponibles pour les investisseurs allant de 7 à 36 millions d'hectares disponibles (Ministério da Agricultura de Moçambique 2013).

Les délimitations ont ainsi été mises au second plan par le gouvernement mozambicain. Cette stratégie s'est traduite notamment par le très faible niveau d'investissement public dans ces processus. Comme le souligne Tanner (2010), la quasi-totalité des budgets alloués à la politique foncière sous les deux derniers gouvernements, a été utilisé pour la gestion des demandes de DUATs d'investisseurs privés et non pas aux délimitations. Au-delà de ce manque de financement alloué, l'administration foncière (via la Direction Nationale des Terres et Forêts) a établi en 2007 une circulaire établissant « que dans une volonté de consistance, toute proposition de délimitation communautaire doit être accompagnée d'un document présentant les objectifs généraux pour lesquels la communauté locale requiert la terre ». Cet amendement a amené une grande incertitude sur le processus à suivre et a

quasiment stoppé le processus de délimitation jusqu'au retrait de cet amendement en 2010 (World Bank et FAO 2010).

En revanche, durant cette période, l'intérêt d'investisseurs étrangers s'est fortement amplifié (chapitre III). A partir de 2007, de très nombreux investisseurs étrangers se sont tournés vers les autorités mozambicaines afin de débiter les démarches permettant d'obtenir un DUAT. Cette forte demande s'est poursuivie en 2008 atteignant un pic de demandes de DUATs par des investisseurs, intéressés notamment par des productions d'agrocarburants. Des chiffres totaux annoncés allant jusqu'à 3000 demandes sur 12 million d'hectares sont apparus dans la presse nationale (Tanner, 2010). Néanmoins, la réalité des procédures engagées est bien moindre. Dans leur analyse des émissions de DUAT sur l'année 2008, De Wit et Norfolk (2010) ont établis que :

- Sur un total de 49 projets agricoles approuvés en 2008, 45% (22) impliquaient des investisseurs étrangers. Ces projets impliquant des investisseurs étrangers ont concernés 500 000 ha uniquement sur l'année 2008
- Sur les 38 projets « en cours » en 2008, 71% (27) impliquaient des investisseurs étrangers

Notre analyse de l'ampleur du phénomène (chapitre III) a également démontré des acquisitions foncières par des investisseurs étrangers pour un total de 1,5 million d'hectares entre 2007 et 2012. Face à cette situation de forte demande dans un court laps de temps, le gouvernement s'est montré incapable de répondre aux investisseurs concernant l'existence et la localisation de terres disponibles. Les autorités ont donc commandité à « l'Instituto de Investigação Agrária de Moçambique » (IIAM) un zonage des terres « disponibles » du pays. En 2008, un premier zonage basé sur un travail cartographique, à l'échelle 1/1 000 000^{ème}, a donc été entamé. Cependant, les résultats présentés en 2010 n'ont pas été validés par le gouvernement car ils ne leur permettaient pas une utilisation pour l'attribution de parcelles à des investisseurs. Ce travail est donc complété par un second zonage de l'ensemble du territoire à une échelle plus précise (1/250 000^{ème}) et avec des vérifications au niveau provincial, qui ne sera disponible qu'en 2015. Dans le cadre de ce processus, les terres définies comme non-disponibles pour des investissements sont les forêts productives, les mangroves, les zones sans couverture végétale (sommets des montagnes et dunes), les zones de conservation ou de concession forestière, les zones de cultures (annuelles et pérennes), les zones de peuplement et les zones

présentant déjà des DUATs (individuels et communautaires). Ces zones ont été retirées de la carte de l'ensemble du territoire mozambicain et les zones restantes sont donc déclarées « disponibles ».

Cependant, en plus de prendre un certain temps à être finalisé, cet exercice risque de ne pas permettre de créer un consensus sur la question de la quantification des terres « disponibles » pour plusieurs raisons. Tout d'abord, l'attribution des DUATs n'a pas cessé durant cette première phase de zonage. Le gouvernement attribuait donc des terres sans avoir la certitude qu'elles soient « disponibles ». Toutefois cette critique doit être nuancée car aucune nouvelle concession de plus de 1000 ha n'a été attribuée entre début 2010 et fin 2011 (Oakland Institute 2011). Par contre certains projets étaient toujours en phase d'acceptation et de nombreux DUATs pour des surfaces inférieures à 1000 ha ont été validés au niveau provincial, n'empêchant pas l'augmentation de l'implantation des investisseurs.

Ensuite, malgré le déroulement de ce zonage, différents problèmes de méthode posent des questions sur la validité des résultats qui seront obtenus. Aucune décision sur le statut de « disponibilité » des terres en jachère de longue durée n'a été prise alors que la grande partie des exploitations familiales au Mozambique utilisent ce système. De plus, cet exercice repose sur une cartographie largement incomplète des droits d'usage des communautés locales. En effet, uniquement les droits des communautés locales qui ont été délimitées sont pris en compte. Or ces communautés représentent une faible part de l'ensemble estimé des communautés locales (environ 10%). En revanche, les droits des communautés locales n'ayant pas été délimitées, et qui sont pourtant reconnus par la Constitution, ne sont pas pris en compte. Les résultats de ce zonage risquent donc d'être biaisés puisqu'ils ne prendront pas en compte les droits d'usage de la grande majorité des communautés locales du Mozambique.

E - Différentes situations foncières existantes

La mise en place chaotique de la politique foncière (Tanner 2010, Boche 2013) ainsi que l'histoire agraire mozambicaine permettent de mettre en évidence les différents statuts des terres auxquelles les investisseurs peuvent avoir accès.

En premier lieu, se trouvent les anciennes exploitations à grande échelle datant de l'époque coloniale, ayant été nationalisées après l'indépendance et ensuite privatisées dans les années 1980. Il s'agit de zones qui étaient déclarées comme colonats durant la période coloniale et fermes d'Etat juste après l'indépendance⁵³. Ce nouveau secteur étatique comportait entre 100 et 110 exploitations sur une surface d'au moins 600 000 ha (West et Myers 1996). Ensuite, durant le processus de libéralisation de l'économie mozambicaine, ces structures ont été privatisées. Des entreprises étrangères (Britanniques, Portugaises, Sud-Africaines et Mauriciennes) ont bénéficié de cette vague de privatisation (Pitcher 2002). Néanmoins, la plupart de ces projets ont fait faillite durant la guerre civile (1981-1992) qui a fortement touchée la partie centrale du pays. Ces zones ont alors été des zones de refuges pour les populations locales durant le conflit armé (Newitt 1995). Bien que ne représentant qu'entre 3 ou 4% des terres arables non forestières, ces terres sont particulièrement recherchées par les investisseurs car elles entraînent de moindres coûts de défriche, bénéficient déjà d'infrastructures et parce que la situation de la gouvernance foncière y est différente des autres zones. Les réclamations de reconnaissances de droits fonciers posées par des communautés locales et des agriculteurs sur ces terres sont généralement ignorées par l'administration foncière qui considère ces zones comme étant uniquement de son ressort. Les tentatives d'agriculteurs familiaux mozambicains organisés en association ou coopérative, pour obtenir des DUATs sur ces terres via différents mécanismes (utilisation de bonne foi, rachat d'infrastructures) ont presque toutes échouées (World Bank et FAO 2010, Norfolk et Hanlon 2012). Le seul cas, à notre connaissance, dans lequel les agriculteurs ont obtenus gain de cause est celui du périmètre irrigué de Nante dans la province de Zambézia (Beekman and Veldwisch 2012). Le statut particulier de ces zones concernant les terres les plus fertiles du pays reste un sujet de conflit majeur entre les communautés locales, l'administration foncière et les investisseurs.

Le second type de terre est celui des communautés locales délimitées. Comme nous l'avons mentionné auparavant, cette situation représente environ 10% des terres de l'ensemble du pays. En effet, la politique nationale foncière mentionne que les communautés locales, une fois reconnues et enregistrées, peuvent entrer en contrat avec les investisseurs intéressés par l'utilisation de leurs terres (Governo de Moçambique 1996, paragraphe 25). Contrairement aux autres pays de la sous-région qui distinguent les terres coutumières et les terres commerciales, le Mozambique a donc opté pour un

⁵³ A partir du début des années 1980, ces fermes d'Etat ont été privatisées et vendues à des investisseurs étrangers.

modèle « Open Border » dans lequel la délimitation des communautés locales était censée constituer un outil de sécurisation foncière et d'investissement (Tanner *et al.* 1998).

Ensuite, on trouve les terres pour lesquelles des associations d'agriculteurs ou des agriculteurs indépendants disposent de DUATs légalement reconnus et enregistrés dans le cadastre. Ces terres ne représentent qu'une part très faible des terres arables. Depuis la mise en place du système de DUAT (1989) uniquement environ 32 000 droits d'usage ont été distribués. De plus uniquement 5% de ces titres provisoires se sont transformés en autorisation définitive (World Bank et FAO 2011). On retrouve plusieurs types d'acteurs possédant des DUAT, notamment deux catégories principales. La première est celle des élites mozambicaines (vétérans de guerre, ministres et fonctionnaires) ayant reçu des DUATs comme récompense à la fin de la guerre civile (Myers 1994, Bowen 2000). Le résultat de ce processus historique est que les élites mozambicaines détiennent des DUATs sur des surfaces parfois importantes. Par contre, ces surfaces sont très souvent non utilisées à des fins productives mais gardées en tant que réserve de valeur dans l'attente d'opportunités (Fairbairn 2013). La seconde catégorie est celle des associations d'agriculteurs. A la suite du processus de délimitation, il arrive régulièrement que des associations de producteurs soient créées au sein de la communauté (Tanner 2013). L'Initiative des Terres Communautaires (iTC) en est un exemple concret. Le projet, financé par des donateurs internationaux et mis en place par un partenariat d'acteurs de la société civile, de prestataires de service et de l'administration foncière, avait pour objectif d'améliorer la sécurisation foncière des communautés rurales via la réalisation de processus de délimitation et l'élaboration de plans d'usage des ressources avec les membres de ces communautés (Quan *et al.* 2013). Cette stratégie a mené à la démarcation et l'émission de DUAT pour les terres agricoles utilisées par les associations de producteurs existantes au sein des communautés. En novembre 2012, le projet avait permis l'émission de DUAT pour 156 associations sur une surface légèrement supérieure à 400 000 ha. Au sein de notre échantillon, nous avons pu réaliser des enquêtes au sein d'une communauté ayant bénéficié de ce projet dans la province de Manica. A la suite du processus de délimitation, 5 associations ont obtenu des DUATs sur des surfaces allant de quelques dizaines à 250 hectares.

Enfin la dernière catégorie, qui est également celle qui concerne la grande majorité des terres, est constituée des zones n'ayant pas été délimitées et qui sont considérées par l'administration comme étant « à développer ». Cependant, comme le remarquent certains auteurs il n'existe pas en réalité « d'espaces libres de droit (non occupés) » au Mozambique (Akesson *et al.* 2009, p 40). L'obligation

de la réalisation de « consultations communautaires » en est d'ailleurs un marqueur (Boche *et al.* 2013). Le statut de ces terres résulte donc des divergences entre l'administration foncière et les communautés locales et la société civile sur la question de la disponibilité de la terre.

Selon le statut des terres que veulent acquérir les investisseurs, ces derniers vont développer différentes modalités d'accès et pratiques contractuelles.

II - « Gagner l'accès » : trois modalités effectives pour l'accès à la terre

Dans notre zone d'étude, trois types d'arrangements contractuels sont utilisés par les investisseurs pour accéder au foncier. Ces arrangements sont des concessions foncières après consultation et négociation avec les communautés locales, la reprise d'anciennes exploitations privées et des contrats agraires de métayage en configuration de « tenure inversée ». Ces accords impliquent trois types d'acteurs différents dans le cadre des acquisitions foncières à grande échelle :

— Les investisseurs en tant que « tenanciers ». Cette catégorie regroupe les différentes formes d'entreprises présentées dans la typologie (partie II), agriculteurs entrepreneurs indépendants, fonds d'investissements, sociétés de gestion d'actifs et agro-industries. Bien que présentant des caractéristiques différentes, ces entreprises sont dotées en capital physique et financier et bénéficient d'une expertise technique et managériale. Le capital social des entreprises est, quant à lui, détenu par les dirigeants de ces entreprises ou leurs partenaires nationaux. Ces entreprises n'ont pas la propriété de la terre mais sont impliquées dans plusieurs configurations allant de la concession d'Etat à la location de droits fonciers à des détenteurs locaux.

— L'Etat Mozambicain qui détient la propriété de la terre selon le principe de domanialité inscrit dans la Constitution. A ce titre, l'Etat perçoit une taxe foncière, que l'on peut considérer comme un loyer annuel (World Bank et FAO 2011). L'Etat est également le garant de l'attribution des droits d'usage du foncier aux différents acteurs selon les modalités présentées précédemment.

— La communauté locale ou l’agriculteur indépendant mozambicain, qui sont les premiers usagers de la terre. Ces deux types d’acteurs ont obtenus leur DUAT par reconnaissance d’occupation de la terre de « bonne foi » pendant une période supérieure à 10 ans ou selon les règles coutumières. Ces droits d’usage peuvent être détenus individuellement ou en copropriété, dans le cas des DUATs communautaires ou d’association de producteurs. La quasi-totalité de ces détenteurs de ces droits d’usage développent des activités de production agricole mais font face aux difficultés et imperfections de marché caractérisant le secteur au Mozambique (Cunguara et Garrett 2011). Afin de dépasser ces difficultés, les détenteurs de DUAT transfèrent une partie des terres dont ils disposent.

A - La reprise de grandes exploitations et le développement d’un marché d’achat de parts d’entreprises : le premier choix des investisseurs

Parmi les projets identifiés dans notre zone d’étude, 47% ont été établis sur d’anciennes grandes exploitations. L’analyse des cas de la zone centrale du Mozambique démontre que l’accès à ce type de terre pour les investisseurs se fait selon deux mécanismes principaux.

Le premier résulte d’un accord entre élites mozambicaines (vétérans de guerre, ministres et fonctionnaires) ayant reçu des DUATs comme récompense à la fin de la guerre civile (Myers 1994, Bowen 2000) et des agriculteurs indépendants étrangers. En effet, ces élites ayant reçu des terres ne les utilisent généralement pas à des fins productives mais les gardent en tant que réserve de valeur dans l’attente d’opportunités (Fairbairn 2013). L’arrivée d’agriculteurs indépendants dans la région de Manica au début des années 2000 fut l’une de ces opportunités. Les quatre projets de type « agriculteur indépendant » de notre échantillon ont acquis la terre dans cette configuration. De plus, les entretiens menés dans la zone avec des membres d’ONG et du Beira Agricultural Growth Corridor ont confirmé, de manière anecdotique, que cette méthode est toujours d’actualité en raison de l’intérêt prononcé d’agriculteurs Sud-Africains et Zimbabwéen pour l’acquisition de terres dans la zone de Manica. Certaines personnes interrogées ont évoqués un mécanisme de « pas de porte » qui n’a pas pu être confirmé. Le reste des acquisitions sur ce type de terre se fait via des transferts entre entreprises sur un marché auquel participent les agri-firmes issues du secteur financier ainsi que les entreprises multinationales de l’agrobusiness (notamment sucrières). Les acteurs étrangers souhaitant entrer dans

le secteur agricole rachètent donc de grandes exploitations, généralement restées plusieurs années sans activité. Ce fut notamment le cas de deux projets particulièrement analysés. Le premier a été la reprise d'une ancienne entreprise productrice de tabac par des investisseurs britanniques pour établir une plantation de jatropha dans le district de Manica et le second, localisé dans le district de Gurué, a été la reprise d'une grande exploitation de polycultures pour établir une plantation de soja.

Cet intérêt pour d'anciennes fermes d'Etat, issues d'un régime socialiste, a été également observé dans les pays d'Europe de l'Est. Visser et Spoor (2011, p 310) mettent en évidence que ce sont « les investisseurs nationaux et les anciennes grandes surfaces collectives qui dominent toujours le paysage rural. Bien qu'officiellement ces terres collectives ou fermes d'Etat aient été privatisées, et distribuées aux anciens travailleurs, elles restent en pratique d'aussi grands blocs qu'avant ».

La particularité de ce mode d'accès est que le transfert réalisé concerne les infrastructures établies par le précédent détenteur de droit d'usage mais pas le foncier. En effet, l'article 16(2) de la loi foncière établie que :

«Les détenteurs de DUAT peuvent transférer les infrastructures, constructions et améliorations apportées à la terre via un acte notarial, précédé de l'autorisation des entités compétentes de l'administration foncière »

Cette notion d'infrastructures est très variable car elle s'applique aussi bien à des constructions (hangars, bureaux), installations d'irrigation (pivot, système de conduite d'eau), qu'aux plantations elles-mêmes. Le transfert de droit d'usage du foncier doit être validé par le service de l'administration foncière qui avait établi le droit d'usage à l'ancien détenteur. Il s'agit donc d'une situation *de facto* paradoxale dans laquelle la terre est exclue du marché foncier mais pas les plantations qu'elle porte. Cependant, les entretiens réalisés auprès de différents services de l'administration foncière ont confirmé qu'il n'y avait pas de cas, à leur connaissance, de refus de transfert des droits d'usage après transfert des infrastructures.

Ce mécanisme de reprise d'anciennes fermes d'Etat n'est pas un phénomène nouveau au Mozambique. En effet, Pitcher (2002) a démontré comment la privatisation des fermes d'Etat dans les années 90 avait bénéficié à des entreprises étrangères (Britanniques, Portugaises, Sud-Africaines et Mauriciennes). Cette première vague a notamment été marquée par la reprise des quatre sucreries du pays par des agro-industries portugaises, sud-africaines et mauriciennes (Castel-Branco *et al.* 2001). Elle constituait une volonté de réactivation des différents secteurs de l'économie à la sortie de la guerre civile. Ces privatisations constituaient donc un transfert de l'Etat vers le secteur privé. L'intérêt actuel d'investisseurs privés se place, quant à lui, dans une sorte de continuité de cette démarche car ce sont ces structures qui sont reprises aujourd'hui par des investisseurs étrangers (projet de jatropha à Manica et de soja à Gurué). En revanche, le processus est légèrement différent puisque le transfert, bien que validé par l'Etat, se fait dorénavant entre acteurs privés selon des pratiques contractuelles différentes. Dans les deux cas mentionnés, l'accès à la terre a été fait selon les modalités décrites dans l'article 16 avec valorisation et transfert des infrastructures entre les entreprises et autorisation de l'usage des terres par l'administration foncière.

La dynamique d'échec de certains projets fait apparaître néanmoins une innovation institutionnelle au sein de ce type de transfert, liée à la structure d'entreprise. Bien que l'article 16 de la loi foncière rend obligatoire la validation du transfert de DUAT par l'administration foncière, la structure des nouvelles exploitations à grande échelle rend le suivi de ces processus beaucoup plus compliqué pour les autorités locales. En effet, certaines sociétés de gestion d'actifs et développeurs de projets ne transfèrent pas leurs droits d'usage directement mais vendent des parts d'une entreprise à un autre investisseur. La société qui possède le droit d'usage sur la terre ne change pas mais la holding ou personne qui la détient change. Il y a donc transfert de la propriété d'un projet d'un investisseur vers un autre mais sans obligation de communication auprès du SPGC. Cette stratégie est au cœur des modèles d'investissements des agri-firmes, sociétés de gestion d'actif et sociétés de transformation foncière. Elle permet à une entreprise de développer une exploitation agricole et, dans le même temps, de chercher des partenaires financiers qui pourront racheter des parts de l'entreprise sans devenir le propriétaire officiel enregistré auprès de l'administration foncière.

Cet aspect a été utilisé dans plusieurs projets visités et il permet de créer une dynamique entre les différents projets et modèles d'investissements. L'un des exemples les plus caractéristiques est celui d'une agri-firme voulant développer une production de bioéthanol à partir de canne à sucre. Ce

projet a été démarré par un investisseur sud-africain en 2008. Le DUAT a donc été enregistré au nom de cette entreprise. Cependant, en 2010, 95% des parts du projet ont été rachetées par une agro-industrie indienne pour une valeur de 1,1 million de dollars. Cette société est donc la propriétaire quasiment exclusive des droits d'utilisation et des bénéfices résiduels des 15 000 ha, néanmoins son nom n'apparaît sur aucun document officiel. Au cours des deux dernières années cette entreprise a développé des infrastructures d'irrigation et a investi environ 6 millions de dollars. Aujourd'hui elle est en négociation avec une société sucrière sud-africaine pour la revente du projet pour 10 millions de dollars. La société indienne aura donc pu développer un projet de plantation de canne à sucre sur 15 000 ha pendant environ deux ans et réaliser un retour sur investissement supérieur à 30% sans avoir eu de contacts directs avec les autorités mozambicaines, ceux-ci étant assuré par l'investisseur sud-africain devenu le manager du projet.

Ce type d'arrangement, que l'on peut définir comme un marché secondaire de parts d'entreprise, a émergé en raison de l'évolution des structures d'entreprises agricoles dans un contexte de financiarisation de l'agriculture. Celui-ci a également été permis par la reconnaissance du pluralisme juridique nécessaire à l'atteinte des différents objectifs de la politique foncière. D'un côté la loi foncière sert à garantir la reconnaissance des droits coutumiers mais de l'autre elle offre des possibilités originales aux entreprises pour favoriser leur implantation et le développement de l'agriculture d'entreprise.

B - L'accès au foncier via les « consultations locales » et le modèle « Open Border »

1) Processus d'enregistrement du DUAT des investisseurs

Comme le présente Tanner (2013), au moment de l'expression d'intérêt d'un investisseur pour l'acquisition foncière (hors reprise d'exploitation) il y a deux questions successives qui se posent. La première est celle de la vérification de la disponibilité de la terre, c'est-à-dire l'absence d'occupants et de droits d'usage. Le processus commence donc au niveau local. L'investisseur doit commencer par identifier la terre qu'il souhaite utiliser et étudier sa disponibilité. Si celle-ci dépend du territoire d'une

communauté locale une seconde étape se présente. L'investisseur doit entamer des négociations avec les membres de cette communauté afin d'établir les conditions sous lesquelles ces derniers lui autorisent l'accès aux fonciers. Ensuite intervient la consultation « officielle » (*Consulta*) des populations en présence des représentants de l'Etat dans le district, des services du cadastre, des membres de la communauté et de l'investisseur. Si un accord est trouvé, les géomètres du cadastre démarquent la zone et fournissent à l'investisseur un « **Certidão da Area** » (Certificat de la Zone identifiée). En parallèle de ce processus, l'investisseur doit établir et faire enregistrer une entreprise au Mozambique (**Registração**) et faire approuver son modèle d'investissement par le Centre de Promotion de l'Investissement (CPI) et le Centre de Promotion de l'Agriculture (CEPAGRI). Cette procédure repose sur la mise à disposition d'informations par l'investisseur concernant le plan et le modèle d'investissement, le développement des productions, des preuves de disponibilité des fonds, les investissements socio-économiques (emplois et compensations pour les communautés locales) et l'expérience des investisseurs (annexe 7). Une fois le projet approuvé par le CPI, les deux processus se rejoignent et le dossier revient au niveau de la Direction Provinciale de l'Agriculture qui doit le transmettre au Gouverneur de la Province pour signature et validation. L'institution en charge de la validation du DUAT dépend de la surface requise par l'investisseur. Le Gouverneur provincial peut approuver les demandes allant jusqu'à 1 000 ha, le ministre de l'Agriculture approuve les demandes jusqu'à 10 000 ha alors que le Conseil des ministres est l'institution en charge de la décision pour les projets supérieurs à 10 000 ha⁵⁴.

⁵⁴ *Lei de Terra N° 19/97, Article 22*



Mozambique: Project Application and Land Acquisition Processes

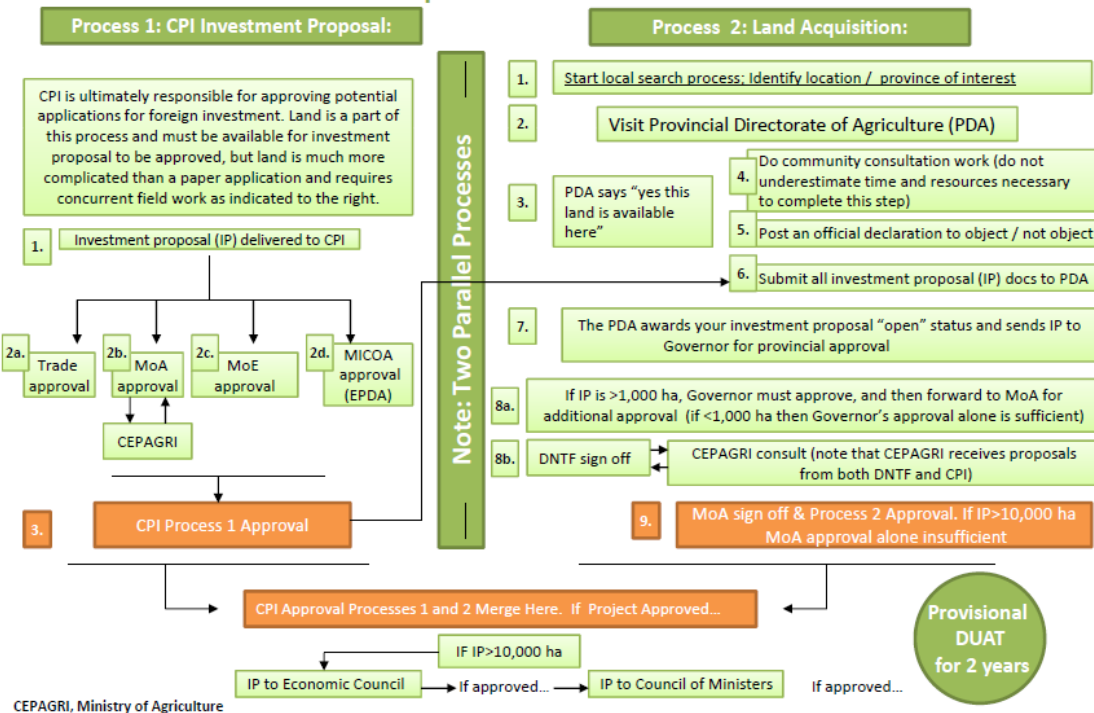


Figure 24: Processus d'acquisition d'un droit d'usage pour un investisseur

Source : CEPAGRI, Ministère de l'Agriculture

Ce processus exprime donc l'établissement d'un accord entre trois acteurs qui sont l'Etat (en tant que propriétaire éminent de la terre), les communautés locales et l'investisseur. Ces arrangements sont actés durant l'étape de la consultation communautaire puis validés par l'administration foncière et les représentants du Gouvernement du Mozambique (propriétaire éminent de la terre) aux différents échelons. Celle-ci se fait lors de deux réunions en présence de l'administrateur du district, le représentant du Ministère de l'Agriculture dans le district, des responsables du SPGC, le responsable de la section locale du Frelimo, les membres de la communauté et l'investisseur. L'ensemble des discussions doit être retranscrit et aboutir, si un accord est trouvé, à la rédaction d'une lettre signée par tous les participants et adressée au Directeur Provincial de l'Agriculture (DPA) lui demandant d'envoyer sur le terrain un technicien du SPGC afin de délimiter la zone identifiée pour le projet d'investissement.

Les accords prévoient à la fois une rente fixe, sorte de loyer payé annuellement par l'investisseur à l'Etat pour l'utilisation de la terre et une part variable, revenant à la communauté locale. La taxe foncière, considérée comme un loyer fixe, est payée annuellement à l'administration foncière provinciale. La taxe est basée sur le système de taux unique et son calcul est fait en fonction de la localisation, la surface, le type d'activité et également la nationalité de l'entreprise. Les projets menés par des investisseurs étrangers, qui sont généralement sur des surfaces plus importantes, payent donc plus d'impôts. Néanmoins, plusieurs analyses ont démontré que ce niveau est très faible par rapport aux standards appliqués dans d'autres pays, de l'ordre de 1,2US\$/ha/an (World Bank et FAO 2011). Ensuite, la nature de la compensation établie pour la communauté locale, en échange de la cession de son droit d'usage sur les terres, est le résultat de la négociation réalisée durant la consultation communautaire, mais il n'y a pas d'indication sur les modalités de négociation et les niveaux minimums de « juste compensation ». Les accords restent toujours vagues sur les engagements, les modalités de compensations et les échéances de mises en place (Tanner et Baleira 2006). En accord avec l'article 18 de la loi foncière, les compensations sont répertoriées dans les actes de consultation (*Acta*). Les compensations se cantonnent généralement au triptyque classique d'accès à des services sociaux (école, poste de santé et puits). Les investisseurs déclarent également qu'ils vont créer des emplois mais restent toujours vagues sur ce point. Nous verrons par la suite que l'enchâssement social de ces transferts fonciers dans la relation entre deux types d'acteurs aux perceptions différentes permet d'expliquer cette situation.

Au terme de l'ensemble de ce processus, l'investisseur dispose d'un DUAT temporaire (5 ans pour les mozambicains et 2 ans pour les étrangers) qui sera transformé en DUAT permanent (valide pour 50 ans et renouvelable) après vérification par les services du Ministère de l'Agriculture de la mise en place du projet.

Comme le mentionnait Norfolk (2009) dans son analyse des projets approuvés en 2008 au Mozambique, aucun des projets n'a accédé à des terres ayant été délimitées par une communauté locale. Dans l'échantillon des projets analysés, uniquement deux projets de cette nature étaient en cours d'établissement lors de nos enquêtes. De plus il faut noter que ces projets ont été mis en place par des investisseurs déjà présents dans d'autres projets au Mozambique et en partenariat avec des bailleurs internationaux. Ce résultat illustre les problèmes de fonctionnement de la stratégie du modèle « Open Border » au Mozambique jusque-là. Une part importante des investisseurs interrogés ont donc

fait le choix de négocier leur accès au foncier avec des communautés locales n'ayant pas encore été délimitées (45%).

2) Consultation des communautés locales et négociations

Dans les cas où il n'y a pas eu de délimitation des communautés locales, le déroulement de la consultation communautaire et des négociations entre les acteurs impliqués (Etat-Investisseur-Communauté locale) vont donc déterminer les modalités de la transaction foncière et surtout les « compensations » que l'investisseur va céder aux communautés locales en échange de l'accès à la terre. Il s'agit du moment au cours duquel une communauté locale va pouvoir tenter de « valoriser sa terre » (Tanner 2013).

Malgré la quantité importante de demandes d'accès au foncier provenant d'investisseurs à grande échelle, la somme de celles-ci reste peu importante à l'échelle nationale (5% de la surface agricole du pays). La plupart des communautés locales n'ont donc pas accès à plusieurs opportunités de négociation avec des investisseurs. Lorsqu'ils démarrent des négociations avec une ou plusieurs « communautés locales », les investisseurs sont donc en position de monopole car ils sont considérés comme les seuls pouvant apporter des emplois et la création d'infrastructures. Alors que les membres de ces communautés sont à la recherche d'opportunités d'emplois et d'accès à des services de base qui ne sont pas fournis par le Gouvernement du Mozambique, ils acceptent donc les termes proposés par les investisseurs (locataires) pour avoir accès à ces contreparties. Ce discours est d'ailleurs parfois présenté tel quel durant les consultations par les représentants de l'administration locale durant les négociations (entretien communauté locale district de Sussundenga). En plus de ce monopole, la situation présente une forte asymétrie d'information entre des investisseurs qui ont quelques connaissances du cadre légal et des communautés locales qui, pour la plupart, n'ont jamais eu connaissance du mécanisme de délimitation ni de l'existence de la possibilité d'enregistrement des DUATs. Les investisseurs sont donc dans une position telle qu'ils peuvent stipuler les termes de l'accord (c'est à dire les compensations), généralement identiques pour toutes les communautés concernées par le projet, tant que celles-ci fournissent un niveau minimum de « satisfaction » aux représentants des communautés locales.

Les modalités de réalisation de la consultation communautaire ne favorisent pas la réduction des asymétries décrites entre investisseurs et communautés locales. En effet, la consultation

« officielle » doit être réalisée en deux sessions à une semaine d'intervalle et le document final d'accord établissant les termes de la « juste compensation » reçue par la communauté locale (annexe 8) doit être signé par 10 personnes qui se déclarent de la communauté. Il s'agit de l'unique moment de négociation obligatoire entre la communauté locale et l'investisseur pour une cession du foncier sur une durée de 50 ans. Ce mode opératoire présente trois problèmes majeurs

Le premier est lié à la représentativité des personnes consultées par l'investisseur. L'une des difficultés dans la réalisation de ces consultations communautaires réside dans l'identification des partenaires qui doivent prendre part à la négociation. Comme nous l'avons mentionné auparavant, les droits coutumiers des collectivités locales sont détenus sur une base collective. Cette caractéristique implique que « l'ensemble des membres de la communauté concernée devraient participer à la définition de l'accord permettant la cession de foncier aux investisseurs » (Boche *et al.* 2013, p7). Cependant, les différents cas analysés démontrent que certains groupes sont exclus des discussions avec les investisseurs, notamment les femmes et les jeunes. Ce sont généralement les représentants des autorités coutumières ainsi que quelques anciens qui participent aux consultations et qui ont la responsabilité de s'assurer que les terres demandées par les investisseurs n'empiètent pas sur les terres cultivées par certains agriculteurs locaux. Cette situation peut entraîner des conflits au sein des communautés locales, notamment dans des cas de corruption des élites locales et de comportements opportunistes de chefs coutumiers (Fairbairn 2013).

Le second problème est celui de la définition des « compensations justes » auxquelles l'investisseur doit souscrire pour avoir accès au foncier. La pratique de la négociation avec les investisseurs est nouvelle au Mozambique et les communautés locales n'ont aucune expérience dans ce domaine. L'absence de critères définissant ces « compensations justes » dans le document de politique foncière permet aux investisseurs de pouvoir proposer ce qu'ils veulent. Les compensations proposées ne reflètent donc pas le niveau de perte d'accès aux ressources des populations locales. Dans la totalité des cas pour lesquels l'investisseur a eu accès au foncier dans une zone ne présentant pas de délimitation communautaire, les communautés locales interrogées ont déclaré que l'accord prévoyait la construction d'une école et d'un poste de santé (parfois le forage d'un puits pour un accès à de l'eau potable) et une promesse non détaillée de création d'emplois au sein du projet. Aucune de ces consultations communautaires n'a débouché sur la création de partenariats inclusifs tels qu'envisagés par le document de politique nationale foncière (Governo de Moçambique 1996). Cette

question de la définition des « compensations justes » a été soulevée lors du dernier Forum Consultatif sur les Terres, sans qu'aucune réponse n'y soit apportée.

Enfin, le troisième problème provient de la durée de cession des droits d'usage. Après le déroulement des consultations locales, l'acceptation du projet et la validation du projet par l'administration foncière l'investisseur va obtenir un DUAT permanent pour une durée de 50 ans. Cela signifie qu'après cette consultation communautaire, la communauté locale ne dispose pas de moment de renégociation de l'arrangement avec l'investisseur.

Il y a de nombreuses preuves que les consultations communautaires sont presque toujours mal menées (Tanner et Baleira 2006). Dans la plupart des cas, elles se résument à une simple formalité de discussion entre un représentant de l'investisseur et quelques membres de la communauté locale. Le résultat est ce que Tanner (2010) appelle un processus « d'enclosure avec un visage humain » durant lequel la consultation n'est utilisée que pour fournir un semblant de participation et d'accord local. En plus d'être généralement mal réalisées, ces consultations communautaires débouchent sur des négociations asymétriques entre investisseurs et communautés locales.

La plupart des accords passés ne sont pas formalisés et ceux qui le sont deviennent généralement source de conflit. En effet, le document à remplir lors des consultations communautaires est souvent contesté juridiquement car mal rempli par les différentes parties et qu'il n'est pas notarié (World Bank and FAO 2010). Durant les enquêtes de terrain il n'a d'ailleurs pas été possible d'avoir accès à un seul acte de consultation communautaire.

Bien que ces compensations ne soient que très peu contraignantes, de nombreux investisseurs ne parviennent même pas à accomplir les promesses faites aux populations locales (Boche et Anseeuw 2013). En revanche le paiement de la taxe foncière est toujours assuré, tant que l'investisseur est présent et que le projet n'est pas en situation d'échec. Cette différence s'explique notamment par l'absence de mécanismes de contrôle de l'application des promesses faites aux communautés locales alors que de l'autre côté le fonctionnement de l'administration foncière dépend de la collecte des taxes foncières (Boche 2013), l'incitant à faire respecter cette taxe. Malgré cette situation, nous n'avons observé qu'un seul cas d'action collective au sein d'une communauté locale en raison du défaut de l'investisseur concernant les contreparties promises au moment de la négociation (annexe 9).

Au moment du travail de terrain, la plainte déposée par la communauté locale aux services provinciaux de l'administration foncière était restée sans suite.

Ainsi, en l'absence de règles concernant les modalités de réalisation des consultations communautaires, de critères permettant de juger de la « juste compensation » à apporter en échange de l'accès à la terre et de la possibilité de défaut des investisseurs, ces derniers vont chercher à réduire au maximum le coût de l'accès à la terre. Pour cela, ils vont préférer s'installer dans une zone qui ne présente pas de communautés délimitées qui pourraient leur imposer l'établissement d'un partenariat pour accéder au foncier.

Il n'y a que dans certains cas où la terre dispose d'une forte spécificité de localisation que l'on va voir développer des contrats agraires entre agriculteurs détenteurs de DUAT et investisseurs

C - Différentes formes de contrats agraires en configuration de « tenure inversée »

En raison de la propriété éminente de l'Etat sur la terre, la loi foncière mozambicaine interdit l'achat et la vente de la terre. Malgré cette interdiction officielle, les marchés informels du foncier sont extrêmement développés en milieu urbain (Jenkins 2001, Negrão 2004). Bien qu'étant moins systématiquement développés, les marchés fonciers existent également en milieu rural sous la forme de différents mécanismes de transferts et de faire-valoir indirect.

José Negrão notait que « les preuves empiriques démontrent que les agriculteurs ne vendent normalement pas leurs terres » (Negrão cité dans Hanlon 2004). En revanche, les entretiens menés dans les différentes communautés locales des provinces de Manica, Sofala et Zambezia montrent que des transferts non marchands de type prêt de terre pour une campagne sont généralisés. En effet, dans certaines zones de forte migration ou dans lesquelles la pression foncière est plus importante (zones à proximité d'infrastructures comme les grandes sucreries nationales) ou encore dans lesquelles les autorités traditionnelles n'ont pas le même poids (anciens colonats et anciennes entreprises d'Etat), on observe également une dynamique de développement du marché du faire valoir indirect. De nombreux mécanismes informels de location, métayage ou transferts non marchands existent au niveau intra-communautaire et constituent un « marché foncier efficient entre les pauvres » (Negrão cité dans Hanlon 2004) mais dont les caractéristiques et l'ampleur restent extrêmement peu connues et étudiées.

Bien qu'il soit encore difficile de dire si l'augmentation d'intérêt des investisseurs nationaux et étrangers a eu un impact systématique sur les marchés fonciers intra-communautaires⁵⁵, il semble clair que l'arrivée de ces derniers a dynamisé les marchés du foncier rural au Mozambique. De nouveaux mécanismes de transferts du foncier ont émergé en s'appuyant sur certains aspects de la loi foncière. Nous avons notamment démontré que c'est le cas concernant le marché des entreprises agricoles. Des pratiques contractuelles entre propriétaires fonciers et investisseurs étrangers ont également émergé.

1) Pratiques contractuelles

On observe différents modèles allant de la simple cession de terre à la joint-venture entre une coopérative composée d'agriculteurs locaux et un groupement d'investisseurs. Cependant, la plupart du temps ces négociations résultent en une location de la part de la communauté locale à l'investisseur pour une durée plus ou moins longue en échange de contreparties fixes ou variables. Ces arrangements contractuels sont développés dans une configuration particulière qui est celle de la « tenure inversée » (Boche et Anseeuw 2013, Colin 2013) permise par l'article 15 de loi foncière n°19/97. Cet article stipule clairement que les communautés locales et agriculteurs mozambicains ayant un DUAT peuvent signer un contrat avec un investisseur pour une cession temporaire d'une partie de leur terre (*cessão de exploração* – Cession d'usage). Ce système permet la cession sous contrat de l'utilisation de la terre sans transfert du droit d'usage. Dans notre zone d'étude, deux types de contrats ont pu être observés.

Le premier cas de faire valoir indirect impliquant un investisseur étranger et des propriétaires fonciers locaux concerne l'établissement d'une plantation de canne à sucre par un agriculteur indépendant Sud-Africain. Ce dernier avait obtenu un contrat de fourniture de canne à sucre avec la sucrerie de Maragra (district de Bilene, province de Gaza). Il cherchait donc à obtenir l'accès à des terres à proximité de la sucrerie afin de diminuer la perte de qualité de sa production liée au temps de transport. Ainsi cet agriculteur/entrepreneur a établi un contrat avec deux associations de producteurs pour une surface totale de 920 ha dont 720 ha spécialement dédiés à la production de canne à sucre et 200 ha pour la production de riz. Les contrats concernant les deux productions présentent des particularités. Le contrat agraire établi pour les 720 ha destinés à la production de canne à sucre, peut être qualifié de contrat de métayage de type « association » (Colin 2013) implique un partenariat, pour

⁵⁵ Cet aspect ne constituait pas l'objectif de cette recherche mais il est certain que cela mériterait des investigations poussées.

une durée de 15 ans, entre le « cédant » (l'association d'agriculteurs mozambicains) et le « preneur » (l'agriculteur/entrepreneur). L'association d'agriculteurs est dans une position de « rentier », au sens où elle n'apporte que la terre, reste passive pendant le procès de production et n'intervient pas dans la prise de décision. La valeur de la rente est établie d'un partage du bénéfice de la production, c'est-à-dire après déduction de l'ensemble des frais de production, de récolte et de transport. Dans ce cas, elle a été établie à 10% des bénéfices issus de la production de la canne à sucre. En ce qui concerne le riz, la situation est différente. Le métayage peut être vu comme une association –entre partenaires qui ne sont pas dans un rapport socioéconomique équilibré. Les membres de l'association d'agriculteurs (les cédants) sont impliqués dans le procès de production avant la récolte, pour la fourniture de travail manuel. Cédants et tenanciers sont donc associés dans le procès de production selon une logique de mise en commun des ressources (resource pooling) (Colin 2003). Dans ce cas, les bénéfices sont partagés à 50% entre les partenaires et le contrat est établi pour une durée de 7 ans renouvelables.

Le second cas de contrat de faire valoir indirect est lié à l'établissement de plantations d'eucalyptus par une entreprise portugaise. Afin de profiter des économies d'échelle, l'investisseur souhaite pouvoir développer des blocs de plantations au sein desquels il n'y a pas d'autres activités. Or, certains propriétaires fonciers mozambicains disposaient de DUATs sur des surfaces parfois importantes (jusqu'à 150 ha) au milieu des zones de plantation d'eucalyptus. C'est notamment le cas de 5 propriétaires fonciers dans le district de Sussundenga (province de Manica). Ces agriculteurs disposaient chacun d'un DUAT pour une surface supérieure à 100 ha. L'entreprise a donc mis en place un arrangement contractuel de type faire valoir indirect avec chacun de ces propriétaires. Cet accord résulte sur la mise en place d'un contrat proche d'une rente quasi-fixe payée en nature par l'acquéreur. Contre la cession de 100 ha durant 6 ans, l'acquéreur finance la mise en place de 10 hectares de production durant trois ans. Cette production est choisie par le cédant entre trois cultures (maïs, haricot ou soja). Dans cet arrangement, le cédant a un statut de quasi rentier car il apporte la terre et reste passif dans le processus de production. En revanche, ils choisissent la culture que l'entreprise va développer et sont en charge de la récolte de la production. Les coûts de production sur 10 ha constituent la rente payée par l'entreprise et le cédant reçoit, sur pied, l'ensemble de la production dont il devra payer la récolte. Le contrat dure 6 ans, soit l'équivalent de la durée de vie des eucalyptus, et doit être renégocié à son terme. En parallèle de ce contrat, certains agriculteurs cédant du foncier travaillent pour l'entreprise acquéreuse de terre à la mise en place des plantations d'eucalyptus.

