

Acquisitions foncières à grande échelle et restructurations agraires

Mathieu Boche et Ward Anseeuw



MAI 2014

Sommaire

I. Introduction	6
II. Méthodologie	8
III. Vers de nouvelles formes d'agriculture à grande échelle.....	10
1. Une typologie reflétant les nuances institutionnelles des projets.....	11
2. Facteurs déterminant le choix des investisseurs pour une forme d'agriculture	19
3. L'échec économique des projets dans un environnement risqué et incertain	26
IV. Des restructurations agraires limitées mais accentuant la dualité de l'agriculture.....	35
1. Des stratégies de recomposition tournées vers la coordination verticale ou horizontale	35
2. Développement de l'agriculture locale : agriculture contractuelle et petits producteurs	39
3. Effets de ces projets sur l'emploi agricole : un faible niveau d'emploi pour les populations locales	48
V. Accès au foncier, compétition pour l'autorité et équité	56
1. Une situation de pluralisme légal et institutionnel	56
2. Analyse des pratiques contractuelles effectives pour l'accès à la terre.....	63
3. Négociations et problèmes d'application dans un marché déséquilibré	69
VI. Conclusion	73
VII. Bibliographie	77
VIII.ANNEXE	83
Annexe 1: Contrat de production de soja (Entreprise A)	85
Annexe 2 : Contrat de production de bananes	88

Liste des figures

Figure 1 : Organisation de Congo Agriculture.....	12
Figure 2 : Acteurs et processus d'action des fonds d'investissement	14
Figure 3 : Évolution du bénéfice net actualisé d'un projet de plantation de jatropha.....	32
Figure 4 : Répartition de la valeur ajoutée entre les principaux acteurs (en %).....	50
Figure 5 : Distribution des bénéfices locaux sur la durée de vie des projets (prix de 2008).....	53
Figure 6 : Niveaux de salaires journaliers pour différentes activités agricoles formelles et informelles dans notre zone d'étude.....	54
Figure 7 : Processus d'acquisition d'un droit d'usage pour un investisseur	65

Liste des tableaux

Tableau 1 : Études de cas des entreprises étrangères dans les trois régions d'étude.....	10
Tableau 2 : Différents contrats de production observés dans le cadre des acquisitions foncières.	17
Tableau 3 : Statut de mise en place des projets d'acquisitions foncières dans les provinces de Manica, Sofala, Zambesia et Nampula	27
Tableau 4 : Description rapide des exploitations modélisées	29
Tableau 5 : Bénéfice net actualisé et TRI des différents projets (taux d'actualisation de 10%)....	29
Tableau 6 : Répartition de la production de soja par taille et structure des exploitations.....	41
Tableau 7 : Coûts et revenus pour des exploitations typiques des 3 groupes de l'échantillon.....	43
Tableau 8 : Intérêt commercial à une fourniture par des petites exploitations	45
Tableau 9 : Indicateurs clés d'emplois dans les différents types de projet.....	49
Tableau 10 : Répartition par Province des projets d'agriculture à grande échelle validés par le CPI entre 2007 et 2011	60
Tableau 11 : Modes d'acquisitions de la terre par les investisseurs de l'échantillon.....	64
Tableau 12 : Éléments caractéristiques de la typologie de formes d'agriculture à grande échelle	83
Tableau 13 : Décomposition des coûts d'installation des différents types d'exploitations.....	84

Liste des encadrés

Encadré 1 : Accéder aux informations sur les modèles d'investissement.....	8
Encadré 2 : Méthodologie d'analyse financière des projets	9
Encadré 3 : Exemple de soutien de l'Etat et des bailleurs internationaux pour des modèles d'agriculture contractuelle dans le Beira Agricultural Growth Corridor	16
Encadré 4 : Etablissement d'activités agro-industrielles de plantation, excluant les populations locales.....	18
Encadré 5 : Entreprise de production de viande de bœuf complètement intégrée, un symbole de l'agro-industrialisation	20
Encadré 6 : Le mirage de la réussite des agriculteurs indépendants	30
Encadré 7 : La situation de “trappe financière” des exploitations de type « agri-firme et sociétés de gestion d'actifs »	34
Encadré 8 : Développement de la production de volaille au Mozambique et sécurisation de l'approvisionnement en soja.....	37
Encadré 9 : Partenariats investisseurs-communautés locales : PRO-PARCERIAS	70

I. INTRODUCTION

Les conflits autour de la terre ont été l'une des caractéristiques marquantes des mouvements visant à venir à bout de la pauvreté, de la faim, des discriminations et des répressions politiques en Afrique australe durant le XX^e siècle. La première décennie du XXI^e siècle suggère que la compétition pour la terre et les ressources naturelles se poursuit, voire s'intensifie. Les demandes croissantes pour les denrées alimentaires, les matières premières et l'énergie combinées à des ressources limitées et des mouvements de libéralisation des systèmes commerciaux constituent des facteurs influant sur une ruée sur les terres. Ces terres agricoles, qui étaient encore considérées comme marginales dans l'économie mondiale il y a peu, sont maintenant prises en compte par les investisseurs nationaux et internationaux. Ce changement de posture les met donc en compétition directe avec les agriculteurs locaux pour l'accès à la terre, à l'eau et aux autres ressources naturelles.

Ainsi, la tendance à l'acquisition de terres à grande échelle doit être considérée comme un élément d'étude important pour l'analyse de l'évolution des structures agraires en Afrique australe mais également dans l'ensemble du continent. Le phénomène soulève des questionnements fondamentaux pour les droits fonciers, le développement des économies locales et la sécurité alimentaire. Plusieurs réponses ont été proposées par différents acteurs de la recherche, des institutions internationales et de gouvernements.

Malgré une littérature abondante, la plupart des analyses portant sur les acquisitions foncières à grande échelle sont politiquement et idéologiquement ancrées, reflétant de forts courants opposés. D'un côté, les défenseurs de ces acquisitions défendent l'idée que les pays en développement pourraient bénéficier de ces investissements directs étrangers dans le foncier, notamment via la création d'emplois en milieu rural, les transferts de technologies et le développement d'infrastructures (Deininger and Byerlee 2011). Ils 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 affirment que ces acquisitions foncières sont un marqueur de « néo-colonialisme » qui met en danger les droits fonciers des petits agriculteurs locaux (Borras and Franco 2010). Ils mettent en cause les hypothèses sur lesquelles sont fondés les codes de conduite 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 conduite et directives volontaires) dans le cadre de la politique foncière des pays concernés par ces projets d'acquisitions (Zoomers 2010).

Bien qu'opposées, ces deux fractions présentent plusieurs caractéristiques communes. La première est l'emploi de termes réducteurs comme « land grab » ou « investissements fonciers ». L'utilisation de ces termes tend à cacher les nuances économiques et institutionnelles de ces acquisitions foncières à grande échelle et par là même la diversité de leurs implications. La seconde caractéristique commune entre ces deux blocs de la littérature est le fait qu'ils se concentrent sur l'acquisition foncière en elle-même et ses déterminants mais pas sur le processus de mise en place des projets. Comme le souligne Hall (2011, p. 12), *« la lecture de ce phénomène par les variables de changement d'usage des sols et de relations sociales de propriété est insuffisante. Ce schéma ne traite pas des formes institutionnelles, ou modèles d'investissements, par lesquelles ces relations sociales sont perpétuées ou transformées et dans quelle direction. La concentration sur les « relations foncières » est limitante et nécessite un élargissement au concept de relations de classes agraires »*.

Ce rapport de recherche vise à remplir cette mission en comprenant quelles sont les implications de l'arrivée des investisseurs étrangers dans le secteur agricole en suivant la mise en place d'acquisitions foncières à grande échelle. Quelles ressources et compétences apportent-ils ? Quelles sont les formes d'entreprises qui sont développées pour produire à grande échelle ? Est-ce que le

développement de ces projets modifie les caractéristiques de l'économie politique agraire ? Pour répondre à ces différentes questions nous mettrons au jour les nuances du phénomène en explorant la diversité de natures, stratégies et implications des modèles d'acquisitions foncières mis en place par des investisseurs. En effet, il est important de mieux comprendre, entre autres, comment les différents projets d'acquisitions foncières sont structurés, sur quels types d'exploitations agricoles ils sont basés et comment ils sont mis en place. Nous irons au-delà de la dichotomie analytique existante, en contextualisant ces acquisitions selon une série de processus émergents produisant de nouvelles conditions facilitant le changement *de jure* et *de facto* de contrôle du foncier (Peluso and Lund 2011). Afin de mener à bien cette démarche, nous devons nous intéresser à ce qui est produit par le développement de ces acquisitions foncières à grande échelle en termes de relations sociales, politiques foncières, marchés du travail et modes d'accumulation (Hall 2011).

II. METHODOLOGIE

Le projet est basé sur deux méthodologies complémentaires de collecte de données :

- La première repose sur la réalisation de différents types d'enquêtes (questionnaires fermés, entretiens semi-structurés, entretiens focus group) auprès des différents acteurs impliqués sur un échantillon de projets dans le centre du Mozambique et, dans une moindre mesure, dans la vallée du Nyari en République du Congo. L'objectif de ces enquêtes est d'analyser les processus d'acquisition de la terre mis en place par les investisseurs ainsi que l'ampleur des coûts et bénéfices des différents modèles d'investissement.
- La seconde est l'accueil de l'un des auteurs de cette étude, pendant plusieurs mois, au sein d'un projet du gouvernement du Mozambique dénommé Pro-Parcerias (dans la Direction nationale de la Promotion du Développement rural – DNPDR). Ce projet avait pour objectif d'établir des partenariats inclusifs entre des communautés locales et des investisseurs, domestiques ou étrangers, pour la mise en place de projets de production agricole. L'accueil de l'auteur a résulté de cet accord.

Encadré 1 : Accéder aux informations sur les modèles d'investissement

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. Ceci étant dit, la réalisation d'une étude pour la Southern African Confederation of Agricultural Union (SACAU) a permis d'établir les conditions de travail nécessaires pour accéder aux projets d'acquisitions foncières à grande échelle impliquant des membres du syndicat sud-africain Agri-SA. Ce dernier a volontairement facilité la prise de contact avec plusieurs investisseurs sud-africains implantés au Mozambique ainsi qu'en République du Congo.

Ainsi, au début de la réalisation des études du programme de recherche, la majorité des enquêtes concernaient des investisseurs sud-africains. Néanmoins, la focalisation sur des aires géographique précises a permis d'avoir accès à d'autres investisseurs implantés.

Le projet devait initialement porter sur des analyses au Mozambique et en République du Congo. Cependant, l'échec du projet analysé en République du Congo n'a pas permis de poursuivre les analyses débutées dans ce pays. Les résultats empiriques présentés dans ce rapport sont le fruit d'un travail de terrain réalisé surtout au Mozambique. Nous compléterons quelques éléments (dans la typologie des projets avec les éléments obtenus en République du Congo). Des entretiens ont été réalisés avec des investisseurs, agriculteurs locaux, représentants des autorités coutumières, agents de l'État à différentes échelles (locale, provinciale et nationale) pour un échantillon de 25 projets dans la région centrale du Mozambique (provinces de Manica, Sofala et Zambezia).

Le travail au Mozambique a été facilité par la création d'un partenariat avec un projet du Gouvernement du Mozambique (Pro-Parcerias). Cet accord a résulté sur l'accueil de l'un des auteurs pendant plusieurs mois au sein de la Direction Nationale de la Promotion du Développement Rural (DNPDR) du gouvernement du Mozambique. Cet accueil a notamment permis une participation à des réunions entre des représentants du gouvernement et des investisseurs. Ces conditions de recherche participative nous ont mis en situation d'accéder à une information autrement difficile ou impossible à obtenir.

L'ensemble de ces informations sert à l'élaboration d'une typologie des projets d'acquisitions foncières à grande échelle basée sur les formes d'entreprises mises en place. Ce travail se fonde sur une modélisation qualitative des facteurs influant sur le choix du type de modèle d'investissement et sur la dynamique de ces modèles. Afin de prendre en compte la diversité existante ainsi que le caractère dynamique du phénomène, nous avons fait le choix d'une approche centrée sur les

investisseurs avec une vision institutionnaliste et « complète » de la théorie de la firme (Coriat and Weinstein 2010) permettant d'analyser ces projets sous un angle nouveau.

Cette typologie constitue un point départ indispensable à la compréhension des effets de ces acquisitions sur les structures agraires. À l'aide d'analyses financières des projets (Encadré 2) et d'analyse des modalités d'arrangement entre les investisseurs et les populations locales nous allons discuter des implications des projets analysés sur l'emploi, les activités agricoles et la gouvernance foncière.

Encadré 2 : Méthodologie d'analyse financière des projets

L'analyse financière simplifiée de projet permet d'analyser l'ampleur des coûts et des bénéfices d'un projet, sur l'ensemble de sa durée de vie, d'un point de vue général ainsi que pour l'ensemble des acteurs impliqués. Ce type d'analyse a notamment été utilisé par Cramb and Ferraro (2010) afin de comparer les résultats de plusieurs formes d'arrangements institutionnels existant dans la filière de l'huile de palme en Indonésie. 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, voire 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 and Ferraro 2010, p. 4). La situation actuelle des acquisitions foncières à grande échelle est assez semblable à celle décrite par Cramb et Ferraro. 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 observation de la pleine production et comparaison avec un scénario de développement contrefactuel n'est pas encore réalisable. Nous avons donc opté pour une méthodologie de modélisation similaire à celle de Cramb et Ferraro pour analyser les effets de ces projets sur la création d'emploi et la redistribution de richesse.

III. VERS DE NOUVELLES FORMES D'AGRICULTURE A GRANDE ECHELLE

Comme ils le présentent dans leur article introductif d'un numéro spécial du *Journal of Peasant Studies*, Peluso and 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 dans ce chapitre s'inscrit dans cette vision des acquisitions foncières à grande échelle en décrivant les formes d'agriculture développées au sein des projets d'acquisitions foncières à grande échelle dans la partie centrale du Mozambique.

Tableau 1: Études de cas des entreprises étrangères dans les trois régions d'étude

		Agriculteur entrepreneur indépendant (12/38)	Modèle coopérative agricole (1/38)	Firme de « transformation foncière » *	Agri-firme et société de gestion d'actifs (8/38)	Exploitation industrielle avec contrat de production (6/38)	Agro-industrie de plantation (11/38)
Nombre études de cas / région	Corridor Beira	11	0	0	4	3	6
	Vallée Zambèze	1	0	0	2	1	3
	Corridor de Nacala	0	0	0	2	2	2
	Vallée Nyari	0	1	0	0	0	0
Produits		Mangues Litchis Bananes Noix macadamia Élevage	Maïs Volailles	Jatropha	Jatropha Canne à sucre Soja	Légumes export Sucre biologique export Soja	Canne à sucre Jatropha Eucalyptus Viande bovine
Pays d'origine des investisseurs		Afrique du Sud, Zimbabwe	Afrique du Sud	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 identifiés dans la zone d'étude, il n'a été possible d'obtenir des informations suffisantes pour caractériser la forme d'agriculture que pour 37 d'entre eux.

Les tableaux 1 et 12 (en annexe) présentent des caractéristiques majeures des formes d'agricultures à grande échelle observées dans notre zone d'étude. Le tableau 1 présente la localisation des différentes études de cas dans nos trois principales zones d'études ainsi que des informations sur les productions et sur l'origine des investisseurs. On peut noter la prépondérance de trois catégories de production : 1) les fruits et légumes majoritairement destinés à l'export ; 2) les cultures destinées

à la production d'agrocarburants (canne à sucre et jatropha) ; 3) 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 and Pouch 2014).