La durée des contrats, la surface et les proportions du partage entre les cédants et preneurs sont généralement bien spécifiées dans ces contrats. Cependant, il reste des éléments d'incomplétude assez importants.

Dans les deux arrangements il y a un manque de spécifications techniques sur la conduite de la culture et sur la définition du rôle de chacune des parties. Par exemple, le contrat de métayage de type association ne précise pas les modalités de mise en place de la culture du riz, ni le rôle de chacun des acteurs (cédant et preneur) dans la conduite de la culture. Dans le cas du contrat à rente « quasi-fixe » l'incertitude concernant la répartition des activités entre le cédant et l'acquéreur (la prise en charge des frais de récolte) entraîne une incertitude sur les modalités de paiement de la rente. Les cédants interrogés avaient la perception que la cession de leurs terres se faisait contre une rente fixe payée en nature. Cela signifie le paiement des frais de récolte par l'acquéreur. Cependant, l'entreprise ayant acquis la terre a déclaré s'être engagée sur la mise en place de la production et la réalisation des différentes activités de l'itinéraire technique sauf la récolte. Cet aspect faisait l'objet d'un conflit entre les cédants et l'entreprise au moment des enquêtes de terrain. Enfin, dans le cas du contrat à rente « quasi-fixe » il existe une incertitude concernant la propriété du droit d'usage à l'issue du contrat. L'entreprise perçoit l'accord comme un transfert complet des droits d'usage de la terre. En revanche, les agriculteurs cédant la terre perçoivent l'accord comme un accord de faire valoir indirect n'incluant aucun transfert de droit d'usage. Cette vision est d'ailleurs en accord avec la modalité contractuelle utilisée. En effet, le principe de « *cessão de exploração* » définit dans la loi foncière définit le cadre d'un transfert d'autorisation de cultiver la terre à un tiers pour une période donnée mais n'inclue pas le transfert du droit d'usage.

Malgré le fort degré d'incomplétude des deux contrats, ces processus sont chacun formalisés et enregistrés auprès de l'administration foncière locale. Les accords sont validés et enregistrés par les services de l'administration foncière ayant attribué initialement le DUAT aux cédants. Il s'agit généralement des représentants du cadastre au niveau local (district).

Comme l'émergence de ces pratiques contractuelles impliquant des investisseurs étrangers est très récente, il est souhaitable de se pencher sur les conditions d'émergence de ces nouveaux contrats, c'est-à-dire les conditions de l'innovation institutionnelle. Dans le contexte mozambicain, le

développement de l'agriculture à grande échelle s'étant toujours réalisé de manière centralisée, sous contrôle ou en forte coordination avec l'Etat, il n'existait aucune référence concernant l'organisation de relations contractuelles entre investisseurs et détenteurs de droits d'usages de la terre. Les études de terrains ont permis de mettre en évidence le rôle de la « spécificité de localisation » du foncier dans le choix d'accès au foncier par ce mécanisme. Dans le premier cas, la proximité avec la sucrerie de Maragra est l'élément qui a poussé l'investisseur à instaurer ce contrat avec une association d'agriculteurs locaux. Dans le second cas, c'est la recherche de mise en place de blocs de plantations qui a été à l'origine de l'émergence de ces contrats avec des propriétaires fonciers disposant de terres à l'interface avec celles sur lesquelles l'entreprise a un droit d'usage.

Les études de cas mettent également en lumière le rôle de l'incertitude concernant la politique foncière comme élément discriminant dans l'organisation de ces pratiques contractuelles. Bien que rendue possible par la loi, l'option de la location n'est jamais envisagée ni par les détenteurs de DUAT ni par l'administration foncière. Il existe un manque de clarté sur la nature légale exacte de la cession permise par les contrats de « cession d'exploration ». Les services de l'administration foncière sont également hésitants concernant la possibilité d'établir des contrats à rente fixe car ils pourraient représenter une forme de spéculation sur les droits d'usage, longtemps interdite par la loi. En revanche, la volonté affichée du gouvernement de favoriser les investissements inclusifs entre communautés locales et investisseurs favorise le principe d'un métayage sous une forme d'association entre des agriculteurs et un investisseur.

2) Le partage du risque comme facteur de choix pour des formes de métayage

L'analyse des négociations des contrats et de leur application dans ces différents cas démontrent une claire inégalité en faveur des investisseurs : ce sont eux qui élaborent les termes des contrats d'accès à la terre et qui, parfois, font défaut à ces termes.

Entre 1996 et 2002, une forte réduction de la pauvreté a été rendue possible particulièrement via une croissance dans le secteur de la production agricole (Arndt *et al.* 2006). Comme le démontre Cunguara (2012), les données du TIA (Trabalho de Inquirito Agricola) avancent une légère augmentation de l'usage des technologies modernes sur cette période (traction animale, utilisation des semences et intrants, irrigation). En revanche, les estimations empiriques menées sur certaines cultures

majeures (maïs, coton et tabac) par Boughton *et al.* (2007) tendent à démontrer une baisse de la production par hectare et par travailleur sur cette période.

Les résultats des derniers recensements agricoles démontrent que ce déclin s'est confirmé jusqu'en 2008. Comme le démontre le tableau 20 ci-dessous, les améliorations notées au début des années 2000 concernant l'utilisation de pesticides et l'accès à l'irrigation se sont estompés et sont même revenus aux niveaux de 1996 (chapitre III). Uniquement 4,1% des exploitations familiales du pays ont accès à des fertilisants pour l'activité agricole et 8.8% peuvent utiliser l'irrigation. De même, les données du TIA 2008 mentionnaient qu'uniquement 11% des exploitations familiales avaient accès à la traction animale en 2002. Enfin, les données du recensement agricole de 2008 montrent qu'uniquement 2,6% des exploitations familiales ont accès au marché du crédit pour leurs activités agricoles. Ce chiffre a encore baissé en 2010 pour atteindre 2.3% (INE 2010). L'accès à l'assistance technique pour ces exploitations familiales a également décru à partir de 2005, notamment en raison d'une baisse des budgets alloués par le ministère de l'agriculture (Cunguara 2012). Les seuls agriculteurs, qui parviennent à dépasser en partie ces difficultés, sont localisés dans la province de Tete. En effet, dans cette province 24% des exploitations ont accès aux fertilisants et 14% au crédit. Ces résultats sont liés au fort développement de l'agriculture contractuelle pour la production de tabac dans la région (Benfica *et al.* 2005).

Tableau 20: Caractéristiques de la production agricole au Mozambique (2002-2008)

Description	2002	2003	2005	2006	2007	2008
Surface cultivée totale (000 hectares)	4,185	4,535	5,552	5,612	5,672	5,602
Nombre de petites et moyennes exploitations	3,127	3,210	3,333	3,396	3,619	3,725
Taille moyenne des exploitations	1.3	1.4	1.7	1.7	1.6	1.5
Taille des ménages agricoles (moyenne)	5.0	5.0	5.3	5.1	4.9	5.1
Population rurale (millions)	12.4	12.7	14	13.7	14	15.1
Bénéficiaires d'assistance technique	13.5	13.3	14.8	12	10.1	8.3
Utilisation d'intrants agricoles (%)	3.8	2.6	3.9	4.7	4.1	4.1
Utilisation de pesticides (%)	6.8	5.3	5.6	5.5	4.2	3.8
Utilisation de l'irrigation (%)	10.9	6.1	6.0	8.4	9.9	8.8
Usage du crédit (%)	-	2.9	3.5	2.9	4.7	2.6

Source : Cunguara et Kelly 2011 et basé sur les données du TIA (MDP/DNEAP 2010)

L'augmentation des surfaces cultivées a pu être possible dans les années 1990 car les agriculteurs qui avaient réduit leurs surfaces cultivées (en raison de la guerre civile) ont pu se consacrer de nouveau pleinement à l'activité agricole dans un pays relativement abondant en terres agricoles. L'expansion était donc possible en utilisant la force de travail familiale et un outillage manuel. Cependant, à l'heure actuelle de nombreux agriculteurs familiaux doivent avoir atteint la limite de surfaces pouvant être cultivé avec ce type d'équipement. Une nouvelle expansion des surfaces cultivées nécessiterait un accès à d'autres techniques (comme la traction animale) ou l'utilisation d'une main d'œuvre salariée que les agriculteurs ne peuvent pas financer.

Le secteur agricole familial au Mozambique est donc marqué par de grandes difficultés en raison de l'imperfection des marchés du crédit, des intrants agricoles et des difficultés de commercialisation en raison de l'absence d'opportunités et de manque d'infrastructures. Plusieurs analyses démontrent l'échec actuel de la politique agricole à répondre aux problèmes du secteur (Cunguara et Garrett 2011). Les agriculteurs familiaux sont donc à la recherche d'opportunités leur permettant de dépasser ces difficultés et d'avoir accès aux intrants ainsi qu'au marché. Ainsi, au moment de son arrivée l'investisseur est dans une situation avantageuse de forte demande de la part des agriculteurs locaux et de monopole pour l'offre de ces services. Ce constat permet aux investisseurs à la recherche de terres agricoles d'établir les termes des contrats proposés, de façon identique pour tous les agriculteurs.

Dans la littérature traitant des choix contractuels, les modèles sont basés sur l'hypothèse que le propriétaire choisi les termes du contrat. Deux approches principales peuvent être distinguées : le cadre d'analyse principal-agent et les modèles de coûts de transaction. L'application du cadre principal-agent dans l'analyse des contrats agraires tient compte des asymétries d'information entre le propriétaire et le locataire (généralement un travailleur salarié) quand les coûts de supervision de la main d'œuvre sont élevés (Stiglitz 1974). Le choix entre un loyer fixe, un salaire ou un contrat de métayage dépend de l'arbitrage entre le partage du risque et les incitations, ainsi que des conditions locales (le niveau des coûts de supervision et du risque de production, l'aversion au risque du locataire, etc.). Les modèles de coûts de transaction envisagent d'autres facteurs comme la surexploitation du sol, (Allen et Lueck 1992) mais également la possibilité d'un comportement opportuniste du propriétaire foncier (Eswaran et Kotwal 1985). Le choix entre des types de contrat est alors expliqué par le poids relatif des risques d'agence, le métayage étant le résultat de l'arbitrage entre ces risques.

Cependant comme le présente Colin (2013) la situation de tenure inversée s'accommode mal des hypothèses utilisées dans la perspective d'agence : i) le différentiel de dotation foncière, et plus largement de richesse, intervient en faveur des tenanciers ; ii) l'attitude face au risque, également inversée tend à opposer des tenanciers « risk taker » et des propriétaires « risk averse » ; iii) le tenancier ne peut pas être vu comme un manoeuvre potentiel ; iv) ce sont les tenanciers qui sont en mesure d'imposer les types et les termes des contrats ; v) avec des itinéraires techniques mécanisés, le contrôle du travail et donc la question des incitations relativement à l'investissement en travail perdent de leur pertinence ; par contre la capacité de gestion technico-économique et la disponibilité en facteurs de production deviennent déterminantes. Dans les configurations de tenure inversée, avec des contrats de métayage, l'interprétation de la relation de métayage classique semble donc intenable.

Des situations dans lesquelles la relation entre preneurs et cédants est inversée ont été observées dans différents contextes (Lastarria-Cornhiel *et al.* 1999). Plusieurs études mentionnent son existence en Asie (Walker *et al.* 1988, Bhawan 1994), en Amérique Latine (Colin 2003, Colin 2005), en Afrique (Thomson et Lyne 1993, Anseeuw et Freguin-Gresh 2012) et en Europe de l'Est (Cochet et Merlet 2011). Ces études mettent en évidence que généralement les cédants et les preneurs préfèrent établir un arrangement de location à rente fixe (Colin 2013). Cette situation permet aux premiers d'avoir un contrôle total sur leur retour sur investissement tout en évitant une ingérence du cédant dans le

processus de production. Les cédants, quant à eux, préfèrent cette solution soit parce qu'ils sont dans une logique de rente, soit parce qu'actifs ils cherchent à surmonter une contrainte de trésorerie. Certaines analyses, relevant généralement d'une approche par les coûts de transaction (Tikabo 2003, Colin 2005) expliquent le choix pour des contrats de métayage par différents types de contraintes financières et d'aversion au risque. Le choix des contrats peut alors résulter de l'appariement de volontés complémentaires des cédants et des preneurs.

Dans la situation de tenure inversée analysée au Mozambique, le locataire choisit les termes du contrat. Les risques d'aléa moral liés à son comportement ne permettent donc pas d'expliquer le type de contrat choisi. La contrainte financière n'est pas déterminante dans le choix du contrat en raison du paiement après la récolte. En revanche, le risque est un élément important.

Comme nous l'avons démontré précédemment le développement de projets d'agriculture à grande échelle au Mozambique est caractérisé par un fort degré d'incertitude. La mise en place des projets peut prendre plusieurs années avant d'entrer en production et le taux d'échec est relativement important. De même, certains projets ont des résultats de production incertains. Au-delà des risques de production, les investisseurs doivent gérer le risque associé aux conditions de marché (absence de marché des intrants, du crédit et du matériel), les problèmes rencontrés avec les autres acteurs des filières et le gouvernement. Aux vues du taux d'échec relativement élevé des projets cet aspect est prépondérant pour les investisseurs. Ces derniers incluent donc ces risques dans leurs pratiques contractuelles.

Au lieu de choisir des contrats avec un loyer fixe, l'investisseur de type agriculteur indépendant opte pour un contrat de métayage à deux composantes. La première, qui concerne la canne à sucre, est un métayage de type « rente foncière » qui permet à l'investisseur de garder le contrôle sur le processus de production tout en reportant une partie du risque sur le cédant. La seconde composante de l'accord, un métayage de type « association » sur la culture de riz, constitue une convergence entre le cédant et le preneur. Grâce à cette partie de l'accord l'association d'agriculteurs locaux qui cède une partie de sa terre tout en conservant une activité agricole va ainsi bénéficier de la capacité de financement en intrants de l'investisseur et de son accès à la commercialisation dans le contexte de marché imparfait existant au Mozambique.

En revanche l'entreprise productrice d'eucalyptus a opté pour une solution de rapport contractuel assez proche d'une valeur fixe de location. En effet, en décidant de financer l'établissement de productions vivrières sur 10 ha durant 3 ans, l'entreprise dispose d'une estimation assez claire du coût total que cela va représenter avant même la mise en place de l'activité. Bien que la valeur payée au propriétaire foncier dépende des résultats de l'activité de production (et du prix de la culture), le coût d'accès au foncier pour l'investisseur reste quasiment fixe au niveau des coûts de production. De plus, disposant de la prise de décision sur les activités culturales l'entreprise dispose de moyens pour limiter ses coûts de production si ces derniers dépassent ceux initialement prévus. Cette solution, favorisée par l'incertitude concernant la légalité de l'établissement d'une rente fixe, présente également l'avantage de s'inclure dans la politique de responsabilité sociale de l'entreprise.

Ayant été établi récemment, il est difficile de se prononcer sur la pérennité de ces contrats. Néanmoins, certains problèmes sont apparus dès la première année de mise en place de chacun des deux contrats. Dans le premier cas (métayage de type « rente foncière » pour la canne à sucre et de type « association » pour le riz), les conditions météorologiques durant la campagne de production 2012/2013 ont empêché la mise en place de la plantation de canne à sucre et des cultures de riz. L'association d'agriculteurs n'a donc obtenu aucun paiement pour la cession de ses terres durant la première année de contrat et attendait la mise en place des productions pour la campagne 2013/2014 au moment des enquêtes. Dans le second cas, une incertitude existe sur la répartition des frais de récolte entre l'investisseur et les cédants du foncier. Or, ces derniers ne disposaient pas des ressources financières nécessaires pour financer cette activité, nécessaire pour obtenir le gain de la production qui constitue la rente foncière.

III - Accès au foncier et restructurations agraires

Les trois types d'accès au foncier utilisés par les investisseurs présentent des degrés divers d'intégration des populations locales allant de l'exclusion à l'inclusion après rapide consultation et jusqu'à l'établissement de contrats agraires. Cependant, l'analyse des négociations des contrats et de leur application dans ces différents cas démontrent une claire inégalité en faveur des investisseurs : ce sont eux qui élaborent les termes des contrats d'accès à la terre et qui, parfois, font défaut à ces termes. Ces projets influencent les dynamiques foncières locales et sont également influencés par la compétition entre les différentes institutions impliquées dans la gouvernance foncière.

A - Une consolidation de la structure agraire duale Mozambicaine

Comme le présente de manière anecdotique Carlos Oya (2012), le Mozambique est l'un des pays qui présente une stratégie de développement agricole « duale » (Leavy et Poulton 2007), basée sur a) des mesures faisant la promotion d'investissements agricoles à grande échelle par des investisseurs (nationaux ou étrangers) dans le but d'établir une compétitivité agricole sur des marchés à forte demande. et b) une forte composante de promotion de l'émergence d'agriculteurs familiaux commerciaux et leur intégration dans des chaînes de valeur via des mécanismes tels que l'agriculture contractuelle ou la création de partenariats (coopératives, joint-ventures)

La première partie de cette stratégie s'est traduite par une concentration foncière accrue durant les dernières années. Les données des registres cadastraux de la province de Sofala depuis 1988 jusqu'à aujourd'hui montrent que la partie centrale du Mozambique n'échappe pas à cette tendance (tableau 21). Néanmoins, bien qu'ayant été présente dès l'époque coloniale (Newitt 1995), cette structure foncière duale s'est renforcée depuis 2005.

Tableau 21: Tendances de concentration foncière avant et après 2005

Catégorie de surface (ha)	Années 1998 à 2004		Années 2005 à 2012	
	Nb DUAT	Surface totale (ha)	Nb DUAT	Surface totale (ha)
0 – 10	24 (37,5%)	101 (0,3%)	72 (37,7%)	161 (0,1%)
10 – 50	22 (34,4%)	411 (1,1%)	22 (11,5%)	435 (0,2%)
50 – 100	2 (3,1%)	145 (0,4%)	11 (5,8%)	741 (0,4%)
100 – 500	5 (7,8%)	920 (2,4%)	32 (16,8%)	6 257 (3%)
500 – 1 000	4 (6,3%)	2947 (7,7%)	14 (7,3%)	9 418 (4,6%)
1 000 – 10 000	6 (9,4%)	23 276 (61%)	33 (17,3%)	96 715 (47%)
➤ 10 000	1 (1,6%)	10 348 (27,1%)	7 (3,7%)	92 000 (44,7%)
Total	64	38 150	191	205 728

Source : Calculs de l'auteur à partir des données du SPGC de la Province de Sofala

Les demandes de DUAT approuvées pour des activités agricoles entre 1998 et 2004 montrent une première phase de concentration foncière: 11% des demandeurs (DUAT concernant plus de 1000 ha) se sont vu alloués 88% des surfaces attribuées, alors que dans le même temps 72% des demandeurs n'ont obtenus que 1,4% du foncier attribué. Ces résultats confirment les tendances de concentration dans les provinces de Zambesia et Gaza durant la période 1990-2005 (Norfolk & Soberano, 2000; Tanner & Baleira, 2005) ainsi que sur un échantillon de cinq provinces (World Bank et FAO 2011). Une deuxième phase démontre le renforcement de ce processus de concentration depuis 2005 et jusqu'à aujourd'hui : 21% des demandes de DUAT concernent des surfaces supérieures à 1000 ha. Cette catégorie de demandeurs, cherchant de très grandes surfaces (7 demandes concernent plus de 10 000 ha) ont obtenus 91% des terres attribuées.

De plus d'autres informations, non présentées dans le tableau précédent, sur la nationalité des acquéreurs démontrent le rôle des acteurs étrangers dans le renforcement de ce processus de concentration. S'il n'y a eu que quatre demandes provenant d'investisseurs étrangers entre 1998 et 2004 dans la province de Sofala, ce chiffre est passé à 36 entre 2005 et 2012⁵⁶.

⁵⁶ Ces demandes concernent l'ensemble des activités économiques

En plus d'autres facteurs, l'intérêt d'acteurs étrangers (sociétés d'ingénierie agricole, développeurs de projets, agriculteurs étrangers) pour les terres agricoles est clairement un facteur qui contribue au renforcement de la concentration foncière au Mozambique. Le tableau 22 ci-dessous qui présente une répartition des projets de notre échantillon selon les modes d'accès au foncier utilisés par les investisseurs confirme cette tendance.

Tableau 22: Modes d'acquisitions de la terre par les investisseurs de l'échantillon

Relation contractuelle pour l'accès à la terre				
	Achat d'exploitations	Modèle « Open Border »	Zones non délimitées	Contrat de métayage
Agriculteurs indépendants	4	0	8	1
Agri-firmes	5	0	5	0
Nucleus-estate	3	1	1	0
Agro-industrie de plantation	6	0	3	1
TOTAL (N=38)	18	1	17	2

Source : calculs de l'auteur

Tout d'abord on peut noter que la majorité des projets de notre échantillon (47%) ont eu accès au foncier via l'achat de grandes exploitations déjà existantes issues du processus de privatisation des fermes d'Etat réalisé dans les années 1980 et 1990 et qui ne produisaient plus. Alors qu'à l'heure actuelle, 95% de la production agricole au Mozambique est produite par des petites exploitations familiales, la reprise de ces grandes exploitations par des exploitations développant des plantations en propre démontre une tendance à la dualisation de l'agriculture mozambicaine.

La seconde modalité d'accès au foncier est l'enregistrement de droits d'usage dans des zones non délimitées considérées comme « à développer » (World Bank et FAO 2010). Cela signifie que la mise en place de grandes exploitations se fait dans des zones qui auparavant étaient cultivées par des

agriculteurs familiaux ou constituait une réserve de terres pour les communautés locales. Cette dynamique se développe au détriment de la délimitation des communautés locales.

A l'inverse, l'élaboration d'accords contractuels avec des groupes d'agriculteurs ou des agriculteurs locaux, via le principe de « l'Open Border » ou des contrats de métayage, est beaucoup moins répandue. Cette répartition tend à démontrer que l'arrivée des investisseurs dans la zone centrale du Mozambique constitue une opportunité de réactivation du secteur de la production agricole à grande échelle dans le pays mais qu'elle ne se fait pas, dans une part importante des cas, via la mise en place d'accord de partenariats avec des communautés locales ou agriculteurs locaux.

Le renforcement de la concentration foncière et la dualisation du secteur de la production agricole sont donc des éléments caractéristiques des projets d'acquisition foncière à grande échelle dans la partie centrale du Mozambique.

B - Question de l'équité dans les modalités d'accès au foncier : enclosure

La question de l'équité des arrangements pour l'accès au foncier doit être abordée à deux niveaux : celui des relations bilatérales entre ceux qui cèdent le foncier et ceux qui l'acquiert mais également celui de l'impact du développement de ces modes d'accès au foncier pour des tiers (en particulier les communautés locales alentours).

Dans le cadre des acquisitions foncières qui se font par la reprise d'anciennes exploitations à grande échelle la relation contractuelle permettant l'accès au foncier n'inclue pas de communautés locales ni d'agriculteurs locaux. La relation contractuelle se fait entre trois acteurs : l'Etat dispensateur de DUAT – l'entreprise cédant son droit d'usage – l'entreprise acquérant le droit d'usage. Cette relation est permise par la reconnaissance du pluralisme juridique établi dans la loi constitutionnelle mozambicaine. D'un côté ce pluralisme juridique sert à garantir les droits coutumiers, mais de l'autre il offre des possibilités originales aux entreprises. L'une d'entre elles (article 16) permet de transférer la propriété des infrastructures et des améliorations qui se trouvent sur la terre mais pas la terre elle-

même. Cette application à la lettre de la loi exclut la terre du marché foncier mais pas les infrastructures et les améliorations (plantations) qui s'y trouvent.

Comme nous le montre l'exemple de l'agri-firme ayant développée une plantation de canne à sucre (II/A), cette situation débouche, dans un contexte de financiarisation de l'agriculture, sur la mise en place d'un marché secondaire des parts d'entreprise et donc du contrôle du foncier. En excluant l'Etat du processus de transfert du contrôle de la terre, ce type d'arrangement outrepassé les mécanismes de régulation et d'arbitrage établis par la loi foncière.

Dans ces conditions, la structure duale de l'agriculture mozambicaine est renforcée par la création d'un marché foncier réservé aux entreprises agricoles, et qui exclue *de facto* les agriculteurs locaux. De plus, le développement de projets de type agri-firme sur des zones non délimitées (tableau 22) constitue une extension de ce marché secondaire à de nouvelles parties du pays renforçant le caractère excluant des acquisitions foncières.

Les deux autres modalités d'accès au foncier n'excluent pas directement les agriculteurs et communautés locales. Au regard du niveau de pauvreté rural existant au Mozambique et des caractéristiques moyennes des activités agricoles familiales, le développement d'accords de type location ou métayage peut permettre aux cédants (agriculteurs ou communautés locales) de valoriser leurs disponibilités foncières, d'accéder à un revenu supérieur et de dépasser les imperfections de marché existantes. C'est d'ailleurs le raisonnement initial des projets iTC et Pro-PARCERIAS (Boche *et al.* 2013, Tanner 2013). Les membres des communautés peuvent également parfois trouver un emploi auprès des investisseurs. C'est notamment le cas dans les deux exemples de contrat de métayage observés dans notre échantillon.

Cependant, l'analyse des différents cas de notre échantillon démontre que ces constats positifs sont en grande partie contredits par la réalité. Il existe une claire inégalité en faveur des investisseurs durant les négociations: ce sont eux qui élaborent les termes des contrats ou des compensations d'accès à la terre et qui, parfois, font défaut à ces termes. La situation de monopsonne dans laquelle ils se trouvent, permet aux investisseurs d'imposer des niveaux de compensations ou de rente très en dessous de la perte de revenu pour les membres de communautés locales. Deux exemples illustrent ce constat. Tout d'abord, l'analyse de la rentabilité financière des différents types de projet

(Chapitre V). Celle-ci montre que la rentabilité des projets est financière et qu'elle peut s'expliquer par les modalités de répartition de la valeur ajoutée, et notamment par le faible coût du travail et de l'accès au foncier. Au-delà des 1,20 US\$/ha de taxe foncière annuelle payée par les investisseurs, l'analyse des différentes études de cas démontre que les « compensations » fournies aux communautés locales s'arrêtent généralement aux services sociaux basiques (école, poste de santé et forage d'un puits).

Selon Tanner (2013), ce problème de « valorisation » des droits d'usages du foncier dont dispose les communautés locales constitue un élément central du problème. Cette idée de consultation et de négociation communautaire avec des investisseurs étrangers étant apparue uniquement dans les dernières années, il est intéressant de se poser la question des conditions d'émergence de ces négociations. Dans le contexte mozambicain, les représentants des communautés locales manquent de références pour organiser les négociations de cession de leurs droits d'usage du foncier aux investisseurs. Les entretiens de type focus group avec les représentants des communautés locales et avec des agriculteurs ont mis en évidence le rôle de l'enchâssement socio-politique des transactions foncières comme cadre normatif (Colin *et al.* 2009), mais également comme élément de référence pour la réalisation des négociations avec les investisseurs. Sans aucune expérience de négociation avec des entreprises agricoles, les représentants des autorités coutumières se sont basés sur les pratiques de fonctionnement des marchés fonciers intra-communautaire pour demander des « compensations » aux investisseurs. Or, dans la quasi-totalité des communautés locales interrogées et ayant cédées des droits d'usage du foncier à des investisseurs dans le cadre du processus de consultation/négociation, nous avons pu noter que les arrangements fonciers intra-communautaires étaient très majoritairement non marchands. Ces arrangements, généralement de faire-valoir indirects établis en raison des processus de migration (Mercandalli 2013), n'incluent pas le paiement d'une compensation comme un devoir pour le preneur. Néanmoins, une rétribution post-récolte (un sac de céréale ou une volaille) au cédant est presque toujours faite. Bien qu'elle ne soit pas considérée comme un devoir, elle est intégrée comme un principe dans les relations sociales entre les membres des communautés locales.

Les représentants des communautés locales ont donc appliqué ce principe « d'enchâssement social » des transactions foncières durant les négociations et n'ont demandé aux investisseurs que des compensations permettant d'apporter un soutien social à l'ensemble de la communauté (poste de santé et école) en pensant que ces derniers allaient s'y contraindre d'eux-mêmes.

Le constat d'inégalité durant les négociations est également valable pour l'analyse des deux contrats de métayage permettant l'accès au foncier.

Les relations bilatérales entre les communautés et agriculteurs locaux qui cèdent leurs titres de tenure foncière (DUAT) et ceux qui les acquièrent (les investisseurs) démontre donc que ces processus de négociation pour l'accès au foncier se font dans des conditions d'asymétrie qui résultent sur un processus « d'enclosure avec un visage humain » (Tanner 2010) dans le cas des zones « non délimitées » et sur l'établissement de contrat de métayage peu équitables dans les zones où la terre présente une spécificité de localisation. En raison de la claire inégalité en faveur des investisseurs lors des négociations des termes des contrats et pour leur application, le rôle d'amélioration de l'équité du marché du faire valoir indirect est questionnable dans le contexte actuel de la partie centrale du Mozambique.

Au-delà des implications pour les détenteurs de droits d'usage en lien direct avec les investisseurs, l'arrivée des investisseurs pourrait également toucher des tiers (Colin 2013). Bien que notre recherche n'ait pas été centrée sur ces aspects, il a été mentionné dans plusieurs entretiens que l'arrivée d'investisseurs pousse les agriculteurs locaux à obtenir des terres sur les territoires des communautés voisines. Ce fut notamment le cas lors des entretiens avec les agriculteurs producteurs de soja à Gurué. Des arrangements marchands et non marchands avec les autorités coutumières et des agriculteurs locaux sont mis en place. Cet aspect nécessiterait des recherches plus approfondies.

C - Compétition pour l'autorité : une utilisation de l'arrivée des investisseurs par l'Etat pour renforcer son autorité au détriment de la sécurité foncière des agriculteurs locaux

La cession de droits d'usage aux investisseurs peut être considérée comme un arrangement institutionnel polymorphe et polyfonctionnel (Colin 2005). Comme nous l'avons démontré, plusieurs types d'arrangements existent : i) l'accès au foncier contre simple compensation sociale « fixe » ; ii) le métayage de type « rente foncière » ; iii) le métayage de type « association ». De même si on se penche du côté du point de vue des acteurs, notamment ceux qui cèdent leurs droits d'usage sur le foncier, plusieurs facteurs peuvent expliquer le choix pour une forme d'arrangement institutionnel. Ainsi, les imperfections de marché et le manque d'opportunités pour les communautés locales peuvent

expliquer la persistance de ces dernières à vouloir établir des partenariats avec des investisseurs malgré l'incomplétude des accords et l'inadéquation entre les compensations et le risque de perte de moyens de subsistance. Cependant d'autres perspectives peuvent enrichir la compréhension du choix des acteurs qui cèdent le foncier. Par exemple, Amblard et Colin (2009) intègrent à leur analyse des contrats agraires une perspective comportementaliste afin de prendre en compte la perception des acteurs des choix qui leurs sont offerts. Dans le contexte Mozambicain, la caractéristique particulière qui doit être prise en compte est celle de la multiplicité des agents propriétaires du « faisceau de droits ». En effet, l'Etat dispose de la propriété éminente de la terre alors que les communautés locales disposent d'un droit d'usage coutumier reconnu par la Constitution. Il y a donc deux acteurs avec des logiques différentes qui prennent part à la négociation pour donner accès au foncier aux investisseurs. La compréhension du choix pour un type d'accès au foncier nécessite donc la prise en compte de la perspective de ces deux acteurs propriétaires du « faisceau de droit ». Comme le présentent Ribot et Peluso (2003), l'accès au foncier repose sur trois processus : i) « gagner l'accès au foncier » définie par « le processus par lequel l'accès au foncier est établi » ; ii) « contrôler l'accès », à savoir la « capacité de servir d'intermédiaire pour l'accès » ; iii) « maintenir l'accès » comme l'exigence « de conserver l'autorité de décision pour l'accès à une ressource ». Ainsi, l'analyse des effets des acquisitions foncières passe non seulement par la compréhension des « faisceau de droit » mais également par l'étude des « faisceau de pouvoir » (Ribot et Peluso 2003) et de la compétition pour l'autorité (Sikor et Lund 2009) entre les acteurs décidant de céder le foncier, à savoir l'Etat et les communautés locales.

Dans les parties précédentes nous avons étudié les processus par lesquels les investisseurs accèdent au foncier. Dans cette partie, nous allons donc tenter de comprendre comment la compétition pour l'autorité (entre l'Etat et les communautés locales) facilite ou entrave l'accès des investisseurs au foncier et influence l'application de la politique foncière ? Comme nous allons le démontrer les représentants de l'administration foncière et les autorités coutumières accueillent généralement favorablement ces projets en raison de la possibilité d'en tirer profit. Cependant, le résultat est généralement guidé par la compétition entre l'Etat et les communautés locales pour le contrôle de la décision sur l'attribution des terres.

1) Le contrôle de l'accès au foncier

Comme nous avons pu le voir auparavant, différents acteurs étatiques et non étatiques (gouvernement provincial, représentants de l'administration foncière, administrateur de district, autorités coutumières) sont impliqués dans les processus d'accès au foncier pour les investisseurs. Ils peuvent donc tous prétendre avoir une certaine autorité sur la décision d'attribution des terres aux investisseurs. Les représentants de l'Etat ainsi que les élites locales vont donc tenter de diriger les projets vers leurs territoires et se retrouver *de facto* en compétition. Comme le soulignent Burnod *et al.* (2013) dans le cas de Madagascar, cela implique que « le contrôle de l'accès au foncier » n'est pas uniquement utilisé pour une extraction de rente potentielle, mais également comme un vecteur d'affirmation de l'influence des acteurs.

La réaffirmation de l'autorité

Cette compétition pour le contrôle de la terre peut avoir lieu au sein de l'Etat, notamment entre le gouvernement central et les administrations locales, mais elle oppose surtout les représentants de l'Etat et les communautés locales. L'une des caractéristiques majeures des acquisitions foncières, est la volonté des gouvernements nationaux de se présenter comme les « propriétaires » de la terre et les décideurs de la répartition des bénéfices (Wolford *et al.* 2013). Dans le cas du Mozambique, cette tendance s'exprime par plusieurs initiatives gouvernementales. La plus évidente réside dans le processus d'émission de DUAT pour les investisseurs. Les projets d'acquisition foncière supérieurs à 1 000 ha sont approuvés par le Ministre de l'Agriculture, ou par le Conseil des Ministres. En agissant de cette façon l'Etat fortifie la « centralisation » de la décision sur la gestion foncière.

La compétition entre l'Etat et les communautés locales s'établit principalement dans le processus de délimitation des « communautés locales ». Au-delà de la faible proportion du budget public dédié aux activités de délimitation, l'Etat central a tenté d'entraver le processus de décentralisation graduelle de gestion foncière qu'est la délimitation des « communautés locale ». Une décision du Conseil des Ministres et de la Direction Nationale de la Terre et des Forêts⁵⁷ en 2007 a

⁵⁷ Il s'agit de la Décision N°55/2007 du Conseil des Ministres suivie de la circulaire N° 009/07 émise le 16 Octobre 2007 par la Direction Nationale des Terres et des Forêts

stoppé l'ensemble des délimitations communautaires entre 2007 et 2010. Dans un objectif de « consistance avec les autres systèmes d'émission de DUAT » (World Bank et FAO 2010), le Conseil des Ministres a décrété que toute proposition de délimitation communautaire devait être accompagnée d'un document présentant les objectifs généraux pour lesquels la communauté locale requérait un droit d'usage sur la terre. Cette nouvelle procédure équivalait à demander le même plan d'exploration (*plano de exploração*) que celui demandé aux investisseurs. L'introduction de cette circulaire marquait une volonté de l'Etat de stopper un processus qu'il considère comme une tactique de limitation de son influence au profit des autorités coutumières.

La mise en place du zonage agro-écologique s'inscrit également dans cette dynamique de réaffirmation de l'autorité étatique sur l'attribution des terres. En effet, comme nous l'a confirmé l'un des chercheurs impliqué dans la réalisation du zonage agro-écologique, la demande d'un second zonage à une échelle beaucoup plus précise avait pour objectif de connaître l'emplacement exact des parcelles « disponibles » afin de les attribuer à des investisseurs. Cette stratégie est d'ailleurs également mise en place particulièrement dans le corridor de Nacala, afin de préparer la mise en place du projet PRO-SAVANA. Les services de l'administration foncière et du CEPAGRI réalisent des cartographies précises des différents districts afin d'identifier les terres disponibles.

La compétition autour de la délimitation des communautés locales est perçue comme un enjeu stratégique pour l'Etat mozambicain aux différents échelons. Au niveau national, ce dernier réaffirme son autorité par le soutien à des projets gigantesques. Ce fut notamment le cas avec l'attribution par le gouvernement central de 400 000 hectares (dans deux provinces) à une société portugaise pour la mise en place de plantations d'eucalyptus. Ce processus a été décidé au niveau central et les conditions locales de sa mise en place ont ensuite été négociées entre les représentants de l'investisseur et l'administration foncière provinciale. Au niveau local, les administrateurs de district cherchent donc à faciliter l'arrivée des investisseurs. En plus des revenus liés à la taxe foncière annuelle pour l'administration du district, il s'agit d'une occasion pour l'administrateur de gagner en notoriété au sein du FRELIMO. Afin de conserver cette autorité, certains administrateurs vont même jusqu'à tenter de dissuader les communautés locales de réaliser la délimitation de leur territoire ou protestent quand ces dernières émettent des demandes importantes durant les négociations avec les investisseurs (Tanner 2013).

Au-delà de l'Etat, d'autres détenteurs de pouvoir interviennent en tant qu'intermédiaire pour l'accès au foncier des investisseurs. Comme le présente (Fairbairn 2013), plusieurs types de pouvoirs/élites domestiques assoient leur autorités en se présentant comme les facilitateurs des acquisitions foncières. Il est clair que l'objectif est partiellement d'assurer une rente potentielle, mais elle sert également à renforcer une place dans la société acquise au fil de l'accumulation de pouvoir (soit comme ancien combattant, soit comme autorité coutumière, soit comme pouvoir administratif).

La sélection administrative

La compétition pour le contrôle de l'accès au foncier résulte sur une sélection administrative qui favorise certains types de projets. Les investisseurs attirés au Mozambique par le faible niveau des taxes foncières n'ont généralement pas de connaissance de l'ampleur des coûts de transactions liés à l'accès au foncier (nombreux entretiens avec les différents services étatiques locaux, provinciaux et nationaux ; coûts légaux d'obtention des documents dont le paiement des activités des techniciens du cadastre ; corruption ; lenteur des processus). Ces coûts de transaction, ajoutés aux contraintes de financement de certains investisseurs ont contribué à l'échec de certains projets. Ce fut particulièrement le cas pour les agriculteurs de type indépendants qui sont généralement isolés et souffrent de contraintes financières élevées.

De plus, dans un contexte de ressources financières, matérielles et humaines limitées (Tanner 2010), les services de l'administration foncière traitent généralement de façon prioritaire les projets d'investisseurs étrangers ou nationaux qui concernent de grandes surfaces. Plusieurs raisons comme le caractère stratégique attribué à ces projets par le Ministère de l'Agriculture et une incitation financière peuvent expliquer ce choix. En effet, ces projets sont ceux qui représentent les plus grandes surfaces et donc les impôts fonciers les plus importants⁵⁸. Ces impôts constituent 20% du budget de financement des SPGC⁵⁹, ce qui crée une incitation claire à prioriser le traitement des dossiers qui vont rapporter le plus d'argent dans un contexte de ressources limitées et d'impossibilité de traiter tous les dossiers. Ces

⁵⁸ Les impôts fonciers fonctionnent selon le « single rate model » et sont calculés en fonction de la localisation, la surface, le type d'activité et également la nationalité de l'entreprise. Les projets menés par des investisseurs étrangers payent donc plus d'impôts en raison de leur taille et de la nationalité des investisseurs.

⁵⁹ Les revenus des impôts fonciers annuels collectés sont répartis de la façon suivante : 40% pour le trésor national, 24% pour DNTF au niveau national, 24% pour le SPGC au niveau provincial, 12% pour le SDAE au niveau du district. Il est important de noter qu'aucun retour n'est prévu directement vers les communautés locales qui ont accepté de céder une partie de leurs droits fonciers à l'investisseur privé.

biais en faveur des projets à grande échelle réduisent le temps passé pour la réalisation des autres activités du SPGC et favorisent les investisseurs disposant de réseaux et de ressources financières plus importants.

2) Le maintien de l'autorité étatique

Des projets perçus comme des programmes de développement

Les interventions étrangères dans les pays en développement sont souvent perçues comme des « projets de développement » (Bierschenk et al. 2000). C'est notamment le cas des projets d'acquisitions foncières à grande échelle (Burnod et al. 2013). Les administrateurs de districts ainsi que les autorités coutumières perçoivent les investissements étrangers comme des moyens de compenser les manques d'investissement en infrastructures de l'Etat. Ils souhaitent donc que les investisseurs contribuent au développement local via l'aménagement de routes, la construction d'écoles et d'emplois sur les projets.

Les projets d'acquisitions foncières représentent également des opportunités de financement importantes pour les districts. En effet, la loi foncière prévoit que les revenus des impôts fonciers annuels collectés sont répartis de la façon suivante : 40% pour le trésor national, 24% pour DNTF (administration foncière au niveau national), 24% pour le SPGC (administration foncière au niveau provincial), 12% pour le budget du district. De plus, certaines communautés locales ayant déjà eu une expérience dans le cadre de projets forestiers assimilent l'arrivée de ces investisseurs à ce type de projet qui inclut un retour de 20% des bénéfices aux communautés locales.

Les services de l'administration du district agissent donc comme intermédiaires en assurant la médiation entre les investisseurs et les communautés locales. Ils organisent les consultations communautaires avec les autorités coutumières. Ils présentent généralement leurs actions comme une volonté d'amélioration du cadre de vie des populations alors qu'ils peuvent avoir des intérêts personnels (Fairbairn 2013). En effet, la mise en place d'une dynamique d'investissement au sein du district qu'il gère peut permettre à un investisseur d'obtenir un gain politique au sein du parti politique au pouvoir.

Enfin, le soutien financier de certains projets par des bailleurs internationaux renforce ce sentiment de proximité avec des projets de développement. Cela peut se traduire par la participation de représentants de ces institutions aux consultations communautaires initiales ou par des interventions à la suite de l'acquisition de la terre. C'est notamment le cas pour des projets tels que ProIRRI dans le Corridor de Beira qui finance des infrastructures d'irrigations ou alors comme le projet PRO-SAVANA dans le Corridor de Nacala (Clements et Fernandes 2013).

Maintien de l'insécurité foncière

Les conflits et tensions déjà existants sont ainsi exacerbés par l'arrivée des investisseurs. C'est particulièrement vrai dans le cas des anciennes fermes d'Etat privatisées. L'ampleur des conflits fonciers dans ces zones était déjà utilisée comme l'un des arguments principaux pour la mise en place de la politique foncière en 1997. La reprise de ces terres, dans la vague actuelle d'acquisitions foncières au Mozambique remet donc à jour certaines tensions. Dans ce contexte, chacun des acteurs déploie des mécanismes afin de conserver l'accès au foncier ouvert et maintenir son autorité. Deux aspects des modalités d'accès au foncier des investisseurs démontrent leur tentative de contrôle de la décision sur la gouvernance foncière.