L'analyse de ces différentes études de cas, au regard du cadre analytique établi, nous a permis d'identifier la typologie présentée ci-dessous dont les critères sont résumés dans le tableau 9.

1. Une typologie reflétant les nuances institutionnelles des projets

1.1 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 constituant le capital de l'exploitation (capital physique, foncier, financier). Ces entreprises agricoles sont spécialisées uniquement dans l'activité de production de cultures à forte valeur ajoutée. 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 3 800 hectares dans notre échantillon), sont généralement plus petites que la moyenne des projets de notre échantillon¹. 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, beaucoup de ces exploitations agricoles se situent dans les districts frontaliers de la province Manica (Barué, Sussundenga, Manica). De même, dans la province de Maputo au sud du Mozambique, il y a 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 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 litchi peuvent être commercialisées avec deux semaines d'avance sur celles d'Afrique du Sud et de Madagascar (entretien avec l'expert de Fruticentro). Ces 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 1).

1.2 Coopérative agricole

L'une des structures observées est celle des coopératives d'agriculteurs en charge de développer des exploitations agricoles gérées par des agriculteurs étrangers dans le pays d'accueil. Comme c'est démontré dans la figure suivante, cette coopérative est basée sur une structure de gouvernance multi-niveau allant du syndicat agricole établi dans le pays d'origine (l'Afrique du Sud) et déployant une branche dans le pays d'accueil aux agriculteurs développant des activités collectives et individuelles. Ce type de structure est utilisé par un syndicat sud-africain avec l'initiative Congo Agriculture en République du Congo et avec l'initiative AgriSA-Moz au Mozambique.

¹ La moyenne des surfaces acquises par les projets de l'échantillon est de 7 800 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.

L'objectif principal de la coopérative est de représenter les agriculteurs engagés à l'étranger via sa branche dans le pays (Congo Agriculture dans le cas du projet en République du Congo).

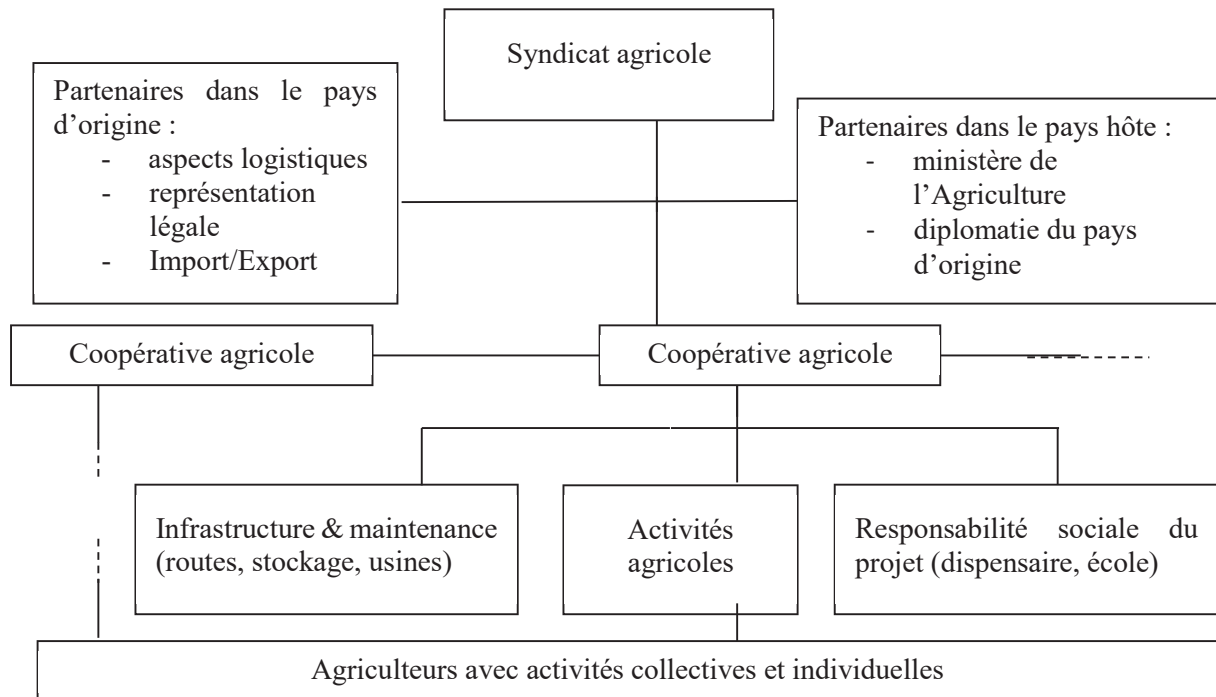


Figure 1 : Organisation de Congo Agriculture

Source : auteurs.

Cette représentation est notamment utilisée dans le cadre des négociations avec les autorités du pays d'accueil (accès au foncier, niveau d'imposition, taxes d'importation du matériel). Le syndicat fournit également un soutien technique et logistique à l'établissement des coopératives (sélectionner les agriculteurs parmi ses membres, garantir l'accès aux finances).

L'ensemble des membres détiennent des parts de la coopérative, faisant de celle-ci une coopérative de type « membres-investisseurs » (Chaddad and Cook 2004).

L'ensemble des actifs pour la production est détenu collectivement au niveau de la coopérative agricole. Durant les premières années, le travail est réalisé collectivement dans les coopératives. Malgré cela, la propriété de la terre est initialement divisée entre les membres de la coopérative. Dans le cas de Congo Agriculture, la zone dans laquelle s'est installé le projet est une ancienne ferme d'État avec un statut foncier de « réserve foncière » de l'État. Ainsi le contrat d'accès à la terre a directement été négocié entre la branche du syndicat sud-africain et le ministre de l'Agriculture et de l'Élevage ainsi que le ministre des Affaires foncières et du Domaine de l'État. La concession foncière a été établie au nom du syndicat agricole qui gère la répartition des terres entre les membres de la coopérative (au *prorata* de leur engagement financier dans le projet). Cette division initiale a pour objectif de permettre une individualisation des agriculteurs et un transfert des droits fonciers à chacun des agriculteurs adhérents après stabilisation financière de la coopérative.

L'échec de ce projet n'a pas permis de réaliser des analyses de terrain approfondies sur les implications de cette forme d'organisation. Néanmoins, le développement de ce type d'accord dans un grand nombre de pays d'Afrique subsaharienne nous a incités à présenter les modalités de base de ce type d'accord.

1.3 Firme de transformation foncière²

Comme les exploitations indépendantes, ces entreprises n'interviennent que dans un seul segment de la chaîne de valeur. En revanche, l'objectif de ce modèle d'investissement 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 1 000 jours). Ce type de projet regroupe un entrepreneur localement reconnu et une entreprise étrangère (généralement un fonds 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 modèle d'investissement 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, p. 3). Ce modèle de « transformation de la terre » n'est donc pas nouveau dans la littérature économique, mais sa mise en place au Mozambique l'est. 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).

L'objectif pour les deux entreprises partenaires est d'obtenir un retour sur investissement de 30 % après trois ans sur la mise en place d'une exploitation agricole à grande échelle (entre 5 000 et 10 000 hectares). 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 trois 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 qui a mis en place l'exploitation.

1.4 Agri-firme et société de gestion d'actifs

Ces sociétés de gestion d'actifs 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 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.

² Comme le montre le tableau 1, ce type d'exploitation n'a pas été observé dans notre zone d'étude. Néanmoins, ce genre 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.

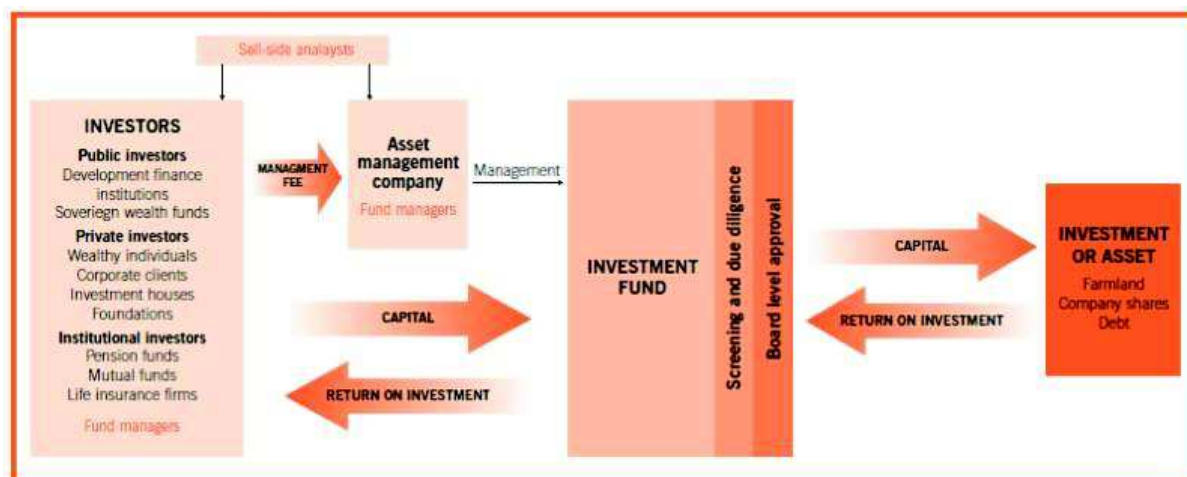


Figure 2 : Acteurs et processus d'action des fonds d'investissement

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. 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 5 000 hectares. La nature de la culture n'est pas l'élément principal qui va influencer le choix de ces acteurs économiques. Ce sont 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 plantations d'eucalyptus en raison de la tendance de financiarisation du marché carbone³.

Comme le définissent Olivier-Salvagnac and Legagneux (2012, p. 84), « *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'actifs* » 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 (mésos) qui est celui de la société de gestion d'actifs, 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 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'actifs 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'actifs et de l'investisseur dans d'autres parties du monde.

³ Fairhead (2012) apporte une analyse approfondie du *green grab*.

1.5 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 assurant une partie de sa production par l'intermédiaire de contrats de production agricole. C'est le cas de plusieurs entreprises, pour la production de soja, de fruits et de légumes pour l'export. Ces entreprises mettent en place différents types de contrats de production dont les principales caractéristiques sont résumées dans le tableau 3. Malgré les différences existantes, comme le définissent Eaton and Shepherd (2001), ces entreprises développent toutes un système de *nucleus-estate* (Grosh 1994, Baumann 2000) par lequel elles mettent 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. 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 pour acquérir ces derniers, des prestations de services 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). 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 and 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'exploitation 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. À 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).

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 (Cunguara and Garrett 2011). De nombreux agriculteurs locaux sont à la recherche de ces opportunités, 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 public-privé, l'établissement de ces contrats dépend souvent de l'implication et du soutien financier des bailleurs internationaux et des ONG (Encadré 3). Ce soutien peut prendre la forme de financement de

processus de certification foncière des agriculteurs entrant en contrat⁴ (cas du contrat légumes) et/ou de subvention pour l'établissement d'une assistance technique (cas du contrat banane).

Encadré 3 : Exemple de soutien de l'État 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'agriculteurs, 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 « fonds 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 schémas 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 incluent : i) des modèles innovants d'apport de services agricoles (transfert 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 valeur prioritaires du corridor (fruits et légumes, céréales, aviculture, élevage, canne à sucre et oléagineux).

⁴ Le processus de formalisation de DUAT des associations d'agriculteurs a été réalisé via l'initiative Terres communautaires (ITC) financée par les coopérations anglaise, néerlandaise, suisse, suédoise, danoise et irlandaise et avec l'appui du Beira Agricultural Growth Corridor (BAGC).

Tableau 2 : 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		Paieement 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, fertilisants et traitements	Semences et fertilisants	Semences et fertilisants	Plantation clé 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 % du 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/ <i>Sharecropping</i>	Contrat de production assisté	Contrat de production sous contrôle : type <i>outgrowers</i>	Contrat de production type « plantation clé en main »

1.6 Agro-industrie de plantation

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

Ces projets concernent des productions liées au marché des agrocarburants (canne à sucre et jatropha) mais aussi des filières nouvelles (eucalyptus, viande bovine). Le montage de ces projets peut se faire selon deux processus :

- 1) Certaines grandes entreprises agro-industrielles (généralement européennes) créent ces structures afin d'étendre leurs secteurs d'activité (par exemple, des plantations d'eucalyptus par une entreprise portugaise ou la mise en place d'une filière bovine par une entreprise listée à la bourse de Londres).
- 2) L'autre choix peut être 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 ces deux méthodes est que les projets occupent des surfaces très importantes (plusieurs dizaines de milliers d'hectares). De par leur ampleur et leur caractère stratégique pour les autorités nationales, ces projets reçoivent un fort soutien politique. Cela implique généralement une prise de décision au niveau central pour l'acquisition foncière (Encadré 4). Bien que certaines de ces entreprises contractent 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 des systèmes de production intensifs en capital dont les produits doivent répondre à des standards de production assez élevés.

Encadré 4 : Activités agro-industrielles de plantations excluant les populations locales

Cette situation est particulièrement vraie concernant la filière papier basée sur le développement de plantations d'eucalyptus. L'entreprise agro-industrielle portugaise à l'origine de ce projet a démarré 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 hectares. Ces DUAT ont été attribués à l'entreprise sur la base de cartographies existantes au niveau national et donc sans donner la possibilité aux communautés locales 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 reçu 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 locales⁵.

Le montage de projets de ce genre 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* ».

⁵ Entretien avec un représentant d'un service de géographie et cadastre provincial, mars 2013.

2. Facteurs déterminant le choix des investisseurs pour une forme d'agriculture

L'exploitation agricole ne constitue pas un fait trivial (Olivier-Salvagnac and Legagneux (2012). Ainsi, dans leur analyse de l'émergence de l'agriculture de firme en France, Olivier-Salvagnac and Legagneux (2012) se basent sur la théorie de la firme pour identifier trois caractéristiques 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 and Weinstein 2010). Dans cette optique, la compréhension des nuances économiques et institutionnelles des projets d'acquisition foncière 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.

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

Comme l'a démontré la présentation des formes d'agriculture, il existe des nuances organisationnelles entre les projets d'acquisition foncière. 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 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. Ils ont acquis (ou tenté d'acquérir) quelques centaines d'hectares chacun, ou jusqu'à quelques milliers d'hectares dans certains cas, afin de monter une exploitation agricole. Pour certains, en particulier les agriculteurs sud-africains et zimbabwéens qui ont complètement migré 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 de mitiger les risques ou de développer leur marché.

Issues 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-africains 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 agro-industriel et présentent des compétences orientées vers 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 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.

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 ainsi que l'agri-firme et société de gestion d'actifs. La présence de ces projets constitue un marqueur du développement d'une « agriculture de firme » (Hervieu and Purseigle 2009) au Mozambique. L'organisation de ces exploitations est influencée de plusieurs façons par des logiques financières. Tout d'abord, la forme organisationnelle 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. Ensuite, ces exploitations, contrairement aux exploitations agricoles au sens classique du terme, ont un objectif prioritaire de rentabilité à court terme comparable à celui d'un placement financier. Cette stratégie s'inscrit dans un processus de financiarisation de l'agriculture et du foncier agricole (Ducastel and Anseeuw 2013). Cet objectif incite les entreprises à privilégier une production en propre et exclure tout recours à l'agriculture contractuelle. Enfin, l'utilisation d'outils issus du secteur financier tels que le contrôle de gestion, les rapports d'analyse financière trimestriels et les audits financiers annuels constitue le dernier marqueur de l'influence financière sur le fonctionnement de ces exploitations.