Le premier aspect réside dans la gestion de la reprise des anciennes grandes exploitations. Le cas d'un projet dans le district de Gurué en est un exemple criant. Comme de nombreuses autres fermes d'Etat, celle de Lioma a été abandonnée dans les années 1980 en raison de la guerre civile (Norfolk et Hanlon 2012). Ensuite, durant la période de libéralisation du pays à la fin des années 1980, la ferme d'Etat (dénommée CAPEL) a été cédée à des investisseurs brésiliens. Cette entreprise fit faillite au début des années 1990, laissant la terre inexploitée. Suite à cet abandon, les anciens travailleurs de l'entreprise ont commencé à utiliser ces terres de manière informelle mais avec le consentement de l'administration foncière. Les anciennes parcelles de production qui se situent à proximité de la route et du village de Ruacé (environ 500 ha) ont donc été utilisées à partir du début des années 2000. Cependant, en 2009, le Conseil des Ministres du Mozambique a octroyé un droit d'usage à une entreprise étrangère sur les 10 000 ha de l'ancienne ferme d'Etat. La terre attribuée incluait une zone d'environ 500 ha utilisée par 244 agriculteurs locaux depuis le début des années 2000 pour produire du soja. Cette situation a débouché sur un conflit entre les agriculteurs locaux et l'entreprise qui était encore d'actualité au moment de la réalisation des enquêtes. Dans ce cadre,

l'entreprise s'est engagée à proposer une zone de relocalisation pour les agriculteurs locaux. Pour cela l'entreprise a réalisé un recensement des terres utilisées par les 244 agriculteurs concernés et leur réalloue annuellement une surface équivalente dans une autre zone non utilisée par l'entreprise. L'année passée, la décision n'a été communiquée aux agriculteurs locaux que tardivement, ayant des répercussions sur leur calendrier cultural et donc sur les résultats de leur production. Par ce biais, l'entreprise s'est approprié la décision sur l'attribution des terres et maintient une insécurité foncière sur les agriculteurs locaux.

L'Etat mozambicain semble néanmoins tirer des leçons de ces conflits pour l'octroi futur de terres à des investisseurs. Il est notamment fait mention dans le plan directeur d'établissement du projet Pro-Savana que la zone de Gurué devrait être évitée en raison des conflits fonciers existants (MINAG et al. 2013).

Ensuite, la stratégie de compartimentation des demandes de droit d'usage par les investisseurs constitue un deuxième aspect de tentative de contrôle du foncier. En effet, la loi foncière stipule que selon la catégorie de surface demandée, l'autorité qui délivre le droit d'usage n'est pas la même. La plupart des investisseurs souhaitant acquérir plusieurs milliers d'hectares rapidement ont donc choisi de présenter plusieurs demandes de DUAT, généralement deux. La première pour une surface inférieure à 1000 hectares et la seconde pour le reste de la surface ciblée. Cela leur permet d'utiliser leurs relations avec les services du gouverneur provincial pour obtenir rapidement 1000 hectares. Ils pourront ensuite utiliser cette première acquisition afin d'appuyer leur autre demande pour une plus grande surface. Cette stratégie a notamment été utilisée durant la période de moratoire sur l'attribution de grandes surfaces décrétée par le gouvernement central en 2010 et 2011.

Cette stratégie de compartimentation a été mise en place par un grand nombre d'investisseurs afin d'utiliser l'appui des élites provinciales dont ils bénéficient. L'une des variantes de cette stratégie consiste à réaliser plusieurs demandes de DUAT sous des noms de sociétés différentes qui en réalité s'avèrent être différentes branches d'une même holding. Ces stratégies ont donc permis aux investisseurs de maintenir leur accès à la terre malgré la volonté affichée par le gouvernement central de reprendre le contrôle de la décision d'attribution de terres.

Cependant, les investisseurs ne sont pas les seuls à tenter de réaffirmer leur autorité sur le contrôle du foncier. La gestion des droits fonciers en cas d'échec des projets démontre que l'Etat

utilise également la vague actuelle d'acquisitions foncières pour réaffirmer son autorité sur le foncier, au détriment de la sécurité foncière des agriculteurs locaux. En cas d'échec avéré d'un projet, les services nationaux et provinciaux de Géographie et Cadastre doivent entamer une procédure d'annulation du droit foncier attribué à l'investisseur. Cependant, dans la réalité ces processus ne sont quasiment jamais entamés, notamment en raison du manque de moyens humains et financiers ainsi que d'une méconnaissance des processus (World Bank and FAO 2011). Cette situation résulte en une impossibilité pour les agriculteurs locaux de pouvoir demander des droits fonciers sur ces zones qui ne sont pas utilisées. Dans ces conditions l'Etat se réapproprie la possibilité d'attribuer les terres déjà démarquées à un nouvel investisseur alors que les agriculteurs locaux restent, pour leur part, dans une situation d'insécurité foncière quand ils utilisent ces terres.

Des interactions entre investissements fonciers et gouvernance foncière peu inclusives pour les communautés et agriculteurs locaux

A travers l'analyse des modalités d'accès au foncier des investisseurs, plusieurs points ressortent concernant les implications de ces projets sur la gouvernance foncière. Tout d'abord, notre travail nous a permis d'identifier trois modalités principales d'accès au foncier utilisées par les investisseurs.

La première, qui est celle majoritairement utilisée au sein de notre échantillon (47%), est le rachat de grandes exploitations agricoles (anciennes fermes d'Etat) via des mécanismes de rachat de parts d'entreprise et de transfert de droit d'usage. Les entreprises qui choisissent ce type d'accès sont majoritairement des entreprises de type agro-industries ainsi que des agri-firmes. Ces terres ont été particulièrement prisées par les investisseurs car elles entraînent de moindres coût de défriche, bénéficient déjà d'infrastructures et parce que la situation de la gouvernance foncière y est différente des autres zones du pays. Les réclamations de reconnaissances de droits fonciers posées par des communautés locales et des agriculteurs sur ces terres sont généralement ignorées par l'administration foncière qui considère ces zones comme étant uniquement de son ressort. La création d'un marché secondaire des parts d'entreprises permet également d'expliquer la forte implication de ce type d'acteur. La deuxième modalité d'accès la plus utilisée (45%) est celle de l'enregistrement de droits d'usage selon la procédure de consultation des communautés locales et attribution par les services de l'Etat. Il y a de nombreuses preuves que les consultations communautaires sont presque toujours mal menées. En plus d'être généralement mal réalisées, ces consultations communautaires débouchent sur des négociations asymétriques entre investisseurs et communautés locales. Enfin, l'établissement de contrats agraires entre des agriculteurs détenteurs de droits foncier et des investisseurs constitue la dernière modalité d'accès au foncier. Il s'agit d'une innovation institutionnelle, encore peu développée, dans le contexte institutionnel mozambicain. Ce type de contrat, dont la mise en place reste marginale, mène à des situations de « tenure inversée » dans lesquelles de petits propriétaires fonciers cèdent en faire valoir indirect une partie ou la totalité de leurs disponibilités foncières à des entreprises agricoles qui, sans toujours posséder de terre, disposent du capital d'exploitation, d'accès au capital financier et de compétences technico-économiques.

Selon leurs caractéristiques, logiques et modèles d'investissements, les investisseurs vont choisir prioritairement différentes modalités d'accès au foncier. Les agriculteurs/entrepreneurs vont privilégier l'accès au foncier selon le principe de la consultation malgré l'ensemble des coûts de transaction et de l'incertitude qui le caractérise. En revanche les investisseurs de type agro-industrie ou agri-firme ont tendance à privilégier le rachat d'anciennes exploitations via le rachat d'une entreprise et de ses actifs. Enfin, comme nous avons pu le voir l'établissement de contrats agraires avec des agriculteurs intervient marginalement dans certaines zones en raison d'une spécificité de localisation de la terre pour l'investisseur (proximité avec une usine de transformation, localisation au sein d'une plantation).

Les investisseurs vont donc adapter leur mode d'accès au foncier à la situation locale. En ce sens, on s'aperçoit que l'histoire foncière locale joue un rôle crucial dans les implications des acquisitions foncières. En effet l'histoire de la gouvernance foncière dans certaines parties du pays (anciennes fermes d'Etat ou réalisation d'un processus de délimitation), et plus particulièrement le pluralisme juridique qui en résulte, permet d'expliquer le développement des transferts entre investisseurs et le choix spécifique de ces derniers pour ces zones. De même, l'absence de délimitation des communautés locales permet un maintien de l'asymétrie d'information entre les communautés locales et les investisseurs, utilisée par ces derniers pour proposer des compensations très faibles. La contextualisation des acquisitions foncières dans l'histoire foncière locale est donc fondamentale.

Néanmoins, notre travail a également permis de démontrer que la relation entre les acquisitions foncières à grande échelle et l'environnement institutionnel n'est pas unilatérale. Bien que l'environnement institutionnel influe sur les modalités d'accès au foncier, l'inverse est également vrai. Notre analyse a permis de démontrer que l'arrivée des investisseurs est utilisée par les services de l'Etat pour réaffirmer leur autorité sur la décision d'attribution des terres. Nous complétons ainsi les travaux de Fairbairn (2013) sur l'implication d'intermédiaires, notamment proches du pouvoir étatique. A partir du moment où l'Etat (et ses représentants) ne se place pas en régulateur des droits entre investisseurs et communautés locales mais beaucoup plus en acteur du système économique, l'Etat est alors juge et partie et les avantages de la loi foncière deviennent un excès. Ainsi, alors que la loi foncière a pour objectif de protéger les droits fonciers des communautés locales et de promouvoir les partenariats entre ces dernières et des investisseurs nationaux et étrangers, l'analyse des acquisitions foncières démontre que cet objectif n'est pas atteint.

Ce phénomène d'investissements fonciers à grande échelle modifie également les structures agraires en renforçant la concentration foncière et la dualisation du secteur agricole. Comme le reflète notre échantillon, ce processus se fait dans sa grande majorité sans inclusion des communautés locales. Le rachat d'anciennes exploitations à grande échelle exclut *de facto* les communautés locales du processus d'accès au foncier. L'attribution de droits d'usages à des investisseurs dans des zones où il n'y a pas eu de délimitation de communautés locales est réalisée après une consultation presque toujours mal menée entre un représentant de l'investisseur et quelques membres de la communauté locale (Tanner *et al.* 2006). Le résultat est ce que Tanner (2010) appelle un processus « d'enclosure avec un visage humain » durant lequel la consultation n'est utilisée que pour fournir un semblant de participation et d'accord local aux projets.

Cette exclusion des agriculteurs locaux ou le non-respect des négociations concernant l'allocation de terres pour les investisseurs peut entraîner une concurrence directe pour l'accès au foncier entre les différents usagers. C'est notamment le cas pour de nombreuses fermes d'Etat, comme à Gurué, sur lesquelles des populations sont venues s'installer durant la guerre civile (Norfolk et Liversage 2002). Comme le montre le cas de Gurué, cette situation pousse les agriculteurs locaux à rechercher des terres dans des zones à proximité et entraîne une marchandisation de la terre dans les communautés locales alentours.

Enfin, le dernier type d'implications causées par les acquisitions foncières sur la gouvernance foncière dans la zone centrale du Mozambique réside dans deux innovations institutionnelles concernant les marchés fonciers. La première est la création d'un marché secondaire des droits d'usage en accord avec la structure économique des entreprises impliquées dans les acquisitions à grande échelle. La particularité de ce marché foncier est qu'il exclut la terre mais pas les infrastructures qu'elle porte. Ce marché, dont l'émergence est permise par le processus de financiarisation de l'agriculture a pour résultante de nier les obligations de l'Etat et des entreprises concernant la régulation foncière et le respect des droits des populations locales au profit d'une facilitation du transfert des droits fonciers.

La seconde innovation institutionnelle est l'émergence de contrats agraires en configuration de « tenure inversée », c'est à dire dans laquelle de petits propriétaires (agriculteurs peu dotés) cèdent en

faire-valoir indirect une partie de leurs disponibilités foncières à des entreprises agricoles disposant des compétences technico-économiques, d'un accès au capital financier et aux marchés. L'analyse des négociations des contrats et de leur application démontre une claire inégalité en faveur des investisseurs : ce sont eux qui élaborent les termes des contrats d'accès à la terre et qui, parfois, font défaut à ces termes. Ainsi, afin de limiter les différents risques ils vont opter pour des contrats de métayage, dont le caractère incomplet leur laisse la possibilité de faire défaut à certaines obligations. Dans cette situation, la qualité d'amélioration de l'équité attribuée au marché du faire valoir indirect est fortement questionnable.

D'un point de vue méthodologique, la prise en compte du pluralisme légal en vigueur au Mozambique et des « rapports d'autorité » entre les détenteurs du « faisceau de droits » a permis d'apporter une lecture plus fine des implications des acquisitions foncières sur la gouvernance foncière et donc sur le fonctionnement des structures agraires. Par ailleurs, cette vision des acquisitions foncières à grande échelle a été complétée par une lecture sous l'angle de la « tenure inversée ». Cette vision a permis de mettre en évidence que les éléments de restructuration agraire, via la concentration foncière, et d'iniquité ne passent pas nécessairement par la propriété mais également par l'exploitation à travers le faire valoir indirect.

Chapitre VII. Vers une restructuration des économies rurales au Mozambique et en Afrique Sub-Saharienne ?

Dans le contexte de transformation des économies rurales lié à la globalisation de l'économie, le phénomène des investissements fonciers à grande échelle constitue un événement particulièrement intéressant pour plusieurs raisons. Tout d'abord, car, contrairement aux investissements étrangers observés jusqu'à présent, ces projets concernent en premier lieu les segments de la production agricole et non plus ceux de la transformation et de la commercialisation. Ils peuvent donc être en compétition ou en collaboration avec les systèmes de production locaux. Ensuite l'ampleur annoncée de ces projets, si elle est confirmée, peut entraîner une réorganisation importante du secteur de la production agricole via une main mise sur les ressources naturelles dans de nombreux pays, notamment en Afrique Sub-Saharienne.

L'analyse critique des caractéristiques de ce phénomène apporte donc des éléments permettant de dépasser certaines limites à la connaissance actuelle sur le phénomène en cours. Au-delà de ces apports sur la connaissance du phénomène et sur les approches pour l'analyser, nos résultats peuvent être utilisés pour comprendre si ces projets engendrent des restructurations selon les dimensions du changement structurel établies au sein de la littérature : i) restructuration des systèmes agroalimentaires ; ii) agro-industrialisation des systèmes de production ; iii) évolution des systèmes d'activité familiaux. Nos travaux permettent d'apporter des éléments de réflexion sur ces différentes dimensions soulevées par la littérature en économie du développement. Pour alimenter ces débats, nous avons choisi d'ancrer nos analyses au niveau local. C'est, selon nous, dans la compréhension des dynamiques locales que l'on peut observer les premiers indicateurs de changement à des échelles supérieures. Les différents éléments obtenus au cours de notre recherche nous ont ainsi permis d'interroger en quoi la vague actuelle d'investissements fonciers à grande échelle soutenue par des investisseurs étrangers modifie les quatre aspects clés des restructurations agraires selon l'économie politique agraire : i) les relations sociales de propriété de la terre ; ii) la finalité des formes d'agriculture capitaliste ; iii) la distribution de la richesse ; et iv) la division du travail.

Nos analyses permettent d'apporter des éléments de réponse à certaines questions empiriques nécessaires à la réflexion que l'on souhaite mener sur les restructurations agraires. Parmi celles-ci on retrouve la diversité des formes d'agriculture développées, la finalité des projets (accumulation de capital lié à l'activité agricole, objectifs financiers ou spéculation), le niveau d'échec ou de maintien des projets et enfin la place des formes d'agriculture capitalistes nationales émergentes dans le phénomène. Ces différents éléments vont nous permettre de comprendre si la vague actuelle

d'investissements fonciers à grande échelle engendre des restructurations agraires dans les pays en développement au niveau local mais également à des échelles supérieures.

I - Accès et contrôle du foncier : changement et innovations institutionnelles dans des situations de pluralisme juridique et institutionnel

En adoptant la grille de lecture des modalités d'accès au foncier proposée par la théorie de l'accès de Ribot et Peluso (2003), nous avons pu mettre en évidence des implications locales mais également des changements à d'autres échelles liés à la réorientation des politiques foncières. Comme nous l'avons vu dans les chapitres I et II, le phénomène actuel a ouvert plusieurs débats au sein du monde académique auxquels nos résultats apportent des éléments de réponse.

A - Entre continuité et contraste : reprise des structures de production et développement de contrats agraires

Le premier débat concerne les caractéristiques originales du phénomène actuel et, au contraire, celles qui l'inscrivent dans la continuité de vagues précédentes d'acquisitions foncières à grande échelle. Notre ancrage dans des questionnements d'économie politique agraire nous a poussé à adopter une approche permettant de contextualiser notre objet d'étude dans la trajectoire de long terme d'acquisitions foncières à grande échelle et de développement de formes d'agricultures capitalistes en Afrique. Ainsi, la lecture de nos résultats dans une vision sur l'évolution de la place des investisseurs étrangers dans le secteur agricole mozambicain (chapitre III) nous permet d'alimenter, de façon contextualisée, la question des continuités et contrastes entre le processus actuel et les trajectoires agraires historiques. Comme l'ont fait remarquer de nombreux auteurs, il existe une longue histoire d'acquisitions foncières à grande échelle par des investisseurs étrangers dans les pays du Sud (Alden Wily 2012, Edelman et León 2013). La lecture du phénomène actuel dans une large perspective historique permet une analyse plus approfondie de ses origines, de sa dynamique ainsi que des spécificités qui caractérisent la vague actuelle.

Dans le cas du Mozambique, nous avons vu que dès la fin du 19^{ème} siècle et dans les trente premières années du 20^{ème} siècle des investisseurs étrangers ont acquis des terres pour établir des exploitations à grande échelle. Une seconde vague importante a été identifiée dans les années 1980. L'analyse comparative des modalités d'accès et de contrôle du foncier dans les différentes périodes permet d'apporter des éléments de réponse à cette question de la continuité du phénomène. Les modalités de contrôle du foncier identifiées au Mozambique ont permis de mettre en évidence deux types de continuité entre la vague actuelle et les vagues précédentes d'acquisitions foncières à grande échelle.

Le premier élément de continuité s'observe dans la similitude des processus d'établissement d'un grand nombre de projets actuels avec ceux des vagues précédentes. Cette similitude des processus s'exprime au travers de trois caractéristiques des modalités d'accès et de contrôle du foncier. Comme le présente Alden Wily (2012) « les vagues d'acquisitions foncières passées et présente se sont reposées sur des manipulations légales reniant la reconnaissance des droits fonciers coutumiers ». L'exemple des cas étudiés dans la partie centrale du Mozambique corroborent en partie cette affirmation. En effet, une part importante des projets étudiés dans notre échantillon (45%) ont eu accès à la terre par le biais de concessions foncières attribuées par l'Etat et les communautés locales après un « vernis de consultation » des populations locales, dans des zones où les communautés locales n'ont pas bénéficiées de la délimitation de leurs terres. Nos résultats confirment que la mise en place de ces projets se fait, dans une grande majorité, sans inclusion réelle et équitable des communautés locales dans le processus de décision. L'attribution de droits d'usages à des investisseurs dans des zones où il n'y a pas eu de délimitation de communautés locales est réalisée après une consultation presque toujours mal menée entre un représentant de l'investisseur et quelques membres de la communauté locale. De plus, les négociations marquées par une forte asymétrie de pouvoir et d'information mènent à des « compensations » souvent sociales et non économiques. L'absence de délimitation des communautés locales permet à l'Etat d'entretenir un flou sur l'existence de droits fonciers des communautés locales sur ces terres et donc de déclarer ces terres comme « disponibles ou non occupées », de conserver l'autorité sur l'attribution des terres et donc de transformer le pouvoir de décision des communautés locales en simple avis consultatif. De plus, bien que suivant légalement le processus, il y a de nombreuses preuves que les consultations communautaires sont presque toujours mal menées (Tanner et Baleira 2006). Dans la plupart des cas, elles se résument à une simple formalité de discussion entre un représentant de l'investisseur et

quelques membres de la communauté locale. Les services de l'Etat attribuent ensuite les droits d'usage aux investisseurs pour une durée de 50 ans. Le résultat est ce que Tanner (2010) appelle un processus « d'enclosure avec un visage humain » durant lequel la consultation n'est utilisée que pour fournir un semblant de participation et d'accord local. Ces consultations communautaires débouchent sur des négociations asymétriques entre investisseurs et communautés locales.

Ensuite, le second aspect similaire entre la vague récente et les précédentes est celui de la taille des projets et de l'ampleur du phénomène. Cette caractéristique est souvent présentée comme un élément original de la vague actuelle, mais c'est l'inverse dans le cas du Mozambique. En effet, lors de la première grande vague d'investissements fonciers à grande échelle à la fin du 19^{ème} siècle, les investisseurs étrangers cherchaient déjà, dans une logique d'anticipation, à acquérir des surfaces supérieures à celles qu'ils pouvaient effectivement mettre en culture. De même, la vague de privatisation des exploitations agricoles d'Etat au profit d'investisseurs étrangers et de membres de l'élite nationale a concerné des surfaces de plusieurs centaines de milliers d'hectares en quelques années. L'ampleur actuelle du phénomène et certaines stratégies d'enclosure par anticipation observée dans la dynamique actuelle constituaient déjà des caractéristiques observées au Mozambique et donc une autre source de continuité entre le phénomène actuel et l'histoire agraire nationale.

Enfin, le troisième élément de continuité entre les processus observés dans la vague actuelle d'investissements fonciers à grande échelle et les trajectoires d'implication des investisseurs étrangers dans le secteur agricole réside dans l'implication de différentes institutions étatiques et des élites disposant d'un certain pouvoir de décision et d'influence. En accord avec les travaux de Fairbairn (2013), nos résultats démontrent comment la mise en place actuelle de la politique foncière permet de faciliter l'accès au foncier pour les investisseurs étrangers et dans le même temps de renforcer le pouvoir de l'Etat dans la gouvernance foncière de l'ensemble du territoire au détriment des communautés locales. Cette objectif d'affirmation par l'Etat de son autorité était déjà un des éléments moteurs ayant facilité l'arrivée des investisseurs étrangers à la fin du 19^{ème} siècle.

Nos résultats ont permis d'apporter une nuance importante au débat sur la contextualisation historique des acquisitions foncières à grande échelle. Au-delà de la similitude de processus, la vague actuelle d'acquisitions foncières à grande échelle au Mozambique présente également une continuité

avec les précédentes car une part importante des projets accède au foncier en reprenant les mêmes structures foncières. Les terres ayant été défrichées dans le cadre des projets d'investisseurs étrangers au début du 20^{ème} siècle ont ensuite été utilisées par les colons portugais, puis par l'Etat Mozambicain juste après l'indépendance avant d'être cédées à des investisseurs privés durant les années 1980. Ces terres, au statut foncier hérité du passé, sont les premières visées par les investisseurs et concernent une part non négligeable des acquisitions foncières à grande échelle (47% des projets de notre échantillon d'étude). Ces terres ont été particulièrement prisées par les investisseurs car elles entraînent de moindres coûts de défriche, bénéficient déjà d'infrastructures et parce que la situation de la gouvernance foncière y est différente des autres zones du pays. Nos résultats ont donc permis d'établir, que la similarité entre le phénomène actuel et les vagues précédentes ne réside pas uniquement dans la répétition d'un phénomène d'enclosure mais également dans une acquisition des terres encloses dans les vagues précédentes et qui, pour certaines, sont encore sujet au pluralisme juridique.

Bien que les modalités d'accès au foncier utilisées par les investisseurs présentent des liens ou des similitudes avec les vagues précédentes d'implication d'investisseurs étrangers, il existe également des particularités propres aux acquisitions foncières actuelles. Comme le déclarent Peluso et Lund (2011), les acquisitions foncières sont le théâtre de nouveaux mécanismes de contrôle du foncier. Dans leur analyse, ces auteurs identifient quatre groupes de modalité : i) accumulation primitive, enclosure et privatisation ; ii) territorialisation ; iii) formalisation ; et iv) violence. Nos analyses ont permis de mettre en évidence un cinquième mécanisme de contrôle passant par l'établissement de contrats agraires en configuration contractuelle de « tenure inversée ». Ces arrangements sont définis par une situation dans laquelle de petits propriétaires fonciers cèdent en faire valoir indirect une partie ou la totalité de leurs disponibilités foncières à des entreprises agricoles qui, sans toujours posséder de terre, disposent du capital d'exploitation, d'accès au capital financier et de compétences technico-économiques. En effet, la concentration foncière à grande échelle est susceptible de porter non pas sur la propriété ou la possession de la terre mais sur son exploitation à travers le marché du faire-valoir indirect. Ces mécanismes avaient été mis en évidence dans le cône sud-américain (Grosso 2010, Guibert *et al.* 2011) et dans les situations de décollectivisation en Europe de l'Est et Asie Centrale (Amblard et Colin 2009, Cochet et Merlet 2011). Le cas du Mozambique, qui présente également une histoire de collectivisme agricole, confirme que ces mécanismes de contrôle développés par les investisseurs sont également établis (encore de façon marginale) en Afrique Sub-Saharienne. En raison

d'une forte spécificité de localisation de la terre, les investisseurs établissent des contrats agraires, de métayage de type « association » ou de « rente quasi-fixe », avec des agriculteurs (ou associations d'agriculteurs) afin d'avoir accès au foncier. Comme dans les autres mécanismes de contrôle du foncier, il résulte de ces arrangements une claire inégalité en faveur des investisseurs durant les négociations: ce sont eux qui élaborent les termes des contrats ou des compensations d'accès à la terre et qui, parfois, font défaut à ces termes. La situation de monopsonne dans laquelle ils se trouvent, permet aux investisseurs d'imposer des niveaux de compensations ou de rente très en dessous de la perte de revenu pour les membres de communautés locales. Dans ces conditions, le caractère équitable du marché du faire valoir indirect est rendu discutable.

Toutefois, ces types de contrats agraires en configuration de « tenure inversée » sont beaucoup moins développés au Mozambique qu'ils ne le sont dans les pays ayant connu la décollectivisation en Europe de l'Est. Ceci s'explique notamment par les orientations politiques prises pour sortir de la stratégie de collectivisme. Dans les pays d'Europe de l'Est, la décollectivisation s'est traduite par le découpage des unités de production collectives en exploitations agricoles individuelles après redistribution de la terre aux anciens travailleurs des kolkhozes et sovkhozes (Mathijs et Swinnen 1998). Ce sont les terres de ces exploitations atomisées qui font aujourd'hui l'objet d'une concentration via des mécanismes contractuels de faire-valoir indirect (Amblard et Colin 2009, Deininger *et al.* 2013). En revanche au Mozambique, comme nous l'avons vu, la décollectivisation s'est traduite par une privatisation des unités de production à grande échelle au profit d'investisseurs étrangers sans aucune politique de redistribution. Ces terres sont aujourd'hui reprises par les investisseurs de la vague actuelle grâce à des mécanismes de marchés fonciers aux caractéristiques particulières. En effet, la structure d'entreprise et le pluralisme juridique ont permis l'émergence d'un marché secondaire des parts d'entreprises et le transfert quasi automatique des droits d'usage du foncier qui sont rattachés à ces structures. Les entreprises qui choisissent ce type d'accès sont majoritairement des entreprises de type agro-industries ainsi que des agri-firmes. Cette modalité de fonctionnement correspond à la logique des agri-firmes car elle s'inscrit dans une stratégie d'acquisition d'actifs (capital foncier et d'exploitation) échangés sur un marché.

Nos résultats permettent donc de démontrer que la vague actuelle d'investissements fonciers à grande échelle constitue une composante d'une trajectoire historique complexe de développement des formes d'agriculture capitaliste en Afrique Sub-Saharienne. En effet, il existe des éléments de

dépendance au sentier (processus et reprises des structures établies dans les vagues précédentes) permettant de lier la vague actuelle d'acquisitions foncières à grande échelle aux vagues passées. De plus, les modalités de décollectivisation observées permettent d'expliquer certains mécanismes de contrôle du foncier innovants aujourd'hui utilisés par les investisseurs. Les acquisitions foncières actuelles ne peuvent donc être vues uniquement comme une répétition de phénomènes passés mais doivent être comprises comme la continuité d'un processus complexe d'implantation du capitalisme agraire au travers de mécanismes de contrôle du foncier dont certains constituent des innovations.

B - Un renforcement de la concentration foncière malgré le taux d'échec des projets

Ce phénomène d'acquisitions foncières à grande échelle modifie également les structures agraires en renforçant inévitablement la concentration foncière. Le rachat d'anciennes exploitations à grande échelle exclue *de facto* les communautés locales du processus d'accès au foncier et témoigne de la volonté de maintenir la structure duale existante. La seconde modalité d'accès au foncier est l'enregistrement de droits d'usage dans des zones non délimitées considérées comme « à développer » (World Bank et FAO 2010). L'analyse des données cadastrales des provinces de Manica et Sofala (tableau 21) nous a notamment permis de démontrer cette tendance. Cela signifie que la mise en place des projets se fait dans des zones qui auparavant étaient cultivées par des agriculteurs familiaux ou constituaient une réserve de terres pour les communautés locales. Cette dynamique se développe donc au détriment de l'usage actuel ou futur des terres par les ménages ruraux.

L'enclosure de terres non délimitées au profit des investisseurs renforce la concentration foncière. De plus, comme le montre nos résultats, l'échec des projets ne remet pas en question le processus de concentration foncière engendré par l'arrivée des investisseurs internationaux. En effet, en cas d'échec des projets, deux situations ont été observées. Tout d'abord, on observe une dynamique de reprise des projets par d'autres investisseurs via le rachat des parts d'entreprise sur un marché secondaire. Les investisseurs dont les projets fonctionnent toujours profitent généralement de cette situation d'échec pour acquérir les surfaces. On observe donc dans ces cas une concentration encore plus importante des structures agraires. Ensuite, dans le cas où il n'y a pas de reprise du projet par un nouvel investisseur, la concentration foncière s'opère via une réorientation de la politique foncière et une interprétation de l'administration foncière.

C - Une réorientation de la politique foncière afin de faciliter l'arrivée des investisseurs

L'un des débats principaux entourant l'analyse des acquisitions foncières à grande échelle concerne les implications de ces projets pour les droits fonciers des populations locales ainsi que la compatibilité entre cette dynamique et la reconnaissance des droits fonciers coutumiers entamée par de nombreux pays, dont le Mozambique.

Nos résultats permettent d'apporter plusieurs éléments à ces discussions. L'analyse des « faisceaux de pouvoirs » et de leur évolution aux différents échelons administratifs (local, provincial et national) dans une situation marquée par l'arrivée d'investisseurs étrangers nous a permis de comprendre comment le développement des projets interagit avec l'environnement institutionnel. La compétition existante entre l'Etat et les détenteurs de pouvoir décisionnel au sein des communautés locales mais également la collaboration entre certaines élites et l'administration foncière influencent les modalités d'accès au foncier des investisseurs et les processus d'exclusion des populations locales. Comme le décrivent Burnod *et al.* (2013), dans le cas de Madagascar, cela passe notamment par l'utilisation de dispositions légales par les représentants de l'Etat aux niveaux provincial et national, qui modifient l'orientation de la politique foncière afin de faciliter ou entraver l'accès au foncier pour les investisseurs étrangers. Cela permet aux autorités étatiques d'asseoir leur autorité sur les décisions relatives à la gouvernance foncière. L'utilisation d'outils tels que le zonage des terres considérées comme « non occupées » et « disponibles » et le choix de soutenir ou entraver la mise en place de certaines modalités de la politique foncière (délimitation des communautés locales) constituent des instruments d'affirmation du pouvoir de l'Etat sur la question foncière et de recentralisation des processus décisionnel, souvent au détriment du respect des droits fonciers des communautés locales.

Le cas du Mozambique démontre ainsi comment le rapport entre les investissements fonciers à grande échelle et la gouvernance foncière est construit sur une influence réciproque. D'un côté, les caractéristiques de la gouvernance foncière locale et nationale influencent le processus d'acquisition foncière des investisseurs et ses implications. De l'autre, l'arrivée des investisseurs est également un élément source de changement, car il est utilisé par les différents acteurs de la gouvernance foncière pour redéfinir leurs rôles et influences dans la prise de décision. L'Etat utilise l'arrivée des

investisseurs afin de réaffirmer son autorité sur l'attribution des terres, les élites essaient de dégager une rente de l'intérêt des investisseurs, et enfin les investisseurs tentent d'utiliser leur position de monopsonne afin d'imposer des termes de compensation (ou des modalités contractuelles) loin de la valeur des ressources cédées.

Enfin, notre conceptualisation des investissements fonciers à grande échelle nous a permis d'avoir une approche dynamique des projets et d'aller au-delà de la phase initiale d'accès au foncier et de négociation. Nous avons donc pu comprendre comment l'échec des projets est également un élément utilisé par les administrations foncières pour affirmer leur autorité. En effet, les terres des projets qui échouent ne sont presque jamais rendues aux groupes locaux les ayant cédées. En raison du manque d'actualisation des données cadastrales, la démarcation reste enregistrée dans le cadastre et l'Etat conserve l'autorité sur la décision d'attribution de ces terres à de nouveaux investisseurs. Elles restent délimitées dans l'attente de l'arrivée d'autres investisseurs avec un nouveau projet mais ne sont pas restituées aux communautés locales. Comme le signale Cotula (2013) : « les vraies terres « non occupées » dans le phénomène du « land grabbing » ne sont pas les terres réclamées par les groupes locaux et qui sont réquisitionnées afin de faire de la place pour les projets ; ce sont les terres que les investisseurs acquièrent et n'arrivent pas à développer ». L'augmentation des surfaces cultivées par les ménages ruraux dans ces zones ne peut se faire que dans une situation d'insécurité foncière en raison de l'absence de révocation du DUAT initialement attribué aux investisseurs. Cette recentralisation de la décision sur la gouvernance foncière est d'autant plus importante que les investisseurs ont tendance à demander initialement une surface plus importante que celle dont ils ont réellement besoin afin de prévoir un développement futur du projet. Or, dans une situation d'échec de projet cela revient à augmenter les surfaces pour lesquelles les communautés locales n'ont plus accès.

L'exemple du Mozambique permet donc de démontrer que le phénomène des acquisitions foncières à grande échelle n'est pas un phénomène exogène établi uniquement par des agents économiques étrangers. Les différents acteurs locaux participant à la gouvernance foncière influencent les modalités de mise en place des projets, notamment grâce à la réorientation de la politique foncière. L'interaction existante entre le contexte institutionnel se fait généralement au détriment de la protection des droits fonciers des communautés locales et en faveur de l'affirmation de l'autorité de l'administration foncière et du développement des projets d'investissements fonciers à grande échelle.

II - Une diversité de formes d'organisation des projets avec des finalités différentes et pas uniquement de « grandes exploitations »

L'analyse des projets d'investissements fonciers à grande échelle récemment développés dans la partie centrale du Mozambique nous a permis d'établir une typologie composée de cinq modèles d'entreprise distincts.

Le premier est celui des « agriculteurs entrepreneurs indépendants » qui établissent des structures de production agricole de taille relativement petite (par rapport aux autres modèles d'entreprise) à partir de leur capital financier propre. Ces acteurs issus du secteur agricole (souvent en Afrique du Sud et au Zimbabwe) mettent en place des systèmes de production intensifs en main d'œuvre pour des productions à forte valeur ajoutée. Le deuxième modèle d'entreprise est basé sur un objectif de transformation foncière et de fourniture « d'exploitation clé en main » sur le marché international. Ce modèle d'entreprise regroupe généralement un investisseur financier détenteur du capital financier et une société de gestion d'actif (ou développeur) en charge de la gestion des activités. Le troisième modèle d'entreprise est celui des « agri-firmes et sociétés de gestion d'actif ». Il implique des acteurs du secteur financier (fonds d'investissement privés, fonds cotés en bourse voire institutions financières de développement et sociétés de gestion d'actif) et est organisé selon une logique financière visant à considérer l'exploitation agricole comme un ensemble d'actifs dont la flexibilité est une caractéristique fondamentale. Le quatrième modèle d'entreprise identifié est celui des exploitations industrielles avec contrats de production de type « nucleus estate ». Ce type de cas est marqué par le choix d'établir une entreprise agro-industrielle réalisant une partie de sa production en propre et l'autre par l'intermédiaire de contrats de production agricole. En choisissant d'instaurer certaines formes de coordination avec des agriculteurs locaux ces entreprises visent généralement à sécuriser un approvisionnement en matière première pour les activités qu'elles contrôlent en aval de la chaîne de valeur. Enfin, le cinquième modèle d'entreprise identifié est celui des agro-industries de plantation qui développent des chaînes de valeur quasiment complètement intégrées.

Parallèlement aux continuités identifiées concernant les modalités de contrôle du foncier, les caractéristiques des différentes formes d'agriculture établies par les investisseurs s'inscrivent également, en partie, dans la continuité d'une politique agricole duale souhaitée par le gouvernement du Mozambique. Les formes d'organisation « agriculteur entrepreneur indépendant » et « agro-industrie de plantation » s'inscrivent dans la lignée des structures de production établies par les colons portugais et reprises par le gouvernement Mozambicain après l'indépendance. De même, le développement des exploitations industrielles avec contrat de production n'est pas sans rappeler les structures mises en place pour la production de tabac au moment de la privatisation dans les années 1980 (Benfica *et al.* 2005).

A - Des tentatives d'établissement de nouvelles formes d'agriculture...

Comme le signalent Bülher *et al.* (2012) dans leur travail sur l'Argentine et l'Uruguay les nouvelles formes d'agriculture d'entreprise peuvent être différenciées par la place donnée au patrimoine, à la flexibilité, au salariat, à la famille (capital, décision, travail) mais aussi dans les finalités mêmes de l'activité. La question de la finalité des projets d'investissements fonciers à grande échelle constitue un élément important afin de comprendre en quoi le phénomène actuel peut apporter des éléments de réflexion concernant la question du capital et des restructurations agricoles en Afrique Sub-Saharienne. Ainsi, Oya (2013, p1550) rappelle notamment la nécessité de comprendre « dans quelle mesure l'implication des investisseurs étrangers dans les projets d'investissement foncier est motivée par des objectifs de spéculation ou par une volonté d'accumulation liée à l'activité agricole ». La réalisation de notre typologie d'investissements fonciers à grande échelle permet de répondre à cette question.

L'analyse des projets d'investissement foncier dans la partie centrale du Mozambique a mis à jour une diversité organisationnelle des investissements fonciers à grande échelle. Parmi ces types d'investissements fonciers, l'exploitation « agriculteur/entrepreneur indépendant » et l'entreprise agroindustrielle, qui sont aux deux extrêmes du spectre de la typologie réalisée, s'inscrivent dans la droite lignée des formes d'organisation des exploitations mises en place par des investisseurs étrangers durant la période coloniale et ensuite au moment de la privatisation dans les années 1980. Les exploitations de type « agriculteur/entrepreneur indépendant », disséminées sur le territoire et

majoritairement établies par des agriculteurs Sud-Africains et Zimbabwéens, présentent des similitudes organisationnelles (cultures à forte valeur ajoutée, système de production intensif en main d'œuvre, capital et décision géré par l'agriculteur et sa famille) avec les nombreuses exploitations établies par des colons portugais durant la période coloniale. De même les entreprises agroindustrielles, dont l'organisation tend vers un contrôle très poussé des chaînes de valeur grâce à l'intégration verticale, s'inspirent des formes d'agriculture d'entreprise développées dans le secteur sucrier qui a toujours été la principale filière agricole au Mozambique. Ces deux types d'entreprises partagent un objectif de production agricole qui est complété par une volonté de sécurisation de l'approvisionnement en matière première agricole pour les infrastructures de transformation et commercialisation dans lesquelles ces entreprises ont investies. Un troisième modèle d'entreprise présente des objectifs similaires, il s'agit de « l'exploitation avec partie contractuelle » (également appelé « nucleus estate »).

Les deux derniers types d'entreprises, quant à eux, sont marqués par la forte incidence d'objectifs financiers. Les entreprises de type « agri-firme et sociétés de gestion d'actifs », bien que présentant des finalités de production agricole, répondent avant tout à des objectifs de rentabilité financière rapide. Pour preuve, l'un des projets analysés dans le cadre de notre recherche a vu son financeur se retirer alors que les premières ventes de biodiesel venaient d'être réalisées. Enfin, les entreprises de type « transformation foncière » sont les seules répondant uniquement à un objectif financier et qui sont fondées sur une stratégie qui n'inclue pas une production agricole sur le long terme mais la réalisation d'une plus-value liée à la transformation de terre.

Cette évolution dans les formes d'organisation de la production agricole présente un certain nombre de parallèles avec la situation décrites par plusieurs auteurs dans le cône Sud-Américain. L'émergence des agri-firmes et sociétés de gestion d'actif et des entreprises de « transformations foncières » analysée au Mozambique est assez similaire à la trajectoire d'apparition « d'acteurs gravitant autour de la production agricole, qui recherchent un maximum de flexibilité en investissant à minima dans du capital fixe » en Argentine et en Uruguay (Bülher *et al.* 2012, p7). Ces derniers préfèrent louer terres et matériel agricole et délèguent l'intégralité du travail agricole à des prestataires de service. Ils exercent une autre profession et résident en ville, entrant ou sortant de l'activité agricole en fonction de la conjoncture économique. Le cas du Mozambique démontre que la financiarisation n'est pas aussi poussée en Afrique Australe, notamment car le secteur agricole et des

services ne sont pas aussi structurés que dans les pays d'Amérique du Sud. Cependant plusieurs similitudes existent. Tout d'abord la logique de flexibilité qui pousse ces acteurs à ne pas posséder les terres mais les louer (ou les acquérir en concession) et utiliser au maximum des prestataires de services. Ensuite, tout comme en Amérique du Sud, ces entreprises mettent l'accent sur la maîtrise des actifs et de l'information, l'innovation technique et le contrôle des coûts. Dans les cas les plus importants ces entreprises, dont le siège décisionnel est souvent basé en Afrique du Sud, regroupent différents établissements qu'elles louent, achètent, vendent au gré d'une stratégie globale.

Nos résultats tendent à démontrer que la spéculation seule ne semble pas être la finalité principale des investisseurs étrangers. Parmi l'ensemble des projets analysés un seul a fondé son modèle d'investissement sur une stratégie différente, la fourniture d'une exploitation « clé en main ». L'objectif de production agricole est une composante importante des projets démontrant que l'implication des investisseurs étrangers n'avait pas initialement pour vocation d'être éphémère mais de s'inscrire dans un temps plus long. Nos résultats confirment ainsi que l'arrivée des investisseurs peut avoir un effet sur les dynamiques de transformation de l'agriculture, en raison de la mise en place de nouveaux modèles d'entreprises agricoles. Ces derniers sont notamment liés à un processus de financiarisation de l'agriculture en cours dans les pays du continent Africain (Ducastel et Anseeuw 2013). Le terme de « financiarisation » fait référence « au processus de médiation entre des investisseurs et les acteurs du secteur agricole avec un regard particulier sur une catégorie d'intermédiaires spécifiques qui sont les gestionnaires de fonds ou de portefeuilles spécialisés dans l'agriculture. Ces gestionnaires tentent de modeler les activités et infrastructures agricoles en opportunités d'investissement pour des investisseurs financiers » (Ducastel et Anseeuw 2013, p2). Des investisseurs financiers, fonds d'investissements et sociétés de gestion d'actif sont parmi les acteurs fortement impliqués dans le montage des projets. Ainsi, originaires des secteurs de l'industrie ou de la finance, s'engageant en tant qu'entrepreneurs ou investisseurs, les fournisseurs du capital d'exploitation semblent donc de plus en plus exogènes au secteur agricole. Ces nouveaux acteurs importent dans le secteur agricole de nouvelles pratiques, logiques de fonctionnement, raisonnements et modalités d'organisation. Ainsi en raison de leur implication de plus en plus directe dans le contrôle des processus productifs et l'utilisation d'instruments financiers et de gestion pour définir l'organisation des capitaux (financiers, d'exploitation et fonciers), un processus de financiarisation de l'agriculture tend à être mis en place avec plus ou moins de succès, redéfinissant ainsi les limites traditionnelles du secteur agricole.