Encadré 5 : 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 depuis l'Afrique du Sud de jeunes animaux reproducteurs 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 répartie entre les activités de reproduction, croissance et engraissement qui sont situées sur des exploitations (ranchs) différentes et gérées 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. Au moment des enquêtes, en juin 2013, la production était de 2 000 têtes/mois et les capacités d'engraissement maximales du centre d'engraissement de 3 000 têtes/mois.

L'entreprise détient également les infrastructures nécessaires à l'abattage des animaux et à la transformation en viande commercialisable. Cet abattoir basé à Chimoio a une capacité de 4 000 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 situées dans les 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 était une obligation pour obtenir un approvisionnement continu en animaux présentant un poids régulier à l'abattoir. Selon eux, l'activité d'élevage n'est pas spécialement rentable en comparaison des activités de transformation, mais elle 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 répondant à certains critères (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).

2.2 Spécificités exogènes des processus de production et de commercialisation

Au-delà des aspects endogènes des entreprises, la spécificité exogène des processus de production et de commercialisation dans lesquels s'engagent les entreprises influe 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 la considérer 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 effectuées. 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. À 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.

Spécificités 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 réalisé des investissements lourds dans leurs 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 fondés sur la mise en place d'une

structure de transformation à forte capacité (sucrierie pour les projets de canne à sucre, usine à 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 la canne à sucre. Celle-ci nécessite d'être transformée moins de six heures après la coupe. En effet, plus le temps entre la coupe et le traitement est long, plus le rendement en sucre est faible. Ceci 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 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 qualité élevés. Certaines productions sont donc effectuées en propre 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-t-il produit uniquement en propre alors que le piment et le haricot seront produits majoritairement sous contrat. Un autre exemple est celui du jatropha. Le manque de connaissances actuelles sur la production de jatropha incite les investisseurs à se concentrer sur une production en propre et à ne pas développer de contrats de production.

Le secteur agricole mozambicain est marqué par un grand nombre d'imperfections de marché et d'incertitudes liées à l'environnement institutionnel (Cunguara and Garrett 2011). Dans un contexte institutionnel de cette nature, la capacité d'adaptation de l'organisation est primordiale. Elle constitue même, selon Williamson (1991, p. 278) le « *problème central de l'organisation économique* ». L'intégration permet d'accroître la capacité d'adaptation de l'organisation à son environnement et donc de favoriser, en quelque sorte, une efficience dynamique (Coriat and Weinstein 2010, p. 6). Certains aspects de l'environnement institutionnel vont ainsi pousser les investisseurs à privilégier la production en propre au détriment de l'approvisionnement contractuel.

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. Or, malgré la reconnaissance constitutionnelle du droit d'usage de la terre selon les règles coutumière, 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 signer des contrats de production.

Enfin, comme l'ont démontré Key and Runsten (1999), la structure organisationnelle des entreprises agro-industrielles 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^e 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 marché qui caractérisent le secteur agricole (Cunguara and 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 faisant partie 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. À 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'aux autorités compétentes sans que cela ne résolve la situation. Cette entreprise a alors fait le choix de diminuer le nombre d'agriculteurs sous contrat et d'augmenter sa production en propre.

Gestion du risque d'approvisionnement et faible spécificité de la production : deux facteurs favorisant les contrats de production complémentaires à une production en propre

Dans la description des différentes formes d'agriculture développées dans le cadre des acquisitions foncières à grande échelle, nous avons vu que certaines entreprises faisaient appel à des contrats de production pour leur approvisionnement. Afin de traiter des facteurs qui peuvent expliquer ce choix nous nous baserons sur les études de cas concernant 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 en est l'une des raisons. 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 de courte durée (trois mois) et doivent se dérouler durant la contre-saison. Annuellement, deux contrats sont passés avec chacun des producteurs pour une première culture entre février et mai et une seconde entre août et décembre. Cette courte durée des contrats donne à l'entreprise une forte réactivité à un changement de demande de ses clients en Europe. Le volume de production des agriculteurs sous 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 identifiés de type « plantation clés en main » pour la production de banane⁶. Dans ces deux cas, les contrats passés avec des producteurs locaux spécifient les calendriers culturaux et donc 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 (Burnod *et al.* 2012).

Cet aspect de sécurité de l'approvisionnement pousse certains acteurs à favoriser l'approvisionnement via des contrats de production en plus d'une production en propre. Comme le soulignent Burnod *et al.* (2012), les contrats de production fournissent à l'entreprise un approvisionnement continu qui lui permet 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 and Kusterer 1990, Little and Watts 1994, Key and Runsten 1999, Eaton and Shepherd 2001). C'est le cas des contrats soja 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 en matière première pour les autres activités de l'entreprise dans un environnement concurrentiel.

Les caractéristiques de la production ciblée vont également pousser à favoriser les contrats de production (Key and Runsten 1999). En ce qui concerne les contrats identifiés dans notre zone d'étude, deux aspects vont être particulièrement importants. Tout d'abord, la similitude des modes de production de la culture sous contrat avec les autres cultures produites par les agriculteurs locaux.

⁶ 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.

Le développement du nombre de contrats de production sera d'autant plus facilité si les agriculteurs disposant déjà des connaissances nécessaires à la production de cette culture. De plus, le degré d'intensité en travail nécessaire à la production peut pousser les investisseurs à favoriser l'approvisionnement contractuel. Car en contractant avec plusieurs agriculteurs familiaux les entreprises peuvent bénéficier des avantages des exploitations familiales en termes de gestion et de supervision de la main-d'œuvre. En effet, les productions de soja et de légumes sont particulièrement intensives en travail salarié journalier (pour les activités de désherbage et de récolte⁷).

En outre, le dernier élément poussant certains investisseurs à développer un approvisionnement via des contrats de production est l'acceptabilité sociale de l'entreprise. L'étude de cas sur l'Afrique du Sud dans le rapport de Burnod *et al.* (2012) met en avant le fait 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 acquisitions foncières à grande échelle, et avec la 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 pour les deux types de contrats de production concernant le soja, qui présentent quelques différences concernant les modalités de rachat de la production 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. À l'inverse le contrat soja A ne prévoit pas le rachat de l'ensemble de la production de soja, au départ, 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 racheter l'ensemble de la production des cinquante agriculteurs sous contrat, l'entreprise choisit dans un premier temps de « fidéliser » les agriculteurs sous contrat en ne leur faisant payer que les prestations de services et en les laissant vendre la production à qui ils souhaitent.

2.3 Évolution 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 propriété et les règles contractuelles en sont des exemples* » (Davis *et al.* 1971, p 6-7). Dans le cadre de projets d'acquisitions foncières deux aspects de l'environnement institutionnel peuvent inciter les investisseurs à mettre en place des relations contractuelles avec les agriculteurs

⁷ Dans le cas du soja, le désherbage nécessite 20 hommes jour par hectare et la récolte environ 80 hommes jour par hectare. Pour la production de légumes, la récolte nécessite environ 250 hommes jour par hectare.

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 acquisitions foncières. 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'État après consultation des populations locales, les investisseurs peuvent également signer 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 cas⁸ 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 la création 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 pour la sucrerie de Maragra. Il cherchait donc à avoir 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 signé un contrat avec deux associations de producteurs pour une surface totale de 920 hectares dont 720 seront utilisés pour la production de canne à sucre et 200 pour la production de riz. Ce contrat de type « planter partager » (Colin 2013) implique un partenariat, pour une durée de quinze 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 que le preneur fournit le capital, la main-d'œuvre et le savoir-faire portant sur la culture. À 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 vont au cédant.

Le second cas de contrat de faire-valoir indirect concerne les plantations d'eucalyptus par l'entreprise portugaise. Avec l'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 hectares. L'entreprise a donc mis en place un arrangement contractuel de type faire-valoir indirect avec chacun de ces propriétaires. Cet accord débouche sur la mise en place d'un contrat de production quasi rentier de type « exploitation clé en main ». Contre la cession de 100 hectares à l'entreprise portugaise, les propriétaires fonciers reçoivent trois années de suite la production de 10 hectares 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 six 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 and McIntire 1987, Sharma and Dréze 1996). La durée des contrats, la surface et les proportions du partage entre les cédants et preneurs sont généralement bien spécifiées dans ce genre de contrat. Cependant, il reste des éléments d'incomplétude. 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

⁸ L'un des cas étudiés est situé dans notre zone d'étude et correspond au mégaprojet 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.

la parcelle à l'issue du contrat. Ce dernier aspect est notable dans le cas du second contrat. En effet, il existe un flou sur l'identité du propriétaire des 100 hectares 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 existants ainsi qu'au faible degré de mise en place de la politique d'attribution de droits fonciers, cette option est parmi celles mises en avant par le gouvernement du Mozambique. 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 MCC/MCA.

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 : 1) des modèles innovants pour la fourniture de services aux agriculteurs (transfert de technologie, conseil agricole, crédit, etc), 2) des 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).

3. 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 tel ou tel 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 aboutir après plusieurs années à 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 d'implication des projets sur les structures agraires, il est important de connaître l'état d'avancement et de réussite de ces projets.

3.1 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 voient 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 exprimé un intérêt pour de tels projets, certains ont même entamé les démarches d'acquisition du foncier mais ont abandonné 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 3 : Statut de mise en place des projets d'acquisitions foncières dans les provinces de Manica, Sofala, Zambezia et Nampula

	Projets agricoles			Projets agrocarburant		
	Nombre de projets	Surface acquise	Surface en production	Nombre de projets	Surface acquise	Surface en production
Projets non aboutis	14 (31 %)	10 4695	0	6 (33 %)	61 300	0
Projet en phase de démarrage	6 (13 %)	43 000	0	5 (28 %)	38 000	0
Projets en production	16 (35 %)	69 783	25 000	1 (6 %)	10 000	1 500
Projets abandonnés	9 (20 %)	79 342	0	6 (33 %)	69 858	0
N	45	296 820		18	179 158	

Nous avons réussi à reconstituer une base de données regroupant l'ensemble des projets d'agriculture à grande échelle impliquant des investisseurs étrangers ayant obtenu des autorisations 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 représentative de l'ensemble du pays, l'analyse des données sur cette zone est assez pertinente car la région est présentée par l'État 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 provinciaux et locaux 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 qu'elle en a l'air. 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 and 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 3 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 and Smart (2013) sur la province de Manica. Ce niveau d'échec est encore plus élevé (66 %) si on ne s'intéresse qu'aux projets 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.

3.2 Des résultats économiques et financiers potentiellement positifs, mais...

Dans la littérature, les risques sociaux et politiques de ces acquisitions ont été soulignés, cependant jusqu'à récemment la question de la pertinence et de l'efficacité économique de ces projets n'a que très peu été approfondie (Cochet and Merlet 2011). Comme le déclarent Cochet et Merlet (2011), la grande majorité de la littérature semble faire l'hypothèse implicite que le simple fait que des investisseurs privés s'intéressent à ce type d'activité soit suffisant pour justifier leur efficacité économique. Or, au vu de l'échec d'un nombre important de projets il apparaît nécessaire de remettre en question leur efficacité en distinguant bien l'efficacité économique et l'efficacité financière. Pour cela ces auteurs réalisent des analyses financières simplifiées d'exploitations agricoles à grande échelle et une décomposition de la rémunération des différents facteurs de production. Ce type d'analyse est également utilisé par Cramb and Ferraro (2010) afin de comparer les résultats de plusieurs formes d'arrangements institutionnels existant dans la filière de l'huile de palme en Indonésie. 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, voire 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 and Ferraro 2010, p. 4).

La situation actuelle des acquisitions foncières à grande échelle est assez semblable à celle décrite par Cramb et Ferraro. 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. Nous opterons donc pour une méthodologie de modélisation similaire à celle de Cramb et Ferraro pour analyser l'efficacité financière des projets.

Nous avons ainsi effectué une modélisation et une analyse financière simplifiée pour tous les éléments de la typologie d'entreprises agricoles (sauf le projet de coopératives agricoles). Les caractéristiques générales de chaque exploitation sont répertoriées dans le tableau 4. Dans les analyses de projets, 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. Il s'agit donc d'une mesure relative d'efficacité 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.

Tableau 4 : Description rapide des exploitations modélisées

Nom du type de projet	Culture	Caractéristiques
Agriculteurs entrepreneurs indépendants	Horticulture (bananelitchi)	Une exploitation produisant « banane-litchi » sur environ 100 ha
Firme de « transformation foncière »	Jatropha	Une plantation de jatropha développée pendant trois ans avec ensuite revente des infrastructures
Agri-firme et sociétés de gestion d'actifs	Jatropha/soja	Mise en place d'une plantation avec une phase lente au départ et un arrêt de quatre ans en plein milieu qui fait chuter l'activité et l'emploi
Exploitation industrielle avec contrats de production	Soja	Un modèle de type « nucleus estate » de production de soja
Agro-industrie de plantation	Jatropha/soja	Plantation de soja et jatropha

Il ressort clairement du tableau 5 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 5 : Bénéfice net actualisé et TRI des différents projets (taux d'actualisation de 10 %)

	<i>US Dollars (2012)</i>		
Type de projet	Bénéfice net actualisé à 10% (en milliers US \$)	TRI	Annuité constante
Agriculteur entrepreneur indépendant	3 472	36 %	509 000
Firme de « transformation foncière »	-576	-2 %	-132 182
Agri-firme et société de gestion d'actifs	-7 755	NA	-1 346 562
Exploitation industrielle avec contrats de production	6 716	24 %	788 873
Agro-industrie de plantation (soja)	3 234	17 %	379 866
Agro-industrie de plantation (jatropha)	-14 374	NA	-1 524 859

En revanche, le tableau 5 démontre aussi 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 agro-industrielle 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 étudiée.

3.3 ... Un grand nombre d'échecs

À 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, on retrouve 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.

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 5 (Encadré 6).

Encadré 6 : Le mirage de la réussite des agriculteurs indépendants

Le tableau 5 présente trois indicateurs financiers pour les projets de type « agriculteur entrepreneur indépendant ». Ces résultats, notamment le TRI, sont 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 et 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 un capital au 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 coût 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 (7 410 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 mettre en place 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 nécessaires. 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 5). En revanche, si on baisse le coût du capital à 3 %, 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 utilisés par les entreprises.

Le deuxième facteur d'échec des projets d'acquisitions foncières à grande échelle réside dans l'ampleur des coûts d'établissement. Le Tableau 13 (en annexe) 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. Ces exploitants 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 7 500 US \$/ha), notamment dans le matériel d'irrigation, que beaucoup ne peuvent pas réaliser.

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 sont réalisées par blocs (généralement des multiples de 500 hectares) 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 and Anseeuw 2013).

L'ampleur de ces coûts d'établissement et de fonctionnement, est généralement sous-estimée par les investisseurs. La plupart de ces derniers 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 la présence d'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 hectares de plantation de jatropha en raison d'incompatibilités et d'erreurs de l'itinéraire technique. De même, une autre agri-firme impliquée 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.