Bien que la situation des structures agraires sur le continent Africain soit très différente de celle du cône Sud-Américain, on s'aperçoit que l'objectif des investisseurs en Afrique est d'établir des formes d'agriculture d'entreprise et une organisation du secteur agricole similaire à celle observée en Amérique du Sud. Cependant, nos résultats démontrent que ces tentatives de restructurations agraires locales par des investisseurs étrangers sont fortement entravées par l'échec d'un nombre important de projets.

B - ... mais un constat d'échec des projets qui entrave les restructurations agraires au niveau local

Dans la littérature récente plusieurs auteurs font référence de manière anecdotique à des exemples d'échec des projets (Cotula 2013, Oya 2013). Nos résultats au Mozambique permettent d'alimenter cette réflexion encore limitée en raison de l'absence de données de terrain à une échelle régionale. Nos analyses indiquent que l'échec des projets est un constat qui n'est pas qu'occasionnel et qui peut être fait dans un nombre relativement important de cas (51% des projets de notre échantillon sont en situation d'échec complet après 5 ans et uniquement un nombre restreint de projets produisent sur 8% des surfaces totales attribuées). Cette situation structurelle d'échec d'un nombre relativement important de projets est liée à trois groupes de facteurs : i) la sous-estimation des difficultés techniques et de l'ampleur des coûts d'établissement; ii) l'importance des coûts de transaction liés à l'environnement institutionnel et aux imperfections de marché ; et iii) le coût du capital. Ces facteurs permettent d'expliquer que de nombreux projets n'atteignent pas les objectifs de rentabilité envisagés par les investisseurs et soient abandonnés après quelques années de mise en place. Nos résultats ne semblent pas démontrer une corrélation nette entre la surface acquise et le niveau d'échec. Parmi les projets ayant déjà échoués on retrouve aussi bien plusieurs projets basés sur l'acquisition de surfaces supérieures à 10 000 ha que des projets de type « agriculteur/entrepreneur indépendants » qui sont mis en place sur des surfaces moins importantes (quelques centaines d'hectare). L'échec des projets ne semble pas directement lié à leur taille mais plutôt à la difficulté de concilier maîtrise des compétences techniques et contrôle du capital financier nécessaire au développement de tels projets et à l'atteinte des objectifs fixés.

Comme le signalent Arezki *et al.* (2013), le fort taux d'échec n'est pas un résultat surprenant car même certaines organisations non-gouvernementales avec un accès à une quantité de capital financier important et de l'expertise technique ne présentent que des taux de réussite de 20%. Selon ces auteurs, ce taux d'échec ne serait « pas un problème majeur dans un environnement institutionnel permettant la liquidation rapide et la reprise des projets ». Cependant, dans le contexte institutionnel caractéristique des pays d'Afrique Sub-Saharienne, ces conditions ne sont pas réunies et l'échec des projets, ainsi que les phénomènes de trappe financière, signifient généralement le maintien de terres « inoccupées » jusqu'à l'arrivée d'une autre vague de projets d'investissements fonciers. Ce fut notamment le cas entre la période de privatisation des exploitations agricoles d'Etat et la reprise de ces structures dans le cadre de la vague actuelle d'investissements fonciers à grande échelle.

Ces résultats sur l'échec des projets nuancent nos hypothèses initiales concernant les restructurations agraires engendrées par l'émergence de ce phénomène. En raison de leur fort taux d'échec et des difficultés d'implantation des projets, il apparaît que les investissements fonciers à grande échelle n'ont pas entraîné une rupture dans les structures agraires locales marquée par un changement des caractéristiques des exploitations majoritairement productrices dans le secteur agricole national dans un contexte tel que celui du Mozambique. En effet dans le cas du Mozambique, la production agricole nationale reste réalisée dans l'immense majorité par l'agriculture familiale et les surfaces effectivement cultivées par des investisseurs étrangers restent beaucoup moins importantes. Dans ces conditions, nos résultats démontrent que dans une majorité des cas, le débat sur les implications locales des investissements fonciers à grande échelle se réduit aux impacts négatifs pour l'accès au foncier et les systèmes d'activité des agriculteurs locaux. Comme nous l'avons mis en évidence au sein de la revue de littérature, une grande partie des études a initialement présenté le phénomène des acquisitions foncières à grande échelle selon un schéma unique qui est celui des situations dans lesquelles les communautés locales sont expulsées de leurs terres sans opportunités de travail ou compensations financières. Cette situation a été observée dans de nombreux pays mais elle ne correspond pas à la situation de la partie centrale du Mozambique. En effet nos résultats démontrent que, bien qu'il existe des conflits fonciers au Mozambique en raison du pluralisme juridique et institutionnel (sur les terres d'anciennes exploitations d'Etat), nous n'avons observé que peu de cas dans lesquels l'établissement des projets se fait via l'expulsion massive de populations locales. En effet, comme le signale Tanner (2010) et le confirme les résultats du premier zonage agricole (Gobierno de Moçambique 2007) et les entretiens réalisés, les terres acquises par les investisseurs après

consultation – négociation avec les communautés locales sont généralement des terres de « réserve » des communautés locales. C'est-à-dire qu'il s'agit de terres qui sont, pour l'ensemble de la communauté, sous la responsabilité des autorités coutumières mais qui n'ont pas encore été distribuées à un ménage de la communauté locale. L'établissement des projets et la dynamique d'échec entrave donc les possibilités de développement des exploitations familiales sur ces terres et fige une situation d'inoccupation de la terre en permettant à l'Etat d'affirmer son autorité sur la décision d'attribution de ces terres dans l'attente de nouveaux investisseurs. Il s'agit du pire scénario pour les ménages ruraux qui n'ont pas accès aux opportunités d'emplois promises et qui ne peuvent pas non plus accéder à ces terres pour le développement de leurs exploitations agricoles. Ainsi, nos travaux ont permis de montrer comment le développement de ces projets, malgré leur échec, induit une concentration foncière et une recentralisation de la décision sur la gouvernance foncière. Par contre, l'orientation de notre étude ne nous a pas permis de quantifier précisément dans quelle mesure le développement de ces projets qui échouent transforment les systèmes d'activités des agriculteurs locaux qui utilisaient ces ressources naturelles.

III - Des modèles d'entreprises avec un rôle accru des managers entraînant des restructurations des chaînes de valeur

Bien qu'amenant une nuance importante sur les implications des investissements fonciers à grande échelle, le constat d'échec important des projets ne signifie pas pour autant qu'il n'y a pas de transformations agraires en cours en lien avec le phénomène des investissements fonciers à grande échelle. En effet, une transformation et un soutien vers des formes de production agricole capitalistes existe et la vague actuelle d'investissements constitue un nouvel épisode de cette orientation incrémentale observée dans de nombreux pays sur le continent africain. Ce changement ne s'opère pas de façon rapide et radicale comme cela a pu être le cas dans d'autres contextes ou à d'autres époques (notamment dans les pays d'Europe de l'Est) mais selon un processus incrémental fait de vagues et de reflux dont le phénomène actuel est un exemple. Ces changements vont concerner la structuration de certaines chaînes de valeur mais également l'orientation des politiques agricoles et des projets de développement des bailleurs internationaux.

A - Une faible quantité d'emplois non qualifiés et souvent saisonniers pour les populations locales

Dans le contexte démo-économique africain marqué par une transition démographique inachevée et une population majoritairement rurale (à 65%), la question de l'emploi en milieu rural est centrale pour la compréhension des possibilités de développement économique du continent (Losch 2012). Bien qu'étant très majoritairement impliqués dans des activités agricoles (à 95%), ces ménages développent le plus souvent des activités non agricoles afin de compléter leurs revenus. Cette diversification d'activités en dehors de l'agriculture est souvent présentée comme un élément fondamental de la réduction de la pauvreté en milieu rural dans les pays en développement (Reardon 1997). L'analyse des opportunités d'emplois offertes par les investissements fonciers à grande échelle doit permettre d'apporter des éléments pour comprendre dans quelle mesure ces projets permettent une réduction de la pauvreté en milieu rural.

Dans le contexte des investissements fonciers à grande échelle, la question du travail peut être abordée selon deux perspectives (Edelman *et al.* 2013). La première, largement développée au sein de la littérature, fait référence aux situations dans lesquelles les communautés locales sont expulsées de leurs terres lorsque les investisseurs ont besoin de la terre mais pas de la main d'œuvre. Il n'y a donc dans ce cas aucune opportunité de travail pour les ménages ruraux locaux qui sont dépossédés et transformés en « actifs en surplus » Li (2011). La deuxième perspective réfère, quant à elle, à des situations dans lesquelles les investisseurs ont besoin de terre et de main d'œuvre pour établir leur projet. Dans ce cas la question de l'emploi comprend la création d'emplois salariés mais également l'établissement de contrats de production avec des agriculteurs locaux. Nos résultats permettent d'apporter des éléments à la connaissance encore limitée concernant l'ampleur et la dynamique de création d'emplois en lien avec les investissements fonciers à grande échelle.

La création d'emplois, pourtant mise en avant par les défenseurs de ces projets (Deininger et Byerlee 2011), apparaît assez faible dans la majorité des types de projets en comparaison des systèmes de production familiaux (sauf pour les exploitations de type agriculteur entrepreneur indépendant). Ce faible niveau d'emplois directs est notamment dû aux cultures choisies par les investisseurs ainsi qu'aux modalités de production mécanisées. Comme nous avons pu le voir dans le cas des agri-firmes,

ces choix sont également dictés par les objectifs de résultats financiers de ces entreprises. Ces objectifs sont incompatibles avec la mise en place de systèmes de production intensifs en travail. Parmi les investissements fonciers identifiés et modélisés, ceux intégrant des contrats de production présentent un bénéfice total par hectare pour les populations locales plus important que les autres. Cela s'explique par le fait que ces bénéfices proviennent de différentes sources. Au-delà des emplois directs créés au sein de la plantation en propre de l'investisseur qui ne représentent qu'une part minoritaire, ces bénéfices reposent majoritairement sur les revenus obtenus par les agriculteurs disposant d'un contrat de production ainsi que sur les salaires payés par ces derniers aux travailleurs locaux réalisant des travaux journaliers sur leurs exploitations. L'exemple du développement de contrats de production pour le soja à Gurué permet de mettre en évidence que, concernant la question de l'emploi, le développement de modèles d'entreprises incluant des contrats de production établis avec les agriculteurs locaux constitue l'option la plus avantageuse pour les populations locales, comparée aux autres modèles d'entreprises identifiés. Ce type de projet présente un effet levier avec une multiplication du nombre d'emplois créés sur les exploitations en contrat. Néanmoins, les exploitations industrielles avec contrats de production de type « nucleus estate » ne représentent qu'une très faible proportion des projets identifiés dans notre zone d'étude.

Enfin, le cas des agro-industries de plantation démontre que la question de l'emploi doit également être appréhendée de façon qualitative. En effet, les membres des communautés locales n'ont quasiment jamais accès ni aux emplois de gestion ni aux emplois permanents qualifiés mieux rémunérés. Les seuls emplois permanents auxquels ces personnes peuvent avoir accès sont des emplois non productifs (gardien ou cuisinière) ou certains emplois productifs dans des plantations (travail en pépinière, équipe de défriche, équipe en charge des traitements phytosanitaires et de la taille des arbres, etc.). Par contre, ils ont accès à des emplois journaliers, payés à la tâche et disponibles durant les périodes de pic de production. Les caractéristiques de ces emplois posent donc la question de la compétition avec les calendriers de travail au sein des exploitations familiales et donc de la sécurité alimentaire.

Les caractéristiques des emplois proposés au sein de la majorité des investissements fonciers à grande échelle ainsi que la dynamique d'évolution (et d'échec) de ces projets ne sont donc pas de nature à permettre un processus d'accumulation pour les ménages ruraux et posent la question de la compétition ou de la collaboration entre ces projets et les exploitations familiales. L'établissement de

contrats de production peut permettre de créer ou de sécuriser certains emplois sur le marché du travail informel en milieu rural mais cela se fait uniquement dans un nombre restreint de projets et avec des implications sur la différenciation sociale des catégories d'agriculteurs locaux.

B - Changements organisationnels et gouvernance des filières : maîtrise de la connaissance et contrôle du capital comme facteurs de restructurations

Comme le soulignent Reardon et Barrett (2000) dans leur définition de l'agro-industrialisation, l'un des aspects de ce processus passe par des changements organisationnels au sein des exploitations agricoles. La tentative de mise en place de nouveaux modèles d'entreprises agricoles présentés au sein de cette thèse en est l'élément principal. Chaque modèle d'entreprise présente des modalités de division du travail particulières. Néanmoins, l'une des caractéristiques communes de ces différentes formes d'organisation est l'importance du capital humain marqué par la place majeure occupée par les managers, gérants de sociétés de gestion d'actif et autres entrepreneurs.

Ces nouveaux acteurs sont dans la grande majorité étrangers, généralement sud-africains, Leur rôle n'est pas de disposer obligatoirement d'un capital technique productif leur permettant d'avoir les compétences pour établir l'ensemble des activités mais plutôt de savoir organiser les activités en s'entourant de personnels qualifiés et de sous-traiter certaines activités. L'émergence de ces acteurs particuliers constitue un marqueur des nouveaux rapports salariaux que les investissements fonciers à grande échelle tentent de développer dans des pays comme le Mozambique. La compréhension de leur rôle au sein des projets et de leur logique d'action est fondamentale car ils constituent souvent l'élément permettant de faire le lien entre la dynamique locale des projets et les restructurations agraires à des échelles plus globales.

Comme nous l'avons fait remarquer, la maîtrise de la connaissance et du capital sont deux éléments essentiels pour la réussite des projets. Ainsi, les investisseurs qui contrôlent ces deux éléments vont mettre en place une stratégie de diversification des activités fondée sur l'intégration verticale. Les quelques projets qui réussissent à implanter une production stable établissent ainsi des structures de chaîne de valeur *pilotées par l'amont* du fait de l'importance de la maîtrise de la connaissance pour la production et de la financiarisation des activités observée. Loin du modèle de

gouvernance par l'aval largement présenté dans la littérature depuis de nombreuses années (Gereffi *et al.* 2005, Reardon et Timmer 2007, Swinnen et Maertens 2007), les projets qui intègrent plusieurs segments des chaînes de valeur présentent un système de gouvernance au sein duquel la maîtrise de la connaissance et du capital jouent un rôle essentiel. Les filières de viande bovine et de la volaille au Mozambique sont deux exemples de l'instauration de telles filières en lien avec les investissements fonciers à grande échelle. L'organisation fortement intégrée, l'instauration de nouvelles technologies de production et la modification des caractéristiques des productions afin de répondre aux besoins des unités de transformations détenues sont différents exemples de la tendance d'agro-industrialisation observée au sein de ces filières. En revanche, l'exemple du jatropha démontre comment, lorsque la maîtrise de la connaissance ou du capital n'est pas acquise, ces tentatives de mise en place de chaînes de valeur pilotées par l'amont peuvent se transformer en échec important. Dans tous les cas, l'instauration de ces chaînes de valeur se fait sans intégration des agriculteurs locaux.

Les investisseurs qui ne disposent pas du contrôle des compétences spécifiques ou du capital financier vont établir différentes stratégies pour acquérir ces deux aspects. Face au manque de ressources financières, de nombreux projets modifient leur stratégie et réorganisent leurs activités afin d'obtenir un accès aux ressources financières. La typologie d'investissements fonciers à grande échelle présentée dans le chapitre IV de la thèse est donc dynamique. Les modèles d'entreprise ne sont pas complètement stables et ont une capacité à se reconstruire autour des réseaux développés par les managers, sociétés de gestion d'actif et entrepreneurs.

Cette réorganisation peut mener au regroupement de différents entrepreneurs pour établir des structures hybrides de gouvernance pour des chaînes de valeur de produits de « qualité » (fruits) mais également au soutien à l'établissement de modèles d'entreprise de type « nucleus estate » par des institutions publiques en charge de la mise en place de la politique agricole nationale et des bailleurs internationaux.. Cette réorganisation, induite par la dynamique actuelle d'échec des projets et l'incertitude de l'environnement institutionnel, n'implique pas une intégration de l'ensemble des catégories d'agriculteurs mozambicains. Les agriculteurs locaux principalement concernés sont les « émergents » qui mettent en place des formes d'agricultures capitalistes basées sur une gestion de la main d'œuvre salariée.

Comme nous l'avons souligné, l'échec d'un projet ne signifie pas le départ de l'ensemble des agents ayant travaillé au sein de ce projet. Notre typologie d'investissements fonciers réalisée au Mozambique démontre que les sociétés de gestion d'actif, managers et entrepreneurs jouent un rôle primordial dans la dynamique de recomposition des projets. Ces derniers se reconvertissent en « courtier en développement » et influencent la mise en place des programmes d'aide au développement agricole en captant la rente du développement au sein de nouveaux projets qu'ils élaborent. La réorientation des politiques agricoles et l'influence sur l'orientation de l'aide au développement agricole constituent des éléments prépondérants des restructurations induites par le phénomène actuel d'investissements fonciers à grande échelle. L'arrivée de ces nouveaux acteurs et l'analyse de leur logique d'action constitue un apport important de notre cadre conceptuel permettant de faire le lien entre la situation locale et les dynamiques plus globales mais également de comprendre que même en situation d'échec les investissements fonciers à grande échelle peuvent avoir des implications agraires.

Tout comme la réorientation de la politique foncière facilite l'accès au foncier des investisseurs, la reconversion des managers d'exploitation et des sociétés de gestion d'actifs dans un rôle de « courtier en développement » contribue à éloigner les politiques agricoles et de développement du soutien à l'agriculture familiale.

IV - Distribution de richesse : efficience financière, développement local et développement des formes d'agriculture capitalistes locales

Parmi les dimensions du changement structurel des économies rurales, lié à la globalisation, mentionnées en introduction on retrouve la modification des systèmes d'activités familiaux ainsi que les changements organisationnels dans les systèmes agroalimentaires. Bien que notre analyse ne porte pas sur la recomposition des systèmes d'activité des ménages ruraux en lien avec le développement des investissements fonciers à grande échelle, nos analyses de la diversité des projets nous permettent d'apporter quelques éléments de discussion sur la nature des interactions entre ces projets et les activités des ménages ruraux.

A - Distribution de la valeur ajoutée : efficacité financière contre efficacité économique

Les résultats des analyses financières de projets présentées dans les chapitres IV et V démontrent que la mise en place des projets ne signifie pas une garantie de retombées positives en ce qui concerne le développement local. Au-delà des indicateurs concernant l'emploi, les modalités de distribution de la valeur ajoutée entre la compensation du travail, du capital et le paiement des différentes taxes (dont foncière) à l'Etat permettent de juger du caractère équitable des projets. La rentabilité des projets n'assure pas obligatoirement une distribution de la valeur ajoutée favorable aux communautés locales qui ont cédées une partie de leurs terres. Cette répartition non équitable s'explique par le fait que la rentabilité financière des projets repose sur l'appropriation d'une majeure partie de la valeur ajoutée par les investisseurs. Les analyses financières des différents types de projets identifiés démontrent que la rentabilité financière des entreprises qui ne sont pas en situation d'échec peut être expliquée par les modalités de répartition de la valeur ajoutée. Le bas niveau des loyers (1,20\$/ha/an), des compensations sociales pour l'accès à la terre et du nombre d'emplois locaux créés permettent aux entreprises d'utiliser la grande majorité de la valeur ajoutée pour rémunérer le capital ainsi que les salaires des experts étrangers en charge de la mise en place des projets. Cette répartition laisse donc peu de possibilités d'accumulation aux ménages ruraux grâce à l'arrivée de ces projets. Les résultats obtenus dans le contexte mozambicain s'inscrivent dans la lignée de ceux observés dans le cadre du développement des agro-holding en Ukraine (Cochet et Merlet 2011) ainsi que des plantations de palmiers à huile en Asie du Sud Est (Cramb et Ferraro 2010).

Le seul type d'investissements fonciers à grande échelle qui présente une redistribution de la valeur ajoutée avec des caractéristiques différentes est celui qui inclue des contrats de production avec des agriculteurs locaux. Cette différence s'explique par la diversité des sources de bénéfice pour les populations locales et notamment par le développement des contrats de production. Bien que plus équitable que les autres investissements fonciers à grande échelle, le développement de ces investissements fonciers de type « nucleus-estate », qui prévoient des contrats de production avec certains agriculteurs locaux, favorisent les différenciations sociales entre catégories de producteurs.

B - Une inclusion partielle favorisant l'émergence de quelques agriculteurs capitalistes locaux

L'un des arguments majeurs développés en soutien des investissements fonciers à grande échelle est celui de l'opportunité d'intégration dans les chaînes de valeur offerte aux agriculteurs locaux. Nos résultats démontrent que les bénéfices supposés en termes de transferts de technologie grâce à l'établissement de contrats de production sont questionnable pour plusieurs raisons. Tout d'abord, on s'aperçoit que la plupart des modèles d'entreprise établis dans notre zone d'étude n'incluent pas de contrats de production avec des agriculteurs locaux mais sont fondés sur la mise en place de plantations en propre. Ces projets sont donc développés en tant qu'enclaves isolées du reste de l'économie locale et ne permettent pas de transferts de technologies ni la fourniture de service aux agriculteurs locaux. De plus, l'ampleur des différences de technologies utilisées entre les projets et les agriculteurs locaux ne facilite pas la réalisation de transfert de technologie.

Les projets qui incluent des contrats de production présentent, quant à eux, des résultats nuancés. Le cas du développement de contrats de production pour le soja à Gurué démontre que l'utilisation de modèles d'investissement intégrant l'agriculture contractuelle peut permettre d'atteindre certains aspects bénéfiques pour les agriculteurs locaux tels que l'accès à des intrants, au marché du crédit, à des opportunités de commercialisation. En ce sens, ce cas s'inscrit dans la lignée des résultats observés dans plusieurs pays par le programme RuralStruc (Losch *et al.* 2012). Les contrats peuvent également permettre de réduire les variations de prix et aider les agriculteurs à gérer ce risque. Dans la mesure où les entreprises contractualisent avec l'ensemble des agriculteurs familiaux, l'agriculture contractuelle a le potentiel de réduire certaines imperfections de marché dont souffrent particulièrement les exploitations familiales. Néanmoins, ce même exemple démontre que le développement des contrats de production de soja inclus plus particulièrement les agriculteurs les mieux dotés et ainsi exacerbe les inégalités et cantonne une part de la population à des opportunités d'emplois journaliers peu rémunérés (1,75 US\$/jour) sur les autres exploitations locales. Notre analyse des contrats de production établis pour la production de soja démontre comment ces outils, qui sont généralement présentés comme favorisant l'inclusion des agriculteurs locaux et le développement rural, peuvent favoriser le développement de formes d'agricultures capitalistes nationales.

Certains facteurs liés à la production, aux modalités contractuelles et à l'environnement institutionnel et agraire peuvent favoriser ou défavoriser l'intégration des agriculteurs les moins bien dotés dans les projets d'investissements fonciers à grande échelle. Pour les entreprises, les plus petits producteurs de soja présentent certains avantages en termes de coûts de production avec un recours unique à de la main d'œuvre familiale. L'absence de structuration de ces agriculteurs en associations constitue également un avantage pour l'entreprise car cela renforce son pouvoir de négociation. D'un autre côté, les agriculteurs locaux de type entrepreneurs émergents ne présentent pas les mêmes problèmes de trésorerie que les petits agriculteurs, ils ont moins besoin d'assistance technique et disposent déjà d'une surface de production importante dans une zone avec une forte concurrence pour la terre. C'est vers ces derniers que les entreprises vont se tourner en priorité pour établir des contrats de production. Cette tendance a le potentiel de renforcer d'avantage les inégalités locales existantes avec l'émergence d'agriculteurs entrepreneurs locaux d'un côté et des petits agriculteurs exclus qui deviendront des travailleurs saisonniers informels dans ces exploitations d'agriculteurs entrepreneurs locaux émergents.

Ainsi, nos résultats confirment l'une des conclusions de Hazell (2014, p22) : « les investissements du secteur privé dans les chaînes de valeur ouvrent de nouvelles opportunités à un certain nombre de petites fermes, en particulier pour les produits agricoles à forte valeur ajoutée, mais il est aussi de plus en plus évident qu'un nombre bien supérieur de petites exploitations qui commercialisent leur production sont laissées à la traîne, tandis que les exploitations plus grandes gagnent des parts de marché ». Ce constat qui était établi concernant les investissements dans les activités de transformation et de commercialisation des chaînes de valeur peut également être fait concernant les investissements fonciers à grande échelle.

Ces résultats mettent en défaut les recommandations de chercheurs et institutions internationales fondées sur la promotion globale de l'agriculture contractuelle au lieu des acquisitions foncières. Notre analyse démontre que dans l'environnement institutionnel actuel du Mozambique, les investisseurs ne choisissent pas cette option volontairement, ou en tout cas de manière indépendante. Ces schémas inclusifs de production sont retrouvées dans des zones ayant été marquée par la présence de projets et politiques de développement agricole (enregistrement des droits fonciers des agriculteurs, accès subventionné aux intrants, création d'organisations de producteurs, projets de financement de structures d'irrigation), pendant la mise en place voire avant l'arrivée des investisseurs. C'est la mise

Mathieu Boche –Thèse Université Paris Sud, UMR Art 'Dev – CIRAD – 2014

en place de ces mesures visant au développement d'une agriculture familiale émergente ainsi que l'implication financière d'institutions publiques (nationales ou internationales) qui ont suscité l'intérêt des investisseurs pour l'établissement de contrats de production.

V - Des transformations rurales aux recommandations politiques

Ce travail de recherche permet d'apporter des éléments sur la compréhension d'une dynamique actuelle importante dans de nombreux pays en développement, celle des investissements fonciers à grande échelle. Au-delà de cette connaissance sur la définition de la dynamique en cours, l'intégration de nos résultats concernant les mécanismes de contrôle du foncier, les nuances économiques et sociales des formes d'agriculture développées et les relations entre agriculture familiale et agriculture d'entreprise dans une perspective plus globale alimente le débat sur les politiques de développement agricole des pays d'Afrique Sub-Saharienne.

Le Mozambique constitue un cas d'étude intéressant pour illustrer ce débat car il est représentatif de la situation de nombreux pays d'Afrique Sub-Saharienne. Depuis quelques années, le Mozambique est présenté comme un exemple en raison d'une forte reprise économique après la période de guerre civile. En effet, le pays est passé d'une croissance nulle dans les années 1980 (1983-92) à une croissance moyenne de 8.1% dans les années 90 et 2000 (1993-2008), faisant du Mozambique le pays non pétrolier d'Afrique Sub-Saharienne avec la plus forte croissance économique (Nucifora et Da Silva 2011).

Malgré ces fondamentaux positifs, la croissance économique du Mozambique n'a pas donné lieu à une véritable transition économique. De fait, 70% de la population vit en milieu rural et l'agriculture constitue toujours une part importante de l'économie mozambicaine représentant environ 25% du PIB et employant 80% de la population (Cunguara et Garrett 2011). Les analyses de décomposition des facteurs de la croissance mozambicaine mettent en avant que le principal facteur de croissance est celui des méga projets du secteur énergétique et minier, suivi par l'agriculture (Castel-Branco 2010). Bien qu'ayant permis une réduction importante de la pauvreté monétaire entre 1996 et

2003, cette croissance économique est restée localisée dans les zones urbaines et n'a pas entraîné une diminution de la pauvreté en milieu rural (Cunguara et Hanlon 2012). Les données de l'enquête nationale du budget des ménages (IAF) réalisé en 2008 démontrent même une augmentation du taux de pauvreté dans le pays sur la période récente. Le pays se trouve donc dans une situation apparente de paradoxe avec une augmentation de la pauvreté et dans le même temps une croissance économique soutenue. Différentes études macroéconomiques élaborées par le Fond Monétaire International recommande « une diversification des stratégies de croissance qui active un autre ensemble d'éléments de croissance et exploite de façon plus effective les facteurs de production abondant du Mozambique, particulièrement la terre et la main d'œuvre » (Nucifora et Da Silva 2011).

Cette lente transition économique et ce constat de paradoxe sont à mettre en regard avec le fait que la population mozambicaine continue d'augmenter à un rythme élevé, posant des défis pour la création d'emplois (figure 25). Cette transition démographique est également marquée au Mozambique par une forte mobilité nationale et internationale de la population (Mercandalli 2013). Le contexte démo-économique présent du Mozambique et les perspectives de son évolution placent donc le pays comme un exemple représentatif des Etats d'Afrique Sub-Saharienne pour lesquels le secteur agricole est au centre des enjeux de politique de développement.

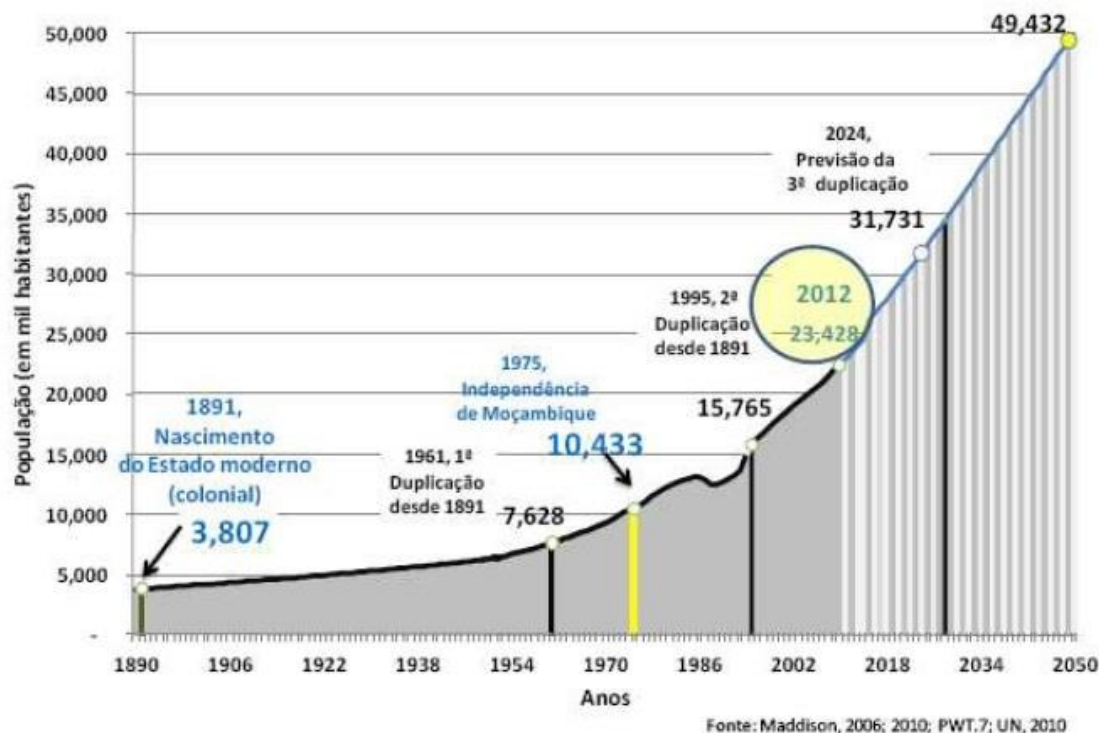


Figure 25: Evolution et projection de la population Mozambicaine, 1890 - 2050

Source : Maddison 2006, 2010 ; UN 2010. Extrait de Mercandalli 2013

Dans ces conditions, l'émergence des investissements fonciers à grande échelle remet en débat la question du modèle agricole à privilégier afin de faire face aux défis économiques, et notamment la question sous-jacente du choix entre agriculture d'entreprise et agriculture familiale selon des critères d'efficacité économique (productivité, création d'emplois), de sécurité alimentaire et de durabilité environnementale.

Le plaidoyer d'un modèle de croissance agricole basé sur l'agriculture d'entreprise à grande échelle, fondé sur des avantages comparatifs dans une économie globalisée est souvent utilisé pour justifier les investissements fonciers à grande échelle (Collier 2008). Collier et Venables (2012) prédisent même que le développement de l'agriculture d'entreprise à grande échelle est bienvenu et inéluctable dans les pays ayant un excédent de terre et que la mise en place d'une politique de corridor avec financement publique des infrastructures par l'Etat et les bailleurs internationaux constitue une solution pour sélectionner les « bons investisseurs ». Une économie agraire duale est alors envisagée avec une agriculture d'entreprise, alors que les agriculteurs familiaux disparaissent graduellement et se reconvertisent en tant que salariés dans les grandes entreprises agricoles ou sont incorporés dans les

chaînes de valeur grâce à des arrangements contractuels passés avec ces mêmes entreprises agricoles. C'est la trajectoire envisagée par les institutions internationales (World Bank 2007) et également celle pour laquelle les gouvernements successifs du Mozambique ont opté. Les plans nationaux de développement de l'agriculture présentent une stratégie de développement agricole duale fondée sur i) une volonté d'intégrer les agriculteurs familiaux au marché via différents mécanismes comme l'agriculture contractuelle et ii) des mesures faisant la promotion des investisseurs à grande échelle dans l'agriculture afin d'améliorer la compétitivité du secteur sur les marchés internationaux (Ministério da Agricultura de Moçambique 2010).

Comme le soutient Peter Hazell (2013, p21), « la résolution de la question du modèle agricole permettant de répondre aux défis agricoles sur le continent Africain nécessite une meilleure connaissance de l'économie des nouvelles formes d'agriculture à grande échelle, en termes de production et de commercialisation. Sont-elles réellement plus efficaces économiquement ou bénéficient-elles de soutiens implicites sous forme de soutien gouvernemental leur donnant un avantage injustifié sur les petites exploitations familiales ? [...] Il est également nécessaire de savoir si ces formes d'agriculture d'entreprise génèrent des emplois et si ceux-ci sont suffisants pour dépasser la perte d'emploi engendrée par le transfert de la terre ».

Nos résultats concernant les quatre aspects clés des restructurations agraires engendrées par les investissements fonciers à grande échelle remettent en cause la capacité des projets actuels à enclencher une trajectoire de développement capable de répondre aux défis des économies africaines. De plus, le faible niveau de liens avec les agriculteurs locaux, que ce soit au travers de contrats de production ou via la création d'emploi et la redistribution de la richesse créée, démontre que ces investissements fonciers ne permettent pas de créer un nombre important d'opportunités d'activités non agricoles pour les ménages ruraux ni d'enclencher des transferts de technologie dans une majorité des cas.

Ce constat d'échec résulte en une situation particulièrement négative pour les agriculteurs locaux. En effet, la révocation des droits d'usage attribués aux investisseurs n'étant généralement pas réalisée en cas d'échec des projets une nouvelle source d'insécurité foncière est ajoutée à la pluralité juridique et institutionnelle déjà existante. L'échec des projets entrave donc les possibilités de

développement des exploitations familiales au niveau local et fige une situation d'inoccupation de la terre en permettant à l'Etat d'affirmer son autorité sur la décision d'attribution de ces terres dans l'attente de nouveaux investisseurs. Il s'agit du pire scénario pour les ménages ruraux qui n'ont pas accès aux opportunités d'emplois promises et qui ne peuvent pas non plus accéder à ces terres pour le développement de leurs exploitations agricoles.

Nos résultats démontrent également que les investissements fonciers à grande échelle bénéficient de soutiens plus ou moins implicites leur donnant certains avantages non justifiés sur les exploitations familiales. Ces soutiens démarrent lors du processus d'accès au foncier. Cet accès est facilité par plusieurs acteurs locaux dont les gouvernements des pays hôtes notamment via une réorientation de la politique foncière. Ce soutien à l'agriculture d'entreprise se traduit par deux aspects principaux.

Tout d'abord le soutien se traduit, dans le cadre de la politique de corridor, par un financement dirigé vers l'agriculture d'entreprise pour la mise en place d'une stratégie axée sur le « business » (Hazell 2014). L'analyse des modèles d'entreprises instaurant des contrats de production a permis de mettre en évidence que les investisseurs ne développent des contrats de production que sous certaines conditions. Le soutien d'acteurs publics nationaux ou internationaux (bailleurs de fonds) constitue un élément primordial pour l'intégration de petits agriculteurs familiaux dans les schémas d'agriculture contractuelle en Afrique Sub-Saharienne (Poulton *et al.* 2006). Cette caractéristique a été observée dans l'ensemble des projets incluant des contrats de production dans notre zone d'étude (productions horticoles et soja). Ces résultats mettent en défaut les recommandations de chercheurs et institutions internationales basées sur la promotion de l'agriculture contractuelle en lieu et place des investissements fonciers à grande échelle. Notre analyse démontre que dans l'environnement institutionnel actuel du Mozambique, les investisseurs ne choisissent pas cette option volontairement, ou en tout cas de manière indépendante. Ces schémas inclusifs de production sont établis grâce à un soutien financier public et uniquement dans des zones ayant été marquées par la présence de projets et politiques de développement agricole (enregistrement des droits fonciers des agriculteurs, accès subventionné aux intrants, création d'organisations de producteurs, projets de financement de structures d'irrigation), pendant la mise en place voire avant l'arrivée des investisseurs. C'est l'instauration de ces mesures visant au développement d'une agriculture familiale émergente qui ont suscité l'intérêt des investisseurs pour l'établissement de contrats de production.

Ensuite notre analyse démontre que la dynamique d'échec des investissements fonciers à grande échelle observée donne lieu à une recomposition du lien entre investissements fonciers à grande échelle et ressources de l'aide au développement. On observe une reconversion des managers, entrepreneurs et sociétés de gestion d'actif en tant que « courtiers en développement » dont l'action oriente la mise en place des programmes d'aide au développement ainsi que de la politique de développement agricole nationale au sein des corridors.

L'analyse des investissements fonciers à grande échelle réalisée dans le cadre de cette thèse remet donc en question la capacité de ces projets à engendrer une dynamique de développement inclusive permettant de répondre aux défis de l'agriculture africaine. Non seulement les agriculteurs familiaux locaux ne bénéficient que très peu de la dynamique d'investissements fonciers à grande échelle, mais les politiques agricoles nationales ainsi que les programmes financés par l'aide au développement tendent à s'éloigner d'un soutien à ce type d'agriculture au profit du développement de l'agriculture d'entreprise à grande échelle.

Conclusion générale

Dans le contexte actuel de fort intérêt d'investisseurs internationaux pour le foncier agricole, nous avons décidé de concentrer notre travail sur des questions d'économie politique agraire touchant aux acquisitions foncières à grande échelle, et plus particulièrement sur les restructurations agraires et le développement de formes d'agriculture d'entreprise dans les pays en développement engendrées par le phénomène. La réalisation de ces travaux dans la partie centrale du Mozambique a mené à l'établissement de constats originaux sur les nuances économiques, sociales et institutionnelles des investissements foncières à grande échelle. Ces derniers nous ont permis de comprendre les enjeux de la vague actuelle de projets impliquant des acquisitions foncières à grande échelle par des investisseurs internationaux.

L'ensemble de ces résultats nous ont permis de tirer des conclusions sur les restructurations agraires engendrées par ces projets en rupture avec les analyses idéologiquement orientées vers la promotion ou au contraire la critique des acquisitions de droits foncières à grande échelle par des investisseurs étrangers. Ces conclusions s'inscrivent dans l'analyse des quatre aspects clés des restructurations agraires selon l'économie politique agraire et permettent de comprendre si la stratégie de développement agricole basée sur les investissements foncières étrangers à grande échelle est en mesure de répondre aux défis de l'économie agricole des pays d'Afrique Sub-saharienne.

L'analyse des modalités d'accès au foncier reflète la diversité des situations regroupées au sein du phénomène actuel. Notre travail nous a permis d'identifier trois modalités principales d'accès au foncier utilisées par les investisseurs. Tout d'abord, certains investisseurs cherchent à accéder au foncier sur d'anciennes grandes exploitations agricoles (anciennes fermes d'Etat privatisées) via un mécanisme de rachat de parts d'entreprise et de transfert de droits d'usage validé par l'Etat. La création d'un marché secondaire des droits d'usage en accord avec la structure économique des entreprises impliquées dans les acquisitions à grande échelle constitue une innovation institutionnelle dans le fonctionnement des marchés foncières. La particularité de ce marché foncier est qu'il exclue la terre mais pas les infrastructures qu'elle porte. Ce marché, dont l'émergence est permise par le processus de financiarisation de l'agriculture, découle sur une négation des obligations de l'Etat et des entreprises concernant la régulation foncière et le respect des droits des populations locales au profit d'une facilitation du transfert des droits foncières. Ces terres sont particulièrement prisées par les investisseurs car elles entraînent de moindres coûts de défriche, bénéficient déjà d'infrastructures et parce que la situation de la gouvernance foncière y est différente du reste du territoire. Les

Mathieu Boche –Thèse Université Paris Sud, UMR Art 'Dev – CIRAD – 2014

réclamations de reconnaissance de droits fonciers faites par des communautés locales et des agriculteurs sur ces terres sont généralement ignorées par l'administration foncière qui considère ces zones comme étant uniquement de son ressort. Ensuite, la deuxième modalité d'accès au foncier est celle de l'enregistrement de droits d'usage attribués aux investisseurs selon la procédure de consultation et négociation avec les communautés locales et attribution par les services de l'Etat. A l'instar de nombreuses preuves (Tanner et Baleira 2006), nos résultats montrent que ces consultations communautaires sont presque toujours mal menées. Dans la plupart des cas, elles se résument à une simple formalité de discussion entre un représentant de l'investisseur et quelques membres de la communauté locale. Le résultat est ce que Tanner (2010) appelle un processus « d'enclosure avec un visage humain » durant lequel la consultation n'est utilisée que pour fournir un semblant de participation et d'accord local. En plus d'être généralement mal réalisées, ces consultations communautaires débouchent sur des négociations asymétriques entre investisseurs et communautés locales. Enfin, l'établissement de contrats agraires en configuration de « tenure inversée » entre des agriculteurs individuels (ou associations d'agriculteurs) détenteurs de droits fonciers et des investisseurs constitue la dernière modalité d'accès à la terre pour les investisseurs. Il s'agit d'une innovation institutionnelle, dont la mise en place reste marginale, menant à des situations de « tenure inversée » dans lesquelles de petits propriétaires fonciers cèdent en fait indirectement une partie ou la totalité de leurs disponibilités foncières à des entreprises agricoles qui, sans toujours posséder de terre, disposent du capital d'exploitation, d'accès au capital financier et de compétences technico-économiques (Colin 2013).

Selon leurs caractéristiques, logiques et modèles d'investissements les investisseurs vont choisir prioritairement différentes modalités d'accès au foncier. Les investisseurs vont également adapter leur mode d'accès au foncier à la situation locale. Les agriculteurs/entrepreneurs vont privilégier l'accès au foncier après un processus de consultation communautaire rapide malgré l'ensemble des coûts de transaction et de l'incertitude qui le caractérise. En revanche les investisseurs agro-industriels ou issus du secteur financier (agri-firme) ont tendance à privilégier l'acquisition d'anciennes exploitations via le rachat d'une entreprise et de ses actifs. Ce mode de fonctionnement s'inscrit dans la logique de raisonnement des exploitations agricole en tant que somme de capitaux échangeables. Enfin, comme nous avons pu le voir l'établissement de contrats agraires avec des agriculteurs intervient marginalement dans certaines zones en raison d'une spécificité de localisation de la terre pour l'investisseur (proximité avec une usine de transformation, localisation au sein d'une plantation).

La contextualisation des différentes facettes des investissements fonciers à grande échelle dans leur environnement institutionnel ainsi que dans l'histoire foncière locale apparaît donc comme fondamentale. Nos travaux permettent de démontrer comment la construction des projets et leur évolution est en constante interaction avec l'environnement institutionnel, notamment concernant la gouvernance foncière. En effet l'histoire de la gouvernance foncière dans certaines parties du pays (anciennes fermes d'Etat ou réalisation d'un processus de délimitation), et plus particulièrement le pluralisme juridique qui en résulte, permet d'expliquer le développement des transferts entre investisseurs et le choix spécifique de ces derniers pour ces zones. De même, l'absence de délimitation des communautés locales permet un maintien de l'asymétrie d'information entre les communautés locales et les investisseurs utilisée par ces derniers pour proposer des compensations très faibles ainsi que par l'Etat et certains membres des élites nationales pour conserver l'autorité sur la décision d'attribution des terres. Le phénomène d'acquisitions foncières à grande échelle renforce la concentration foncière et la dualisation du secteur agricole et engendre également une compétition pour la décision de l'attribution des terres qui se fait au détriment de la sécurité foncière des communautés locales.