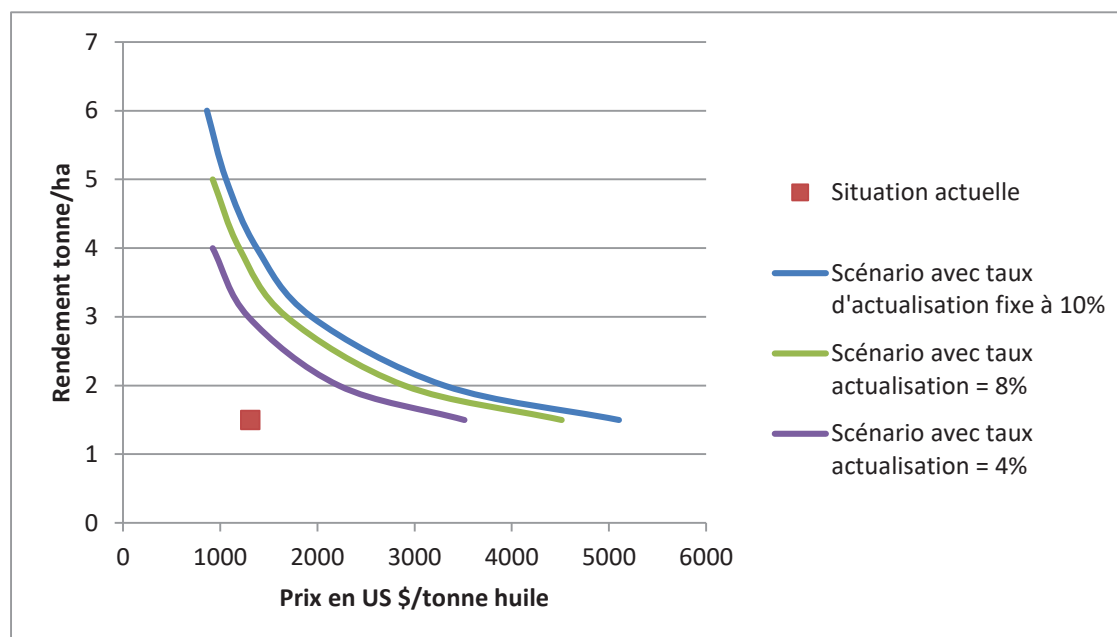


Figure 3 : Évolution du bénéfice net actualisé d'un projet de plantation de jatropha

Cette surestimation des résultats que pourraient obtenir les 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 agro-industrielles ainsi que par des agri-firmes financières et des sociétés de gestion d'actifs. Cette situation est parfaitement illustrée par la figure 3. 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 défini 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 valoriser le bois de coupe et les coproduits de la presse (tourteaux) diminue considérablement la rentabilité des plantations de jatropha (Openshaw 2000).

Finalement, des coûts de transaction doivent également être supportés par les investisseurs en plus des coûts d'établissement déjà élevés. Ces coûts de transaction existent durant les deux étapes d'implantation d'un projet : 1) la définition du projet, sa localisation et ses objectifs ainsi que le choix des partenaires ; 2) l'acquisition de matériel et 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 détaillées des sols, du climat et de l'usage des sols 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 5 000 hectares, l'ensemble de ces frais peut s'élever de 500 000 US \$ à 750 000 US \$. Cela signifie qu'avant même de commencer à 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 en particulier le cas pour les exploitations de type « agri-firme et société de gestions d'actifs ». L'implication d'acteurs financiers (étrangers 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 ils doivent 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 portant sur une surface inférieure à 1 000 hectares, 12 à 18 mois pour une surface allant de 1 000 à 10 000 hectares et entre 24 et 30 mois pour les territoires de plus de 10 000 hectares. Face à la complexité de ces processus et à l'ignorance des investisseurs sur ces questions, des Mozambicains et certains investisseurs sud-africains se sont reconvertis en tant que prestataires de service afin d'accomplir ces démarches pour d'autres. Lors d'une enquête, l'un d'entre eux nous a déclaré facturer ces services 175 000 Rd (environ 12 000 €) pour les projets inférieurs à 1 000 hectares et 225 000 Rd (15 000 €) pour les projets supérieur à 1 000 hectares.

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 des modalités d'accès au foncier⁹.

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 montrent donc que l'échec des projets serait dû à des facteurs économiques. En conséquence de cet échec, un certain nombre de projets tombent dans une situation de « trappe financière » (Encadré 7).

⁹ Cet aspect sera explicité plus amplement dans le chapitre sur le lien entre le développement des exploitations à grande échelle et l'économie politique foncière au Mozambique.

Encadré 7 : La situation de « trappe financière » des exploitations de type « agri-firme et sociétés de gestion d'actifs »

Ces exploitations de type agri-firme caractérisées par l'implication d'acteurs provenant du secteur financier ont été particulièrement 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. Ceci a débouché sur le développement chaotique de ces exploitations et sur une période d'arrêt de leur développement. Cette situation est caractérisée par des exploitations possédant 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 réduits 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 trois. À ce moment-là, l'exploitation disposait de 2 300 hectares de plantation de jatropha et de 3 000 hectares de réserve. À partir du retrait de l'investisseur financier, la société de gestion d'actifs en charge du développement du projet a limogé les quelques deux cents employés pour ne maintenir qu'une équipe de gestion réduite et cinq travailleurs devant entretenir la plantation.

IV. DES RESTRUCTURATIONS AGRAIRES LIMITEES MAIS ACCENTUANT LA DUALITE DE L'AGRICULTURE

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 que ces investissements peuvent être bénéfiques aux économies locales, notamment en raison de transferts de technologie 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 and Byerlee 2011, World Bank 2014). À 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 intégré par les autres secteurs de l'économie (Li 2011).

Ces résultats et débats, souvent idéologiques, présentent cependant plusieurs limites. Tout d'abord, il existe un besoin d'analyses basées sur des données de terrain. Comme le présente Oya (2013), la plupart des analyses sur les acquisitions foncières traitant des impacts socio-économiques sont basées sur des analyses de données secondaires. Ensuite, ces analyses se cantonnent généralement à extrapoler à partir d'informations provenant d'études de cas concernant des contextes différents.

L'approche présentée ici veut dépasser ces limites. Dans cette partie, nous allons donc nous pencher sur trois facteurs ayant le potentiel pour restructurer les structures agraires. Dans un premier temps nous analyserons les stratégies de recomposition de filières développées par les investisseurs qui sont tournées vers une meilleure coordination. Ensuite nous analyserons la question du développement de l'agriculture contractuelle dans le cadre de ces acquisitions foncières avant de terminer par une analyse de la création d'emploi et de la distribution de la valeur ajoutée des différents types de projets identifiés. Pour chacun des facteurs, nous centrerons notre analyse sur la question de l'équité des projets et de l'inclusion des agriculteurs.

1. Des stratégies de recomposition tournées vers la coordination verticale ou horizontale

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 le « *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, en 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 notre zone d'étude, nous chercherons à établir comment les différents types d'exploitation à grande échelle font face à ces difficultés. Pour comprendre ces stratégies nous utiliserons un cadre analytique basé sur la théorie des coûts de transaction et notamment sur l'analyse faite des formes hybrides d'organisation et de la notion d'adaptabilité (Williamson 1991, Ménard 2004).

1.1 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 leur 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'une entreprise qui n'était pas du secteur de la production agricole et qui internalise cette activité.

Intégration vers l'aval : investissement dans la transformation et la commercialisation

L'intégration peut être 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 remontent.

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 jatropa. Ces derniers incluent tous une première transformation des graines de jatropa en huile qui sera ensuite commercialisée. 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 5).

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.

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'intégration verticale 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 2) en est un exemple (Encadré 8). 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 8 : 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 (50 000 poulets/cycle) représentent 40 % de la production nationale alors qu'à l'inverse les plus petits producteurs (moins de 5 000 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 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 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 et 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 volaille 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 and Smart 2012).

Un autre cas d'intégration des activités de production agricole liée aux acquisitions foncières concerne l'implication d'agri-firmes dans la production agricole. L'une des agri-firmes étudiées était déjà impliquée dans des activités de commercialisation en Afrique du Sud avant d'acquérir des terres au Mozambique et de se lancer dans la production agricole.

Finalement, le dernier cas d'intégration verticale de l'activité agricole est lié à l'implication d'entreprise 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 canne à sucre dans le but de produire des agrocarburants.

Coordination horizontale, adaptabilité et organisation hybride

Parmi les 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 and Smart (2013, p. 4), « 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 à trouver. 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) les rendent inabordables pour les agriculteurs étrangers (Arndt *et al.* 2012). Ces agriculteurs entrepreneurs n'ont pas la capacité à 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 termes 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 et l'établissement de contrats de production 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 pour l'export est certifiée par un standard et de l'autre l'entreprise agroalimentaire sud-africaine s'engage à faire un 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 and 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), 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.

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 d'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'accéder au marché d'export, plus lucratif. Cet arrangement garantit également un gain de part de marché à l'entreprise sud-africaine. En effet, la zone de Manica présente un avantage comparatif pour les productions horticoles, notamment d'avocat et de litchi. En raison du climat et des variétés d'arbres présentes les productions d'avocat et de litchi peuvent être commercialisées avec deux semaines d'avance sur celles des exploitations d'Afrique du Sud et de Madagascar (entretien expert FrutiCentro).

Ce gain profitant aux deux parties, ainsi que l'absence d'autres opportunités pour les différents partenaires, constitue un mécanisme de régulation basé sur la réputation. De plus, de la participation de l'entreprise sud-africaine aux activités de l'association FrutiCentro résulte la formation d'une autorité formelle qui constitue une arène de négociation de répartition des bénéfices mais également de régulation pour l'application des contrats.

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.

Les différentes modalités de recomposition des stratégies des investisseurs tendent à une plus grande coordination des acteurs au sein des chaînes de valeur. En effet, dans un environnement institutionnel difficile marqué par un taux d'échec relativement important des projets, les investisseurs essaient de coordonner, voire contrôler, la plupart des activités. Cependant, ces réorganisations ne semblent pas aller vers une intégration des agriculteurs locaux dans ces projets.

2. Développement de l'agriculture locale : agriculture contractuelle et petits producteurs

L'un des moyens par lesquels les projets d'acquisitions foncières peuvent avoir des implications sur les économies locales est la création de relations de production entre les investisseurs et les agriculteurs locaux. L'agriculture contractuelle a été présentée comme ayant le potentiel d'inclure les agriculteurs les plus pauvres dans les chaînes de valeur (Key and 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 étant 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 vague d'acquisitions foncières à grande échelle 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 (partie 1) démontre que la grande majorité des investisseurs font le choix d'une production en propre exclusive. Cette tendance est accentuée par le grand nombre d'échecs et l'évolution vers une coordination horizontale mais surtout verticale (partie 3).

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.

2.1 Développement de la filière soja : l'apport de services par les investisseurs aux agriculteurs locaux producteurs de soja

Au-delà des différents déterminants internationaux expliquant l'intérêt d'investisseurs étrangers pour le foncier, la dynamique nationale conjointe des productions avicole et de soja permet d'expliquer l'arrivée de ces nouveaux acteurs dans la filière soja à Gurué. 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. Cependant, la demande domestique actuelle en soja dépasse assez nettement l'offre nationale, créant une incitation au développement de la production. Cette situation incite les acteurs en aval de la filière à tenter de 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 pour la 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.

La zone du poste administratif de Lioma dispose d'une histoire foncière particulière, liée notamment 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 hectares) a été transformée en ferme d'État 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'État, celle de Lioma a été abandonnée dans les années 1980 en raison de la guerre civile (Norfolk and Hanlon 2012). À cette période, le territoire du poste administratif était occupé par les anciens employés de la ferme d'État 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'État (dénommée CAPEL) a été cédée à des investisseurs brésiliens qui ont été les premiers à cultiver le 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'État 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 hectares) ont 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 and Hanlon 2012). Cette dynamique a mené à l'adoption de la culture du soja par plus de 4 000 agriculteurs familiaux dans le district de Gurué, produisant environ le cinquième de

la production nationale (Hanlon and Smart 2012). 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 (Benfica *et al.* 2005). 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 hectares de l'ancienne ferme d'État à une entreprise étrangère. La terre attribuée à l'entreprise incluait une zone d'environ 500 hectares utilisée par 244 agriculteurs locaux depuis le début des années 2000 pour produire du soja (Norfolk and 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 enquêtes. 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.

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'hectare à des producteurs locaux cultivant des parcelles d'un hectare.

Tableau 6 : Répartition de la production de soja par taille et structure des exploitations

Taille des exploitations	Nombre d'exploitations	Production (tonne)
< 0,5 ha	1 300	400
0,5 – 1,5 ha	2 200	2 400
1,6 – 4 ha	800	2 300
> 4 ha	100	700
TOTAL	4 440	5 800
Exploitation « nucleus estate »	2	?
Agri-firmes à grande échelle	2	2 000

Source : Hanlon and Smart (2012) et données des auteurs.

Le tableau 6 montre qu'une part majoritaire de la production de soja est réalisée, jusqu'à présent, par des agriculteurs familiaux locaux dont la plupart produisent du soja sur une surface inférieure à 1,5 hectare.

Au cours du travail de terrain, des entretiens de type « *focus group* » avec des représentants d'organisations de producteurs de soja (au nombre de quinze) et des enquêtes approfondies avec un échantillon de vingt et un agriculteurs locaux ont été réalisés. Cet échantillonnage a été construit de

façon raisonnée afin de couvrir la diversité des systèmes de production. La première étape des 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 (dix) ont été sélectionnés. Les autres agriculteurs interrogés (onze) ont été sélectionnés parmi la liste des agriculteurs disposant d'un contrat de production avec une entreprise locale. Ces enquêtes ont permis d'établir l'existence de trois groupes possédant des caractéristiques différentes.

Le premier groupe est composé d'agriculteurs familiaux produisant des cultures de subsistance en rotation avec le soja. Ils produisent généralement entre 0,5 et 1,5 hectare de soja en rotation avec des cultures alimentaires (maïs, niébé et pois d'Angole). L'ensemble des activités agricoles sont effectuées manuellement par les membres de la famille. Dans ce système de culture, 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. Pour 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).

Le deuxième groupe est composé d'agriculteurs pour lesquels le soja est le cœur de l'assolement. Ils cultivent entre 1,5 et 6 hectares de soja et ont une rotation différente de celle des agriculteurs du premier groupe. Afin d'augmenter leur surface de production de soja, ils ne cultivent généralement qu'1 hectare 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 comprennent trois ou quatre travailleurs familiaux et ont un recours systématique et assez important à de la main-d'œuvre journalière, voire saisonnière, 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 céréales alors que d'autres ouvrent une épicerie (Chapet 2012).

En raison du coût élevé de la mise en place de la production, renouvelable chaque année, la dynamique d'accumulation de ces agriculteurs est assez fragile.

Enfin, le dernier groupe 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 hectares à 32 hectares) 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). Ces investissements leur permettent, contrairement aux autres agriculteurs, de ne plus être dépendants de la forte volatilité des prix du soja. Enfin, ces revenus leur ont également permis de diversifier leurs activités (achat d'un moulin à farine ou activités de transport).