La lecture de nos résultats dans une perspective historique permet de démontrer que la vague actuelle d'investissements fonciers à grande échelle constitue une composante d'une trajectoire historique complexe de développement des formes d'agriculture capitaliste en Afrique Sub-saharienne. En effet, il existe des éléments de dépendance au sentier (processus et reprises des structures établies dans les vagues précédentes) permettant de lier la vague actuelle d'acquisitions foncières à grande échelle aux vagues passées. De plus, les modalités de décollectivisation observées permettent d'expliquer certains mécanismes de contrôle du foncier utilisés par les investisseurs comme des innovations dans le contexte Mozambicain. Les acquisitions foncières actuelles ne peuvent donc être vues uniquement comme une répétition de phénomènes passés mais doivent être comprises comme la continuité d'un processus complexe d'implantation du capitalisme agraire au travers de mécanismes de contrôle du foncier dont certains constituent des innovations.

Comme nous l'avons démontré, la compréhension de l'ensemble des restructurations agraires engendrées par la vague actuelle d'intérêt pour les terres agricoles doit dépasser la vision strictement

foncière du phénomène pour s'intéresser aux formes d'organisation de la production agricole, vecteur par lequel les mécanismes de contrôle du foncier sont mis en place. Pour cela nous avons prolongé notre analyse des projets par une analyse de la diversité économique et institutionnelle des modèles d'entreprise développés. La réalisation d'une typologie des modèles d'entreprises établis par les investisseurs a permis d'identifier les caractéristiques des projets et les logiques d'actions des investisseurs.

Le premier modèle d'entreprise est celui des « agriculteurs entrepreneurs indépendants » qui établissent des structures de production agricole de taille relativement petite (par rapport aux autres modèles d'entreprise) à partir de leur capital financier propre. Ces acteurs issus du secteur agricole (souvent en Afrique du Sud et au Zimbabwe) mettent en place des systèmes de production intensifs en main d'œuvre pour des productions à forte valeur ajoutée. Le deuxième modèle d'entreprise est basé sur un objectif de transformation foncière et de fourniture « d'exploitation clé en main » sur le marché international. Ce modèle d'entreprise regroupe généralement un investisseur financier détenteur du capital financier et une société de gestion d'actif (ou développeur) en charge de la gestion des activités. Le troisième modèle d'entreprise est celui des « agri-firmes et sociétés de gestion d'actif ». Il implique des acteurs du secteur financier (fonds d'investissement privés, fonds cotés en bourse voire institutions financières de développement et sociétés de gestion d'actif) et est organisé selon une logique financière visant à considérer l'exploitation agricole comme un ensemble d'actifs dont la flexibilité est une caractéristique fondamentale. Il se rapproche des agri-firmes observées en Amérique du Sud et en Europe de l'Est. Le quatrième modèle d'entreprise identifié est celui des exploitations industrielles avec contrats de production de type « nucleus estate ». Ce type de cas est marqué par le choix d'établir une entreprise agro-industrielle réalisant une partie de sa production en propre et l'autre par l'intermédiaire de contrats de production agricole. En choisissant d'instaurer certaines formes de coordination avec des agriculteurs locaux ces entreprises visent généralement à sécuriser un approvisionnement en matière première pour les activités qu'elles contrôlent en aval de la chaîne de valeur. Enfin, le cinquième modèle d'entreprise identifié est celui des agro-industries de plantation qui développent des chaînes de valeur quasiment complètement intégrées. Ce modèle d'entreprise est établi par des agro-industries déjà implantées dans plusieurs pays. Chaque entreprise est spécialisée dans une production (volaille, viande bovine, canne à sucre) pour laquelle elle tend à maîtriser un grand nombre de segments de la chaîne de valeur.

L'analyse des résultats économiques et financiers des projets ainsi que de la répartition des coûts et bénéfiques a permis d'établir que le développement de ces différentes formes d'agriculture est chaotique. L'échec des projets est un constat qui n'est pas qu'occasionnel et qui peut être fait dans un nombre relativement important de cas (51% des projets de notre échantillon sont en situation d'échec complet après 5 ans et uniquement un nombre restreint de projets produisent sur 8% des surfaces totales attribuées). Cette situation structurelle d'échec est liée à trois groupes de facteurs : i) la sous-estimation des difficultés techniques et de l'ampleur des coûts d'établissement; ii) l'importance des coûts de transaction liés à l'environnement institutionnel et aux imperfections de marché ; et iii) le coût du capital.

En raison de leur fort taux d'échec et des difficultés d'implantation des projets, il apparaît que les investissements fonciers à grande échelle n'ont pas entraîné une rupture dans les structures agraires locales marquée par un changement des caractéristiques des exploitations majoritairement productrices. Bien qu'amenant une nuance importante sur les implications des investissements fonciers à grande échelle, le constat d'échec important des projets ne signifie pas pour autant qu'il n'y a pas de transformations agraires en cours en lien avec le phénomène. En effet, une transformation et un soutien vers des formes de production agricole capitalistes existe bel et bien. La vague actuelle d'investissements constitue un nouvel épisode de cette orientation incrémentale observée dans de nombreux pays sur le continent africain. Ce changement ne s'opère pas de façon rapide et radicale comme cela a pu être le cas dans d'autres contextes ou à d'autres époques (notamment dans les pays d'Europe de l'Est) mais selon un processus incrémental fait de vagues et de reflux dont le phénomène actuel est un exemple. Ces changements vont concerner la structuration de certaines chaînes de valeur mais également l'orientation des politiques agricoles et des projets de développement des bailleurs internationaux.

L'analyse des caractéristiques organisationnelles des projets, plus particulièrement l'organisation de la division du travail et la distribution de la valeur ajoutée créée, a mis en évidence différentes modalités des transformations en cours. Les caractéristiques des emplois proposés au sein de la majorité des investissements fonciers à grande échelle ainsi que la dynamique d'évolution (et d'échec) de ces projets ne sont pas de nature à permettre un processus d'accumulation pour les ménages ruraux et posent la question de la compétition entre ces projets et l'agriculture familiale. L'analyse de l'organisation de la production agricole au sein des modèles d'entreprise établis par les

Mathieu Boche –Thèse Université Paris Sud, UMR Art 'Dev – CIRAD – 2014

investisseurs démontre qu'une faible proportion d'entre eux fait le choix d'établir des contrats de production avec des agriculteurs locaux. Ces projets sont développés en tant qu'enclaves isolées du reste de l'économie locale et ne permettent pas de transferts de technologies ni la fourniture de service aux agriculteurs locaux.

Les évaluations financières de projet réalisées ont également permis de mettre en évidence que le maintien des projets ne signifie pas forcément une garantie de retombées positives en ce qui concerne le développement local. La rentabilité des projets n'assure pas obligatoirement une distribution de la valeur ajoutée favorable aux communautés locales qui ont cédées une partie de leurs terres. Cette répartition non équitable s'explique par la définition même des projets. La rentabilité financière des projets repose sur l'appropriation d'une majeure partie de la valeur ajoutée par les investisseurs. Le bas niveau du coût d'accès au foncier, des compensations sociales pour l'accès à la terre et du nombre d'emplois locaux créés permettent aux entreprises d'utiliser la grande majorité de la valeur ajoutée pour rémunérer le capital ainsi que les salaires des experts étrangers en charge de la mise en place des projets.

Les projets qui incluent des contrats de production présentent, quant à eux, des résultats nuancés. Parmi les investissements fonciers identifiés et modélisés, ceux intégrant des contrats de production présentent une distribution de revenu pour les populations locales plus importante que les autres. Cela s'explique par le fait que ces revenus proviennent de différentes sources. Au-delà des emplois directs créés au sein de la plantation en propre de l'investisseur qui ne représentent qu'une part minoritaire, ces bénéfices reposent majoritairement sur les revenus obtenus par les agriculteurs disposant d'un contrat de production ainsi que sur les salaires payés par ces derniers aux travailleurs locaux réalisant des travaux journaliers sur leurs exploitations. Le cas du développement de contrats de production pour le soja à Gurué démontre que l'utilisation de l'agriculture contractuelle peut permettre d'atteindre certains aspects bénéfiques pour les agriculteurs locaux tels que l'accès à des intrants, au marché du crédit, à des opportunités de commercialisation. En revanche, nos analyses démontrent que le développement des contrats de production de soja inclus plus particulièrement les agriculteurs les mieux dotés et ainsi exacerbe les inégalités et cantonne une part de la population à des opportunités d'emplois journaliers peu rémunérés sur les autres exploitations locales. Le développement de ces contrats de production tend donc à accentuer les différenciations sociales existantes entre les catégories d'agriculteurs locaux.

Nos résultats démontrent que les investissements fonciers à grande échelle ne sont pas de nature à engendrer des restructurations agraires locales via l'inclusion des agriculteurs locaux dans les chaînes de valeur ou la création d'emplois en milieu rural. En revanche, ces transformations apparaissent à l'échelle de l'organisation de certaines filières agricoles.

Comme nous l'avons fait remarquer, la maîtrise de la connaissance et du capital sont deux éléments essentiels pour la réussite des projets. Ainsi, les investisseurs qui contrôlent ces deux éléments vont mettre en place une stratégie de diversification des activités fondée sur l'intégration verticale. L'organisation fortement intégrée, l'instauration de nouvelles technologies de production et la modification des caractéristiques des productions afin de répondre aux besoins des unités de transformations détenues sont différents exemples de la tendance d'agro industrialisation observée au sein de ces filières.

Les investisseurs qui ne disposent pas du contrôle des compétences spécifiques ou du capital financier vont établir différentes stratégies pour acquérir ces deux aspects. Face au manque de ressources financières, de nombreux projets modifient leur stratégie et réorganisent leurs activités afin d'obtenir un accès aux ressources financières. Pour cela les investisseurs se tournent vers les bailleurs internationaux pour financer une partie de leur projet. Dans le cas des projets ayant échoués, nos résultats démontrent que les sociétés de gestion d'actif, managers et entrepreneurs se reconvertissent en « courtier en développement » et influencent la mise en place des programmes d'aide au développement agricole en captant la rente du développement au sein de nouveaux projets qu'ils élaborent. La réorientation des politiques agricoles et l'influence sur l'orientation de l'aide au développement agricole constituent des éléments prépondérants des restructurations induites par le phénomène actuel d'investissements fonciers à grande échelle.

Afin de mener à bien ces analyses nous avons développé un cadre conceptuel novateur initialement fondé sur une reconsidération de la conceptualisation des projets. Pour notre démarche nous avons défini les projets selon une acception globale qui comprend l'accès au foncier dans des contextes de pluralisme juridique et les modèles d'entreprise qui sont les vecteurs du changement de contrôle du foncier et qui présentent des caractéristiques organisationnelles nouvelles pour le secteur

agricole du Mozambique. C'est à l'interface de ces deux composantes des projets qu'il faut situer notre étude afin de permettre une compréhension des restructurations agraires induites. Le caractère novateur de notre recherche s'exprime dans l'articulation conceptuelle faite entre la théorie de l'accès au foncier et une approche organisationnelle des projets basée sur la théorie de la firme afin de répondre aux questionnements d'économie politique agraire soulevés par le phénomène des acquisitions foncières à grande échelle. Le cadre d'analyse proposé relie les concepts d'accès et de contrôle du foncier avec ceux de coûts de transaction et de compétences permettant de définir les caractéristiques et facteurs de choix pour un modèle d'entreprise. Cette continuité entre les deux sous composantes des investissements fonciers à grande échelle se fait, notamment, grâce à un regroupement autour du concept d'autorité. En effet, comme le présentent Ribot et Peluso (2003), la question de l'accès et de la propriété sont avant tout des questions de pouvoir et d'autorité, tout comme l'est la question de l'intégration verticale et des choix organisationnels fait par les investisseurs (Williamson 1991). Ce choix permet de s'inscrire dans une vision dynamique et de sortir des paradigmes manichéens entourant l'analyse des « acquisitions foncières à grande échelle ». Il permet également de fournir une marge analytique pour expliquer l'hétérogénéité des nuances institutionnelles, économiques et sociales des restructurations agraires engendrées par le développement de ces projets.

D'un point de vue théorique, le choix des concepts utilisés nous a permis d'appréhender les liens entre les projets actuels et les restructurations agraires de façon globale. La prise en compte du pluralisme légal en vigueur au Mozambique et des « rapports d'autorité » entre les détenteurs du « faisceau de droits » a permis d'apporter une lecture plus fine des implications des acquisitions foncières sur la gouvernance foncière et donc sur le fonctionnement des structures agraires. Par ailleurs, cette vision des acquisitions foncières à grande échelle a été complétée par une lecture sous l'angle de la « tenure inversée ». Cette vision a permis de mettre en évidence que les éléments de restructuration agraire, via la concentration foncière, et d'iniquité ne passent pas nécessairement par la propriété mais également par l'exploitation à travers le faire valoir indirect. Notre cadre conceptuel a également permis de mieux comprendre le phénomène actuel des investissements fonciers à grande échelle grâce à l'élaboration d'une grille de définition et d'analyse des nouvelles formes d'agriculture d'entreprise. L'utilisation complémentaire de la théorie adaptative des coûts de transaction et de l'approche par les ressources pour analyser notre objet d'étude permet de comprendre comment l'ensemble des composantes de l'exploitation agricole, dont le capital humain, sont organisées afin de

permettre une adaptation de ces structures à l'atteinte de multiples objectifs dans un environnement institutionnel incertain.

Ce cadre conceptuel apporte une plus-value à l'analyse de la vague actuel d'investissements fonciers à grande échelle car il est fondé sur une perspective compréhensive des projets visant à appréhender les pratiques des investisseurs et leurs perceptions des situations. Ainsi, nous apportons des éléments de compréhension des pratiques locales des acteurs afin d'alimenter des débats sur les restructurations agraires à différentes échelles. La conceptualisation dynamique des projets ainsi que la prise en compte des caractéristiques du rôle des décideurs au sein des projets nous a permis de faire le lien entre la dynamique locale et les recombinaisons plus globales.

Ce cadre conceptuel novateur a été soutenu par une méthodologie, combinant analyses qualitatives et évaluation économique quantifiée des projets, fondée sur une approche micro-analytique d'études de cas réalisées au niveau local à l'aide de différents types d'enquêtes. L'un des points d'originalité de notre dispositif a donc résidé dans le choix de mener une analyse au sein de la « boîte noire » des projets, c'est-à-dire leur organisation interne, afin de comprendre les mécanismes reliant les caractéristiques micro-analytiques aux restructurations agraires à différentes échelles. L'analyse au niveau local au sein des projets a permis de comprendre le lien entre la mise en place des projets au niveau local et les évolutions dynamiques à des échelles méso.

Le cadre conceptuel ainsi que les positionnements théoriques et la méthodologie mobilisés dans ce travail nous ont permis de faire émerger certains résultats qui pourraient être affinés par un approfondissement autour de trois axes :

— Le premier axe d'approfondissement aborderait la question des changements de gouvernance foncière au sein des communautés locales. Il s'agirait de comprendre dans quelle mesure l'arrivée des investisseurs favorise ou entrave l'émergence des marchés de l'achat-vente ainsi que du faire-valoir indirect. Cela offrirait une vision plus complète des changements de relations sociales de propriété de la terre et des implications foncières indirectes du développement de ces projets.

— Le deuxième axe serait d'intégrer à l'analyse des restructurations agraires le fonctionnement des systèmes d'activités des catégories de population concernées par les projets. Ce positionnement offrirait une vision plus complète des processus de recomposition des systèmes d'activité en lien avec le développement de ces projets. Cela nécessiterait une compréhension plus approfondie sur un cas précis, par exemple celui du développement de la production de soja à Gurué, de l'évolution des systèmes d'activités des agriculteurs locaux et une comparaison entre la situation avec investissements foncier à grande échelle et un scénario contrefactuel sans développement d'un tel projet.

Bibliographie

- Abrahamsson, H. et A. Nilsson. 1995. *Mozambique, the troubled transition: from socialist construction to free market capitalism*. London: Zed Books.
- Acemoglu, D. et J. A. Robinson. 2006. De Facto Political Power and Institutional Persistence. *The American Economic Review* **96**(2), 325-330.
- Achten, W. M. J., L. Verchot, Y. J. Franken, E. Mathijs, V. P. Singh, R. Aerts et B. Muys. 2008. Jatropha bio-diesel production and use. *Biomass and Bioenergy* **32**(12), 1063-1084.
- Adamczewski, A., J.-Y. Jamin, P. Burnod et J.-P. Tonneau. 2013. Terre, eau et capitaux: investissements ou accaparements fonciers à l'Office du Niger? *Cahiers Agricultures* **22**(1), 22-32.
- Akesson, G., A. Calengo et C. Tanner. 2009. It's not a question of doing or not doing it - it's a question of how to do it: Study on Community Land Rights in Niassa Province, Mozambique. SIDA. Stockholm.
- Akram-Lodhi, A. H. 2012. Contextualising land grabbing: contemporary land deals, the global subsistence crisis and the world food system. *Canadian Journal of Development Studies/Revue canadienne d'études du développement* **33**(2), 119-142.
- Albaladejo, C., X. Arnauld de Sartre et P. Gasselin. 2013. Agriculture entrepreneuriale et destruction du travail dans la pampa argentine. *Etudes rurales*(2), 177-192.
- Alden Wily, L. 2011. 'The Law is to Blame': The Vulnerable Status of Common Property Rights in Sub-Saharan Africa. *Development and change* **42**(3), 733-757.
- Alden Wily, L. 2012. Looking back to see forward: the legal niceties of land theft in land rushes. *The Journal of Peasant Studies* **39**(3-4), 751-775.
- Alexander, J. 1997. The local state in post-war Mozambique: political practice and ideas about authority. *Africa* **67**(01), 1-26.
- Allen, D. W. et D. Lueck. 1992. The "Back Forty" on a handshake: Specific assets, reputation, and the structure of farmland contracts. *Journal of Law, Economics, & Organization* **8**(2), 366-376.
- Allen, D. W. et D. Lueck. 1998. The Nature of the Farm. *Journal of Law and Economics* **41**(2), 343-386.
- Amblard, L. et J.-P. Colin. 2009. Reverse tenancy in Romania: Actors' rationales and equity outcomes. *Land Use Policy* **26**(3), 828-836.
- Andrianirina-Ratsialonana, R., L. Ramarjohn, P. Burnod et A. Teyssier. 2011. After Daewoo? Current status and perspectives of large scale land acquisitions in Madagascar. Commercial Pressures on Land. ILC. Rome, Observatoire du Foncier/CIRAD.
- Anseeuw, W. et M. Boche. 2012. Large-scale land investments in Southern Africa, SACAU.
- Anseeuw, W., M. Boche, T. Breu, M. Giger, J. Lay, P. Messerli et K. Nolte. 2012. *Transnational land deals for agriculture in the global south. Analytical report based on the Land Matrix Database*. Bern/Montpellier/Hamburg: CDE/CIRAD/GIGA.
- Anseeuw, W., A. Ducastel et M. Boche. 2013. Nouveaux modèles de production et d'investissement en Afrique du Sud. *Etudes rurales*(2), 147-160.
- Anseeuw, W., A. Ducastel et M. Boche. A paraître. South Africa's agrarian conquest and the export of capitals. *South Africa's Agrarian Question*. H. Cochet, W. Anseeuw et S. Freguin-Gresh. Cape Town: HSRC Press.
- Anseeuw, W., A. Ducastel et J.-J. Gabas. 2011. The end of the African peasant? From investment funds and finance value chains to peasant related questions. *International Conference on Global Land Grabbing*. Brighton, UK.

- Anseeuw, W. et S. Freguin-Gresh. 2012. Agro-industries et producteurs agricoles en Afrique du Sud: le cas des filières agrumes et canne à sucre. *Grands investissements agricoles et inclusion des petits agriculteurs*. P. Burnod et J. P. Colin. Rome: FAO.
- Anseeuw, W., J. Lay, P. Messerli, M. Giger et M. Taylor. 2013. Creating a public tool to assess and promote transparency in global land deals: the experience of the Land Matrix. *The Journal of Peasant Studies* **40**(3), 521-530.
- Anseeuw, W., L. A. Wily, L. Cotula et M. Taylor. 2012. *Land Rights and the Rush for Land: Findings on the Global Commercial Pressures on Land Research Project*. Rome: ILC.
- Arezki, R., K. Deininger et H. Selod. 2011. What drives the global land rush? IMF working paper. Washington D.C, IMF.
- Arezki, R., K. Deininger et H. Selod. 2013. What Drives the Global “Land Rush”? *The World Bank Economic Review*.
- Arndt, C., A. Garcia, F. Tarp et J. Thurlow. 2012. Poverty Reduction and Economic Structure: Comparative Path Analysis for Mozambique and Vietnam. *Review of Income and Wealth* **58**(4), 742-763.
- Arndt, C., R. C. James et K. R. Simler. 2006. Has Economic Growth in Mozambique been Pro-Poor? *Journal of African Economies* **15**(4), 571-602.
- Assunção, J. J. et L. H. B. Braido. 2007. Testing Household-Specific Explanations for the Inverse Productivity Relationship. *American journal of agricultural economics* **89**(4), 980-990.
- Aubert, F. et B. Schmitt. 2008. Mécanismes économiques à l'oeuvre dans les espaces ruraux. *Économie rurale* **307**, 8-22.
- BAGC. 2010. Beira Agricultural Growth Corridor: delivering the potential. Beira, Beira Agricultural Growth Corridor.
- Baird, I. G. 2011. Turning land into capital, turning people into labor: primitive accumulation and the arrival of large-scale economic land concessions in the Lao People's Democratic Republic. *New Proposals: Journal of Marxism and Interdisciplinary Inquiry* **5**(1), 10-26.
- Bardhan, P. K. 1973. Size, productivity, and returns to scale: An analysis of farm-level data in Indian agriculture. *Journal of political Economy* **81**(6), 1370-1386.
- Barral, S. 2012. Le nouvel esprit du capitalisme agraire : les formes de l'autonomie ouvrière dans les plantations de palmier à huile en Indonésie. Paris, CIRAD/EHESS. **Phd**.
- Barrett, C. B., M. E. Bachke, M. F. Bellemare, H. C. Michelson, S. Narayanan et T. F. Walker. 2012. Smallholder Participation in Contract Farming: Comparative Evidence from Five Countries. *World Development* **40**(4), 715-730.
- Barrett, C. B., M. F. Bellemare et J. Y. Hou. 2010. Reconsidering Conventional Explanations of the Inverse Productivity–Size Relationship. *World Development* **38**(1), 88-97.
- Barrett, C. B., T. Reardon et P. Webb. 2001. Nonfarm income diversification and household livelihood strategies in rural Africa: concepts, dynamics, and policy implications. *Food Policy* **26**(4), 315-331.
- Baumann, P. 2000. *Equity and efficiency in contract farming schemes: the experience of agricultural tree crops*: Overseas development institute.
- Baumgartner, P., J. von Braun, D. Abebaw et M. Müller. 2013. Impacts of large-scale land investments on income, prices and employment: empirical analysis in Ethiopia. *Annual World Bank Conference on Land and Poverty*, Washington DC.
- Becker, G. S. 1993. *Human capital: A theoretical and empirical analysis, with special reference to education*. Chicago: University of Chicago Press.
- Behrman, J., R. Meinzen-Dick et A. Quisumbing. 2012. The gender implications of large-scale land deals. *The Journal of Peasant Studies* **39**(1), 49-79.

- Benfica, R., J. Zandamela, A. Miguel et N. De Sousa. 2005. The economics of smallholder households in tobacco and cotton growing areas of the Zambezi Valley of Mozambique. D. o. Economics. Maputo, Ministry of Agriculture of Mozambique.
- Berger, S. 2003. *Notre première mondialisation: leçons d'un échec oublié*. Paris: Editions du Seuil.
- Bernstein, H. 2009. 10 Agrarian questions from transition to globalization. *Peasants and globalization: Political economy, rural transformation and the agrarian question* A. H. Akram-Lodhi et C. Kay. New York: Routledge.
- Bernstein, H. 2010. *Class dynamics of agrarian change*. Canada: Fenwood Publishing.
- Bernstein, H. 2013. Commercial Agriculture in South Africa since 1994: 'Natural, Simply Capitalism'. *Journal of Agrarian Change* **13**(1), 23-46.
- Bernstein, H. et T. J. Byres. 2001. From Peasant Studies to Agrarian Change. *Journal of Agrarian Change* **1**(1), 1-56.
- Berry, R. A. et W. R. Cline. 1979. *Agrarian structure and productivity in developing countries*. Baltimore: Johns Hopkins Univ. Press.
- Bhawan, K. 1994. Contractual arrangements in agriculture in a developing economy. *Indian Journal of Agricultural Economics* **29**(42), 187-204.
- Bierschenk, T., J.-P. Chauveau et J.-P. Olivier de Sardan. 2000. *Courtiers en développement: les villages africains en quête de projets*. Paris: Karthala.
- Bierschenk, T., J.-P. Chauveau et J.-P. Olivier de Sardan. 2000. *Courtiers en développement: les villages africains en quête de projets*. Paris: Karthala.
- Binswanger, H. P., K. W. Deininger et G. Feder. 1995. Power, distortions, revolt, and reform in agricultural land relations. *Handbook of development economics*. J. Behrman et T. N. Srinivasan. **3**.
- Binswanger, H. P. et J. McIntire. 1987. Behavioral and material determinants of production relations in land-abundant tropical agriculture. *Economic Development and Cultural Change* **36**(1), 73-99.
- Binswanger, H. P. et M. Rosenzweig. 1984. Contractual Arrangements, Employment, and Wages in Rural Labor Markets: A Critical Review. *Contractual Arrangements, Employment, and Wages in Rural Labor Markets in Asia*. New Haven: Yale University press: 1-40.
- Boche, M. 2012. Le rôle des agrocarburants dans les projets d'acquisitions foncières à grande échelle *Contre la faim, soyons cohérents*, Paris, CFSI/AFD.
- Boche, M. 2012. Processus d'acquisitions foncières à grande échelle: les modalités d'accès au foncier au Mozambique *Journées Doctorales du Pôle Foncier*, Montpellier.
- Boche, M. 2013. La politique foncière mozambicain: entre ambition et réalité. C. T. F. e. Développement": 12.
- Boche, M. et W. Anseeuw. 2013. Unraveling Land Grabbing: Different models of large-scale land acquisition in Southern Africa. LDPI Working Paper. T. L. D. P. Initiative: 32.
- Boche, M. et T. Pouch. 2014. L'usage conflictuel des terres agricoles : nouvel enjeu géoéconomique de la mondialisation. *Cahier Demeter* **15**.
- Boche, M., C. Tanner, E. Zimba et W. Anseeuw. 2013. Community-Investor partnerships: lessons from Pro-Parcerias in Mozambique. *Annual World Bank Conference on Land and Poverty 2013*, Washington DC.
- Boissin, O. 1999. La construction des actifs spécifiques : une analyse critique de la théorie des coûts de transaction. *Revue d'économie industrielle*, 7-24.
- Borras Jr, S. M. et J. C. Franco. 2010. Contemporary Discourses and Contestations around Pro-Poor Land Policies and Land Governance. *Journal of Agrarian Change* **10**(1), 1-32.
- Borras, S. et J. Franco. 2010. From Threat to Opportunity-Problems with the Idea of a Code of Conduct for Land-Grabbing. *Yale Hum. Rts. & Dev. LJ* **13**, 507.

- Borras, S. J. M. et J. C. Franco. 2012. Global Land Grabbing and Trajectories of Agrarian Change: A Preliminary Analysis. *Journal of Agrarian Change* **12**(1), 34-59.
- Borras, S. M. et J. C. Franco. 2013. Global Land Grabbing and Political Reactions 'From Below'. *Third World Quarterly* **34**(9), 1723-1747.
- Borras, S. M., J. C. Franco, S. Gómez, C. Kay et M. Spoor. 2012. Land grabbing in Latin America and the Caribbean. *The Journal of Peasant Studies* **39**(3-4), 845-872.
- Borras, S. M., J. C. Franco et C. Wang. 2013. The Challenge of Global Governance of Land Grabbing: Changing International Agricultural Context and Competing Political Views and Strategies. *Globalizations* **10**(1), 161-179.
- Borras, S. M., P. McMichael et I. Scoones. 2010. The politics of biofuels, land and agrarian change: editors' introduction. *The Journal of Peasant Studies* **37**(4), 575-592.
- Boughton, D., D. Mather, C. B. Barrett, R. Benfica, D. Abdula, D. Tschirley et B. Cunguara. 2007. Market participation by rural households in a low-income country: An asset-based approach applied to Mozambique. *Faith and economics* **50**(1), 64-101.
- Bowen, M. L. 2000. *The state against the peasantry: Rural struggles in colonial and postcolonial Mozambique*. Charlottesville, VA: University of Virginia Press.
- Bräutigam, D. et H. Zhang. 2013. Green Dreams: Myth and Reality in China's Agricultural Investment in Africa. *Third World Quarterly* **34**(9), 1676-1696.
- Brem, M. 2002. Organisational Change in Agricultural Transition. *Acta Oeconomica* **52**(1), 25-55.
- Bues, A. et I. Theesfeld. 2012. Water Grabbing and the Role of Power: Shifting Water Governance in the Light of Agricultural Foreign Direct Investment. *Water Alternatives* **5**(2).
- Bülher, E.-A., M. Guibert et D. Requier-Desjardins. 2012. Business Agriculture : Definition and questions from South American realities. *6eme journées de recherche en sciences sociales INRA-SFER-CIRAD*, Toulouse.
- Burnod, P., J.-P. Colin, F. Ruf, S. Freguin-Gresh, J. Clerc, G. Faure, I. Vagneron, W. Anseeuw, E. Cheyens et G. Vognan. 2012. Large-scale agricultural investments and inclusion of smallholder farmers: lessons of experiences in 7 southern countries. Land Tenure Working Paper. FAO. Rome/Montpellier, FAO/CIRAD. **23**.
- Burnod, P., M. Gingembre et R. Andrianirina Ratsialonana. 2013. Competition over Authority and Access: International Land Deals in Madagascar. *Development and change* **44**(2), 357-379.
- Buxton, A., M. Campanale et L. Cotula. 2012. Farms and funds: investment funds in the global land rush. IIED Briefing papers. IIED. London.
- Byres, T. J. 2003. Structural change, the agrarian question and the possible impact of globalisation. *Work and well-being in the Age of Finance*. J. Ghosh et J. Chandrasekhar. New Delhi: Tulika Books.
- Campbell, H. F. et R. P. C. Brown. 2003. *Benefit Cost analysis: Financial and Economic Appraisal using spreadsheets*. New York: Cambridge University Press.
- CAS. 2010. Les cessions d'actifs agricoles à des investisseurs étrangers dans les pays en développement. C. d. A. Stratégique. Paris.
- Casal, A. Y. 1991. Discurso socialista e camponeses africanos : Legitimação político-ideológica da socialização rural em Moçambique (FRELIMO, 1965-1984). *Revista Internacional de Estudos Africanos*(14-15), 35-75.
- Castel-Branco, C. 1995. *Opções Económicas em Moçambique 1975-1995: problemas, lições e ideias alternativas*. Maputo: Mazula.
- Castel-Branco, C. N., C. Cramer et D. Hailu. 2001. Privatization and economic strategy in Mozambique. WIDER Discussion papers. W. I. f. D. E. (UNU-WIDER).
- Centre d'Analyse Stratégique. 2010. Les cessions d'actifs agricoles à des investisseurs étrangers dans les pays en développement: Eléments de diagnostics et pistes de recommandation. Paris: 102.

- Chamberlain, W., A. Fraser et W. Anseeuw. à paraître. Land Matrix analytical report: focus on the investors Pretoria, Land matrix.
- Chandler, A. D. 1992. Organizational Capabilities and the Economic History of the Industrial Enterprise. *The Journal of Economic Perspectives* **6**(3), 79-100.
- Chapet, J. 2012. Life stories of soy producers in Gurué district, FIDES.
- Chauveau, J.-P., J. P. Colin, J.-P. Jacob, P. Lavigne Delville et P.-Y. Le Meur. 2006. *Modes d'accès à la terre, marchés fonciers, gouvernance et politiques foncières en Afrique de l'Ouest*. London: IIED.
- Chayanov, A. V. 1926. *The theory of peasant cooperatives*. Columbus, OH: Ohio State University Press.
- Cheung, S. N. 1969. *The theory of share tenancy*: Arcadia Press Ltd.
- Chouquer, G. 2012. L'évaluation chiffrée des transactions ou concessions massives de terres. Paris, France International pour l'Expertise Foncière (FIEF).
- Claeys, P. et G. Vanloqueren. 2013. The Minimum Human Rights Principles Applicable to Large-Scale Land Acquisitions or Leases. *Globalizations* **10**(1), 193-198.
- Clements, E. A. et B. M. Fernandes. 2013. Land Grabbing, Agribusiness and the Peasantry in Brazil and Mozambique. *Agrarian South: Journal of Political Economy* **2**(1), 41-69.
- Cline, W. R. 2004. *Trade policy and global poverty*. Washington DC: Peterson Institute.
- Coase, R. H. 1937. The Nature of the Firm. *Economica* **4**(16), 386-405.
- Cochet, H. 2008. Vers une nouvelle relation entre la terre, le capital et le travail. *Etudes Foncières* **134**, 24-29.
- Cochet, H. et S. Devienne. 2006. Fonctionnement et performances économiques des systèmes de production agricole: une démarche à l'échelle régionale. *Cahiers Agricultures* **15**(6), 578-583.
- Cochet, H. et M. Merlet. 2011. Land grabbing and share of the value added in agricultural processes. A new look at the distribution of land revenues. *International Academic Conference "Global Land Grabbing" 6-8 April*.
- Colin, J.-P. 2005. Some rationales for sharecropping: empirical evidence from Mexico. *Human organization* **64**(1), 28-39.
- Colin, J.-P. 2013. Marchés fonciers et concentration foncière : la configuration de "tenure inversée" (reverse tenancy). *Les Cahiers du Pôle Foncier*. Montpellier, Pôle Foncier. **3**: 29.
- Colin, J.-P. 2013. Securing rural land transactions in Africa. An Ivorian perspective. *Land Use Policy* **31**(0), 430-440.
- Colin, J. P. 2002. Eléments de méthode pour une recherche empirique compréhensive sur les contrats agraires. Document de travail de l'Unité de Recherche 095. I.-U. R. Foncières. Montpellier, IRD.
- Colin, J. P. 2003. *Figures du métayage: étude comparée de contrats agraires au Mexique*: IRD Editions.
- Colin, J. P., P.-Y. Le Meur et E. Léonard. 2009. *Les politiques d'enregistrement des droits fonciers: du cadre légal aux pratiques locales*. Paris: KARTHALA.
- Collier, P. et A. J. Venables. 2012. Land deals in Africa: pioneers and speculators. *Journal of Globalization and Development* **3**(1).
- Comité Technique "Foncier et Développement". 2009. *Gouvernance foncière et sécurisation des droits dans les pays du Sud*. Paris: AFD/Ministère des Affaires Etrangères et du Développement International.
- Comité Technique Foncier et Développement. 2010. Les appropriations de terres à grande échelle: analyse du phénomène et propositions d'orientations. Paris, Comité Technique Foncier et Développement: 58.
- Convery, I. 2006. Lifescapes & governance: The Régulo system in Central Mozambique. *Review of African Political Economy* **33**(109), 449-466.

- Coriat, B. et O. Weinstein. 2010. Les théories de la firme: entre "contrats et compétences". *Revue d'économie industrielle* **129-130**, 57-86.
- Cotula, L. 2012. The international political economy of the global land rush: A critical appraisal of trends, scale, geography and drivers. *The Journal of Peasant Studies* **39**(3-4), 649-680.
- Cotula, L. 2013. The New Enclosures? Polanyi, international investment law and the global land rush. *Third World Quarterly* **34**(9), 1605-1629.
- Cotula, L., S. Vermeulen, R. Leonard et J. Keeley. 2010. *Land grab or development opportunity? agricultural investment and international land deals in Africa*. London/Rome: IIED/FAO/IFAD.
- Cramb, R. A. 2013. Palmed Off: Incentive Problems with Joint-Venture Schemes for Oil Palm Development on Customary Land. *World Development* **43**(0), 84-99.
- Cramb, R. A. et D. Ferraro. 2010. Custom and capital: A financial appraisal of alternative arrangements for large-scale oil palm development on customary land in Sarawak, Malaysia. *54th Annual Conference of the Australian Agricultural and Resource Economics Society*.
- Cramb, R. A. et P. S. Sujang. 2013. The mouse deer and the crocodile: oil palm smallholders and livelihood strategies in Sarawak, Malaysia. *The Journal of Peasant Studies* **40**(1), 129-154.
- Cramer, C. 2001. Privatisation and Adjustment in Mozambique: A 'Hospital Pass'? *Journal of Southern African Studies* **27**(1), 79-103.
- Cramer, C., C. Oya et J. Sender. 2008. Lifting the blinkers: a new view of power, diversity and poverty in Mozambican rural labour markets. *The Journal of Modern African Studies* **46**(03), 361-392.
- Cunguara, B. 2012. An exposition of development failures in Mozambique. *Review of African Political Economy* **39**(131), 161-170.
- Cunguara, B. et J. Garrett. 2011. Agricultural Sector in Mozambique: Situation analysis, constraints and opportunities for agricultural growth. *Dialogue on Promotion of Agricultural Growth in Mozambique Workshop*, Maputo.
- Cunguara, B. et J. Hanlon. 2012. Whose Wealth Is It Anyway? Mozambique's Outstanding Economic Growth with Worsening Rural Poverty. *Development and change* **43**(3), 623-647.
- Cyert, R. M. et J. G. March. 1963. A behavioral theory of the firm. *Englewood Cliffs, NJ* **2**.
- Daniel, S. 2012. Situating private equity capital in the land grab debate. *The Journal of Peasant Studies* **39**(3-4), 703-729.
- Daniel, S. et A. Mittal. 2009. The Great Land Grab: Rush for world's farmland threatens food security for the poor. Oakland, USA, The Oakland Institute.
- Davidova, S., M. Gorton, B. Iraizoz et T. Ratering. 2003. Variations in Farm Performance in Transitional Economies: Evidence from the Czech Republic¹. *Journal of Agricultural Economics* **54**(2), 227-245.
- Davis, B., P. Winters, T. Reardon et K. Stamoulis. 2009. Rural nonfarm employment and farming: household-level linkages. *Agricultural Economics* **40**(2), 119-123.
- Davis, L. E., D. C. North et C. Smorodin. 1971. *Institutional change and American economic growth*. Cambridge: Cambridge University Press.
- De Renzio, P. et J. Hanlon. 2008. Mozambique: Contested sovereignty? The dilemmas of aid dependence. *The Politics of Aid: African strategies for dealing with donors*. L. Whitfield. Oxford: Oxford University Press: 246-266.
- De Schutter, O. 2011. How not to think of land-grabbing: three critiques of large-scale investments in farmland. *The Journal of Peasant Studies* **38**(2), 249-279.
- De Soto, H. 2005. *Le mystère du capital. Pourquoi le capitalisme triomphe en Occident et échoue partout ailleurs*. Paris: Flammarion.
- De Wit, P. et S. Norfolk. 2010. Recognizing Rights to Natural Resources in Mozambique. *Rights and Resources*, Washington.

- Deffontaines, J.-P. et P.-L. Osty. 1977. Des systèmes de production agricole aux systèmes agraires [Présentation d'une recherche]. *Espace géographique* **6**(3), 195-199.
- Deininger, K. 2011. Challenges posed by the new wave of farmland investment. *The Journal of Peasant Studies* **38**(2), 217-247.
- Deininger, K. 2013. Global land investments in the bio-economy: evidence and policy implications. *Agricultural Economics*, n/a-n/a.
- Deininger, K. et G. Feder. 2001. Land institutions and land markets. *Handbook of agricultural economics*. L. G. Bruce et C. R. Gordon: Elsevier. **Volume 1, Part A**: 288-331.
- Deininger, K., D. Nizalov et S. K. Singh. 2013. Are mega-farms the future of global agriculture? *Annual World Bank Conference on Land and Poverty*, Washington DC.
- Deininger, K. W. 2003. *Land policies for growth and poverty reduction*: Oxford University Press.
- Deininger, K. W. et D. Byerlee. 2011. Rising global interest in farmland: can it yield sustainable and equitable benefits?, World Bank Publications.
- Demsetz, H. 1967. Toward a theory of property rights. *American Economic Review* **57**(2), 347-359.
- DfID. 2008. Mozambique: the best land law in Africa? Maputo, Department for International Development.
- Dinham, B. et C. Hines. 1984. *Agribusiness in Africa*. Birmingham: Africa World Press.
- Dosi, G., C. Freeman, R. Nelson, G. Silverberg et L. L. Soete. 1988. *Technical change and economic theory*. Pisa, Italy.
- Du Toit, A. 2004. Forgotten by the Highway: Globalisation, adverse incorporation and chronic poverty in a commercial farming district of South Africa. Chronic Poverty Research Centre Working Paper. Cape Town, PLAAS.
- Ducastel, A. et W. Anseeuw. 2013. Agriculture as an asset class: Financialisation of the South African farming sector. *The Fourth Annual Conference in Political Economy*, The Hague.
- Dufey, A., S. Vermeulen et B. Vorley. 2007. Biofuels: strategic choices for commodity dependent developing countries. Common Fund for Commodities. London, IIED.
- Dufumier, M. 1996. *Les projets de développement agricole: Manuel d'expertise*: KARTHALA Editions.
- Eastwood, R., M. Lipton et A. Newell. 2010. Farm Size. *Handbook of agricultural economics*. P. Prabhu et E. Robert: Elsevier. **Volume 4**: 3323-3397.
- Eaton, C. et A. W. Shepherd. 2001. *Contract Farming: Partnerships for growth*. Rome: FAO.
- Edelman, M. 2013. Messy hectares: questions about the epistemology of land grabbing data. *The Journal of Peasant Studies* **40**(3), 485-501.
- Edelman, M. et A. León. 2013. Cycles of Land Grabbing in Central America: an argument for history and a case study in the Bajo Aguán, Honduras. *Third World Quarterly* **34**(9), 1697-1722.
- Edelman, M., C. Oya et S. M. Borrás. 2013. Global Land Grabs: historical processes, theoretical and methodological implications and current trajectories. *Third World Quarterly* **34**(9), 1517-1531.
- Ellis, F. 1999. *Rural livelihood diversity in developing countries: evidence and policy implications*: Overseas Development Institute London.
- Eswaran, M. et A. Kotwal. 1985. A Theory of Contractual Structure in Agriculture. *The American Economic Review* **75**(3), 352-367.
- Fairbairn, M. 2013. Indirect Dispossession: Domestic Power Imbalances and Foreign Access to Land in Mozambique. *Development and change* **44**(2), 335-356.
- Fairhead, J., M. Leach et I. Scoones. 2012. Green Grabbing: a new appropriation of nature? *The Journal of Peasant Studies* **39**(2), 237-261.
- FAO. 1997. Situation par région: Mozambique et Angola. La situation mondiale de l'alimentation et de l'agriculture. Rome.