Tableau 7 : Coûts et revenus pour des exploitations typiques des trois groupes de l'échantillon

	Producteurs groupe 1	Producteurs groupe 2	Producteurs groupe 3
	2 ha	4,5 ha	12 ha
Assolement	Soja/MHT*	Soja/Soja/MHT	Soja
Produit brut (Mts/ha)	11 925	15 950	19 200
Consommations intermédiaires (Mts/ha)	1 385	6 420	9 590
Semences	1 310	1 670	2 400
Intrants	75	50	150
Prestations de services	0	1 500	2 240
Emplois salariés	0	3 200	4 800
VAB/ha	10 540	9 530	9 600
Frais de maintenance	0	0	2 500
Dépréciation	100	100	1 400
Revenu/ha	10 430	9 430	5 700

* : MHT est l'abréviation pour l'association maïs, pois d'Angole, niébé et tournesol.

Note : US \$ 1,00 = 28,32 Mts en 2012.

À 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 8). On retrouve notamment deux exploitations de type « agri-firmes » qui se sont établies respectivement sur 1 000 et 500 hectares lors de la campagne 2012/2013 et qui ont défriché des terres pour exploiter chacune 3 500 hectares 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 de signer 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 de contracter 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 principale et disposer chacun d'une surface minimale de 5 hectares. Ce critère au sujet de la taille de l'exploitation signifie que les agriculteurs qui ont accès à cet arrangement appartiennent aux groupes 2 et 3 (tableau 7) et sont

localisés pour la grande majorité à Ruacé. Les agriculteurs qui ont de plus petites surfaces sont donc de fait exclus.

En revanche l'autre entreprise (entreprise B) a développé une stratégie plus inclusive. Elle 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 devenue 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 mettre en œuvre 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 and Smart 2012). L'entreprise a proposé un contrat de production fournissant semences, inoculant (traitement pré-semis), prestation de services 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 d'exploitation, et aussi de travailler dans des zones nouvelles avec des agriculteurs qui ne cultivaient pas de soja auparavant. Ainsi, l'entreprise a signé des contrats de production avec environ 1 000 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 hectare de soja. De plus 20 % sont des agriculteurs du groupe 2 et les 20 % restants 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. Ces derniers pouvaient soit signer pour un prix fixe de 16 Mts/kg soit choisir d'être payés au prix du marché si celui-ci était entre 14 et 18 Mts/kg. À l'époque, le prix était de 13 Mts/kg, incitant les agriculteurs à choisir la première option. Cependant, au moment de la récolte plusieurs acheteurs provenant des villes alentours proposaient de racheter le soja pour 17 Mts/kg (Hanlon and Smart 2012). Cette situation causa un certain nombre de conflits entre les agriculteurs et l'entreprise, incitant celle-ci à modifier son contrat. Depuis, elle ne propose plus qu'un prix fixe de 16 Mts/kg aux agriculteurs avec un bonus de 0,75 Mts/kg pour les agriculteurs ayant moins de 1,5 hectare 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.

2.2 Équité des arrangements contractuels : l'exclusion des petits agriculteurs en raison de forts coûts de transaction

Afin de comprendre les situations pour lesquelles les agro-industries ont un intérêt à travailler avec des petits agriculteurs, Poulton *et al.* (2010) établissent une analyse basée sur deux critères présentés dans le tableau 8. L'analyse de la production de soja dans le district de Gurué se situe dans le cas de figure 1 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 8 : Intérêt commercial du recours aux services de 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).

En effet, la production de soja présente des coûts fixes relativement faibles (tableau 7), notamment pour les plus petits agriculteurs. Les agriculteurs cultivant moins de 1,5 hectare vont réaliser l'ensemble des activités manuellement avec les actifs familiaux. Ils ne vont pas devoir entrer dans la 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 avec celui 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 sans difficulté certaines cultures vivrières dans les systèmes de production des agriculteurs locaux. Ceci 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 aspects de la production constituent des éléments pouvant théoriquement inciter 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 mais aussi à l'environnement local sont mis en avant pour justifier de l'exclusion des agriculteurs les moins bien dotés.

Tout d'abord, la culture du soja à Gurué est considérée comme assez risquée car nécessitant une trésorerie assez importante durant la campagne de production. Les coûts de production du soja sont beaucoup plus élevés que ceux des cultures traditionnelles pour lesquelles il ne faut acheter que les semences fermières. Aucun intrant n'est utilisé sur ces cultures traditionnelles et les travaux de préparation du sol et de désherbage sont réalisés par la main-d'œuvre familiale. Le risque de production est lié aux caractéristiques de production de la culture du soja. En effet, l'étape principale de la production est 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 cela a été relevé par plusieurs études, les agriculteurs les mieux dotés sont généralement les plus capables de supporter le risque de perte de production (Key and Runsten 1999).

Liée à la question du risque de rendement, la problématique 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 hectare de soja doivent donc avoir recours à de la main-d'œuvre salariée. Cette main-d'œuvre est payée à la tâche (selon la surface défrichée) et recrutée au moment de la réalisation des activités. Les travailleurs journaliers sont 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 surface de soja à désherber peuvent engager les travailleurs sur une durée plus longue et disposent 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.

Les coûts de transaction 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 and 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 hectares, excluant de fait un grand nombre d'agriculteurs de la zone. En effet, selon le responsable de l'entreprise, 3 hectares constituent 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 et de ne plus contracter 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 trouver 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 lesquels elles sont en contrat et donc en choisissant ceux ayant une surface importante.

Les deux entreprises ont mis en place des stratégies d'inclusion des agriculteurs différentes. Afin de réduire les coûts de transaction et le risque, l'entreprise A a décidé d'exclure les agriculteurs locaux les moins bien dotés pour ne donner accès aux contrats qu'à des agriculteurs disposant d'une surface suffisamment importante. À l'inverse, la stratégie de l'entreprise B repose majoritairement sur des contrats avec de petits agriculteurs. Cependant, selon nous les critères qui permettent d'expliquer ce choix ne sont pas uniquement économiques mais politiques.

2.3 Sans soutien financier pas d'inclusion des agriculteurs

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, elles préconisent un scénario du « laisser faire ». Selon elles, « les transactions améliorant la productivité et le bien-être peuvent intervenir sans l'intervention de l'État tant que les droits de propriété sont clarifiés et les externalités intégrées » (Deininger and 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 hectare. 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.

Une importante raison pour laquelle les entreprises sont réticentes à établir des contrats de production avec des agriculteurs est la possibilité que ces derniers mettent en place des organisations de producteurs afin d'augmenter leur pouvoir de négociation. Pour des agriculteurs, se grouper en organisations collectives renforçant leur pouvoir de négociation peut inciter les investisseurs à changer de localisation pour chercher des agriculteurs non organisés (Key and 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 très 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 de fortes demandes de la part des agriculteurs locaux de Ruacé et 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 and Smart 2012). Le risque de défaut d'agriculteurs organisés en fortes associations (1 400 agriculteurs au total) a ainsi poussé l'entreprise à privilégier des zones alentour avec des agriculteurs disposant de surfaces moins grandes mais n'étant pas organisés.

De plus, le second et principal élément qui permet d'expliquer l'inclusion des petits agriculteurs réside dans le soutien financier reçu des bailleurs de fonds internationaux et 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 financées par la Coopération suisse. Le partenariat établi sur une durée de trois 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'État 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 disposant au minimum de 3 hectares, ce qui aura pour conséquence de limiter l'intégration des agriculteurs ne pouvant démarrer qu'avec peu de surfaces.

L'essor des contrats de production de soja à Gurué met en évidence le fait que l'utilisation de modèles d'investissement intégrant l'agriculture contractuelle peut bénéficier aux agriculteurs locaux, notamment en leur donnant l'accès à des intrants, au marché du crédit, à des opportunités de

commercialisation. Les contrats peuvent également réduire les variations de prix et aider les agriculteurs à gérer ce risque. Dans la mesure où les entreprises contractent avec l'ensemble des agriculteurs familiaux, l'agriculture contractuelle peut augmenter les revenus des agriculteurs en les aidant à entrer dans une dynamique d'accumulation, dans le cadre de 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 renforcer les inégalités de revenus, cantonner une part de la population à des 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, ce qui crée 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. Ceci a des implications sur les rendements ainsi que sur le développement de maladies qui mettent en question 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'acquisitions foncières 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 peut renforcer davantage 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.

Le cas de l'entreprise B confirme que le soutien apporté par des acteurs publics domestiques ou internationaux (bailleurs) constitue un élément primordial pour l'intégration de petits agriculteurs familiaux dans les schémas d'agriculture contractuelle en Afrique subsaharienne (Poulton *et al.* 2006). Ceci a également été observé dans les autres projets incluant des contrats de production dans notre zone d'étude (productions horticoles).

Le cas de la production de soja à Gurué met en évidence le fait que le développement de l'agriculture contractuelle a été rendu possible par une décennie de programmes de soutien à l'agriculture familiale (distribution de semences, assistance technique, création d'organisations de producteurs, etc.) et une implication financière des bailleurs internationaux. La proposition selon laquelle l'agriculture contractuelle constitue l'alternative aux acquisitions foncières à grande échelle n'est pas validée par la réalité des choix des investisseurs. Notre étude montre que ces derniers ne mettent pas en place, de manière indépendante, des schémas d'agriculture contractuelle lorsqu'ils ont acquis de la terre.

3. Effets de ces projets sur l'emploi agricole : un faible niveau d'emploi pour les populations locales

Dans le contexte démo-économique actuel de l'Afrique subsaharienne (Losch and Fréguin-Gresh 2013), la question des activités, de l'emploi et des revenus ruraux est primordiale. Depuis les premières analyses sur les acquisitions foncières à grande échelle, la création d'emplois a été souvent invoquée pour justifier le caractère bénéfique pour les populations locales de l'intérêt des

investisseurs étrangers pour les terres, l'eau et d'autres ressources naturelles (Deininger and Byerlee 2011). En effet, un meilleur accès à des opportunités de revenus *off-farm*, tels 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'investissement dans la production agricole (Reardon 1997, Barrett *et al.* 2001, Davis *et al.* 2009, Losch *et al.* 2012).

L'analyse des modèles d'exploitations agricoles nous permettra, dans un premier temps, de comparer le niveau de création d'emplois et le niveau de distribution de richesses dans les différents types de projets. Puis, au-delà de la quantité, nous nous attarderons sur les caractéristiques des emplois créés.

3.1 Des systèmes de production mécanisés et intégrant peu de main-d'œuvre

La demande en travail pour la production varie entre les cultures et les systèmes de production.

Le type de l'agriculteur indépendant a un impact relativement plus important : en ce qui concerne les projets analysés, ce type crée 264 emplois. C'est le cas, par exemple, des exploitations de banane (irriguées) analysées qui génère quasiment 90 fois plus d'emplois que la production de soja mécanisée (tableau 9).¹⁰ En effet, à 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'emploi quasiment fixe quelle que soit la surface cultivée.

Tableau 9 : Indicateurs clés d'emplois dans les différents types de projets

		Agriculteur entrepreneur indépendant	Transfor- -mation foncière	Agri-firme et soc. de gestion d'actifs (jatropha)	Exploitation industrielle avec contrats de prod. de soja	Agro- industrie de plantation (soja)	Agro- industrie de plantation (jatropha)
Nombre d'emplois projet*	Emplois management	2	5	7	7	7	8
	MO qualifiée	12	0	36	61	55	63
	MO non qualifiée	250	24	51	13	13	191
	MO saisonnière cueillette	0	0	50 pers (9 semaines)	150 pers (2 semaines)	150 pers (2 semaines)	1 000 pers (9 semaines)
	MO saisonnière indirecte	NA	NA	NA	70 000 HJ	NA	NA
	TOTAL permanents	264	29	94	81	75	262
Nb emplois productifs perm/1 000 ha	TOTAL	1 250	12	41	14 + 165 outgrowers	14	195

* Nous faisons ici l'hypothèse que le projet fonctionne en années de routine tel que prévu dans le modèle d'investissement.

¹⁰ Le nombre important d'emplois nécessaires à la production de banane (264 employés pour 90 ha de plantation sur le projet modélisé) tient au fait que la grande partie des activités de gestion de la plantation (taille, déplacement des infrastructures d'irrigation), la récolte et le transport des bananes sont réalisées manuellement. À 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.

La plupart des types de projets identifiés présentent donc des niveaux d'emplois prévus relativement faibles. En effet, à l'exception du type de l'agriculteur indépendant qui crée 1 250 emplois pour 1 000 hectares exploités, les autres types ne créent qu'entre 12 à 41 emplois liés directement à l'exercice de production primaire. En raison de son organisation, un projet misant sur la culture de soja en propre et développant des contrats va en plus engager environ 165 *outgrowers*. Par la segmentation du travail (pépinière, équipe de défriche, équipe en charge du traitement, etc.) et l'obligation de réaliser certaines activités manuellement (taille des arbres) l'agro-industrie de plantation crée un nombre un peu plus important d'emplois directs (195 emplois pour 1 000 hectares).

Nous avons pu voir dans notre analyse que certains modèles présentent une rentabilité financière importante avec des taux de rentabilité pouvant aller jusqu'à 10 voire 20 %. La figure 4 montre également que la majeure partie de la valeur ajoutée sert à rémunérer le capital investi dans les exploitations. Cette rentabilité financière des projets peut être expliquée par deux facteurs : 1) la faiblesse du coût d'accès à la terre (1,2 \$/ha/an) et 2) la faiblesse des salaires et la mécanisation des systèmes de production.

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 (supérieure à 100 hectares). Le niveau de taxation du foncier est très faible pour l'ensemble des détenteurs de DUAT dans le pays (World Bank and FAO 2011). Il résulte de cette situation une très faible rentrée d'argent pour le Gouvernement sur l'ensemble du pays et un comportement stratégique de la part des investisseurs. Ces derniers demandent des concessions pour de très grandes surfaces, supérieures aux besoins initiaux de leurs projets, afin de sécuriser ces terres. Ainsi plusieurs projets ayant un objectif de production agricole se sont vu octroyer des surfaces supérieures à 10 000 hectares lors de leur première demande.

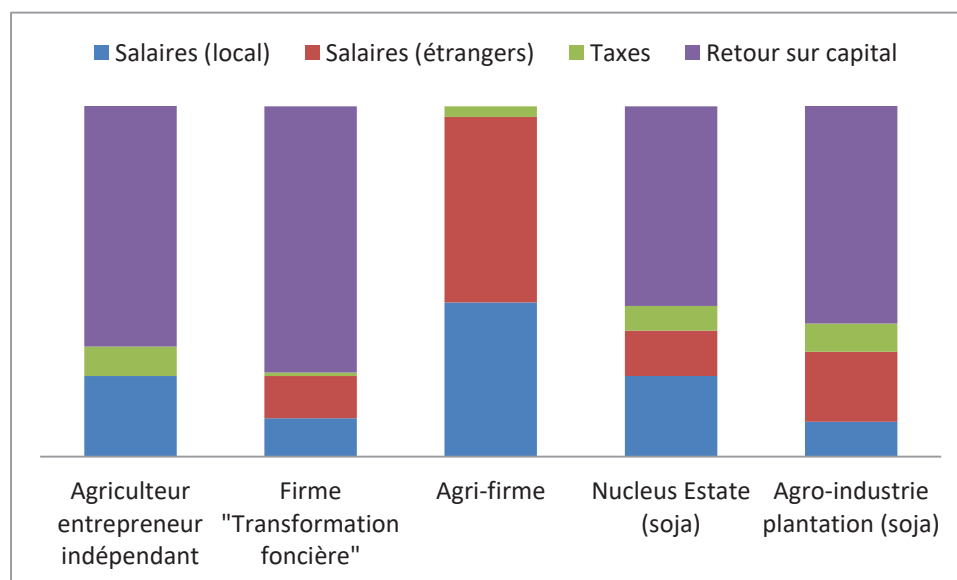


Figure 4 : Répartition de la valeur ajoutée entre les principaux acteurs (en %)

Le second aspect qui permet une rentabilité financière de certains projets est le faible coût du travail. Pour l'ensemble des types d'exploitations¹¹ 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 les travailleurs non qualifiés. 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 (agriculteur entrepreneur indépendant, exploitation industrielle de type « nucleus estate ») 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.

La figure 4 montre également que la majeure partie de la valeur ajoutée créée sur les projets sert à rémunérer le capital investi par les investisseurs ainsi qu'à payer la main-d'œuvre qualifiée étrangère travaillant sur ces projets. Ces deux postes représentent entre 70 et 80 % de la distribution de la valeur ajoutée. Les enquêtes auprès des investisseurs ont permis de mettre en évidence le fait que les emplois d'encadrement 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 originaire d'Afrique du Sud ou du Zimbabwe. Les métiers qualifiés pour lesquels des Mozambicains sont employés sont ceux de comptable, conducteur d'engins (tracteurs et bulldozers) et mécanicien. La majorité de ces employés ont été formés sur les exploitations. Cette répartition du travail entre les employés mozambicains et les étrangers nuance les résultats généralement présentés concernant l'emploi créé par les acquisitions foncières. De même, le tableau 9 montre que les projets créent des emplois permanents mais également des emplois saisonniers. La question de l'emploi n'est donc pas uniquement celle du nombre d'emplois créés mais porte aussi sur les caractéristiques de ces emplois.

3.2 L'emploi : une question également qualitative

Comme le met en avant Tania Li (2011), la question du travail dans le débat sur les acquisitions foncières à grande échelle ne doit pas se limiter à l'analyse du nombre d'emplois maximal nécessaires 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 pendant la durée de vie du projet.

Comme le met en avant Oya (2013, p 1540), « l'une des difficultés dans l'analyse des effets des acquisitions foncières est que certaines implications (positives ou négatives) peuvent se matérialiser uniquement après plusieurs années de projet ». La figure 5 nous permet d'analyser les projets dans la durée afin de comprendre l'évolution de la création d'emplois. Elle présente la distribution des bénéfices locaux annuels par hectare (non actualisés) pour chacun des types de projets, tout au long de leur durée de vie. Cet indicateur a été créé en ajoutant, pour chaque type de projet, le montant total des salaires payés aux différents employés locaux.

Il apparaît clairement qu'en raison de leur échec et de leur stratégie de court terme, les exploitations qui s'inscrivent dans une logique financière n'entraînent que des bénéfices locaux de court terme. L'échec des projets fait disparaître les opportunités d'emploi au sein des projets mais peut également avoir des répercussions sur les autres activités des ménages ruraux. Par exemple, dans le

¹¹ La répartition de la valeur ajoutée pour les exploitations de type société de gestion d'actifs (AMC) présente un profil atypique. En effet, il a été considéré dans la modélisation que le projet échoue au bout de quelques années à cause d'une absence de valeur ajoutée revenant à l'investisseur.

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/jour) 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.

Comme on pouvait l'attendre, les exploitations qui présentent un fort taux de mécanisation présentent un bénéfice local très faible (26 US \$/ha pour une plantation de soja mécanisée). Le cas des plantations mécanisées de soja montre que le taux d'emplois productifs¹² créés (0,014 emplois/ha) est faible, notamment au regard des systèmes de culture mis en place par les agriculteurs familiaux locaux (0,8 à 1 emploi/ha). Les emplois créés au sein de ces exploitations agricoles sont qualifiés (conducteurs d'engins et mécaniciens) mais ils reviennent généralement à des personnes provenant des zones urbaines et ayant un niveau minimum de formation. Le transfert de compétences (formation complémentaire pour les mécaniciens et chauffeurs) n'est accessible qu'à un nombre limité de personnes et constitue l'unique lien entre l'entreprise et les populations locales¹³.

Les impacts positifs sur les populations locales (emplois salariés et transfert de technologie) sont quasiment nuls car très peu d'emplois sont créés et les technologies utilisées pour la production au sein des entreprises sont très différentes de celles utilisées par les agriculteurs locaux. Cette différence empêche tout transfert de technologie. Par exemple dans le cas du soja, les entreprises établies par des investisseurs étrangers utilisent des itinéraires de production basés sur l'utilisation de semences importées, un fort recours aux intrants phytosanitaires et herbicides pour le contrôle de la production et une mécanisation de l'ensemble des activités. À l'inverse, les agriculteurs locaux produisent du soja en effectuant les différentes opérations manuellement et sans avoir recours à des intrants et fertilisants chimiques.

¹² Les emplois de garde et du personnel d'entretien n'ont pas été comptabilisés.

¹³ En dehors des politiques de responsabilité sociale des entreprises qui prévoient généralement des mesures sociales.

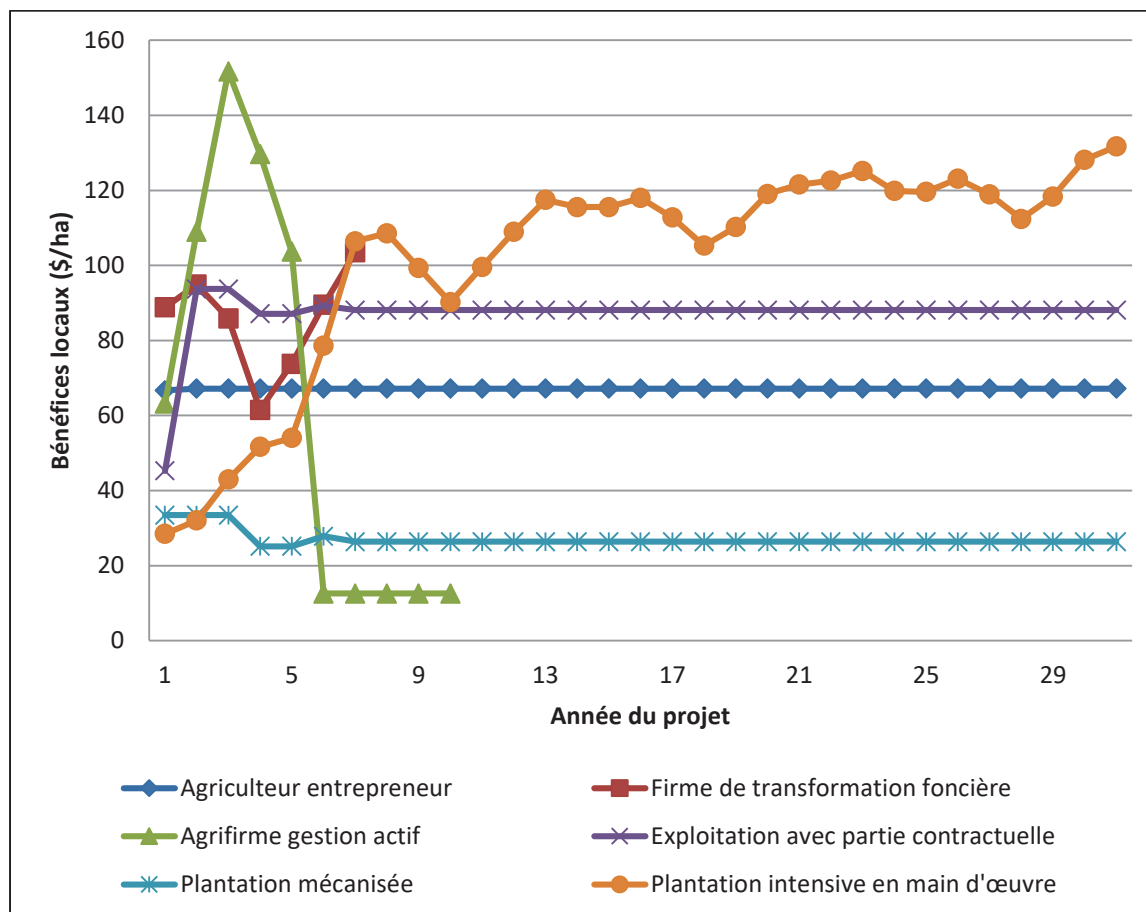


Figure 5 : Distribution des bénéfices locaux¹⁴ sur la durée de vie des projets (prix de 2008).

Les exploitations de type entrepreneurial indépendant et les exploitations de type « nucleus estate » présentent un niveau de bénéfice plus élevé. Les exploitations entrepreneuriales 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) permanents sur l'exploitation pour l'entretien/récolte mais aussi pour le premier conditionnement des fruits (1,5 emplois permanent/ha). Les exploitations de type « nucleus-estate » observées dans l'échantillon présentent, quant à elles, des bénéfices locaux provenant de plusieurs sources. Des emplois directs au sein de l'exploitation sont créés afin de gérer la plantation en propre. Cependant, ils représentent une part minoritaire des bénéfices locaux (27 %). La plupart de ceux-ci proviennent des bénéfices réalisés par les agriculteurs sous contrat de production (55 % des bénéfices) et, indirectement, par les emplois journaliers créés par ces mêmes agriculteurs pour réaliser leur production (18 % des bénéfices).

L'étude de cas réalisée à Gurué sur la production de soja permet d'éclairer cet aspect. L'entreprise B (partie agriculture contractuelle) a développé un projet de type « nucleus estate » avec environ 1 000 agriculteurs sous contrat. Pour produire leur 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 HJ¹⁵ de travail. La modélisation a permis de mettre en évidence le fait que la

¹⁴ Cet indicateur a été créé en ajoutant, pour chaque type de projet, le montant total des salaires payés aux différents employés locaux.

¹⁵ Homme-jour.

production de soja par des agriculteurs locaux sur 1 000 hectares permettait de créer 70 000 HJ de travail pour des salariés agricoles dans les exploitations locales.

Il est important de rappeler ici que les investisseurs n'ont pas introduit la culture du soja à Gurué et qu'une dynamique de production et d'emploi existait déjà avant leur arrivée. La création des emplois indirects sur les exploitations agricoles des agriculteurs sous 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 à la création d'une partie de ces emplois indirects.

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 externe (*off-farm*) en milieu rural, dans les exploitations des agriculteurs émergents en contrat avec l'entreprise. Bien que génératrice d'emplois, cette dynamique va également avoir pour implication d'accentuer les inégalités entre les différents types d'agriculteurs dans la zone. En effet, nous avons pu voir que certaines caractéristiques des contrats présentaient un potentiel d'exclusion des agriculteurs les moins bien dotés. Ces derniers vont alors chercher des emplois journaliers dans les exploitations alentour qui sont sous contrat avec l'entreprise. Ces emplois indirects sont créés de manière informelle et rémunérés plus bas que le salaire minimum agricole (figure 6). 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 6 sont des prix journaliers pour la main-d'œuvre ponctuelle (1,75 US \$/jour) et ne peuvent pas être convertis en salaires mensuels ou annuels. Ces résultats soulèvent des interrogations sur les implications du développement de ces contrats pour les différentes catégories de ménages, qui nécessiteraient des investigations plus approfondies.

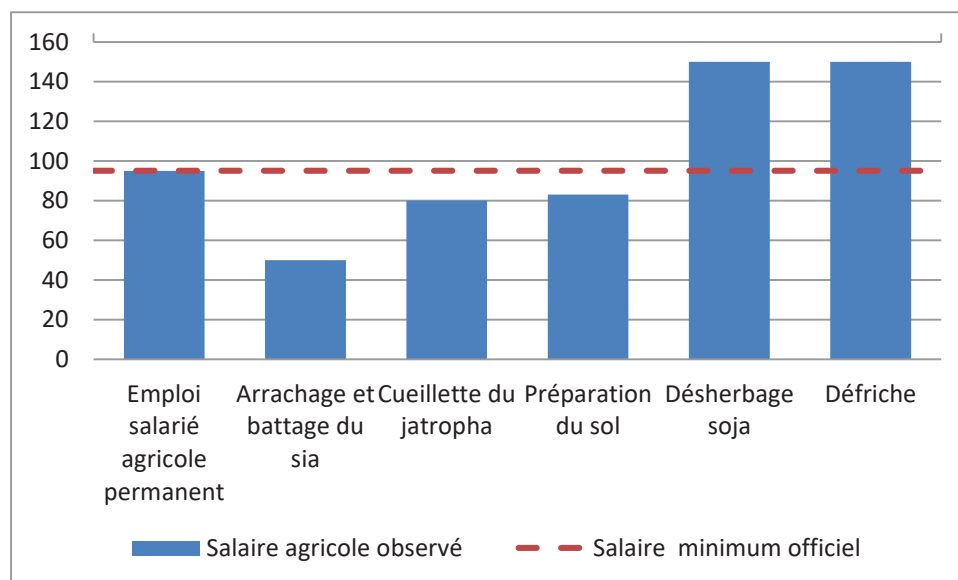


Figure 6 : Niveaux de salaire journalier pour différentes activités agricoles formelles et informelles dans notre zone d'étude.

Enfin, les structures de types plantation agro-industrielle développant des cultures de plantation sont celles qui pourraient théoriquement créer le bénéfice local global par hectare le plus élevé (jusqu'à 130 US \$/ha). On peut supposer que cet aspect 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 décomposition 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 montré qu'après plusieurs années, une équipe de 70 travailleurs journaliers était suffisante pour récolter les graines de jatropha sur une surface de 1 500 hectares. De plus, les périodes de récolte du jatropha sont réparties sur trois périodes (janvier, avril et août) et démarrent 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) dont la sécurité alimentaire des ménages dépend.

L'analyse de la création d'emploi dans les différents types de projets met en évidence le fait que la plupart des modes de production mis en place sont hautement mécanisés et prévoient de ne produire que peu d'emplois. Ce résultat est structurel car l'analyse de la redistribution de valeur ajoutée dans les différents modèles étudiés démontre que l'efficacité financière des projets est rendue possible par le faible coût de l'accès à la terre ainsi que la faible rémunération du travail. L'efficacité financière étant devenue la finalité principale pour de nombreux projets, la majeure partie de la valeur ajoutée créée au sein des projets va à la rémunération du capital et donc au détriment de la rémunération du travail.

La part revenant aux travailleurs locaux est encore moins importante quand on regarde en détail les postes qui leur sont attribués et les caractéristiques des emplois qui leur sont proposés. En effet, la grande majorité des emplois d'encadrement et de management des projets, qui sont les mieux rémunérés, sont attribués à des employés étrangers. L'exemple des firmes de « transformation foncière » est très marquant en ce sens. En effet, la valeur ajoutée sert majoritairement à rémunérer le travail de l'entrepreneur qui développe le projet.

Les emplois attribués aux personnes locales sont peu nombreux, en comparaison des emplois créés par les activités agricoles familiales, et généralement sont non qualifiés. De plus, en réalité, ce sont généralement des emplois journaliers, payés à la tâche et disponibles uniquement dans des périodes de forte activité des systèmes de production locaux (désherbage, récolte).

Les projets de type « agriculteur entrepreneur indépendant » et « exploitation de type nucleus estate » présentent tout de même de meilleurs résultats concernant la création d'emplois. En raison d'un choix centré sur les cultures horticoles et de difficultés financières, les premiers ont créé un nombre d'emplois assez important en comparaison avec les autres projets mais aussi avec les systèmes de production locaux. Néanmoins, le cas du soja à Gurué démontre que la mise en place de ce type de contrat présente un risque de création ou renforcement d'un groupe d'entrepreneurs locaux qui captent les opportunités contractuelles, défavorisant les agriculteurs locaux les moins bien dotés en les obligeant à travailler comme salariés journaliers dans ces exploitations au détriment de leurs propres activités agricoles.