- FAO. 2012. Voluntary guidelines on the responsible governance of tenure of land, fisheries and forests in the context of national food security. Rome, FAO.
- FAO, IFAD, UNCTAD et W. Bank. 2010. Principles for Responsible Agricultural Investment that Respects Rights, Livelihoods and Resources.
- Ferguson, J. 2005. Seeing Like an Oil Company: Space, Security, and Global Capital in Neoliberal Africa. *American Anthropologist* **107**(3), 377-382.
- FIAN. 2010. Lad grabbing in Kenya and Mozambique. Heidelberg, Germany, FIAN.
- Filer, C. 2011. The political construction of a land grab in Papua New Guinea. READ Pacific Discussion paper. A. N. University. Canberra, Crawford School of Economics and Government.
- Franco, J., L. Levidow, D. Fig, L. Goldfarb, M. Hönigke et M. Luisa Mendonça. 2010. Assumptions in the European Union biofuels policy: frictions with experiences in Germany, Brazil and Mozambique. *The Journal of Peasant Studies* **37**(4), 661-698.
- FRELIMO. 1977. Directivas Económicas e Sociais. C. Congresso. Maputo, Frelimo.
- Friends of the Earth. 2010. Africa up for grabs: The scale and impact of land grabbing for agrofuels, Friends of the Earth Europe: 36.
- Gabas, J.-J. 2014. La Chine est-elle un accapareur de terres en Afrique? Retour sur une réalité mal acceptée. *Futuribles* **398**, 25-35.
- Gabas, J.-J. et J.-R. Chaponnière. 2012. *Le temps de la Chine en Afrique: enjeux et réalités au sud du Sahara*. Paris: KARTHALA.
- Geffray, C. 1990. *La cause des armes au Mozambique: anthropologie d'une guerre civile*. Paris: KARTHALA.
- Gereffi, G., J. Humphrey et T. Sturgeon. 2005. The governance of global value chains. *Review of International Political Economy* **12**(1), 78-104.
- German, L., G. Schoneveld et E. Mwangi. 2013. Contemporary Processes of Large-Scale Land Acquisition in Sub-Saharan Africa: Legal Deficiency or Elite Capture of the Rule of Law? *World Development* **48**(0), 1-18.
- Gibbons, R. 2005. Four formal(izable) theories of the firm? *Journal of Economic Behavior & Organization* **58**(2), 200-245.
- Gibbons, R. 2010. Inside organizations: Pricing, politics, and path dependence. *Annual Review of Economics* **2**, 337-365.
- Glover, D. et K. Kusterer. 1990. *Small farmers, big business: contract farming and rural development*. St. Martin's Press.
- Glover, D. J. 1984. Contract farming and smallholder outgrower schemes in less-developed countries. *World Development* **12**(11), 1143-1157.
- Goetz, A. 2013. Private Governance and Land Grabbing: The Equator Principles and the Roundtable on Sustainable Biofuels. *Globalizations* **10**(1), 199-204.
- Governo de Moçambique. 1996. Política Nacional de Terras. Resolução n°10/95. G. d. Moçambique. Maputo.
- Governo de Moçambique. 2011. Plano Estratégico para o desenvolvimento do sector agrario. C. d. Ministros. Maputo.
- GRAIN 2008. Seized: the 2008 landgrab for food and financial security. Retrieved 22 juillet, 2013.
- Grain. 2013. Collating and dispersing: GRAIN's strategies and methods. *The Journal of Peasant Studies* **40**(3), 531-536.
- Grosh, B. 1994. Contract Farming in Africa: an Application of the New Institutional Economics. *Journal of African Economies* **3**(2), 231-261.
- Grossman, S. J. et O. D. Hart. 1986. The Costs and Benefits of Ownership: A Theory of Vertical and Lateral Integration. *Journal of political Economy* **94**(4), 691-719.

- Grosso, S. 2010. Les pools de culture: diversité des combinaisons financières et productives. *Dossier «Argentine», Revue DÉMÉTER*, 223-254.
- Guibert, M., M. Sili, P. Arbeletche, D. Pineiro et S. Grosso. 2011. Les nouvelles formes d'agriculture entrepreneuriale en Argentine et en Uruguay. *Economie et Société* **45**(10), 1807-1825.
- Hall, D. 2013. Primitive Accumulation, Accumulation by Dispossession and the Global Land Grab. *Third World Quarterly* **34**(9), 1582-1604.
- Hall, R. 2011. Land grabbing in Southern Africa: the many faces of the investor rush. *Review of African Political Economy* **38**(128), 193-214.
- Hall, R. 2012. The next Great Trek? South African commercial farmers move north. *The Journal of Peasant Studies* **39**(3-4), 823-843.
- Hammar, A. 2010. Ambivalent Mobilities: Zimbabwean Commercial Farmers in Mozambique. *Journal of Southern African Studies* **36**(2), 395-416.
- Hanlon, J. 2004. Do donors promote corruption?: the case of Mozambique. *Third World Quarterly* **25**(4), 747-763.
- Hanlon, J. 2004. Renewed land debate and the 'cargo cult' in Mozambique. *Journal of Southern African Studies* **30**(3), 603-626.
- Hanlon, J. et M. Mosse. 2010. Mozambique's elite—finding its way in a globalized world and returning to old development models. Working paper 21, UNU-Wider.
- Hanlon, J. et T. Smart. 2012. Soya boom in Gurué has produced few bigger farmers - so far.
- Hanlon, J. et T. Smart. 2013. Making money farming in Manica. Small farmers or big investors? The choice for Mozambique.
- Harvey, D. 2003. *The new imperialism*. Oxford: Oxford University Press.
- Heller, J. 1996. *Physic Nut, Jatropha Curcas L. Promoting the conservation and use of underutilized and neglected crops*. Gatersleben
- Rome: Bioversity international.
- Hervieu, B. et F. Purseigle. 2009. Pour une sociologie des mondes agricoles dans la globalisation. *Etudes rurales* **183**(1), 177-200.
- Hilhorst, T., J. Nelen et N. Traoré. 2011. Agrarian change below the radar screen: Rising farmland acquisitions by domestic investors in West Africa. Results from a survey in Benin, Burkina Faso and Niger. *International Conference on Global Land Grabbing*, Brighton.
- HLPE. 2011. Land tenure and international investment in agriculture. Rome, Committee on World Food Security.
- Holmstrom, B. et P. Milgrom. 1994. The Firm as an Incentive System. *The American Economic Review* **84**(4), 972-991.
- Horne, F. 2011. Understanding land deals in Africa: Country report, Ethiopia. Understanding land deals. San Francisco, Oakland Institute.
- Hughes, G. 2000. Agricultural Decollectivisation in Central Europe and the Productivity of Emergent Farm Structures. Wye College. London, University of London. **PhD**.
- INE. 2010. Censo Agro-pecuario CAP 2009-2010. I. N. d. Estatística. Maputo, Governo de Moçambique.
- Iraizoz, B., M. Gorton et S. Davidova. 2007. Segmenting farms for analysing agricultural trajectories: A case study of the Navarra region in Spain. *Agricultural Systems* **93**(1-3), 143-169.
- Isaacman, A. 1985. Chiefs, Rural Differentiation and Peasant Protest: The Mozambican Forced Cotton Regime 1938-1961. *African Economic History*(14), 15-56.
- Jackson, P. G. et D. N. Lyster. 1990. Rural reforms in Mozambique: lessons for Southern Africa. *Agricultural restructuring in Southern Africa*. C. Csaki, T. Dams, D. Metzger et J. Van Zyl. Namibia: Windhoek Printers & Publishers.

- Jacobides, M. G. et S. G. Winter. 2005. The co-evolution of capabilities and transaction costs: explaining the institutional structure of production. *Strategic Management Journal* **26**(5), 395-413.
- Jenkins, P. 2001. Strengthening Access to Land for Housing for the Poor in Maputo, Mozambique. *International Journal of Urban and Regional Research* **25**(3), 629-648.
- Jundanian, B. F. 1974. Resettlement Programs: Counterinsurgency in Mozambique. *Comparative Politics* **6**(4), 519-540.
- Jung-a, S., C. Oliver et J. Blas. 2008. Daewoo to cultivate Madagascar land for free. *F. Times*. London, Financial Times Ltd.
- Kaarhus, R., R. Haug, J. P. Hella et J. R. Makindara. 2010. Agro-investment in Africa: impact on land and livelihoods in Mozambique and Tanzania. Noragric report. Noragric. Norway, Department of International Environment and development studies. **53**.
- Kenney-Lazar, M. 2012. Plantation rubber, land grabbing and social-property transformation in southern Laos. *The Journal of Peasant Studies* **39**(3-4), 1017-1037.
- Key, N. et D. Runsten. 1999. Contract Farming, Smallholders, and Rural Development in Latin America: The Organization of Agroprocessing Firms and the Scale of Outgrower Production. *World Development* **27**(2), 381-401.
- Kleemann, L. et R. Thiele. 2014. Rural welfare implications of large-scale acquisitions in Africa: a theoretical framework. Kiel Working Papers. K. I. f. t. W. Economy. Kiel, Kiel Institute for the World Economy: 28.
- Klein, B., R. G. Crawford et A. A. Alchian. 1978. Vertical Integration, Appropriable Rents, and the Competitive Contracting Process. *Journal of Law and Economics* **21**(2), 297-326.
- Knoeber, C. R. 1997. EXPLAINING STATE BANS ON CORPORATE FARMING. *Economic Inquiry* **35**(1), 151-166.
- Kogut, B. et U. Zander. 1992. Knowledge of the Firm, Combinative Capabilities, and the Replication of Technology. *Organization Science* **3**(3), 383-397.
- Kyle, S. 2003. Political and economic prospects for Mozambique and Angola. Staff paper. Ithaca, New York, Cornell University, Department of Applied Economics and Management.
- Lamb, R. L. 2003. Inverse productivity: land quality, labor markets, and measurement error. *Journal of Development Economics* **71**(1), 71-95.
- Land Matrix. 2011. CDE/CIRAD/ILC/GIGA/GIZ.
- Land Matrix Partnership. 2013. Patterns of large scale land acquisitions: provisional evidence from the Land Matrix. *Annual World Bank Conference on Land and Poverty*, Washington DC.
- Lastarria-Cornhiel, S., J. Melmed-Sanjak et B. Phillips. 1999. Land tenancy in Asia, Africa, and Latin America: A look at the past and a view to the future. F. a. A. O. o. t. U. Nations, Land Tenure Center, University of Wisconsin-Madison.
- Laurent, C., F. Maxime, A. Mazé et M. Tichit. 2003. Multifonctionnalité de l'agriculture et modèles de l'exploitation agricole. *Économie rurale*, 134-152.
- Laurent, C. et J. Rémy. 2000. L'exploitation agricole en perspective. *Courrier de l'Environnement* **41**, 5-23.
- Lavigne Delville, P. 2010. Sécurisation foncière, formalisation des droits, institutions de régulation et investissements. Pour un cadre conceptuel élargi. *Revue des questions foncières* **1**, 5-34.
- Le Meur, P.-Y. 2001. Approche qualitative de la question foncière. Note méthodologique. Document de travail de l'UR 095. I. Montpellier. Montpellier: 19.
- Le Meur, P. 2006. Land governance: actors, arenas, governmentality. *Changes in land access and governance in West Africa: markets, social mediations and public policies*. J.-P. Chauveau, J.-P. Colin, J.-P. Jacob, P. Lavigne Delville et P.-Y. Le Meur. London: IIED: 39-49.
- Leach, M., J. Fairhead et J. Fraser. 2012. Green grabs and biochar: Revaluing African soils and farming in the new carbon economy. *The Journal of Peasant Studies* **39**(2), 285-307.

- Leavy, J. et C. Poulton 2007. Commercialisations in agriculture. *Working papers*.
- Levien, M. 2013. Regimes of Dispossession: From Steel Towns to Special Economic Zones. *Development and change* **44**(2), 381-407.
- Li, T. M. 2011. Centering labor in the land grab debate. *The Journal of Peasant Studies* **38**(2), 281-298.
- Lipton, M. 2009. *Land reform in developing countries: property rights and property wrongs*: Routledge.
- Little, P. D. et M. J. Watts. 1994. *Living under contract: contract farming and agrarian transformation in sub-Saharan Africa*: University of Wisconsin Press.
- Losch, B. et S. Fréguin-Gresh. 2013. Quelles agricultures face aux défis des transitions africaines? *Cahiers Agricultures* **22**(1), 10-15.
- Losch, B., S. Freguin-Gresh et E. T. White. 2011. *Rural Transformation and Late developing countries in a Globalizing World. A Comparative Analysis of Rural Change*. Washington DC: World Bank.
- Losch, B., S. Freguin-Gresh et E. T. White. 2013. *Transformations rurales et développement: Les défis du changement structurel dans un monde globalisé*: Pearson France.
- Losch, B., S. Fréguin-Gresh et E. T. White. 2012. *Structural transformation and rural change revisited: challenges for late developing countries in a globalizing world*: World Bank.
- Lund, C. 2002. Negotiating Property Institutions: On the Symbiosis of Property and Authority in Africa. *Negotiating Property in Africa*. K. Juul et C. Lund. Portsmouth: Heinemann: 11-43.
- Madhok, A. 2002. Reassessing the fundamentals and beyond: Ronald Coase, the transaction cost and resource-based theories of the firm and the institutional structure of production. *Strategic Management Journal* **23**(6), 535-550.
- Margulis, M. E., N. McKeon et S. M. Borrás. 2013. Land Grabbing and Global Governance: Critical Perspectives. *Globalizations* **10**(1), 1-23.
- Margulis, M. E. et T. Porter. 2013. Governing the Global Land Grab: Multipolarity, Ideas, and Complexity in Transnational Governance. *Globalizations* **10**(1), 65-86.
- Matavel, N., S. Dolores et V. Cabanelas. 2012. Lords of the Land: preliminary analysis of the phenomenon of landgrabbing in Mozambique. Maputo, UNAC.
- Mathijs, E. et Johan F. M. Swinnen. 1998. The Economics of Agricultural Decollectivization in East Central Europe and the Former Soviet Union. *Economic Development and Cultural Change* **47**(1), 1-26.
- Mathijs, E. et J. F. M. Swinnen. 2001. Production Organization and Efficiency During Transition: An Empirical Analysis of East German Agriculture. *Review of Economics and Statistics* **83**(1), 100-107.
- Mazoyer, M. 1987. Rapport de synthèse, Colloque "Dynamique des systèmes agraires". Paris, Ministère de la recherche et de la technologie.
- Mazoyer, M. et L. Roudart. 1997. *Histoire des agricultures du monde*. Bruxelles: Université Libre de Bruxelles.
- McCarthy, J. F. 2010. Processes of inclusion and adverse incorporation: oil palm and agrarian change in Sumatra, Indonesia. *The Journal of Peasant Studies* **37**(4), 821-850.
- McMichael, P. 2009. A food regime genealogy. *The Journal of Peasant Studies* **36**(1), 139-169.
- McMichael, P. 2012. The land grab and corporate food regime restructuring. *The Journal of Peasant Studies* **39**(3-4), 681-701.
- Ménard, C. 2000. Une nouvelle approche de l'agro-alimentaire: l'économie néo-institutionnelle. *Économie rurale*, 186-196.
- Ménard, C. 2004. The economics of hybrid organizations. *Journal of Institutional and Theoretical Economics (JITE)/Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft* **160**(3), 345-376.

- Ménard, C. et P. G. Klein. 2004. Organizational Issues in the Agrifood Sector: Toward a Comparative Approach. *American journal of agricultural economics* **86**(3), 750-755.
- Mercandalli, S. 2013. Le rôle complexe des migrations dans les reconfigurations des systèmes d'activité des familles rurales: la mobilité comme ressource? Ecole Doctorale 263 Faculté Jean Monnet. Paris, Université Paris Sud XI. **PhD**.
- MINAG, G. V. Foundation, O. C. Co.Ltd, N. I. C. Ltd et T. Co.Ltd. 2013. Support Agricultural Development Master Plan in Nacala Corridor in Mozambique. Maputo.
- Ministério da Agricultura de Moçambique. 2010. Plano Estratégico de Desenvolvimento do Sector Agrário. Maputo.
- Ministério da Agricultura de Moçambique. 2013. Estratégias do e oportunidades de investimento no agronegócio em Moçambique. Maputo.
- Mosca, J. 2005. *Economia de Moçambique, Século XX*. Lisboa: Editora Instituto Piaget.
- Mosca, J. 2008. Agricultura de Moçambique Pós-Independência: da experiência socialista à recuperação do modelo colonial. *Revista Internacional em Língua Portuguesa*. A. d. U. d. L. Portuguesa. Lisboa. **21**: 47-66.
- Mosca, J. 2011. *Políticas agrárias de (em) Moçambique (1975-2009)*. Maputo: Escolar.
- Munier, B. et A. Orléan. 1993. Rapport sur les liens entre sciences cognitives & sciences économiques et de gestion, CNRS/ENS Cachan.
- Munslow, B. 1984. State Intervention in Agriculture: the Mozambican Experience. *The Journal of Modern African Studies* **22**(02), 199-221.
- Myers, G. W. 1994. Competitive rights, competitive claims: land access in post-war Mozambique. *Journal of Southern African Studies* **20**(4), 603-632.
- Nalepa, R. A. et D. M. Bauer. 2012. Marginal lands: the role of remote sensing in constructing landscapes for agrofuel development. *The Journal of Peasant Studies* **39**(2), 403-422.
- Negrão, J. 2004. Urban land market in Mozambique. Maputo, Cruzeiro do Sul - Research Institute for Development: 73.
- Nelson, R. R. et S. G. Winter. 1982. *An evolutionary theory of economic change*. Cambridge: Harvard University Press.
- Newitt, M. et C. Tornimbeni. 2008. Transnational Networks and Internal Divisions in Central Mozambique. *Cahiers d'études africaines*(4), 707-740.
- Newitt, M. D. D. 1995. *A history of Mozambique*: Indiana University Press.
- Nhantumbo, I. et A. Salomão. 2010. *Biofuels, land access and rural livelihoods in Mozambique*. London: IIED.
- Nicolau, Q. d. C., A. C. G. Borges et J. G. d. Souza. 2011. Cadeia produtiva avícola de corte de Moçambique: caracterização e competitividade. *Revista de Ciências Agrárias* **34**(1), 182-198.
- Nielsen, R., C. Tanner et K. Anna. 2011. Focus on Land in Africa: Mozambique. W. R. Institute. Maputo.
- Nolte, K. 2014. Large-scale agricultural investments under poor land governance in Zambia. *Land Use Policy*(0).
- Norfolk, S. 2009. Large scale land acquisition for agricultural production. Inception report, World Bank.
- Norfolk, S. et J. Hanlon. 2012. Confrontation between peasant producers and investors in Northern Zambezia, Mozambique, in the context of profit pressures on european investors. *Annual World Bank Conference on Land and Poverty*, Washington DC.
- Norfolk, S. et H. Liversage. 2002. Land reform and poverty alleviation in Mozambique. *Southern African Regional Poverty Network*, Human Sciences Research Council.
- North, D. C. 1990. *Institutions, institutional change and economic performance*: Cambridge university press.

- Nucifora, A. M. et L. A. P. Da Silva. 2011. Rapid Growth and Economic Transformation in Mozambique. *Yes, Africa Can: Success Stories from a Dynamic Continent*. P. Chuhan-Pole et M. Angwafo. Washington DC: The World Bank. 65.
- O'Brien, E. 2011. Irregular and illegal land acquisition by Kenya's elites: Trends, processes and impacts of the Kenya's land grabbing phenomenon. *Commercial Pressures on Land*. Rome, International Land Coalition.
- Oakland Institute. 2011. Understanding land investment deals in Africa: Mozambique. Oakland, USA, Oakland Institute: 63.
- Olivier-Salvagnac, V. et B. Legagneux. 2012. L'agriculture de firme: un fait émergent dans le contexte agricole français? *Etudes rurales* 190(2), 77-97.
- Openshaw, K. 2000. A review of *Jatropha curcas*: an oil plant of unfulfilled promise. *Biomass and Bioenergy* 19(1), 1-15.
- Orléan, A. 1994. *L'économie des conventions*. Paris: Presses universitaires de France.
- Orléan, A. 2004. L'économie des conventions: définitions et résultats. *Analyse économique des conventions*. A. Orléan. Paris: Presses Universitaires de France: 9-48.
- Otsuka, K. et Y. Hayami. 1988. Theories of Share Tenancy: A Critical Survey. *Economic Development and Cultural Change* 37(1), 31-68.
- Ouedraogo, H. 2011. Mythes, impasses de l'immatriculation foncière et nécessité d'approches alternatives. Fiches pédagogiques pour comprendre, se poser de bonnes questions et agir sur le foncier en Afrique de l'Ouest. Hub Rural, GRAF, AGTER, ROPPA et LandNet. Paris.
- OXFAM. 2011. Land and power: the growing scandal surrounding the new wave of investments in land.
- Oya, C. 2012. Contract Farming in Sub-Saharan Africa: A Survey of Approaches, Debates and Issues. *Journal of Agrarian Change* 12(1), 1-33.
- Oya, C. 2013. The Land Rush and Classic Agrarian Questions of Capital and Labour: a systematic scoping review of the socioeconomic impact of land grabs in Africa. *Third World Quarterly* 34(9), 1532-1557.
- Oya, C. 2013. Methodological reflections on 'land grab' databases and the 'land grab' literature 'rush'. *The Journal of Peasant Studies* 40(3), 503-520.
- Pélissier, R. 1987. *História de Moçambique: formação e oposição (1854-1918)*. Lisboa: Editorial Estampa.
- Peluso, N. L. et C. Lund. 2011. New frontiers of land control: Introduction. *The Journal of Peasant Studies* 38(4), 667-681.
- Petit, M. 1975. Evolution de l'agriculture et caractère familial des exploitations agricoles. *Économie rurale*, 45-55.
- Petit, M. 1981. Théorie de la décision et comportement adaptatif des agriculteurs. *Journée d'étude "Formation des agriculteurs et apprentissage de la décision"*, Dijon, ENSSAA, INPSA, INRA, INRAP.
- Petit, M. et J. Brossier. 1977. Pour une typologie des exploitations agricoles fondée sur les projets et les situations des agriculteurs. *Économie rurale*, 31-40.
- Petrick, M., J. Wandel et K. Karsten. 2013. Rediscovering the Virgin Lands: Agricultural Investment and Rural Livelihoods in a Eurasian Frontier Area. *World Development* 43(0), 164-179.
- Pitcher, M. A. 1991. Sowing the seeds of failure: early Portuguese cotton cultivation in Angola and Mozambique, 1820–1926. *Journal of Southern African Studies* 17(1), 43-70.
- Pitcher, M. A. 1998. Disruption without transformation: agrarian relations and livelihoods in Nampula province, Mozambique 1975–1995. *Journal of Southern African Studies* 24(1), 115-140.
- Pitcher, M. A. 2002. *Transforming Mozambique: the politics of privatization, 1975-2000*. Cambridge: Cambridge University Press.

- Platteau, J. P. 1996. The evolutionary theory of land rights as applied to sub-Saharan Africa: a critical assessment. *Development and change* **27**(1), 29-86.
- Pollak, R. A. 1985. A Transaction Cost Approach to Families and Households. *Journal of Economic Literature* **23**(2), 581-608.
- Poulton, C., A. Dorward et J. Kydd. 2010. The Future of Small Farms: New Directions for Services, Institutions, and Intermediation. *World Development* **38**(10), 1413-1428.
- Poulton, C., J. Kydd et A. Dorward. 2006. Overcoming Market Constraints on Pro-Poor Agricultural Growth in Sub-Saharan Africa. *Development Policy Review* **24**(3), 243-277.
- PROSAVANA. 2013. Support Agriculture Development Master Plan in the Nacala Corridor in Mozambique. Maputo, MINAG/JICA/ABC.
- Purseigle, F. 2012. Introduction. *Etudes rurales* **190**(2), 19-23.
- Quan, J., J. Monteiro et P. Mole. 2013. The experience of Mozambique's Community Land Initiative (iTC) in securing land rights and improving community land use. *Annual World Bank conference on "Land and Poverty"*, Washington DC.
- Rabobank. 2011. New Models of Farming in Argentina. Rabobank Industry Note. R. International. Amsterdam, Rabobank.
- Reardon, T. 1997. Using evidence of household income diversification to inform study of the rural nonfarm labor market in Africa. *World Development* **25**(5), 735-747.
- Reardon, T. et C. B. Barrett. 2000. Agroindustrialization, globalization, and international development: an overview of issues, patterns, and determinants. *Agricultural Economics* **23**(3), 195-205.
- Reardon, T., C. B. Barrett, J. A. Berdegue et J. F. M. Swinnen. 2009. Agrifood Industry Transformation and Small Farmers in Developing Countries. *World Development* **37**(11), 1717-1727.
- Reardon, T. et C. P. Timmer. 2007. Transformation of markets for agricultural output in developing countries since 1950: How has thinking changed? *Handbook of agricultural economics*. R. E. Evenson, P. Pingali et T. P. Schultz. **3**: 2807-2855.
- Reardon, T., C. P. Timmer, C. B. Barrett et J. Berdegue. 2003. The Rise of Supermarkets in Africa, Asia, and Latin America. *American journal of agricultural economics* **85**(5), 1140-1146.
- Reardon, T., P. Timmer et J. Berdegue. 2004. The rapid rise of supermarkets in developing countries: induced organizational, institutional, and technological change in agrifood systems. *Electronic Journal of Agricultural and Development Economics* **1**(2), 168-183.
- Reboul, C. 1976. Mode de production et systèmes de culture et d'élevage. *Économie rurale*, 55-65.
- Reimer, J. J. 2006. Vertical Integration in the Pork Industry. *American journal of agricultural economics* **88**(1), 234-248.
- Ribot, J. C. et N. L. Peluso. 2003. A Theory of Access*. *Rural Sociology* **68**(2), 153-181.
- Robertson, B. et P. Pinstup-Andersen. 2010. Global land acquisition: neo-colonialism or development opportunity? *Food Security* **2**(3), 271-283.
- Rochequde, A. et C. Plançon. 2009. Décentralisation, acteurs locaux et foncier. Paris, Comité Technique Foncier et Développement: 445.
- Roesch, O. 1988. Rural Mozambique since the Frelimo Party fourth congress: the situation in the Baixo Limpopo. *Review of African Political Economy* **15**(41), 73-91.
- Roumasset, J. et M. Uy. 1987. Agency Costs and the Agricultural Firm. *Land Economics* **63**(3), 290-302.
- Rozelle, S. et J. F. M. Swinnen. 2004. Success and Failure of Reform: Insights from the Transition of Agriculture. *Journal of Economic Literature* **42**(2), 404-456.
- Rulli, M. C., A. Saviori et P. D'Odorico. 2013. Global land and water grabbing. *Proceedings of the National Academy of Sciences* **110**(3), 892-897.

- Schoneveld, G. 2011. The anatomy of large-scale farmland acquisitions in sub-Saharan Africa. Working paper 85. Bogor, Indonesia, CIFOR: 32.
- Schoneveld, G. C., L. A. German et E. Nutakor. 2011. Land-based Investments for Rural Development? A Grounded Analysis of the Local Impacts of Biofuel Feedstock Plantations in Ghana. *Ecology & Society* **16**(4).
- Schut, M., M. Slingerland et A. Locke. 2010. Biofuel developments in Mozambique. Update and analysis of policy, potential and reality. *Energy Policy* **38**(9), 5151-5165.
- Scoones, I., R. Hall, S. M. Borrás, B. White et W. Wolford. 2013. The politics of evidence: methodologies for understanding the global land rush. *The Journal of Peasant Studies* **40**(3), 469-483.
- Sebillotte, M. et M. Cerf. 1997. Approche cognitive des décisions de production dans l'exploitation agricole [Confrontation aux théories de la décision]. *Économie rurale*, 11-18.
- Sen, A. 1975. *Employment, technology, and development*. Oxford: Oxford University Press.
- Sender, J., C. Oya et C. Cramer. 2006. Women Working for Wages: Putting Flesh on the Bones of a Rural Labour Market Survey in Mozambique*. *Journal of Southern African Studies* **32**(2), 313-333.
- Seufert, P. 2013. The FAO Voluntary Guidelines on the Responsible Governance of Tenure of Land, Fisheries and Forests. *Globalizations* **10**(1), 181-186.
- Sharma, N. et J. Dréze. 1996. Sharecropping in a North Indian Village. *The Journal of Development Studies* **33**(1), 1-39.
- Sikor, T. et C. Lund. 2009. Access and Property: A Question of Power and Authority. *Development and change* **40**(1), 1-22.
- Simon, H. A. 1955. A Behavioral Model of Rational Choice. *The Quarterly Journal of Economics* **69**(1), 99-118.
- Simon, H. A. 1986. Rationality in Psychology and Economics. *The Journal of Business* **59**(4), S209-S224.
- Sourisseau, J.-M., P.-M. Bosc, S. Freguin-Gresh, J.-F. Bélières, P. Bonnal, J.-F. Le Coq, W. Anseeuw et S. Dury. 2012. Les modèles familiaux de production en question. Comprendre leur diversité et leur fonctionnement. *Autrepart* **3**(62), 159-181.
- Stephens, P. 2013. The Principles of Responsible Agricultural Investment. *Globalizations* **10**(1), 187-192.
- Stiglitz, J. E. 1974. Incentives and risk sharing in sharecropping. *The Review of Economic Studies* **41**(2), 219-255.
- Sulle, E. et F. Nelson. 2009. *Biofuels, land access and rural livelihoods in Tanzania*. London: IIED.
- Sykuta, M. E. et M. L. Cook. 2001. A new institutional economics approach to contracts and cooperatives. *American journal of agricultural economics* **83**(5), 1273.
- Tanner, C. 2010. Land rights and enclosures: Implementing the Mozambican Land Law in practice. *The struggle over land in Africa: conflicts, politics and change*. W. Anseeuw et C. Alden. Pretoria (South Africa): HSRC Press.
- Tanner, C. 2013. Valorizar a terra em Moçambique: um processo inclusivo ou divisivo? *Dinâmicas da ocupação e do uso da terra em Moçambique*. C. M. Serra et J. Carrilho. Maputo: Escolar Editora.
- Tanner, C. et S. Baleira. 2006. Mozambique's legal framework for access to natural resources: The impact of new legal rights and community consultations on local livelihoods. *Rome, FAO, FAO LSP Working Paper*(28).
- Tanner, C., S. Baleira, S. Norfolk, B. Cau et J. Assulai. 2006. Making rights a reality, FAO Livelihoods Support Programme Working Paper.

- Tanner, C., P. De Wit et S. Madureira. 1998. Propostas para um Programa de Delineação das Comunidades Locais. *National Seminar on Community Land Delimitation and Management*, Beira, Mozambique.
- Teyssier, A., R. Andrianirina Ratsialonana, R. Razafindralambo et Y. Razafindrakoto. 2009. Décentralisation de la gestion des terres à Madagascar: processus, enjeux et perspectives d'une nouvelle politique foncière. *Les politiques d'enregistrement des droits fonciers: du cadre légal aux pratiques locales*. J. P. Colin, P.-Y. Le Meur et E. Léonard. Paris: Karthala: 273-297.
- Thomson, D. N. et M. C. Lyne. 1993. Constraints to land rental in KwaZulu: Analysing the transaction costs. *Oxford Agrarian Studies* **21**(2), 143-150.
- Tienhaara, K. 2012. The potential perils of forest carbon contracts for developing countries: cases from Africa. *The Journal of Peasant Studies* **39**(2), 551-572.
- Tikabo, M. O. 2003. Land Tenure in the Highlands of Eritrea: Economic Theory and Empirical Evidence. Department of Economics and Social Sciences, Agricultural University of Norway. **PhD**.
- Traversac, J.-B., S. Rousset et P. Perrier-Cornet. 2011. Farm resources, transaction costs and forward integration in agriculture: Evidence from French wine producers. *Food Policy* **36**(6), 839-847.
- Vail, L. et L. White. 1980. *Capitalism and colonialism in Mozambique : a study of Quelimane district*. London: Heinemann.
- Väth, S. J. 2012. Gaining neighbours or big losers. *Global Land Grabbing II*, Cornell University.
- Veldman, M. et M. Lankhorst. 2011. Socio-economic impact of commercial exploitation of rwandan marshes: a case study of sugar cane production in rural Kigali. Commercial Pressures on Land. I. L. Coalition; Rome, ILC.
- Vermeulen, S. et L. Cotula. 2010. *Making the most of agricultural investment: A survey of business models that provide opportunities for smallholders*. London/Rome/Bern: IIED/FAO/IFAD/SDC.
- Vermeulen, S. et L. Cotula. 2010. Over the heads of local people: consultation, consent, and recompense in large-scale land deals for biofuels projects in Africa. *The Journal of Peasant Studies* **37**(4), 899-916.
- Visser, O. et M. Spoor. 2011. Land grabbing in post-Soviet Eurasia: the world's largest agricultural land reserves at stake. *The Journal of Peasant Studies* **38**(2), 299-323.
- Von Braun, J. et R. S. Meinzen-Dick. 2009. *Land grabbing" by foreign investors in developing countries: risks and opportunities*. Washington DC: International Food Policy Research Institute.
- Walker, T., R. P. Singh et V. Vallabh. 1988. Agrarian change, farm size, tenancy and land fragmentation in India's semi-arid tropics. *International Conference of Agricultural Economists*, Buenos Aires.
- Watts, M. J. 1994. Life under contract: contract farming, agrarian restructuring, and flexible accumulation. *Living under contract: contract farming and agrarian transformation in sub-Saharan Africa*. U. o. W. Press. Madison, WI: Watts, Michael J
- Little, Peter D : 21-77.
- West, H. G. et G. W. Myers. 1996. *A piece of land in a land of peace?: state farm divestiture in Mozambique*: Cambridge Univ Press.
- White, B., S. M. Borras, R. Hall, I. Scoones et W. Wolford. 2012. The new enclosures: critical perspectives on corporate land deals. *The Journal of Peasant Studies* **39**(3-4), 619-647.
- White, B. et A. Dasgupta. 2010. Agrofuels capitalism: a view from political economy. *The Journal of Peasant Studies* **37**(4), 593-607.
- White, J. et B. White. 2012. Gendered experiences of dispossession: oil palm expansion in a Dayak Hibun community in West Kalimantan. *The Journal of Peasant Studies* **39**(3-4), 995-1016.

- Williamson, O. E. 1975. *Markets and hierarchies: analysis of antitrust implications*. New York, NY: Free Press.
- Williamson, O. E. 1979. Transaction-Cost Economics: The Governance of Contractual Relations. *Journal of Law and Economics* **22**(2), 233-261.
- Williamson, O. E. 1981. The Economics of Organization: The Transaction Cost Approach. *American Journal of Sociology* **87**(3), 548-577.
- Williamson, O. E. 1991. Comparative economic organization: The analysis of discrete structural alternatives. *Administrative science quarterly* **36**(2), 269-296.
- Williamson, O. E. 1999. Strategy research: governance and competence perspectives. *Strategic Management Journal* **20**(12), 1087-1108.
- Woertz, E. 2013. The Governance of Gulf Agro-Investments. *Globalizations* **10**(1), 87-104.
- Wolford, W., S. M. Borras, R. Hall, I. Scoones et B. White. 2013. Governing Global Land Deals: The Role of the State in the Rush for Land. *Development and change* **44**(2), 189-210.
- Woodhouse, P. 2012. New investment, old challenges. Land deals and the water constraint in African agriculture. *Journal of Peasant Studies* **39**(3-4), 777-794.
- World Bank. 2007. *World development report 2008: Agriculture for development*: World Bank.
- World Bank. 2011. *Global Economic Prospects: Sub-Saharan Africa*. Washington DC.
- World Bank. 2014. *The practice of responsible investment principles in larger scale agricultural investment: Implications for Corporate Performance and Impact on Local Communities*. Washington DC, World Bank.
- World Bank et FAO. 2010. *Community land delimitation and local development*. Policy note. W. Bank. Washington/Rome.
- World Bank et FAO. 2011. *Rural land taxation in Mozambique*. Policy note. W. Bank/FAO, World Bank/FAO.
- Worsfold, W. 1969. *Portuguese Nyassaland*.
- Wuyts, M. 1978. *Peasants and rural economy in Mozambique*. Maputo: Universidade Eduardo Mondlane, Centro de Estudos africanos.
- Wuyts, M. 1981. *Camponeses e economia rural em Moçambique*. Maputo: Imprensa Nacional.
- Zoomers, A. 2010. Globalisation and the foreignisation of space: seven processes driving the current global land grab. *The Journal of Peasant Studies* **37**(2), 429-447.

Liste des tables et illustrations

Liste des figures

Figure 1: Evolution du nombre total de projets d'acquisitions foncières à grande échelle.....	30
Figure 2 : Pays les plus ciblés par des acquisitions foncières – Projets conclus et classifiés selon le statut de mise en place.....	32
Figure 3: Pays d'origine des investisseurs impliqués dans les acquisitions foncières –Projets conclus et classifiés selon leur statut de mise en place	34
Figure 4: Répartition des acquisitions foncières à grande échelle selon la nature des investisseurs	38
Figure 5: Principaux déterminants des acquisitions foncières à grande échelle	39
Figure 6: Positionnement des théories de la firme dans l'histoire de la pensée économique.....	91
Figure 7: Cadre conceptuel reliant concepts et hypothèses.....	98
Figure 8: Carte des concessions majeures au Mozambique à la fin du XIX ^{ème} siècle	111
Figure 9: Exportations du Mozambique, 1895-1926 (%)	114
Figure 10: Entreprises agricoles d'Etat au Mozambique en 1991	121
Figure 11: Aide Publique au Développement, Mozambique (1980-2011)	129
Figure 12: Investissements directs étrangers au Mozambique (1993-2010).....	130
Figure 13: Pourcentage d'exploitations familiales ayant accès aux fertilisants et à l'irrigation	132
Figure 14: Processus de sélection des zones d'étude.....	135
Figure 15: Localisation des corridors de développement et chaînes de valeur prioritaires	138
Figure 16: Carte administrative du Mozambique.....	142
Figure 17: Liens entre le cadre conceptuel, les ancrages théoriques et les objets d'étude.....	147
Figure 18: Acteurs et processus d'action des fonds d'investissement.....	178
Figure 19: Evolution du bénéfice net actualisé d'un projet de plantation de jatropha.....	208
Figure 20: Distribution des bénéfices locaux sur la durée de vie des projets (prix de 2008)	227
Figure 21: Répartition des revenus pour les différentes catégories de populations locales pour le cas de la production de soja dans un investissement foncier à grande échelle de type « nucleus estate »	229

Figure 22: Répartition de la valeur ajoutée entre les principaux acteurs (en%)	232
Figure 23: Niveaux de salaires journaliers pour différentes activités agricoles formelles et informelles dans notre zone d'étude (Mts).....	246
Figure 24: Processus d'acquisition d'un droit d'usage pour un investisseur	289
Figure 25: Evolution et projection de la population Mozambicaine, 1890 - 2050	350

Liste des tableaux

Tableau 1: Acquisitions foncières internationales selon le statut de la négociation	31
Tableau 2: Acquisitions foncières internationales selon le type d'accès au foncier	33
Tableau 3: Structure de l'économie rurale coloniale au début des années 1970, Mozambique .	118
Tableau 4: Production agricole commercialisée au Mozambique, 1980-1986	125
Tableau 5: Répartition par province des projets d'agriculture à grande échelle validés par le CPI entre 2007 et 2011	134
Tableau 6: Tableau récapitulatif des cas des entreprises étrangères dans les trois régions d'étudiées.....	139
Tableau 7: Caractéristique des producteurs de soja de Gurué, estimations de la campagne 2012	144
Tableau 8: Proportion des acquisitions foncières supérieures à 1000 ha validées entre 2004 et 2012, selon la nationalité des requérants.....	151
Tableau 9: Description rapide des exploitations modélisées	154
Tableau 10: Différentes caractéristiques des configurations contractuelles.....	162
Tableau 11: Eléments caractéristiques de la typologie de formes d'agriculture à grande échelle	174
Tableau 12: Différents contrats de production observés dans le cadre des acquisitions foncières	182
Tableau 13: Statut de mise en place des projets d'acquisitions foncières dans les provinces de Manica, Sofala, Zambezia et Nampula.....	199
Tableau 14: Bénéfice net actualisé et TRI des différents projets (taux d'actualisation de 10%)	203
Tableau 15: Eléments caractéristiques de la typologie de formes d'agriculture à grande échelle	206
Tableau 16: Indicateurs clés d'emplois dans les différents types de projet	224

Tableau 17: Répartition de la production de soja par taille et structure des exploitations.....	237
Tableau 18: Coûts et revenus pour des exploitations typiques des 3 groupes de l'échantillon ..	240
Tableau 19: Intérêt commercial à une fourniture par des petites exploitations.....	243
Tableau 20: Caractéristiques de la production agricole au Mozambique (2002-2008).....	300
Tableau 21: Tendances de concentration foncière avant et après 2005	305
Tableau 22: Modes d'acquisitions de la terre par les investisseurs de l'échantillon	306

Liste des encadrés

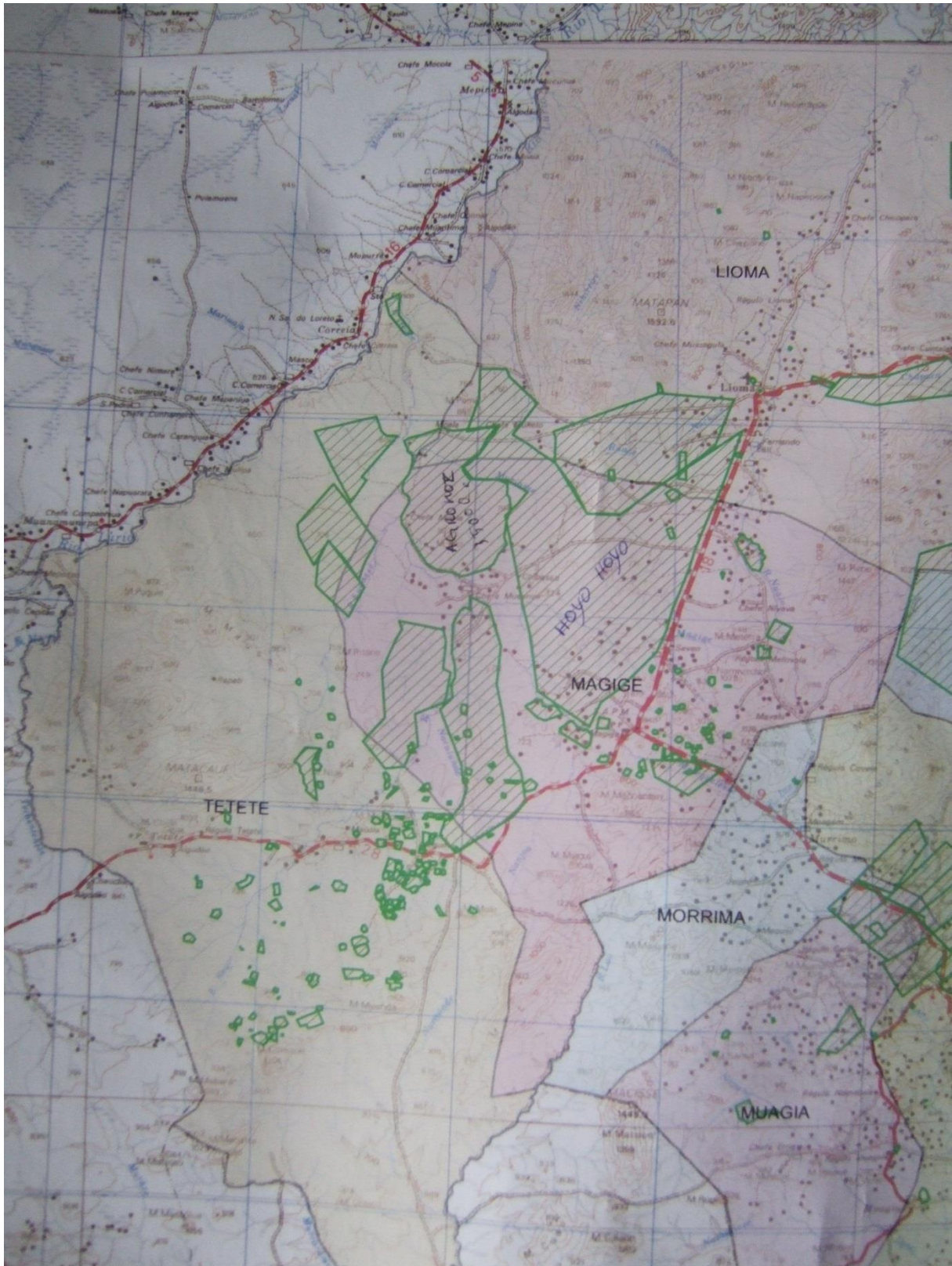
Encadré 1: Mythes et réalités des acquisitions foncières chinoises en Afrique.....	36
Encadré 2: Les agrocarburants comme moteur des acquisitions foncières	40
Encadré 3: Sécurisation et formalisation des droits fonciers	64
Encadré 4: Contexte institutionnel de la recherche	106
Encadré 5: Le développement des plantations sucrières dans la zone centrale du pays	113
Encadré 6: Déroulement de l'ensemble des travaux de terrain	145
Encadré 7: Le choix de centrer l'analyse sur les investisseurs étrangers.....	151
Encadré 8: Principales difficultés et limites sur le déroulement des enquêtes et la modélisation	157
Encadré 9: Typologie de configurations contractuelles (issu de Burnod et al. 2012).....	162
Encadré 10: Exemple de soutien de l'Etat et des bailleurs internationaux pour des modèles d'agriculture contractuelle dans le Beira Agricultural Growth Corridor	181
Encadré 11: Etablissement d'activités agro-industrielles de plantation, excluant les populations locales.....	184
Encadré 12: Entreprise de production de viande de bœuf complètement intégrée, un symbole de l'agro-industrialisation	188
Encadré 13: Détail des types d'investissements fonciers modélisés	201
Encadré 14: Le mirage de la réussite des agriculteurs indépendants.....	204
Encadré 15: Le "boom" du jatropha au Mozambique	209
Encadré 16: La situation de "trappe financière" des exploitations de type « agri-firme et sociétés de gestion d'actif ».....	213
Encadré 17: Développement de la production de volaille au Mozambique et sécurisation de l'approvisionnement en soja	253

Annexes

Annexe 1 : Localisation du poste administratif de Lioma et des projets à grande échelle dans cette région	388
Annexe 2: Modalités de calcul de l'évaluation financière simplifiée	390
Annexe 3 : Quetsionnaire d'enquête utilisé avec les investisseurs	393
Annexe 4 : Questionnaire destiné aux communautés locales	402
Annexe 5 : Contrat de production de soja de l'entreprise A	411
Annexe 6 : Contrat de production « plantation clés en main » pour la production de bananes	415
Annexe 7 : Formulaire de présentation de projet demandé aux investisseurs par le CPI.....	422
Annexe 8 : Formulaire de consultation communautaire	434
Annexe 9 : Lettre de plainte de la communauté Gobo gobo.....	437
Annexe 10 : Evaluation financière pour le modèle d'entreprise « agri cultivateur entrepreneur indépendant ».....	438
Annexe 11: Evaluation financière pour le modèle d'entreprise « transformation foncière »	440
Annexe 12 : Evaluation financière pour le modèle d'entreprise « agri-firme et sociétés de gestion d'actifs »	442
Annexe 13: Evaluation financière pour le modèle d'exploitation industrielle avec contrats de production.....	444
Annexe 14: Evaluation financière pour le modèle d'agro-industrie de plantation de soja.....	447
Annexe 15: Evaluation financière pour le modèle d'agro-industrie de plantation de jatropha.	450
Annexe 16 : Rémunération pour différents types d'emplois	455
Annexe 17: Liste des entretiens réalisés durant la thèse.....	456

Annexe 1 : Localisation du poste administratif de Lioma et des projets à grande échelle dans cette région





Annexe 2: Modalités de calcul de l'évaluation financière simplifiée

D'après Dufumier (1996), l'évaluation financière d'un projet a pour objectifs d'apprécier sa rentabilité pour les principaux agents économique impliqués dans sa mise en œuvre et de vérifier que cette dernière est financièrement possible pour chacun d'eux. L'évaluation financière d'un projet doit être considéré à titre comparatif, afin d'identifier quelles sont les activités les plus « rentables » pour chacun des opérateurs compte tenu des diversités qui se présentent à chaque instant pour accroître leur revenu. L'évaluation financière a aussi pour objectif de vérifier et de prévoir l'équilibre financier de l'entreprise au fur et à mesure du déroulement des opérations.