V. ACCES AU FONCIER, COMPETITION POUR L'AUTORITE ET EQUITE

Les implications de ces projets sur la gouvernance foncière sont aussi importantes que celles sur l'emploi ou la recomposition des filières. Une telle analyse de ces implications requiert une analyse des modalités d'accès à la terre utilisées par les investisseurs ainsi que du rôle des acteurs impliqués. Nous allons donc considérer dans notre analyse l'acquisition foncière (sous ces différentes formes) comme un contrat passé entre un (ou plusieurs) propriétaire foncier (des différents droits du faisceau de droit) et un acquéreur (investisseur étranger). Pour accéder au foncier, l'investisseur doit 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 l'analyse des mécanismes d'accès au foncier et du rôle de chacun des acteurs.

Après avoir décrit le pluralisme légal et institutionnel qui caractérise la situation foncière au Mozambique (section 1), 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 (section 2). Avec ce travail nous souhaitons démontrer que dans une situation dans laquelle l'État favorise l'arrivée des investisseurs et qu'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.

1. Une situation de pluralisme légal et institutionnel

Depuis l'indépendance du Mozambique en 1975, la propriété de la terre est restée sous contrôle de l'État. La terre est propriété de l'État et ne peut être vendue ni en aucun cas aliénée, hypothéquée ou saisie¹⁶. 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 (parc 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 de celles appliquées au reste du territoire. Il s'agit de licences attribuées par l'État pour des activités économiques. La gestion foncière sur les terres du Domaine public est actuellement soumise à de nombreux débats au Mozambique dans un contexte de découverte de nombreuses ressources minières et gazières ainsi que sur les mécanismes de relogement et compensation (*reassentamento*) des personnes vivant précédemment dans ces zones. Le second type de terre est le Fonds étatique des Terres qui est constitué de l'ensemble du reste du territoire mozambicain et sur lequel l'État attribue des droits d'usage et de bénéfice (*DUAT – Direito de Uso e Aproveitamento de Terra*) aux différents utilisateurs. Nous focaliserons l'analyse sur les systèmes de droits fonciers dans ce type de terre car il concerne la majorité du territoire et car les activités agricoles ne peuvent être développées que sur ce type de terre.

1.1 Objectifs de la politique nationale foncière

Après l'adoption par le Conseil des ministres d'un document de politique foncière en octobre 1995 et d'une série de consultations publiques en 1996, la nouvelle Loi des terres¹⁷ fut 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). 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 à long terme pouvant s'intégrer dans une économie de marché.

¹⁶ Lei de Terra N° 19/97, Article 3.

¹⁷ *Lei de terras* (Loi N° 19/97 du 1^{er} octobre) et son Règlement technique (décret N° 66/98 du 8 décembre).

« 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 aux populations ainsi qu'aux 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 causer de préjudice aux populations locales, et assurer que des bénéfices reviennent à ces populations locales ainsi qu'au Trésor national ;
- promouvoir la participation des nationaux, 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 dix ans. Ce droit est permanent ;
- l'allocation par l'État à une personne physique ou morale mozambicaine ou étrangère pour une durée de cinquante 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 de l'égalité des droits coutumiers avec les droits d'usage accordés aux investisseurs privés. En pratique, cela signifie que les DUAT délivrés selon les trois systèmes présentés ci-dessus sont équivalents. La politique foncière présente également une innovation dans le domaine de l'enregistrement des droits d'usage. 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.

1.2 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 socioculturelle, de pâturages, de ressources en eau et de terres pour l'expansion ». (Chapitre 1, article 1)

La « communauté locale » est donc reconnue comme une entité collective qui est le détenteur d'un droit d'usage de la terre attribué par l'État. 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 traditionnelles¹⁸ ont un rôle primordial dans la résolution des conflits. Au niveau local, les chefs de poste administratif¹⁹ 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 terre²⁰. Cet aspect est différent de l'ancienne loi foncière qui privilégiait les titres écrits aux preuves orales d'occupation (Hanlon 2004).

1.3 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 limites²¹. 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 droits d'usage par l'État. À la suite de ce processus la communauté locale peut entamer, si elle le souhaite, un processus payant²² 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 DUAT. La démarcation n'est pas une étape obligatoire, et dans les faits peu de communautés le font, néanmoins sa réalisation fournit une sécurité plus importante en cas d'intérêt porté par un investisseur à la terre, grâce à son enregistrement dans le Cadastre. Une solution 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. Cette démarche doit être effectuée 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, il 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 aux membres des communautés locales les moyens d'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.

¹⁸ *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.

¹⁹ Échelon administratif le plus décentralisé.

²⁰ Decreto n°66/98, Article 21.

²¹ Pour des informations complètes sur le processus de délimitation des communautés locales, voir Nielsen, R., C. Tanner and K. Anna. 2011. *Focus on Land in Africa: Mozambique*. W. R. Institute. Maputo.

²² Estimé à environ 10 000 \$ (Tanner, C., S. Baleira, S. Norfolk, B. Cau and J. Assulai. 2006. *Making rights a reality*, FAO Livelihoods Support Programme Working Paper.).

1.4 Occupation du territoire, incertitudes et zonage agro-écologique

Les trois processus d'attribution de droits d'usage sont menés de front dans le cadre d'une 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 mise en place émergent dans ce contexte de forte demande de droits d'usage 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 DUAT existant déjà *de facto*. Le raisonnement initial de la loi était de formaliser les droits fonciers coutumiers, via la délimitation et la démarcation pour certains acteurs (agriculteurs indépendants ou associations) afin de permettre une sécurisation de la tenure et encourager l'investissement (Demsetz 1967, Deininger and Feder 2001). Or, la mise en place de ces délimitations a pour le moment été très réduite (World Bank and FAO 2010).

La délimitation des communautés locales est faite par des acteurs non étatiques (société civile et bailleurs) et sur la demande des communautés elles-mêmes. Cela a donné une mise en place sporadique et hasardeuse, comme le montre l'analyse de la World Bank and FAO (2010). En 2010, uniquement 10 % des communautés locales ont été délimitées (De Wit and Norfolk 2010). Bien qu'il n'ait pas été possible d'avoir accès à l'ensemble des délimitations effectuées au niveau national, les entretiens réalisés avec les représentants des différents services provinciaux de géographie et cadastre ont permis de mettre en évidence le fait que cette tendance est encore d'actualité trois ans après l'analyse effectuée par De Wit et Norfolk.

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). Ces facteurs sont tous reliés à une divergence de vision entre les différents acteurs concernés par la politique foncière (État, investisseurs, communautés locales) concernant ce qu'est une « communauté locale », son « occupation du territoire », et donc l'existence de terres « disponibles ».

Comme cela a été 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 ses activités agricoles impliquent l'usage de systèmes de jachère. Cette situation mène 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 de voir que les communautés locales concernées représentaient chacune entre 12 000 et 600 000 hectares (Akesson *et al.* 2009). Cette importante disparité est notamment due à la prise en compte des différents niveaux de structure du pouvoir politique coutumier au détriment du système productif local. Les 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 *regulos* (*chefs coutumiers*), 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 *regulo* 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 en a laissé la responsabilité à des ONG, perçoit ces délimitations de communautés locales comme des tactiques de limitation de son influence au profit des autorités coutumières. Ces divergences débouchent donc sur 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 ont été alloués à la gestion des demandes de DUAT d'investisseurs privés et non pas aux délimitations. Au-delà de ce manque de financement, l'administration foncière (via la Direction nationale des Terres et Forêts) a établi en 2007 une circulaire stipulant « 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 and FAO 2010).

Tableau 10 : Répartition par province des projets d'agriculture à grande échelle validés par le CPI entre 2007 et 2011

	Nombre projets	de Surface concernée (ha)
Cabo Delgado	9	58 129
Gaza	20	156 356
Inhambane	14	108 034
Manica	16	73 790
Maputo	21	74 873
Nampula	7	64 930
Niassa	2	9 439
Sofala	17	152 048
Tete	1	36 000
Zambezia	17	190 742
TOTAL	124	924 341

Source : calculs des auteurs à partir des données du CPI et du Cepagri.

En revanche, durant cette période l'intérêt d'investisseurs étrangers s'est fortement amplifié pour atteindre plus de 900 000 hectares comme le montre le tableau 10 ci-dessus. À 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. Ceci s'est poursuivi en 2008, atteignant un pic de demandes provenant d'investisseurs intéressés notamment par la production d'agrocarburants. Des chiffres totaux allant jusqu'à 3 000 demandes sur 12 million d'hectares sont

apparus dans la presse nationale (Tanner, 2010). Néanmoins, la réalité des procédures engagées est bien moins importante. Dans leur analyse des émissions de DUAT sur l'année 2008, De Wit et Norfolk (2010) ont établi que :

- Sur un total de 49 projets agricoles approuvés en 2008, 45 % (22 impliquaient des investisseurs étrangers). Ces projets impliquant des investisseurs étrangers ont concerné 500 000 hectares uniquement sur l'année 2008.
- Sur les 38 projets « en cours » en 2008, 71 % (27) impliquaient des investisseurs étrangers.

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^e, a donc été entamé. Cependant, les résultats présentés en 2010 n'ont pas été validés par le Gouvernement car ils ne pouvaient pas être utilisés pour l'attribution de parcelles à des investisseurs. Ce travail a donc été complété par un second zonage de l'ensemble du territoire à une échelle plus précise (1/250 000^e) et avec des vérifications au niveau provincial, zonage qui devait être disponible 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 DUAT (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 conclu, 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 DUAT n'a pas cessé durant cette première phase de zonage. Le Gouvernement attribuait donc des terres sans avoir la certitude qu'elles soient « disponibles ». Un léger bémol peut toutefois être apporté à cette critique car aucune nouvelle concession de plus de 1 000 hectares 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 DUAT pour des surfaces inférieures à 1 000 hectares 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 car uniquement les droits des communautés locales qui ont été délimitées sont pris en compte. Or ces communautés représentent une part extrêmement faible de l'ensemble estimé des communautés locales (environ 10 %). 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.

1.5 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.

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'État juste après l'Indépendance²³. Ce nouveau secteur étatique comportait entre 100 et 110 exploitations sur une surface d'au moins 600 000 hectares (West and 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 touché la partie centrale du pays. Ces zones ont alors été des zones de refuge pour les populations locales durant le conflit armé (Newitt 1995). Bien que ne représentant que 3 ou 4 % des terres arables non forestières, ces terres sont particulièrement recherchées par les investisseurs car elles entraînent de moindres coûts de défriche et bénéficient déjà d'infrastructures, et parce que la situation de la gouvernance foncière y est différente de celle des autres zones. Les demandes de reconnaissance de droits fonciers déposées 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 associations ou coopératives pour obtenir des DUAT sur ces terres via différents mécanismes (utilisation de bonne foi, rachat d'infrastructures) ont presque toutes échoué (World Bank and FAO 2010, Norfolk and Hanlon 2012). Le seul cas, à notre connaissance, dans lequel les agriculteurs ont obtenu 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 « *Open Border* », modèle dans lequel la délimitation des communautés locales était censée constituer un outil de sécurisation foncière et d'investissement (Tanner *et al.* 1998).

Puis on retrouve les terres pour lesquelles des associations d'agriculteurs ou des agriculteurs indépendants disposent de DUAT légalement reconnus et enregistrés au Cadastre. Ceci ne représente qu'une part très faible des terres. 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 provisoire se sont transformés en autorisations définitives (World Bank and 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 DUAT 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 DUAT 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. À 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 services 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 à l'émission de DUAT pour les terres agricoles utilisées par les associations de producteurs existant au sein des

²³ À partir du début des années 1980, ces fermes d'État ont été privatisées et vendues à des investisseurs étrangers.

communautés. En novembre 2012 le projet avait permis l'émission de DUAT pour 156 associations sur une surface légèrement supérieure à 400 000 hectares. Dans notre échantillon, nous avons pu réaliser des enquêtes au sein d'une communauté ayant bénéficié de ce projet dans la province de Manica. À la suite du processus de délimitation, cinq associations ont obtenu des DUAT 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 droits (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.

2. Analyse des pratiques contractuelles 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 : des concessions foncières après consultation et négociation avec les communautés locales, la reprise d'anciennes fermes privées et des contrats agraires de métayage en configuration de « tenure inversée ». Ces accords impliquent trois genres 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 (matériel) et financier et bénéficient d'une expertise technique et managériale. Certaines entreprises bénéficient également du capital social de leurs dirigeants ou de leurs partenaires nationaux. Ces entreprises n'ont pas la propriété de la terre mais sont impliquées dans plusieurs configurations allant de la concession d'État à la location de droits fonciers à des détenteurs locaux.
- L'État Mozambicain, qui détient la propriété de la terre selon le principe de domanialité inscrit dans la Constitution. À ce titre, l'État perçoit une taxe foncière, que l'on peut considérer comme un loyer annuel (World Bank and FAO 2011). L'État 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 obtenu leur DUAT par reconnaissance d'occupation de la terre de « bonne foi » pendant une période supérieure à dix ans ou selon les règles coutumières. Ces droits d'usage peuvent être détenus individuellement ou en copropriété, dans le cas des DUAT communautaires ou d'associations de producteurs. La quasi-totalité de ces détenteurs de droits d'usage développent des activités de production agricole mais font face aux difficultés et imperfections de marché caractérisant le secteur au Mozambique (Cunguara and Garrett 2011). Afin de dépasser ces difficultés, les détenteurs de DUAT transfèrent une partie des terres dont ils disposent.

Le tableau 11 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 11 : Modes d'acquisition de la terre par les investisseurs de l'échantillon

Relation contractuelle pour l'accès à la terre							
	Achat d'exploitations	Modèle « <i>Open Border</i> »	Zones délimitées	non	Contrat métayage	de	
Agriculteurs indépendants	4	0	8		1		
Agri-firmes	5	0	5		0		
Nucleus Estate	3	1	1		0		
Agribusiness	6	0	3		1		
TOTAL (N = 38)	18	1	17		2		

Source : calculs des auteurs.

Tout d'abord on peut noter que deux types d'arrangement sont largement utilisés (92 %). Il s'agit de l'achat de grandes exploitations déjà existantes et de l'acquisition de droits d'usage sur des terres non encore délimitées et considérées comme « à développer ». À 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. En effet, dans 47 % des cas de notre échantillon l'accès à la terre pour les investisseurs se fait par le rachat d'anciennes grandes exploitations issues du processus de privatisation des fermes d'État 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 sont produits par de petites exploitations familiales, la reprise de ces grandes exploitations par des fermes développant des plantations en propre démontre une tendance à la dualisation de l'agriculture mozambicaine.

Cette tendance est accompagnée par un renforcement de la concentration foncière. En effet, après la reprise d'exploitations 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 and 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 constituaient une réserve de terre de communautés locales. Cette dynamique se développe au détriment de la délimitation des communautés locales.

2.1 L'Open Border Model : négociations investisseurs-communautés locales

Comme le présente Tanner (2013), au moment de l'expression d'intérêt d'un investisseur pour l'acquisition foncière 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 au foncier. Ensuite intervient la consultation « officielle » (*Consulta*) des populations en présence des représentants de l'État 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). Quand le projet est 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 hectares, le ministre de l'Agriculture approuve les demandes jusqu'à 10 000 hectares alors que le Conseil des ministres est l'institution en charge de la décision pour les projets supérieurs à 10 000 hectares²⁴.