L'évaluation financière ex-ante d'un projet commence toujours par l'établissement d'un échéancier prévisionnel des principales dépenses et recettes qui en résultent pour l'entreprise concernée. Il convient d'estimer alors les charges et les produits occasionnés par le projet pour les différentes périodes successives de la mise en œuvre. Pour les différents projets analysés, l'échéancier prend en compte une période de X ans par période de un an (campagne agricole) définit selon les caractéristiques du projet. Dans notre cas, chacun des projets avait une durée de vie différente :

- Agriculteurs entrepreneur indépendant : l'échéancier du projet est définit selon la durée de vie de la plantation de bananier (12 ans) qui est l'élément centrale de l'exploitation
- Firme de transformation foncière : le projet est raisonné par l'investisseur sur une période de 7 ans. C'est donc cette durée qui définit l'échéancier
- Agri-firme et sociétés de gestion d'actifs : dans le scénario envisagé, le projet s'arrête après la neuvième année du projet en raison du retrait de l'investisseur et de l'incapacité de la société de gestion d'actif de trouver d'autres investisseurs
- Exploitation industrielle avec contrat de production et agro-industrie de plantation de soja : les échéanciers de ces deux projets sont définis sur une période de 20 ans ce qui correspond à la durée de vie des infrastructures (bâtiments et silos) et à deux cycles d'utilisation du matériel principale (tracteurs et moissonneuse)
- Agro-industrie de plantation de jatropha : l'échéancier du projet est définit par la durée de vie productive de la plantation qui est de 30 ans

Deux grandes catégories de dépenses sont prises en compte pour cette évaluation de projet:

- Les dépenses d'investissement et de renouvellement, qui interviennent à des moments précis, mais se manifestent par des immobilisations de capital dont les montants ne sont pas totalement consommés sur de courtes périodes (achat de terrain, d'animaux et de matériel, construction d'infrastructure, renouvellement du matériel...)
- Les charges d'exploitation, qui correspondent aux frais de personnel et consommations intermédiaires de biens et de services occasionnées par le projet au fur et à mesure de son fonctionnement (achat d'intrants, de matières premières, d'emballages, recours à des services...)

On calcule ensuite les recettes d'exploitation qui concernent les productions finales, vendues à l'extérieur de l'entreprise.

Une fois établis les échéanciers de recettes, de dépenses d'investissement ou de renouvellement (I) et de charges d'exploitations (CE), il devient possible de calculer le solde (S) excédentaire ou déficitaire pour chacune des périodes : $S=R-I-CE$

Le bénéfice total du projet peut alors être calculé en faisant la somme des soldes obtenus au cours des diverses périodes (p) à laquelle s'ajoute éventuellement la valeur résiduelle des immobilisations de capital fixe (ϵ) en fin de projet :

$$B = \sum_{p=0}^n S_p + \epsilon$$

avec :

- d : durée totale du projet
- S_p : solde obtenu au cours de la période p

Le calcul est effectué à prix constant, ce qui revient à faire l'hypothèse que tous les prix des biens et services concernés par le projet vont évoluer dans les mêmes proportions.

Ce premier bénéfice doit être actualisé. En effet, les investisseurs capitalistes ont intérêt à immobiliser leurs capitaux dans des projets où les recettes interviennent relativement vite avec des dépenses les plus tardives possibles. Une somme disponible aujourd'hui n'est pas équivalente à la même somme obtenue à une date ultérieure.

L'actualisation consiste à calculer la valeur actuelle S' à laquelle équivaldrait aujourd'hui une somme S gagnée ou dépensée en année n, sachant que la valeur S' placée à un taux d'intérêt a pendant les n années deviendrait égale à S. Une fois a défini on peut calculer S' avec :

$$S'_n = \frac{S}{(1+a)^n}$$

Le bénéfice actualisé (B') est alors calculé à partir de la somme algébrique de différents soldes actualisés et de la valeur résiduelle des immobilisations de capital fixe.

$$B' = \sum_{p=0}^d S'_p + \epsilon'$$

Le bénéfice actualisé d'un projet tend à décroître lorsque le taux d'actualisation augmente. On peut alors calculer le taux d'actualisation a_0 (appelé le TRI : taux de rentabilité interne) à partir duquel le bénéfice actualisé devient négatif ou nul.

$$\text{TRI} = a_0 \text{ tel que } B'=0$$

Ce taux de rentabilité interne correspond au taux d'intérêt maximum que peut supporter le projet. Si les taux d'intérêts en vigueur sont supérieurs à ce TRI, le projet sera considéré comme non rentable, le bénéfice actualisé du projet est négatif.

Pour déterminer la rentabilité financière du projet on peut calculer l'annuité constante suivant la formule qui correspond à la somme A d'un projet qui obtenue au cours de chacune des années du projet, procurerait le même bénéfice actualisé total que ce dernier soit tel que :

$$B' = \sum_{p=0}^d \frac{A}{(1+a)^p}$$

avec B' = bénéfice actualisé du projet

a = taux d'actualisation

d = durée totale du projet

p = période successive de 1 à d

$$A = \frac{B' \times a}{1 + \frac{1}{(1+a)^d}}$$

Cette annuité constante s'apparente à un bénéfice moyen annuel du projet compte tenu du coût d'opportunité du capital.

En se basant sur l'échéancier construit pour l'évaluation financière simplifiée de projet, il est également possible d'identifier l'ampleur des coûts et bénéfices pour l'ensemble des acteurs impliqués dans ces projets (travailleurs locaux, agriculteurs sous contrat, managers de projets, investisseurs étrangers, gouvernement).

Annexe 3 : Questionnaire d'enquête utilisé avec les investisseurs

N° of interview	<input type="text"/>
Name of the Project	<input type="text"/>
Date of interview	<input type="text"/>

N° of the person interviewed	<input type="text"/>
Specific role of the interviewee	<input type="text"/>
Adresse/area/location	<input type="text"/>
Contact number/ email	<input type="text"/>

1.

Section 1: Description of the organization

A/1 Description of your company (activities, objectives, etc.)

.....

.....

.....

A/2 Partners involved in the project

<i>Name of the Partner</i>	Type of Organisation	Duration of involvement	Share in the equity	Nationality	Role in the partnership	Comments
2.						
3.						
4.						
5.						
6.						

A/3 Did changes happen in this organization since the design of the project?

.....

.....

B/ Contractual agreements between partners

B/1 Is there a written and signed contracts (or MoU) between all the partners

--

B/2 What type of contract (shareholding, offset, production, transport)

--

<i>Name of the Partner</i>	Type of Contract	Duration of the contract	Check & balances mechanisms	Nationality	Role in the partnership	Comments
7.						
8.						
9.						
10.						
11.						

C/ Value chain and cooperation

12.

1. Do you have farming activities abroad?
2. Do you have activities in other segment of the value chain in Mozambique (transformation, commercialization, inputs providers)
3. Are you part of a farmer organization in Mozambique

Section 2: Implementation process

A/ Land identification

A/1 Why did you choose to invest in Mozambique

.....

.....

.....

A/2 When did you start prospecting for an opportunity in Mozambique?

A/3 Who did you spoke to at first? (1/business partners; 2/state agencies; 3/provincial authorities; 4/local authorities; 5/other)

A/4 Is this project your 1st in Mozambique

A/5 Do you participate in other agricultural projects in Mozambique?

A/6 If yes, can you present us the other(s) projects?

.....

.....

.....
A/7 Description of the land identification process

.....
.....
.....
.....
.....
.....

A/8 How many hectares did you wanted?

A/9 How many hectares did you obtain?

A/10 Did you get the whole area on a 1st DUAT or did you make several requests?

A/11 How long did it take to obtain the 1st DUAT

A/12 Did you start your operations before getting the formal DUAT?

A/13 How did you identify/confirm the availability of the land?

.....
.....
.....
.....

A/14 Do the land you are working on previously was part of a delimited community?

A/15 Did some people had to resettle? Did you provided any help?

B/ Community Consultation

B/1 Did you consult the surrounding communities during the process to obtain the DUAT

B/2 Who did organize these meetings?

B/3 Who did you meet during these consultations?

B/4 Were there any claims from the community that the land targeted was already used?

B/5 Did you contract a service provider (or consultant) to realize the community consultations?

C/ Negotiation/Compensation

C/1 What are the precise compensations provided to the local community/household?

<i>Type of compensation</i>	Collective or individual	Year of realization	Cost	How many beneficiaries	Comments

C/2 Is there a timeline in the agreement for the providing of these compensations?

C/3 Who proposed these compensations?

Section 2: Development process and costs

A/ DUAT acquisition costs

- A/1 Cost of organization of consulta
- A/2 Costs technician Geografia e Cadastro
- A/3 Process of registering
- A/5 TOTAL

Cost in Meticaissn euro o dollar (Specify)

B/ Establishment costs

- B/1 Buildings
- Accomodations
- Office
- Other facilities (such as warehouse, garage, etc)

- B/2 Infrastructures
- Road rehabilitation (nb km and cost including graveling)

- Construction nursery

B/3 Equipement

Equipement	Type	Number	Years of utilisation	Purchase price		Resell price	
				Mts	Euro	Mts	Euro
Tractor 1							
Tractor 2							
Tractor 3							
Tractor 4							
Tractor 5							
Tractor 6							
Bull-dozer							
Plough							
Slasher							
Sprayer							
Truck							
Cars							
Combine Harvester							
Central Pivot							
Irrigation System							
Pipes							

Annual cost of maintenance for machinery

Annual cost of maintenance for buildings

Combustible

- Total yearly consumption

Calendar of establishment of different activities

	List of activities	Number of people employed	Number of hectares cleared	Number of hectare under planted	Number of hectares under production

Year 0 (includes the years before the first plantation)					
Year 1					
Year 2					
Year 3					
Year 4					
Year 5					
Year 6					
Year 7					
Year 8					
Year 9					
Year 10					

Please detail the cost of implementation and maintenance of jatropha trees per hectare

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Section 3 : Operating process and costs

A/1 Crop rotation and repartition for the total area

.....

.....

.....

.....

.....

 A/3 How many years can you maintain the trees under production?

After how many years do you have to replace the trees?

A/2 Costs of production

Variable costs of production		Quantity/ha	Cost	
Carburant			Meticaïs	Dollars
Eau-Electricité				
Crop 1 :				
Inputs	Irrigation			
	Planting			
	Fertilizers			
	Herbicides			
	Weeding			
	Pruning			
Harvest				
Crop 2 :				
Inputs	Irrigation			
	Planting			
	Fertilizers			
	Herbicides			
	Weeding			
	Pruning			
Harvest				
Breeding				
	Feedstuff			
	Meds			
	Water			
	Other inputs			

How many seasonal workers do you employ for harvesting?

How many kg every worker can harvest? How are they paid? (per kg, per day)

Section 4: Yield, transport cost price and revenues

What is the evolution of the yield according to the age of the trees?

A/1 Harvest, yield and post-recolt costs

Crop	(Q/ha)	Price	Revenue	
			Meticaïs	Dollars
Crop 1				
Yields (/ha)				
Lost after harvest				
Transport costs				
Crop 2				
Yield (Q/ha)				
Lost after harvest				
Transport costs				
Crop 3				
Yield(Q/ha)				
Lost after harvest				
Transport costs				

A/2 Targeted market and price evolution during the last 5 years

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

A/3 Do you process the crop on the farm? If yes explain the process and the cost of such process?

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Section 5: Land costs

Land tax

Discount for machinery import taxes

Discount for value added taxes?

Section 6 : Financing organization and costs

- **Labor**

Composition of workers

Fonction	Nb	Nationality	Mensual salary	
			Meticaïs	Dollars
Director				
Farm Manager				
Accountant				
Economist				
Agronomist				
Workshop guy				
Mecanics				
Drivers				
Assistants				
Slashers				
Harvesters				
Gards				
House mates				
...				
TOTAL				

- **Loan interest rates**

How much did you have to borrow?

Did you contract a loan with a Mozambican or a foreign bank?

What is the interest rate you are paying?

After how many years do you start paying back the loan?

Annexe 4 : Questionnaire destiné aux communautés locales

1. N° do questionario
2. Nome da comunidade
3. Data de realização

População

4. Numero de habitante (*estimativa*)
- Grupos étnicos dentro da comunidade (par orden de numero)

--

5. Grupo étnico 1
6. Grupo étnico 2
7. Grupo étnico 3

Dinamica da população

8. Como evolui a população da comunidade durante os dez ultimos años : *stabilidad, aumento um pouco, bastante, de maïs?*

--

9. Havia uma chegada de população migrante na sua comunidade durante os 10 ultimos anos (*migração fraca, pouca, importante, de maïs?*)

--

10. Número de familias novas ?

--

11. Cuales são as razões ? (busca de terras agricolas, pastage, comercio de maderas) ?

--

12. Havia uma saída de população migrante na sua comunidade durante os 10 ultimos anos? a-t-il eu depuis 10 ans le départ de populations de votre village (*migração fraca, pouca, importante, de maïs?*)

--

13. Quem foi embora da comunidade (joven, homen, etc) ?

--

14. Para que ?

--

15. Quando foram os periodos de saída mas importante ?

--

16. Esses periodos podem ser ligado com eventos particulares?

--

Infraestructuras

Infraestructura	Numero	Año de	Observações
-----------------	--------	--------	-------------

15. 8				
16. 9				

17. Durante um ano medio, quantas familias tienen problemas de falta de alimentos (nem uma, menos da mitad, a mitad, mas da mitad, todas) ?

18. Como as pessoas solvam esses problemas de falta de alimentos?

Actividades de artesanato na comunidade

	Actividade	Numero de pessoa
19. Tipo1		
20. Tipo 2		
21. Tipo 3		

Actividades de artesanato de pessoas que entram ocasionalmente na comunidade?

	Actividade	Numero	Periodo de chegada
22. Tipo 1			
23. Tipo 2			
24. Tipo 3			

Presencia de actividades que precisam equipamento (moinho, maquina para cascar arroz, para cortar a madeira, etc...

	Actividade	Proprietario da maquina	Cliente	Cuanto horas per semana a maquina funciona	Consumo de gasolina
25. 1					
26. 2					
27. 3					
28. 4					

Disponibilidade em agua

	Tipo (a bem, a perfuração, ...)	Profundidade	Periodo de falta de agua	Systema de gestão
29. 1				
30. 2				
31. 3				
32. 3				

Necessidade colectivas em energia

33. Existe uma necessidade colectiva em energia. Si sim, precisar

34. Si sim, como essa necessidade esta satisfeita ?

Uso da terra

	Tipo de solo	Uso principal*	Niveau de saturation foncière	% de familiares com acesso	Conflicto de acesso ?
35. 1					
36. 2					
37. 3					
38. 4					
39. 5					
40. 6					
41. 7					

* si cultura, precisar a cultura o as culturas em rotação

42. Como evoluem as superficies cultivadas pela comunidade : *stabilidade, aumento fraco, bastante, importante, de mais ?*

43. Durée de jachère moyenne il y a 10 ans

44. Durée de jachère moyenne aujourd'hui

45.

46. O que o senhor acha pensa da evolução da disponibilidade dos recursos naturais da comunidade durante os 10 ultimos años?

47. Colocar uma cruz dentro das casas

Tipo de recursos	Degradação importante	Degradação	stabilidade	melhoramento
48. Disponibilidade em terra de cultura				
49. Fertilidade das terras de « bas fonds »				
50. Fertilidade dos otros tipos de terra				
51. Recurso em agua pelas familias				
52. Recurso em agua pelo gado				
53. Recurso em agua para a irrigação				
54. Recurso em pastage				
55. Recurso em madeira de fogo				
56. Recurso em madeira de construção				
57. Presencia de animais salvagem				
58. Productos da colheita (precisar)				
59.				
60.				

Cuales são as principal razões dessas evoluções ?

61. Causa 1
62. Causa 2
63. Causa 3

Commercialização dos productos

- 64.** Existe um mercado regular?
- 65.** Si sim, que dia da semana?
- 66.** Numero de barracas ?

	Producto	Lugar de venda	Pessoa que compra	Periodo de venda (mes)
67.				
68.				
69.				
70.				
71.				
72.				
73.				
74.				

Produtos comprados pelos cidadão da comunidade

	Producto	Lugar de compra	Vendedor do produto	Periodo de compra
75.				
76.				
77.				
78.				
79.				

Accessibilidade da comunidade

80. Julgue a accessibilidade da comunidade ? (muito bom, bom, bastante bom, fraca, muita fraca) diferencias entre periodo de chuva

--

Meios de transporte que existe na comunidade

Meio	de	Uso	Capacidade	Distancia	Duração	da	Costo
------	----	-----	------------	-----------	---------	----	-------

	transporte		(numero de pessoa)	de maximale	mobilização	
81.						
82.						
83.						
84.						
85.						
86.						
87.						
88.						

Meios de transporte que chega ate a comunidade

	Meio de transporte	Période à laquelle ce transport vient	Périodicité de la rotation ?	Ce qu'il amène ?	Ce qu'il embarque ?
89.					
90.					
91.					
92.					
93.					
94.					
95.					
96.					

Precisar : bus, camião (en différenciant les tonnages), chapa, etc...)

Associação na comunidade

	Associação	Objetivo	Fluxo de renda	Re investimento
97.				
98.				
99.				
100.				

Règles de acesso a terra

101. Existe regras de acesso a terra na comunidade ?

102. Essas regras dependam do tipo de solo ?

103. Quem toma a decisão ?

104. Quem controla a aplicação dessas regras ?

105. O que acontece em caso de falta de respeito dessas regras ?

Reglas de acesso aos recursos naturais

106. Quais são as regras de acesso aos recursos naturais (floresta, terra, água, casca, etc)?

--

107. Quem toma a decisão ?

108. Quem controla a aplicação dessas regras ?

--

109. O que acontece em caso de falta de respeito dessas regras?

--

110. Qual é o processo que alguém da comunidade deve seguir para ter acesso a estas terras

--

111. Qual é o processo que alguém fora da comunidade deve seguir para ter acesso a terra

--

--

Negociação com os investidores

112. A comunidade já tinha no passado um acordo com um investidor pelo uso de recursos naturais?

--

113. Quem participou na criação desse acordo?

--

114. Quem escolheu as terras, os critérios do acordo ?

--

115. O que acontece em caso de falta de respeito dessas regras?

--

116. A comunidade já em um acordo com um investidor ?

--

Si existe um acordo com um investidor para usar a terra

117. Quando começou ?

118. Como passou o processo de negociação ?

--

--

Cuales são os efeitos positivos da chegada desse investidor ?

119. Efeito 1	
120. Efeito 2	
121. Efeito 3	

Cuales são os efeitos negativos da chegada desse investidor ?

122. Efeito 1	
123. Efeito 2	
124. Efeito 3	

125. Todo o pessoal da comunidade conheceu esse acordo com o investidor (muito bem, bem, pouco, não conhece)

126. O que o senhor acha da relação com o investidor ?

127. Como pode se melhorar essa relação ?

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Si não existe acordo com um investidor

128. O senhor gostaria que a comunidade tem um acordo com um investidor ?

129. Que tipo de acordo ?

O que seria para o senhor os principais benefícios de um acordo com um investidor ?

130. Benefício 1	
131. Benefício 2	
132. Benefício 3	

O que seira para o senhor as dificuldades mas importantes para a implementação de um acordo com um investidor ?

133.Dificuldade 1

134.Dificuldade 2

135.Dificuldade 3

PROSPECTIVAS

O que seriam as acções prioritarias para o desenvolvimento da comunidade ?

1. Prioridade 1

2. Prioridade 2

3. Prioridade 3

O que seriam as acções para uma melhor gestão dos recursos naturais da comunidade ?

1. Prioridade 1

2. Prioridade 2

3. Prioridade 3

4. Observações sobre a comunidade

ENTREPRISE A

Contrato de fomento de produção de soja

Entreprise A no quadro de implementação de produção de soja no Posto Administrativo do Lioma, neste acto representado pelo seu Director Sr. *Chishamiso Mawoyo* adiante designado por ENTREPRISE A.

Alberto Cadeira filho de *Cadeira Namacala* e de *Lucia Motocuene* portador do Pedido de Bilhete de Identidade nr. 343479 adiante designado por produtor é celebrado o presente contrato que se rege pelas seguintes clausulas:

Primeira clausula

Local

1. O produtor solicita ao Entreprise A a concessão de assistência e serviços de produção para a cultura de soja numa área de 10 ha, situada no povoado de Ruace.
2. O produtor solicita ao Entreprise A os serviços de lavoura mecânica em 10 ha e gradagem de 10 ha.

Segunda clausula

Serviços de produção

1. Compreende entre outros serviços a escolha de terra com melhor aptidão para o fomento da cultura, preparação e mecanização da mesma, fornecimento de semente e fornecimento de agro-químicos, caso seja recomendável a sua utilização.
2. O Entreprise A aceita prestar serviços de produção ao produtor, pagamento de serviços acordados entre as partes interessadas no contrato, Segundo o estabelecido na clausula quinta.

Terceira clausula

Obrigação das partes

1. O Entreprise A obriga-se a assistir aos produtores para a campanha agrícola 2011/2012 e fornecer os seguintes materiais necessários:
 - a) O Entreprise A oferecerá assistência técnica qualificada;
 - b) O Entreprise A fornecerá semente de melhor qualidade;
 - c) O Entreprise A vai Monitorar o processo de produção e venda da soja;
 - d) No período de venda o preço do dia será reajustado de acordo com a oferta;

- e) O Entreprise A ajudará ao produtor na avaliação das actividades desenvolvidas pelo produtor e
- f) Providenciará informações relativas com o Mercado.
- g) O produtor obriga-se a usar os serviços de produção para o fim de fomento da cultura, como rege no contrato;
- h) O produtor tem que garantir que o seu campo tenha a melhor assistência;
- i) O produtor deve garantir que todos os créditos sejam pagos na sua totalidade, após a venda da soja;
- j) Informar ao técnico sobre qualquer anomalia nos campos de produção e no desenvolvimento da sua actividade.

Quinta clausula

Modalidade de pagamento dos serviços de produção

1. O produtor reembolsará o valor da preparação do terreno em duas formas, Segundo a opção do mesmo.
 - O produtor querendo poderá reembolsar o valor correspondente aos serviços de preparação de terra após a colheita em soja ou em moeda nacional;
 - O Entreprise A receberá do produtor 1.2 kg por cada kg de soja entregue na altura da sementeira. O preço dos outros insumos será anunciado na altura da aplicação, caso seja recomendável.

Sexta clausula

Pagamento do valor

O produtor deve pagar o valor total de investimentos até Agosto de 2012.

Sétima clausula

Mora

Em casos de demora será acrescida a dívida global do produtor 25% por campanha.

Oitava clausula

Suspensão e resolução do contrato

O produtor poderá suspender e resolver o contrato depois do pagamento da dívida global que tem a pagar ao Entreprise A.

Nona clausula

Forum

Em casos de litígio, o contrato será regido e interpretado em conformidade com as regras extrajudiciais, por via da autoridade local ou forum judicial.

Decimal clausula
Disposições finais

As duas partes comprometem-se em honrar os acordos constantes neste contrato de forma honesta e fiel.

O presente contrato entra em vigor a partir do momento em que as duas partes convencionarem e assinarem, com a confirmação do líder comunitário.

Ruace, aos _____ de _____ de 2011

Entreprise A:

O produtor:

Autoridade local:

ANEXO

Registo dos insumos fornecidos ao produtor

Id.	Insumo	Qtd.	Preço/kg	Preço total	Observação

Registo dos serviços prestados ao produtor

Id.	Designação	Qtd.	Preço/kg	Preço total	Observação

Annexe 6 : Contrat de production « plantation clés en main » pour la production de bananes

(2)

FRUTIMANICA,LDA

CAMPOS DE TREINAMENTO SECTOR FAMILIAR PRODUÇÃO DE BANANAS

CONTRATO

Cidadãos diversos residents nas imediações dos terrenos que vem sendo explorado pela Frutimânica,Lda,vem solicitando que esta Empresa lhes de apoio na produção bananas para sector familiar,atendendo esta necessidade a Frutimânica,Lda,representado por seu Gerente senhor MALCOLM GUY CLYDE WIGGINS celebram um contrato com o camponês de nome BUJI LAMÉDUE e CRISTINA CLIN que podera usar uma parcela de terra com 1 hectares a cargo da Frutimânica,Lda para fazer nela a produção experimental de bananas e treinamento para sector familiar aprender produzir bananas comercial durante um period de 4 anos. Depois do fim do contrato o camponês deixará as bananas para Empresa e passarão trabalhar nas suas proprias machambas.

1. A Frutimânica,Lda sera responsavel pela lavoura do terreno,fornecimento de plantas de bananas.
2. A Frutimânica,Lda,vai dar insumos Agrícolas(adubos e produtos quimicos).
3. A área de cultivo de treinamento poderá ser visitado por pessoal tecnico da Frutimânica,Lda,para acompanhamento da cultura e não permitir a propagação de doenças.
4. A venda da banana sera feita pela Frutimânica,Lda depois da sua selecção na sala de classificacção,onde o camponês tera acesso de saber os kilos a ser vendido.
5. A Frutimânica,Lda garantira transporte venda das bananas.
6. O campones sera pago conforme o preço encontrado no Mercado,devendo sofrer descontos da sua produção gradualmente durante o period da duração do contrato para pagamento de insumos usados na produção de bananas,preparação do terreno,10% pagamento de irrigação,apoio tecnico e resto de valor sera dado ao camponês.
7. Nenhum adubo ou produto quimico requisitado poderá ser desviado para outra qualquer utilização ,que não objecto deste contrato.
8. O produtor deve seguir instruções do tecnico para ter produção de qualidade,não deve vender as suas bananas a mercados individuais,caso acontença será anulado o contrato.
9. Frutimânica,Lda,dentro das suas possibilidades fornecera condições de irrigação mas não assume responsabilidade pela sua interrupção caso haja avarias.

Pela Fritimanica

FRUTIMANICA S.L.
Tel: 846416804 / 8494110
Km 17,9 da Estr. F. P. de Manica
4815-400 S. S. AF.

MESSINZA - MANICA

Manica aos, 15 de NOVEMBRO de 20 11

O contratado

Cláudio Elias
Diázi Lameque

AGRIZA MESSINSSA AGRICOLA,LDA

CONTRATO

AGRIZA MESSINZA AGRICOLA,LDA detentor de Titulo legal de terreno em Messinza e perante o pedido do interessado Bidji Louque e Crispim Elias para dela fazer uso temporário para treinamento na produção de bananas.

1. Para o periodo de 4 anos a Agriza Messinza Agricola,Lda cede ao interessado uma área com 1 hectares destinada exclusivamente a fins de fazer produção de bananas do campo para seu treinamento.
2. A Agriza não cobrará qualquer renda pela utilização da Terra.
3. O interessado fará por sua conta a lavoura, com ou sem equipamento próprio ou alugado e assumirá todos encargos resultante da cultura.
4. O interessado compromete-se a não plantar qualquer especie de droga na área objecto deste contrato.



O interessado

Bidji Louque
Crispim Elias

Manica aos, 15 de NOVEMBRO de 20 11

Projected Income and Expenditure

Description	Unit	Quantity	Rate	Total (MZN)
<u>Year 1</u>				
Disc grass in	litres	20	117	2,340
Disc in fertilizer	litres	20	117	2,340
Plough	litres	40	117	4,680
Cross-rip	litres	80	117	9,360
Mark furrows with ripper	litres	40	117	4,680
Total Land preparation				23,400
Plants	each	2020	27	54,540
Fertilizer				
Land Prep				
Lime	bag x 50kg	60	351	21,060
NPK	bag x 50kg	20	1050	21,000
Fertilizer Used at Planting				
NPK	bag x 50kg	5	1050	5,250
Post Planting				
After 2 weeks				
1 x 30 gram cup banana blend per plant	bag x 50kg	1.2	904.5	

After 2 weeks				1,085
1 x 50 gram cup banana blend per plant 24 Applications	bag x 50kg	2	904.5	1,809
1 x 60 gram cup	bag x 50kg	58	904.5	52,461
Transport of fertilizer, props, carrying bananas to the pack shed, plants to the field, pegs	litre	150	117	17,550
Packshed costs - labour charge	days	4	2313.6	9,254
Management Fee	10% of return	300,000	0.1	30,000
Labour to peg holes out, plant, weeding, desuckering, propping, bunch management, reaping, plantation management for the year.				26,211
Total Expenditure				263,621
Returns				
Bananas	kg	60000	5	300,000
Total Income				300,000
Total Profit/(Loss)				36,379
Year 2				
Fertilizer				
Banana blend	bag x 50kg	63	904.5	56,984

Transport of fertilizer, props, carrying bananas to the pack shed	litre	150	117	17,550
Packshed costs - labour charge	days	4	2313.6	9,254
Management Fee	10% of return	300,000	0.1	30,000
Total Expenditure				113,788
Returns				
Bananas	kg	60000	5	300,000
Total Income				300,000
Total Profit/(Loss)				186,212
Year 3				
Fertilizer				
Banana blend	bag x 50kg	63	904.5	56,984
Transport of fertilizer, props, carrying bananas to the pack shed	litre	150	117	17,550
Packshed costs - labour charge	days	4	2313.6	9,254
Management Fee	10% of return	300,000	0.1	30,000
Total Expenditure				113,788
Returns				

Bananas	kg	60000	5	300,000
Total Income				300,000
Total Profit/(Loss)				186,212

Annexe 7 : Formulaire de présentation de projet demandé aux investisseurs par le CPI



**Project
Application
Form**

(Formulário de Apresentação do Projecto)

Name of Project: _____
(Nome do Projecto)

Rua da Imprensa, N° 332 r/c, C. Postal 4635
Tel: 31 32 95, 31 32 99, 31 33 10/ 75
Fax : (258-21) 31 33 25
Maputo
E-mail: cpi@cpi.co.mz

Rua Dr. Eduardo d'Almeida, N° 51 R/c
Tel: 23-32 92 55
Fax: 23-32 92 75
Beira
E-mail: cpi.beira@teledata.mz

Moçambique

Check List of Information Required (Lista da Informação necessária)

1) Copies os (Cópias de):	
i) ID document or passport of each individual investor in the project (BI ou passaport de cada investidor do projecto)	<input type="checkbox"/>
ii) Proof of the legal existence of each investing company or institution (statutes, Memorandum of Articles of Association, Company Registration Certificate: (Documentos comprovativos da existência legal de ca empresa investidora - Estatutos da Sociedade, Certificado do Registo da empresa):	<input type="checkbox"/>
2) Bank references and evidence of the necessary financial capacity to undertake the project (Referências bancárias e evidências do financiamento do projecto):	<input type="checkbox"/>
3) Financial accounts and annual report from the most recent financial year for each investing company or institution or any other type of proof of availability of financial resources required for carrying out project (Balancos financeiros dos últimos anos de cada empresa proponente do projecto):	<input type="checkbox"/>

Representantative of the project (Contact Details) (Representante do projecto - Contacto):

Name (Nome): _____
Tel: _____ Cell: _____
Fax: _____ E-mail: _____
Full address (Endereço completo): _____

Procedures for Investing in Mozambique:

1. Arrange land or installations, if necessary.
2. Elaborate a project proposal and submit three (3) copies to CPI to get fiscal and customs incentives.
3. Incorporate the implementing company at the Public Notary and publish its statutes in the Official gazette.
4. Register the company at the commercial registry and at the tax Office.
5. If applicable, complete land concession title and submit technical designs and environmental impact study for approval by the relevant ministries.
6. Obtain the relevant business license (after technical inspection of the facilities) and start operations.

Procedimentos para Investir em Moçambique:

1. Providenciar a reserva do terreno ou instalações se necessário;
2. Preparar e apresentar o projecto, no CPI (em três cópias), para aprovação, com vista ao gozo dos benefícios aduaneiros e fiscais;
3. Constituir a sociedade implementadora do projecto no Notário e publicar no Boletim da República os estatutos da sociedade implementadora;
4. Registrar a empresa junto da Conservatória do Registo Comercial e da Repartição de Finanças da área da sede ou da principal actividade da empresa;
5. Accionar o processo para a emissão do Título de concessão da terra e o estudo do impacto ambiental para aprovação pelas entidades competentes.
6. Obter o alvará (depois da inspecção técnica das instalações) e iniciar as actividades.

A: Project Summary
Resumo do projecto

A1. Title of Project
(Título do Projecto): _____

A2. Type of Project (mark with X) / (Tipo do projecto - marque um X)

New (Novo)	<input type="checkbox"/>
Expansion (Expansão)	<input type="checkbox"/>
Rehabilitation or Modernization (Reabilitação ou Modernização)	<input type="checkbox"/>
Restructuring of existing company(ies) (reorganização de empresa)	<input type="checkbox"/>

A3. Sector of Activity (mark with X)
(Sector de Actividade - marque um X)

Tourism (Turismo)	<input type="checkbox"/>
Industry (Indústria)	<input type="checkbox"/>
Agro-Livestock (Agro-Pecuário)	<input type="checkbox"/>
Other – specify (Outros-especifique).....	<input type="checkbox"/>

A4. Location of Project (or desired location if is not already determined)
(Localização do projecto ou localização pretendida)
Street/Ave. (Rua/ Avenida): _____

City (Cidade): _____ District (Distrito): _____
Province (Provincia): _____
Specifications (Please attach Maps or draws of the areas and land required)
Especificações (Junte Mapas ou esboços da área necessária para o Desenvolvimento do Projecto)

Enquadramento no zoneamento:	Area of Location (Meio de Inserção):
Espaço Habitacional <input type="checkbox"/>	Urban (Urbano) <input type="checkbox"/>
Industrial <input type="checkbox"/>	Rural (Rural) <input type="checkbox"/>
Serviços <input type="checkbox"/>	
Verde <input type="checkbox"/>	

A5. Land Ownership (Current situation re the acquisition or legal ownership of Land):
(Posse da Terra – Situação Legal sobre a aquisição do espaço): _____

Any Alternative Location (Alternativas de Localização) _____

A6. Brief Description of Project (Objecto do Projecto):
Main Activity (Principal Actividade): _____

Complementary Activities (Actividades Complementares) _____

B: Project Sponsors
(Proponentes do Projecto)

B1. Proponents of project:

(Proponentes do projecto):

A. Foreign Investors (Estrangeiros):

1 _____
2 _____
3 _____
4 _____
5 _____

B. Mozambicans (Moçambicanos):

1 _____
2 _____
3 _____
4 _____
5 _____

B2. Name of Implementating Company (existing or to be created):

(Nome da Empresa Implementadora do Projecto):

Distributed amongst shareholders as follows:

(Distribuição do Capital Social)

Foreign (Estrangeiros):

Name (Nome): _____ (_____ % _____
Name (Nome): _____ (_____ % _____
Name (Nome): _____ (_____ % _____
Name (Nome): _____ (_____ % _____
Name (Nome): _____ (_____ % _____

Mozambicans (Moçambicanos):

Name (Nome): _____ (_____ % _____
Name (Nome): _____ (_____ % _____
Name (Nome): _____ (_____ % _____
Name (Nome): _____ (_____ % _____
Name (Nome): _____ (_____ % _____

C: Financing of Project

(Financiamento do Projecto)

C1. Total Investment value (Valor do Investimento total):

Foreign Direct Investment (Valor do Investimento Directo Estrangeiro) _____

Domestic Direct Investment (Valor do Investimento Directo Nacional) _____

C2. Proposed Sources of Financing (Fontes Previstas do Financiamento):

Equity (Capital Social): _____ Loan Capital (Empréstimos): _____

Shareholder Loans (Suprimentos): _____ Other (Outros): _____

D: Technical Details of Project
(Descrição Técnica do Projecto)

D1. Main Infrastructure (Size of Plant and capacity – please attach designs or draws):
(Principal Infra-estrutura – Dimensões e capacidade- sempre que possível junte mapas ou desenhos):

D2. Technology to be used (main equipment):
(Tecnologia a utilizar - equipamento principal):

D3. Details of the product(s) to be produced (type and quality):
(Tipos e qualidade de bens a produzir):

D4. Raw material inputs and sources:
(Tipos e proveniência das matérias primas e substâncias a utilizar):

D5. Chemical Products to be used:
(Tipos de produtos químicos a utilizar):

D6. Quantity and sources of Water and Electricity:
(Quantidade e fontes de água e electricidade):

D7. Quantity and source of fuel and petroleum products:
(Quantidade e proveniência de combustíveis e lubrificantes):

D8. Any other type of raw material inputs and sources:
(Outros tipos e proveniência das matérias primas e substâncias a utilizar):

D9. Destination of final goods (and % to local / foreign markets):
(Destino dos bens a produzir - % para mercado local e mercado estrangeiro):

D10. Labour Requirements: Salaries and Level of Skill
(Mão-de-obra Necessária: Salários e Categorias profissionais)

Local (Nacional)	Number (Número)	Categories (Categorias)	Salaries (Salários)

Foreign (Estrangeiro)	Number (Número)	Categories (Categorias)	Salaries (Salários)

**Assistance that CPI may offer to the Investors
(Assistência que o CPI pode oferecer aos Investidores)**

- Incorporation of Company (Constituição de Sociedade)*
- Business Licensing (Licenciamento do Exercício da Actividade)*
- Entrance Visa (Visto de Entrada)*
- Work and Residence Permits (Autorização de Trabalho e de Residência)*
- Customs Authorizations (Autorização das Alfândegas)*
- Identification and Licensing of Land (Identificação e Licenciamento de Terra)*
- Identification of Business Partners (Identificação de Parceiros para Negócios)*
- Any other assistance - specify (Outros - especifique):*

Project title (Título do Projecto):

Contact Person (Pessoa a contactar):

Full Address (Endereço Completo):

City (Cidade):

Country (País):

Tel.:

Fax:

Cell Phone:

E-mail:

Investment Breakdown Schedule
(Fundamentação do Projecto)

Breakdown of Investment (Rúbricas)	Unity (unidade)	Year 1 (ano 1)	Year 2 (ano 2)	Year 3 (ano 3)	Year 4 (ano 4)	Year 5 (ano 5)
Construction (Construções)						
Equipment (Equipamento)						
Furniture (Mobiliário)						
Others (Outros)						
Financing Sources (Fontes de Financiamento)						
Equity (Capital Social)						
Shareholders loans (Suprimentos)						
Loans (Empréstimos)						
Others (Outros)						
Production (names and quantities) (Produção - nomes e quantidades)						
Product 1 (Produto 1)						
Product 2 (Produto 2)						
Product 3 (Produto 3)						
Total revenue (Receita Total)						
Total costs (excluding depreciations) (Custos totais - excluindo deprecições)						
Depreciations (Depreciação)						
Inflow of foreign currency (Entrada de moeda estrangeira)						
Loans/foreign shareholders loans (Empréstimos/suprimentos estrangeiros)						
Exports (Exportações)						
Others (outros)						
Outflow of foreign currency (Saída de moeda estrangeira)						
Imports (Importações)						
Payment of interests and loans (Pagamento de Juros e empréstimos)						
Others (Outros)						
Number workers (Número de Trabalhadores)						
Mozambicans (Moçambicanos)						
Foreigners (Estrangeiros)						

República de Moçambique
Ministério Do Plano e Finanças
Direcção Nacional das Alfândegas

PEDIDO DE ISENÇÃO DE DIREITOS ADUANEIROS AO ABRIGO DO CÓDIGO DOS
BENEFÍCIOS FISCAIS

Nome do Projecto: <input type="text"/>	Data do despacho autorização do projecto <input type="text"/>
Ramo de Actividade do Projecto: Usar o Classificador das Actividades Económicas <input type="text"/>	Projecto de Reabilitação <input type="checkbox"/>
Nome do Implementador: <input type="text"/>	Ou de Raíz <input type="checkbox"/>
Número de autorização do projecto de investimento: <input type="text"/>	Valor total do projecto em USD <input type="text"/>

VALOR DAS MERCADORIAS SOBRE AS QUAIS SE PRETENDE BENEFÍCIO FISCAL DA LISTS EM
ANEXO (FORMULÁRIO 14A)

USD

Senhor Investidor: Preencha este impresso de forma correcta indicando o código pautal do produto que pretende importar. Se tiver dificuldade contacte um despachante oficial. Não esqueça que o Código do Benefícios Pautais lhe concede a isenção de direitos aduaneiros, apenas para os bens classificados com "K" na pauta aduaneira. O acesso a este benefício ocorre, apenas, se o seu projecto for um empreendimento novo.

COLABORE CONNOSCO PARA MELHOR OS SERVIRMOS

O Importador

O Delegado do CPI

.....

.....

Data

Data

República de Moçambique
Ministério Do Plano e Finanças
Direcção Nacional das Alfândegas

PEDIDO DE ISENÇÃO DE DIREITOS ADUANEIROS AO ABRIGO DO CÓDIGO DOS
BENEFÍCIOS FISCAIS

Nome do Projecto: <input type="text"/>	Data do despacho autorização do projecto <input type="text"/>
Ramo de Actividade do Projecto: Usar o Classificador das Actividades Económicas <input type="text"/>	Projecto de Reabilitação <input type="checkbox"/>
Nome do Implementador: <input type="text"/>	Ou de Raíz <input type="checkbox"/>
Número de autorização do projecto de investimento: <input type="text"/>	Valor total do projecto em USD <input type="text"/>

VALOR DAS MERCADORIAS SOBRE AS QUAIS SE PRETENDE BENEFÍCIO FISCAL DA LISTS EM
ANEXO (FORMULÁRIO 14A)

USD

Senhor Investidor: Preencha este impresso de forma correcta indicando o código pautal do produto que pretende importar. Se tiver dificuldade contacte um despachante oficial. Não esqueça que o Código do Benefícios Pautais lhe concede a isenção de direitos aduaneiros, apenas para os bens classificados com "K" na pauta aduaneira. O acesso a este benefício ocorre, apenas, se o seu projecto for um empreendimento novo.

COLABORE CONNOSCO PARA MELHOR OS SERVIRMOS

O Importador

O Delegado do CPI

.....

.....

Data

Data

Annexe 8 : Formulaire de consultation communautaire

**MODELO DE ACTA DE CONSULTA ÀS COMUNIDADES LOCAIS AO ABRIGO DO Nº 3
DO ART. 13 DA LEI DE TERRAS, CONJUGADO COM O
Nº 2 DO ART. 27 DO RESPECTIVO REGULAMENTO**

Aos dias do mês de de 20..... teve lugar uma reunião de consulta á comunidade de, em vertude de ter sido requerida uma área do seu território pelo Sr. (a) que requerha/m² na localidade de Posto Administrativo de Distrito de para fins O encontro foi dirigido pelo Sr. (a) e contou com o envolvimento de técnico dos SPGC, bem como de membros da comunidade de.....

Os participantes da reunião, pronunciaram-se a cerca do pedido de ocupação do terreno em causa, sendo de destacar as seguintes intervenções:

1. Senhor (a).....
Proferiu sua opinião nos seguintes termos:

.....
.....
.....

2. Senhor (a)

.....
.....
.....

3. Senhor (a)

.....
.....
.....

4. Senhor (a)

.....
.....
.....

5. Senhor (a)

.....
.....
.....

Por fim foi acordado que

.....
.....
.....

.....
.....
.....

Indicar o tipo de infra-estruturas e benfeitorias existentes (exemplo: casa, tanques, armazéns, árvores de fruta etc)

.....
.....

No fim do encontro foi elaborada a presente acta de consulta que foi lida em Português e traduzida em (língua de influência local). Depois convidou-se a comunidade a assinar a acta, que vai ser assinada pelos representantes da comunidade incluindo os ocupantes dos terrenos limítrofes, dos representantes do Estado, e do requerente ou seu representante.

NOME

FUNÇÃO

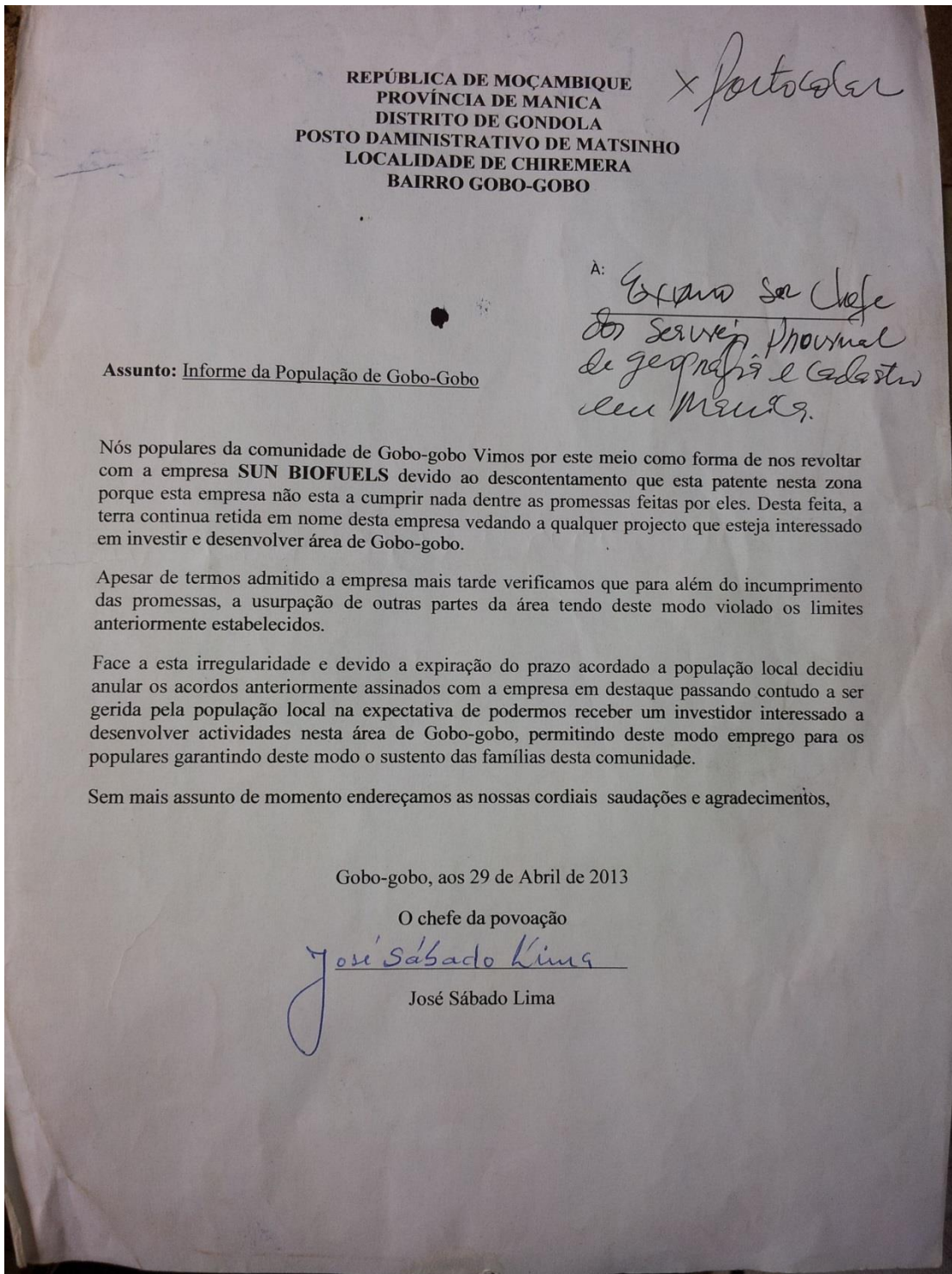
Secretariado

.....
....
.....
....
.....
....
.....

Parecer do SDAE

.....
....
.....
....
.....
....
.....
....

Annexe 9 : Lettre de plainte de la communauté Gobo gobo



Annexe 10 : Evaluation financière pour le modèle d'entreprise « agri cultivateur entrepreneur indépendant »

Rubriques	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Acquisition DUAT													
Bush clearing	255330												
Immobilisations/infrastructures	105700	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Equipement	9455470	709250	2127750	709250	2127750	709250	2411450	709250	2127750	709250	4936380	709250	709250
Etablissement plantation	4754400												
Dotations en fond de roulement													
Total investissements	14570900	709250	2127750	709250	2127750	709250	2411450	709250	2127750	709250	4936380	709250	709250
<u>Consommation intermédiaires</u>													
Fertilisation	4324560	4102560	4088850	4088850	4076100	4076100	4076100	4076100	4076100	4076100	4076100	4076100	4076100
Herbicides	113400	113400	113400	113400	113400	113400	113400	113400	113400	113400	113400	113400	113400
Traitements	17040	17040	17040	17040	17040	17040	17040	17040	17040	17040	17040	17040	17040
Carburants	486000	486000	486000	486000	486000	486000	486000	486000	486000	486000	486000	486000	486000
Electricités	1705800	1705800	1705800	1705800	1705800	1705800	1705800	1705800	1705800	1705800	1705800	1705800	1705800
Coûts conditionnement	0	1357875	1946250	1968750	2013750	2028750	2013750	2036250	2036250	2036250	2036250	2036250	2036250
MO récolte		35975	35975	35975	35975	35975	35975	35975	35975	35975	35975	35975	35975
<u>Frais de personnel</u>													
Salaire MO qual perm	390260	390260	390260	390260	390260	390260	390260	390260	390260	390260	390260	390260	390260
Salaire MO non qual perm	4440960	4440960	4440960	4440960	4440960	4440960	4440960	4440960	4440960	4440960	4440960	4440960	4440960
Coût fonctionnement véhicules	127059	127059	127059	127059	127059	127059	127059	127059	127059	127059	127059	127059	127059
Frais administratifs	124828	124828	124828	124828	124828	124828	124828	124828	124828	124828	124828	124828	124828
Taxe foncière	18000	18000	18000	18000	18000	18000	18000	18000	18000	18000	18000	18000	18000
Frais de maintenance	2383080	2383080	2383080	2383080	2383080	2383080	2383080	2383080	2383080	2383080	2383080	2383080	2383080

Total charges exploitation	14130987	15302837	15877502	15900002	15932252	15947252	15932252	15954752	15954752	15954752	15954752	15954752	15954752
Recette													
Production finales		23 071 500	33 345 000	34 695 000	37 395 000	38 295 000	37 395 000	38 745 000	38 745 000	38 745 000	38 745 000	38 745 000	38 745 000
Valeur résiduelle des immobilisations													16108660
Total recette		23 071 500	33 345 000	34 695 000	37 395 000	38 295 000	37 395 000	38 745 000	38 745 000	38 745 000	38 745 000	38 745 000	54 853 660
Investissement	14570900	709250	2127750	709250	2127750	709250	2411450	709250	2127750	709250	4936380	709250	709250
Charges d'exploitation	14130987	15302837	15877502	15900002	15932252	15947252	15932252	15954752	15954752	15954752	15954752	15954752	15954752
Flux financier	-28701887	7059413	15339748	18085748	19334998	21638498	19051298	22080998	20662498	22080998	17853868	22080998	38189658
Flux financé actualisé	-28701887	6417648	12677478	13588090	13206064	13435805	10753961	11331043	9639208	9364499	6883439	7739255	12168402
Evolution de la VAN	-28701887	-22284239	-9606761	3981329	17187393	30623198	41377159	52708202	62347410	71711909	78595348	86334603	98503005
Différentes taxes													
Dépréciation du matériel				1852561	1852561	1852561	1852561	1852561	1852561	1852561	1852561	1852561	1852561
Intérêts emprunts	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0

VAN \$89 548 186 **\$3 156 439** 98503005 \$3 472 083 \$38 579

TRI 36%

Mts Dollars

Annuité actualisée 14456628 509574

Annexe 11: Evaluation financière pour le modèle d'entreprise « transformation foncière »

Rubriques	0	1	2	3	4	5	6
Acquisition DUAT							
Bush clearing	198000	180000	0	0	0	270000	270000
Immobilisations/infrastructures	341700	0	0	0	0	0	0
Equipement, machines et matériel d'exploitation	863000	8000	8000	5000	5000	0	0
Dotations en fond de roulement		0	0	0	0	0	0
Total investissements et renouvellements (i)	1402700	188000	8000	5000	5000	270000	270000
<u>Consommation intermédiaires de biens et services</u>	80010	131878	103736	103736	103736	103736	103736
Récolte manuelle par travailleurs temporaires			1480	7010	15810	24920	33640
<u>Frais de personnel</u>							
Salaire MO management	211800	211800	211800	211800	211800	211800	211800
Salaire MO qualifiée	53825	53825	53825	53825	53825	57325	57325
Salaire MO non qual perm	123869	135947	83080	83080	51738	51738	51738
Coût fonctionnement véhicules	3337	3337	3337	3337	3337	3337	3337
Coût entretien firebreaks		1200	1200	1200	1200	1200	1200
Frais administratifs		72573	72573	72573	72573	72573	72573
Taxe foncière	10000	10000	10000	9000	9000	9000	9000
Assurance	52385	52535	52685	52685	52685	55535	55535
Frais de maintenance	38055	38055	38055	38055	38055	38055	38055
Total charges exploitation (CE)	573281	711151	631771	636301	613759	629219	637939
Recette							
Production finales			3 600	18 000	43 200	72 000	100 800

Valeur résiduelle des immobilisations							8474304
Reprise fond de roulement							
Total recette ('R)			3 600	18 000	43 200	72 000	8 575 104
Investissement et renouvellement (I)	1402700	188000	8000	5000	5000	270000	270000
Charges et dépenses d'exploitation (CE)	573281	711151	631771	636301	613759	629219	637939
Flux financier	-1975981	-899151	-636171	-623301	-575559	-827219	7667165
Flux financé actualisé	-1975981	-817410	-525761	-468295	-393115	-513638	4327915

VAN -366 285,18 € -183,14 €
TRI -2%

Annexe 12 : Evaluation financière pour le modèle d'entreprise « agri-firme et sociétés de gestion d'actifs »

Rubriques	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9
Acquisition DUAT										
Bush clearing	18000	400000	800000	400000	0	0	0	0	0	0
Immobilisations/infrastructures	185950	55000	0	0	0	0	0	0	0	0
Equipement, machines et matériel d'exploitation	1048000	235500	8000	5000	5000	0	0	0	0	0
Dotations en fond de roulement										
Total investissements et renouvellements (i)	1251950	690500	808000	405000	5000	0	0	0	0	0
<u>Consommation intermédiaires de biens et services</u>		100013	264860	294518	259340	215940	129140	85740	85740	72440
Semences										
Coûts récoltes				537,5	2737,5	0	0	0	0	0
Récolte manuelle par travailleurs temporaires				1312,5	7875	0	0	0	0	0
<u>Frais de personnel</u>										
Salaire MO management	245550	245550	245550	245550	245550	51300	51300	51300	51300	51300
Salaire MO qualifiée	67740	87260	87260	87260	87260	17100	17100	17100	17100	17100
Salaire MO non qual perm	58609	130665	216121	170867	112212	8044	8044	8044	8044	8044
Coût fonctionnement véhicules	5006	5006	5006	5006	5006	3337	3337	3337	3337	3337
Coût entretien firebreaks		1200	1200	1200	1200	1200	1200	1200	1200	1200
Frais administratifs		72573	72573	72573	72573	28173	28174	28175	28176	28177
Taxe foncière	10000	10000	10000	9000	9000	9000	9000	9000	9000	9000
Assurance	53848	65373	65523	65523	65523	31023	27723	27723	27723	27723
Frais de maintenance	73600	112282	248282	180282	112282	13522	13522	13522	13522	13522
Total charges exploitation (CE)	514353	829921	1216375	1133628	980559	378639	288540	245141	245142	231843
Recette										

Production finales				4 500	27 000					
Valeur résiduelle des immobilisation							185200			42900
Reprise fond de roulement										
Total recette ('R)				4 500	27 000		185 200			42 900
Investissement et renouvellement (I)	1251950	690500	808000	405000	5000	0	0	0	0	0
Charges et dépenses d'exploitation (CE)	514353	829921	1216375	1133628	980559	378639	288540	245141	245142	231843
Flux financier	-1766303	-1520421	-2024375	-1534128	-958559	-193439	-288540	-245141	-245142	-188943
Flux financé actualisé	-1766303	-1382201	-1673037	-1152613	-654708	-120110	-162873	-125796	-114361	-80130

VAN -7 232 133,32 € -1 446,43 €
Annuité actualisée -723213

Annexe 13: Evaluation financière pour le modèle d'exploitation industrielle avec contrats de production

Rubriques	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Bush clearing	225000	225000	225000									
Immobilisations/infrastructures	30528957											
Equipement	30242420					1248280			1191540		11433110	
Total investissements	60996377	225000	225000	0	0	1248280	0	0	1191540	0	11433110	0
<u>Consommation intermédiaires</u>												
Semences	1665000	3330000	4995000	4995000	5445000	5445000	5445000	5445000	5445000	5445000	5445000	5445000
Engrais	2100000	4200000	6300000	6300000	6300000	6300000	6300000	6300000	6300000	6300000	6300000	6300000
Traitements phytosanitaires	1311500	2623000	3934500	3934500	3934500	3934500	3934500	3934500	3934500	3934500	3934500	3934500
Carburant	1872000	3744000	5616000	5616000	4590000	4590000	4590000	4590000	4590000	4590000	4590000	4590000
Rachat de soja	44628480	44628480	44628480	44628480	44628480	44628480	44628480	44628480	44628480	44628480	44628480	44628480
Conso interm outgrowers non remboursées	716572	716572	716572	716572	716572	716572	716572	716572	716572	716572	716572	716572
<u>Frais de personnel</u>												
Salaire MO management	3402500	3402500	3402500	3402500	3402500	3402500	3402500	3402500	3402500	3402500	3402500	3402500
Salaire MO qualifiée	1297800	1297800	1297800	1297800	1297800	1297800	1297800	1297800	1297800	1297800	1297800	1297800
Salaire MO non qual perm	358800	358800	358800	358800	358800	358800	358800	358800	358800	358800	358800	358800
Coût fonctionnement des véhicules	90380	90380	90380	90380	90380	90380	90380	90380	90380	90380	90380	90380
Frais administratifs	1259628	1259628	1259628	1259628	1259628	1259628	1259628	1259628	1259628	1259628	1259628	1259628
Taxe foncière	112500	112500	112500	112500	112500	112500	112500	112500	112500	112500	112500	112500
Assurance	2005050	2005050	2005050	2005050	2005050	2005050	2005050	2005050	2005050	2005050	2005050	2005050
Frais de maintenance	3 100 000	3 100 000	3 100 000	3 100 000	3 100 000	3 100 000	3 100 000	3 100 000	3 100 000	3 100 000	3 100 000	3 100 000
Total charges exploitation	63920210	70868710	77817210	77817210	77241210	77241210	77241210	77241210	77241210	77241210	77241210	77241210
Recette	47523358	47523358	47523358	47523358	47523358	47523358	47523358	47523358	47523358	47523358	47523358	47523358
Production finales	12750000	25500000	38250000	38250000	45900000	45900000	45900000	45900000	45900000	45900000	45900000	45900000
Valeur résiduelle des immobilisations												
Total recette (R)	60273358,2	73023358	85773358	85773358	93423358	93423358	93423358,2	93423358	93423358,2	93423358	93423358	93423358
Investissement	60996377	225000	225000	0	0	1248280	0	0	1191540	0	11433110	0
Charges d'exploitation	63920210	70868710	77817210	77817210	77241210	77241210	77241210	77241210	77241210	77241210	77241210	77241210

Flux Financier	-64643228	1929649	7731149	7956149	16182149	14933869	16182149	16182149	14990609	16182149	4749039	16182149
Flux Financier actualisés	-64643228	1754226	6389379	5977572	11052625	9272757	9134401	8304001	6993230	6862811	1830960	5671744
TRI			-64%	-41%	-18%	-7%	0%	5%	8%	10%	11%	12%

12	13	14	15	16	17	18	19	20
			1248280	1191540				
0	0	0	1248280	1191540	0	0	0	0
5445000	5445000	5445000	5445000	5445000	5445000	5445000	5445000	5445000
6300000	6300000	6300000	6300000	6300000	6300000	6300000	6300000	6300000
3934500	3934500	3934500	3934500	3934500	3934500	3934500	3934500	3934500
4590000	4590000	4590000	4590000	4590000	4590000	4590000	4590000	4590000
44628480	44628480	44628480	44628480	44628480	44628480	44628480	44628480	44628480
716572	716572	716572	716572	716572	716572	716572	716572	716572
3402500	3402500	3402500	3402500	3402500	3402500	3402500	3402500	3402500
1297800	1297800	1297800	1297800	1297800	1297800	1297800	1297800	1297800
358800	358800	358800	358800	358800	358800	358800	358800	358800
90380	90380	90380	90380	90380	90380	90380	90380	90380
1259628	1259628	1259628	1259628	1259628	1259628	1259628	1259628	1259628
112500	112500	112500	112500	112500	112500	112500	112500	112500
2005050	2005050	2005050	2005050	2005050	2005050	2005050	2005050	2005050
3 100 000	3 100 000	3 100 000	3 100 000	3 100 000	3 100 000	3 100 000	3 100 000	3 100 000
77241210	77241210	77241210	77241210	77241210	77241210	77241210	77241210	77241210
47523358	47523358	47523358	47523358	47523358	47523358	47523358	47523358	47523358
45900000	45900000	45900000	45900000	45900000	45900000	45900000	45900000	45900000
								9645800
93423358	93423358	93423358	93423358	93423358	93423358	93423358,2	93423358	103069158
0	0	0	1248280	1191540	0	0	0	0
77241210	77241210	77241210	77241210	77241210	77241210	77241210	77241210	77241210
16182149	16182149	16182149	14933869	14990609	16182149	16182149	16182149	25827949
5156131	4687392	4261265	3575049	3262393	3201552	2910502	2645911	3839160
13%	14%	15%	15%	16%	16%	16%	17%	17%

Annexe 14: Evaluation financière pour le modèle d'agro-industrie de plantation de soja

Rubriques	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Acquisition DUAT												
Bush clearing	9443250	15826500	15826500									
Immobilisations/infrastructures	30528957											
Equipement	91676406,7					-27762655			1191540		22156970	
Dotations en fond de roulement												
Total investissements	131648614	15826500	15826500	0	0	-27762655	0	0	1191540	0	22156970	0
<u>Consommation de biens et services</u>												
Semences	3330000	8325000	13320000	13320000	13320000	14022857	14022857	14022857	14022857	14022857	14022857	14022857
Engrais	4200000	10500000	16800000	16800000	16800000	16800000	16800000	16800000	16800000	16800000	16800000	16800000
Traitements phytosanitaires	2623000	6557500	10492000	10492000	10492000	11262857	11262857	11262857	11262857	11262857	11262857	11262857
Carburant	3744000	9360000	14976000	13584000	12888000	14388571	14388571	14388571	14388571	14388571	14388571	14388571
<u>Frais de personnel</u>												
Salaire MO management	6882500	6882500	6882500	6882500	6882500	6882500	6882500	6882500	6882500	6882500	6882500	6882500
Salaire MO qualifiée	2496000	2496000	2496000	2496000	2496000	2496000	2334000	2334000	2334000	2334000	2334000	2334000
Salaire MO non qual perm	358800	358800	358800	358800	358800	358800	358800	358800	358800	358800	358800	358800
Salaire MO défriche	940909	940909	940909									
Salaire MO cueillette						302400	302400	302400	302400	302400	302400	302400
Coût fonctionnement des véhicules	361520	361520	361520	361520	361520	361520	361520	361520	361520	361520	361520	361520
Frais administratifs	1259628	1259628	1259628	1259628	1259628	1259628	1259628	1259628	1259628	1259628	1259628	1259628
Taxe foncière	300000	300000	300000	300000	300000	300000	300000	300000	300000	300000	300000	300000
Assurance	2982754	2982754	2982754	2982754	2982754	2982754	2982754	2982754	2982754	2982754	2982754	2982754
Frais de maintenance	7 510 000	7 510 000	7 510 000	5 674 000	5 674 000	5 674 000	5 674 000	5 674 000	5 674 000	5 674 000	5 674 000	5 674 000
Total charges exploitation (CE)	36989110	57834610	78680110	74511201	73815201	77091887	76929887	76929887	76929887	76929887	76929887	76929887
Recette												
Production finales	23800000	59500000	95200000	97466667	98600000	110457143	110457143	110457143	110457143	110457143	110457143	110457143
Valeur résiduelle des immobilisation												
Total recette ('R)	23800000	59500000	95200000	97466667	98600000	110457143	110457143	110457143	110457143	110457143	110457143	110457143

Investissement	131648614	15826500	15826500	0	0	-27762655	0	0	1191540	0	22156970	0
Charges d'exploitation	36989110	57834610	78680110	74511201	73815201	77091887	76929887	76929887	76929887	76929887	76929887	76929887
Flux Financier	-144837724	14161110	693390	22955465	24784799	61127911	33527256	33527256	32335716	33527256	11370286	33527256
Flux Financier actualisés	-144837724	12873737	573049	17246781	16928351	37955623	18925262	17204784	15084850	14218829	4383737	11751099
TRI				-49%	-29%	-8%	-2%	2%	5%	7%	8%	10%
Annuité	Mts	3057853										
	US \$	105443										

12	13	14	15	16	17	18	19	20
			4993120	1191540				
0	0	0	4993120	1191540	0	0	0	0
14022857	14022857	14022857	14022857	14022857	14022857	14022857	14022857	14022857
16800000	16800000	16800000	16800000	16800000	16800000	16800000	16800000	16800000
11262857	11262857	11262857	11262857	11262857	11262857	11262857	11262857	11262857
14388571	14388571	14388571	14388571	14388571	14388571	14388571	14388571	14388571
6882500	6882500	6882500	6882500	6882500	6882500	6882500	6882500	6882500
2334000	2334000	2334000	2334000	2334000	2334000	2334000	2334000	2334000
358800	358800	358800	358800	358800	358800	358800	358800	358800
302400	302400	302400	302400	302400	302400	302400	302400	302400
361520	361520	361520	361520	361520	361520	361520	361520	361520
1259628	1259628	1259628	1259628	1259628	1259628	1259628	1259628	1259628
300000	300000	300000	300000	300000	300000	300000	300000	300000
2982754	2982754	2982754	2982754	2982754	2982754	2982754	2982754	2982754
5 674 000	5 674 000	5 674 000	5 674 000	5 674 000	5 674 000	5 674 000	5 674 000	5 674 000
76929887	76929887	76929887	76929887	76929887	76929887	76929887	76929887	76929887
110457143	110457143	110457143	110457143	110457143	110457143	110457143	110457143	110457143
								9645800
110457143	110457143	110457143	110457143	110457143	110457143	110457143	110457143	120102943
0	0	0	4993120	1191540	0	0	0	0
76929887	76929887	76929887	76929887	76929887	76929887	76929887	76929887	76929887
33527256	33527256	33527256	28534136	32335716	33527256	33527256	33527256	43173056
10682817	9711652	8828774	6830845	7037194	6633189	6030172	5481974	6417400
11%	12%	12%	13%	13%	14%	14%	14%	14%

Annexe 15: Evaluation financière pour le modèle d'agro-industrie de plantation de jatropha

Rubriques	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Acquisition DUAT											
Bush clearing	24400	0	224000	160000	160000	384000	480000	192000	0	0	0
Immobilisations/infrastructures	671200	498500	0	0	0	0	0	1000000	0	0	0
Equipement, machines et matériel d'exploitation	2256200	83000	8000	30000	117000	828152	190000	47500	80000	-747228	452000
Dotations en fond de roulement		3000000	3000000	3000000	3000000	3000000	3000000	3000000			
Total investissements	2951800	581500	232000	190000	277000	1212152	670000	1239500	80000	-747228	452000
<u>Consommation intermédiaires de biens et services</u>				140018	190782	255617	460469	676081	690563	648350	648350
Semences											
Récolte manuelle par travailleurs temporaires					2590	11528	26753	49823	86540	136728	181865
<u>Frais de personnel</u>											
Salaire MO management	276600	276600	276600	276600	276600	276600	276600	276600	276600	276600	276600
Salaire MO qualifiée	101671	101671	101671	101671	107511	153509	182709	182709	182709	125294	128794
Salaire MO non qual perm	40640	58609	113457	156594	160929	230875	328287	319207	241879	209590	209590
Coût fonctionnement véhicules	16686	21692	21692	30035	30035	31704	31704	31704	31704	31704	33373
Coût entretien coupes feu		1200	1200	1200	1200	1200	1200	1200	1200	1200	1200
Frais administratifs		72573	72573	72573	72573	72573	72573	72573	72573	72573	72573
Taxe foncière	10000	10000	10000	9000	9000	9000	9000	9000	9000	9000	9000
Assurance	138520	142420	142570	143820	145670	181578	190828	192953	192953	110230	113080
Frais de maintenance	59920	44957	140157	116094	123454	248722	326322	203922	122322	122322	122949
Total charges exploitation (CE)	644037	729723	879921	1047605	1120344	1472905	1906444	2015771	1908043	1743591	1797374
Recette											
Production finales					14 996	73 097	185 319	368 272	669 225	1 107 816	1 568 153

Valeur résiduelle des immobilisations											
Reprise fond de roulement											
Total recette (R)					14 996	73 097	185 319	368 272	669 225	1 107 816	1 568 153
Investissement et renouvellement (I)	2951800	581500	232000	190000	277000	1212152	670000	1239500	80000	-747228	452000
Charges et dépenses d'exploitation (CE)	644037	729723	879921	1047605	1120344	1472905	1906444	2015771	1908043	1743591	1797374
Flux financier	-3595837	-1311223	-1111921	-1237605	-1382349	-2611960	-2391126	-2886999	-1318818	111454	-681221
Flux financier actualisé	-3595837	-1192021	-918943	-929831	-944163	-1621822	-1349728	-1481487	-615238	47267	-262640

Hyp: rendement constant et prix 2009

VAN -14 374 717 € -2 875 €

TRI

Annuité actualisée -463701

11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21
0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
5000	80000	179000	116000	324000	413000	228000	5000	5000	23628625	83000
5000	80000	179000	116000	324000	413000	228000	5000	5000	23628625	83000
648350	648350	628260	613910	599560	565120	522070	504850	504850	504850	504850
221920	255940	232710	235440	241360	198360	170800	225340	275800	277180	272500
276600	276600	276600	276600	276600	276600	276600	276600	276600	276600	276600
128794	128794	128794	128794	128794	128794	128794	128794	128794	128794	133879
216486	224474	222192	222192	230181	233605	223333	216486	216486	216486	216486
33373	33373	33373	33373	33373	33373	33373	33373	33373	33373	33373
1200	1200	1200	1200	1200	1200	1200	1200	1200	1200	1200
72573	72573	72573	72573	72573	72573	72573	72573	72573	72573	72573
9000	9000	9000	9000	9000	9000	9000	9000	9000	9000	9000
113080	113080	113080	113080	113080	113080	113080	113080	113080	113080	33560
122949	122949	122949	122949	122949	122949	122949	122949	122949	122949	122949
1844324	1886333	1840731	1829111	1828670	1754654	1673772	1704244	1754704	1756084	1676970
2 015 540	2 430 570	2 417 197	2 480 120	2 590 137	2 260 483	1 954 376	2 307 577	2 802 057	2 943 338	2 943 338
2 015 540	2 430 570	2 417 197	2 480 120	2 590 137	2 260 483	1 954 376	2 307 577	2 802 057	4 012 388	2 943 338
5000	80000	179000	116000	324000	413000	228000	5000	5000	23628625	83000
1844324	1886333	1840731	1829111	1828670	1754654	1673772	1704244	1754704	1756084	1676970
166216	464237	397467	535010	437467	92830	52604	598332	1042353	-21372322	1183368
58258	147920	115132	140885	104726	20202	10407	107615	170433	-3176859	159909

22	23	24	25	26	27	28	29	30
0	0	0	0	0	0	0	0	0
0	0	0	0	0	0	0	0	0
8000	104000	191000	426000	338000	195500	80000	80000	5000
8000	104000	191000	426000	338000	195500	80000	80000	5000
504850	504850	504850	504850	504850	504850	504850	504850	504850
272500	231060	233100	241360	198360	170800	225340	275800	277180
276600	276600	276600	276600	276600	276600	276600	276600	276600
138964	144049	149134	154219	159304	164389	169474	174559	179644
224474	222192	222192	230181	233605	223333	216486	216486	216486
33373	33373	33373	33373	33373	33373	33373	33373	33373
1200	1200	1200	1200	1200	1200	1200	1200	1200
72573	72573	72573	72573	72573	72573	72573	72573	72573
9000	9000	9000	9000	9000	9000	9000	9000	9000
33560	33560	33560	33560	33560	33560	33560	33560	33560
122949	122949	122949	122949	122949	122949	122949	122949	122949
1690044	1651406	1658531	1679865	1645374	1612627	1665405	1720950	1727415
2 943 338	2 613 684	2 543 044	2 590 137	2 260 483	1 954 376	2 307 577	2 802 057	2 943 338 1069050
2 943 338	2 613 684	2 543 044	2 590 137	2 260 483	1 954 376	2 307 577	2 802 057	4 012 388
8000	104000	191000	426000	338000	195500	80000	80000	5000
1690044	1651406	1658531	1679865	1645374	1612627	1665405	1720950	1727415
1245294	858278	693513	484272	277109	146249	562172	1001108	2279973
152979	95851	70409	44696	23251	11156	38983	63109	130662

Annexe 16 : Rémunération pour différents types d'emplois

	Type d'emploi	Salaire US\$
Emplois qualifiés attribués à des travailleurs étrangers	Directeur de projet	120 000 US\$/an
	Agronome	40 000 US\$/an
	Chef d'exploitation	35000 US\$/an
	Directeur Administratif	25000 US\$/an
Emplois qualifiés attribués à des travailleurs mozambicains	Comptable	13000 US\$/an
	Mécanicien	13500 US\$/an
	Conducteur gros engins	6000 US\$/an
	Conducteur camion	3500 US\$/an
	Conducteur tracteur	2400 US\$/an
Emplois non qualifiés permanents attribués à des travailleurs locaux	Main d'œuvre permanente non qualifiée (gardes, pépiniériste, femme de ménage)	1200 US\$/an
Emplois non qualifiés journaliers (payés à la tâche) à des travailleurs locaux	Emplois journaliers au sein investissements fonciers	3,50 US\$/jour
	Emplois journaliers informels dans des exploitations locales	1,75 US\$/jour

Annexe 17: Liste des entretiens réalisés durant la thèse

1ère année de thèse : mission entre mai et septembre 2012

Investisseurs : 15

Représentants de l'administration : 11

Etude de cas communautés locales : 4

Experts, personnes ressources : 14

2ème année de thèse : mission entre février et mars 2013

Investisseurs : 5

Représentants de l'administration : 8

Etude de cas communautés locales : 0

Experts, personnes ressources : 4

2ème année de thèse : mission entre mars et septembre 2013

Investisseurs : 11

Représentants de l'administration : 7

Etude de cas communautés locales : 16 + 21 agriculteurs producteurs de soja à Lioma ainsi que les représentants des associations de producteur

Experts, personnes ressources : 6

Table des matières complète

<i>Introduction générale</i>	15
Une vague annoncée d'investissements fonciers à grande échelle	17
Des questionnements orientés vers la compréhension du phénomène et de ses implications	19
Un cadre théorique regroupant théorie de l'accès et théorie de la firme pour analyser les investissements fonciers à grande échelle	20
Trois approches méthodologiques pour une analyse centrée sur les projets dans la partie centrale du Mozambique	22
Plan	24
<i>Chapitre I. Contextualisation de l'objet de recherche et question principale de recherche</i> 26	
I - Etat des lieux général des acquisitions foncières à grande échelle : un rush sur les terres a priori sans précédent	28
A - Le phénomène des acquisitions foncières à grande échelle: une réalité	28
B - Des projets majoritairement situés en Afrique Sub-Saharienne, en Asie et dans les zones de décollectivisation	31
C - Une tendance marquée par des projets Sud-Sud	34
D - Des investisseurs de différente nature.....	37
E - Des acquisitions foncières pas uniquement pour des productions alimentaires	39
II - Acquisitions foncières et restructurations agraires : enjeux autour de la définition d'un phénomène	41
A - Une première phase de recherche destinée à définir le phénomène : « the making sense phase »	41
B - Une concentration du débat sur les processus de mise en place des projets et la gouvernance du phénomène	45
C - Acquisitions foncières et implications économiques	49
D - Les limites actuelles de la littérature	53
III - Une vision plus large des projets afin d'appréhender les restructurations agraires en cours	56
<i>Chapitre II. Investissements fonciers étrangers et restructurations agraires: enjeux renouvelés pour la question du capital agraire</i>	59

I - Les acquisitions foncières à grande échelle : enjeu d'accès aux ressources et pluralité des droits fonciers	62
A - L'analyse locale des modalités d'accès au foncier	62
B - Une autre approche des acquisitions foncières à grande échelle : l'instauration de structures de production	69
C - Vers de nouvelles formes d'agriculture.....	79
II - Sortir des paradigmes manichéens entourant les acquisitions foncières : élaboration d'un modèle conceptuel pour analyser les transformations agraires	82
A - Les acquisitions foncières au cœur des questionnements de l'économie politique agraire.....	83
B - La théorie de l'accès pour analyser le processus d'acquisition foncière.....	86
C - Les apports de la théorie de la firme : entre coûts de transaction et compétences.....	90
D - L'analyse complémentaire de différents objets de recherche afin d'appréhender les restructurations agraires	98
Conclusion : Cadre d'analyse adopté	101

Chapitre III. Trois dispositifs méthodologiques complémentaires pour une analyse des investissements fonciers à grande échelle contextualisée..... 104

I - Le Mozambique : un pays aux caractéristiques intéressantes pour tester nos hypothèses	107
A - Période coloniale : des concessions d'exploration à la colonisation de peuplement	107
B - Transformation de l'économie rurale de la région mais maintien de la structure agraire duale	119
C - L'économie de marché et le retour des investisseurs étrangers	128
D - La partie centrale du Mozambique : une zone au cœur de l'intérêt passé et actuel des investisseurs étrangers.....	134
II - Trois zones d'étude aux caractéristiques contrastées.....	139
III - Trois approches pour comprendre les liens entre acquisitions foncières à grande échelle et restructurations agraires.....	144
A - Acquisitions foncières et diversité du « capital agraire »: une typologie représentée par des modélisations de projet	148
B - La question de l'équité des formes d'organisation de la production : emploi, distribution de la valeur ajoutée et émergence de formes d'agricultures capitalistes	158
C - Acquisitions foncières à grande échelle et gouvernance foncière : accès, contrôle et maintien de l'autorité.....	165
Conclusion : originalités et limites du dispositif méthodologique.....	168

Chapitre IV. Les investissements fonciers au cœur du développement de nouvelles formes d'agriculture à grande échelle 169

I - Vers de nouvelles formes d'agriculture à grande échelle 172	
A - Pas un seul « land grab » mais plusieurs formes d'agriculture et de contrôle de la terre..... 173	
B - Une typologie reflétant les nuances institutionnelles des projets..... 175	
C - Facteurs déterminant le choix des investisseurs pour une forme d'agriculture 184	
II - L'échec économique des projets dans un environnement risqué et incertain..... 198	
A - Un taux d'échec important des projets de notre zone d'étude 199	
B - Des résultats économiques et financiers potentiellement positifs, mais... 201	
C - ...un grand nombre d'échecs..... 203	
Nuances et diversité des projets et leur situation 215	

Chapitre V. Investissements fonciers à grande échelle et populations locales : des projets équitables ? 219

I - Création d'emplois et partage de la valeur ajoutée : une efficacité financière des projets basée sur la captation des ressources..... 222	
A - Des systèmes de production mécanisés et intégrant peu de main d'œuvre..... 222	
B - L'emploi : une question également qualitative et évolutive..... 226	
C - Une forte efficacité financière en raison d'un faible niveau d'emploi et d'un cout du foncier très faible..... 231	
II - Contrats de production et différenciation des catégories d'agriculteurs locaux . 234	
A - Développement de la filière soja : l'apport de services par les investisseurs à des agriculteurs locaux producteurs de soja 235	
B - Equité des arrangements contractuels: des contrats favorisant le développement des formes d'agriculture entrepreneuriales locales..... 243	
C - L'implication des bailleurs internationaux : facteur expliquant l'Inclusion des différentes catégories d'agriculteurs locaux 248	
III - Restructuration des projets : l'intégration verticale ou la transformation en « courtier en développement » 250	
A - L'intégration verticale : une nécessité pour la réussite ? 251	
B - Coordination horizontale, adaptabilité et organisation hybride 254	
C - Face à l'échec des projets, la recherche du soutien des bailleurs..... 258	
Une inclusion des agriculteurs favorisant l'émergence de formes d'agricultures capitalistes locales..... 263	

Chapitre VI. Accès au foncier, compétition pour l'autorité et équité.....	269
I - Une situation de pluralisme légal et institutionnel	272
A - Objectifs de la politique nationale foncière	272
B - Le concept de « communauté locale »	274
C - La formalisation des droits d'usage des « communautés locales »	275
D - Occupation du territoire, incertitudes et zonage agro-écologique	276
E - Différentes situations foncières existantes	280
II - « Gagner l'accès » : trois modalités effectives pour l'accès à la terre.....	283
A - La reprise de grandes exploitations et le développement d'un marché d'achat de parts d'entreprises : le premier choix des investisseurs	284
B - L'accès au foncier via les « consultations locales » et le modèle « Open Border ».	287
C - Différentes formes de contrats agraires en configuration de « tenure inversée » ...	294
III - Accès au foncier et restructurations agraires	304
A - Une consolidation de la structure agraire duale Mozambicaine	304
B - Question de l'équité dans les modalités d'accès au foncier : enclosure.....	307
C - Compétition pour l'autorité : une utilisation de l'arrivée des investisseurs par l'Etat pour renforcer son autorité au détriment de la sécurité foncière des agriculteurs locaux	310
Des interactions entre investissements fonciers et gouvernance foncière peu inclusives pour les communautés et agriculteurs locaux.....	319

Chapitre VII. Vers une restructuration des économies rurales au Mozambique et en Afrique Sub-Saharienne ?..... 323

I - Accès et contrôle du foncier : changement et innovations institutionnelles dans des situations de pluralisme juridique et institutionnel	325
A - Entre continuité et contraste : reprise des structures de production et développement de contrats agraires	325
B - Un renforcement de la concentration foncière malgré le taux d'échec des projets..	330
C - Une réorientation de la politique foncière afin de faciliter l'arrivée des investisseurs	331
II - Une diversité de formes d'organisation des projets avec des finalités différentes et pas uniquement de « grandes exploitations »	333
A - Des tentatives d'établissement de nouvelles formes d'agriculture... ..	334
B - ... mais un constat d'échec des projets qui entrave les restructurations agraires au niveau local.....	337
III - Des modèles d'entreprises avec un rôle accru des managers entraînant des restructurations des chaînes de valeur	339

A - Une faible quantité d'emplois non qualifiés et souvent saisonniers pour les populations locales	340
B - Changements organisationnels et gouvernance des filières : maîtrise de la connaissance et contrôle du capital comme facteurs de restructurations	342
IV - Distribution de richesse : efficience financière, développement local et développement des formes d'agriculture capitalistes locales	344
A - Distribution de la valeur ajoutée : efficacité financière contre efficacité économique	345
B - Une inclusion partielle favorisant l'émergence de quelques agriculteurs capitalistes locaux	346
V - Des transformations rurales aux recommandations politiques	348
 Conclusion générale	 354
 Liste des tables et illustrations	 383
Liste des figures.....	383
Liste des tableaux	384
Liste des encadrés.....	385
Annexes	387