Mozambique: Project Application and Land Acquisition Processes

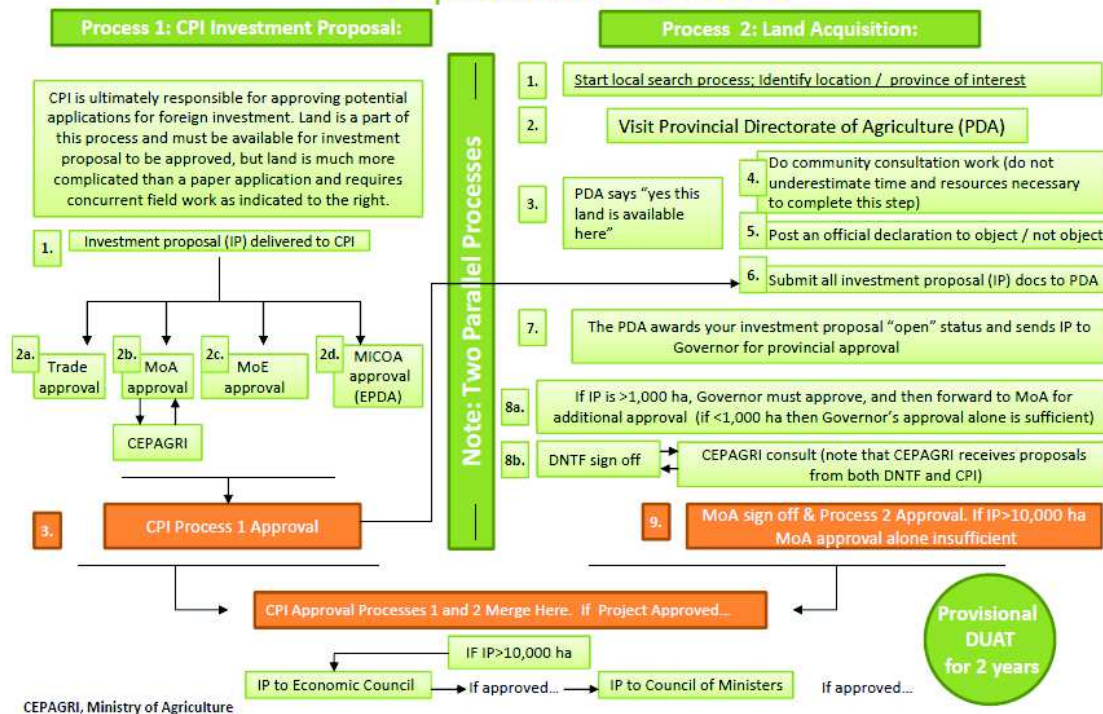


Figure 7 : Processus d'acquisition d'un droit d'usage pour un investisseur.

Au terme de l'ensemble de ce processus l'investisseur dispose d'un DUAT temporaire (cinq ans pour les mozambicains et deux ans pour les étrangers) qui sera transformé en DUAT permanent (valable pour cinquante ans et renouvelable) après vérification par les services du ministère de l'Agriculture de la mise en place du projet.

Ce processus est donc un accord entre trois acteurs : l'État (en tant que propriétaire éminent de la terre), les communautés locales détentrices d'un DUAT et l'investisseur. Ces arrangements sont actés durant l'étape de la consultation communautaire. 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,

²⁴ Lei de Terra N° 19/97, article 22.

des responsables du SPGC, le responsable de la section locale du Frelimo²⁵, les membres de la communauté et l'investisseur. L'ensemble des discussions doivent être retranscrites 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 dans l'ensemble des cas des compensations sociales (école, accès à la route, dispensaire, etc.), des promesses de création d'emplois pour les membres de la communauté et la compensation des personnes déplacées selon les grilles établies par le Gouvernement. Néanmoins, les accords restent toujours vagues sur les engagements, les modalités de compensation et les échéances de mise en place.

2.2 Marché d'achat de parts d'entreprises : le cas de la reprise des anciennes fermes d'État

Parmi les modalités d'accès au foncier utilisées par les investisseurs, on observe un marché auquel ne participent que les entreprises, notamment issues du secteur financier. Ce marché consiste à échanger non pas les droits fonciers mais les infrastructures et améliorations apportées par le précédent détenteur (*prédios rústicos*)²⁶. Cette vente n'entraîne pas théoriquement le transfert des droits fonciers. Cependant le transfert de droits d'usage du foncier est toujours validé par les services du SPGC. De plus la taille de ces projets (souvent supérieurs à 1 000 hectares) entraîne une centralisation de la décision, ce qui favorise l'influence des grandes entreprises sur la décision et tend à exclure les communautés locales.

La notion d'infrastructure est très variable car elle s'applique aussi bien à la plantation d'un manguié qu'à l'installation de structures d'irrigations. Dans le cadre d'un DUAT en milieu rural, il est nécessaire que les autorités compétentes valident le transfert. Cependant, ce transfert peut également être effectué d'une façon beaucoup plus compliquée à identifier pour les autorités locales. Certaines sociétés de gestion d'actifs et de 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 la 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 pratique a été utilisée dans plusieurs projets visités et 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 d'agrocarburant à partir de canne à sucre. Ce projet a été lancé 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 devenue la propriétaire quasiment exclusive des droits d'utilisation et des bénéfices résiduels des 15 000 hectares, 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 hectares pendant environ deux ans et réaliser un retour sur investissement supérieur à 30 % sans avoir eu de contacts directs avec les autorités mozambicaines. Cette stratégie de rachat des projets en faillite est au cœur de l'accroissement des activités de certains acteurs, notamment les grandes entreprises sucrières. Elle est également au cœur de l'un des modèles d'investissement identifiés, l'entreprise de transformation foncière.

²⁵ 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.

²⁶ Lei de Terra n°19/97, article 16 ; Decreto n°66/98, article 15.

Ce type d'arrangement, que l'on peut définir comme un marché secondaire de parts d'entreprise, est à relier au phénomène de financiarisation de l'agriculture mais également au pluralisme juridique permis par la loi foncière. D'un côté cette reconnaissance de plusieurs types de droit sert à garantir les droits coutumiers mais de l'autre il offre des possibilités originales aux entreprises.

Ce type d'arrangement est majoritairement mis en place dans des zones du pays présentant une particularité liée à l'héritage foncier colonial et postcolonial. Il s'agit des zones qui étaient déclarées comme colonats durant la période coloniale et fermes d'État juste après l'indépendance²⁷. Ensuite durant le processus de libéralisation de l'économie mozambicaine, ces structures ont été privatisées (West and Myers 1996). La plupart de ces projets ont ensuite 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 refuge pour les populations locales durant le conflit armé (Newitt 1995). Dans le contexte actuel, ces terres sont particulièrement recherchées par les investisseurs car elles nécessitent de moindres coût de défriche, bénéficient déjà d'infrastructures et parce que la situation de la gouvernance foncière y est différente de celle des autres zones. En effet, dans celles-ci il existe des communautés locales reconnues par l'État et la gouvernance foncière inclut une triangulation entre l'État, les communautés locales et les investisseurs. En revanche dans ces zones que l'État considère comme étant uniquement de son ressort, la triangulation est transformée en relation bilatérale entre l'État et les investisseurs qui souhaitent obtenir un DUAT. L'État devient donc acteur et décideur de la gouvernance foncière et non plus seulement dispensateur de droits d'usage. On se retrouve donc dans une situation de concession d'État. Le statut particulier de ces zones concernant les terres les plus fertiles du pays n'a jamais été éclairci par les différents documents de politique foncière et constitue aujourd'hui une source de conflit important.

L'une des implications de l'attribution de ces concessions à des investisseurs a été la marchandisation de la terre sur les zones des communautés locales environnantes. Les enquêtes dans l'une de ces zones (district de Gurué) ont permis d'établir que certains agriculteurs locaux, dont les terres ont été récupérées par les investisseurs (Norfolk and Hanlon 2012), ont acheté de la terre dans des communautés locales environnantes.

2.3 Différentes formes de métayage en configuration de « tenure inversée »

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 débouchent sur 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 : la « tenure inversée » (Boche and 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 la création 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 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 signé un contrat avec deux associations de producteurs pour une surface totale de 920 hectares dont 720 spécialement dédiés à la production de canne à sucre et 200 à la production de riz. Ce contrat de métayage de type « planter partager »

²⁷ À partir du début des années 1980, ces fermes d'État ont été privatisées et vendues à des investisseurs étrangers.

(Colin 2013) implique un partenariat, pour une durée de quinze ans, entre le « cédant » (l'association d'agriculteurs mozambicains) et le « preneur » (l'agriculteur entrepreneur). Le principe est différent pour la canne à sucre et le riz. Dans le premier cas, 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, n'intervient pas dans la prise de décision. La valeur de la rente est établie sur la base 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. 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 socio-économique 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 sept ans renouvelables.

Le second cas de contrat de faire-valoir indirect est lié à la mise en place 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 DUAT sur des surfaces parfois importantes (jusqu'à 150 hectares) au milieu des zones de plantations d'eucalyptus. 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 hectares. L'entreprise a donc mis en place un arrangement contractuel de type faire-valoir indirect avec chacun de ces propriétaires. Cet accord mène à la mise en place d'un contrat de production quasi rentier de type « exploitation clé en main » en échange d'un accès au foncier sur une autre zone. Contre la cession de 100 hectares à l'entreprise portugaise, les propriétaires fonciers reçoivent, durant trois ans, 10 hectares de la production de leur choix (maïs, haricot ou soja) prêt à récolter. Dans cet arrangement, les cédants ont un statut de quasi-rentiers car ils apportent la terre et restent passifs 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 hectares constituent la rente payée par l'entreprise et les cédants reçoivent le bénéfice de la production (après déduction des frais de récolte). Le contrat dure six ans, soit l'équivalent de la durée de vie des eucalyptus, et doit être renégocié à son terme.

Aucun contrat de rente fixe n'a été observé, à notre connaissance, au Mozambique dans cette configuration de tenure inversée alors que plusieurs études ont rapporté de façon anecdotique son existence entre petits propriétaires fonciers, notamment en raison des fortes migrations (Mercandalli 2013). 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. 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 du droit d'usage à l'issue du contrat sont les plus courantes. 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 hectares après les six années de faire-valoir indirect.

L'un des points communs entre ces deux cas est la formalité des processus. 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'étend, toujours réalisé de manière centralisée, sous contrôle ou en forte coordination avec l'État. Avant cela 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 terrain 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 ces contrats avec des propriétaires fonciers disposant de terres mitoyennes à 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 ceux-ci 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 forme d'association entre des agriculteurs et un investisseur.

3. Négociations et problèmes d'application dans un marché déséquilibré

Les trois modes d'accès au foncier utilisés par les investisseurs présentent des degrés divers d'intégration des populations locales allant de l'exclusion à la négociation avec faible consultation et jusqu'à la signature de contrats agraires. Cependant, l'analyse des négociations des contrats et de leur application dans ces différents cas démontre une claire inégalité en faveur des investisseurs : ce sont eux qui définissent les termes des contrats d'accès à la terre et qui, parfois, leur font défaut.

Le développement d'arrangements liés au rachat de parts d'entreprises mène à deux conclusions majeures. La première est que le problème de définition du DUAT, de la nature des éléments transférables ainsi que l'absence de mécanismes de contrôle entraînent un comportement opportuniste de certains acteurs qui vont choisir un contrat incomplet excluant l'un des acteurs, la communauté locale. Le phénomène de financiarisation de l'agriculture et les nouvelles structures d'entreprises qui y sont liées rendent d'autant plus difficile le contrôle de ces transferts. La seconde conclusion liée au développement de ces mécanismes d'accès au foncier est que, comme le déclarent Williamson (1991) et Ménard (2004), l'histoire compte (« *history matters* »). En effet l'histoire de la gouvernance foncière dans certaines parties du pays (anciennes fermes d'État), et plus particulièrement le pluralisme juridique qui en résulte, permettent d'expliquer le développement des transferts entre investisseurs.

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) dans les zones qui n'étaient pas d'anciennes fermes d'État. 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 en position de monopole. 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 doivent donc accepter les termes proposés par les investisseurs (locataires) s'ils veulent avoir accès aux emplois et aux services de base. Ce discours est d'ailleurs parfois présenté tel quel durant les consultations par les représentants de l'administration locale.

Le déroulement de la consultation communautaire et des négociations entre les acteurs impliqués (État – investisseur - communauté locale) va donc déterminer les modalités de la transaction foncière. Il y a de nombreuses preuves du fait que les consultations communautaires sont presque

toujours mal menées (Tanner and Baleira 2006). Dans la plupart des cas, elles se résument à une simple formalité de discussion avec les autorités politiques locales. 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. Les compensations proposées ne reflètent pas le niveau de perte d'accès aux ressources des populations locales. En règle générale, les accords prévoient la construction d'une école, d'un poste de santé, la remise en état d'une route et/ou la promesse de création d'emplois non qualifiés au sein du projet. 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 and Anseeuw 2013). Dans d'autres cas, la corruption des élites locales et des comportements opportunistes de chefs coutumiers réduit encore plus la valeur des compensations finalement fournies aux populations locales préjudiciées (Fairbairn 2013).

Dans le contexte de faible niveau de réalisation des délimitations communautaires, l'échec des projets laisse les communautés locales dans une situation d'insécurité foncière encore plus importante. En effet, les droits fonciers (DUAT temporaires et permanents) des investisseurs sont enregistrés dans le cadastre provincial. En cas d'échec (traduit par le non-respect du plan de développement) du projet, les services nationaux et provinciaux de Géographie et Cadastre doivent ouvrir une procédure d'annulation du droit foncier attribué à l'investisseur. Cependant, dans la réalité ces procédures ne sont quasiment jamais entamées, notamment en raison du manque de moyens humains et financiers ainsi que d'une méconnaissance des processus (World Bank and FAO 2011). De cette situation résulte l'impossibilité, pour les agriculteurs locaux, de demander des droits fonciers sur ces zones qui ne sont pas utilisées. Certains ménages utilisent donc ces terres malgré le risque de déplacement mais la plupart préfèrent ne pas les utiliser. Cette situation d'échec des projets dans un environnement marqué par un mauvais fonctionnement de l'administration foncière et une difficulté de transmission des droits fonciers mène à une utilisation non efficace de la ressource foncière au détriment des agriculteurs locaux et à une recentralisation de la décision sur la gestion foncière. En effet, dans ces conditions l'État se réapproprie la possibilité d'attribuer les terres déjà démarquées à un nouvel investisseur.

L'esprit de la politique foncière serait de créer des partenariats équitables entre les investisseurs et les communautés locales ou agriculteurs locaux afin de permettre à ces derniers d'accéder au marché et de favoriser le développement de l'agriculture mozambicaine. Cependant, la grande majorité des investissements à grande échelle dans l'agriculture démontre que cet objectif n'est pas atteint (Boche and Anseeuw 2013). Quelques initiatives de formation légale pour les communautés locales menées par le Centro de Formação Jurídica e Judicial (Centre de formation juridique et judiciaire – CFJJ) ainsi que le projet Pro Parcerias de la Direcção Nacional da Promoção do Desenvolvimento Rural (Direction nationale de la promotion du développement rural – DNPDR) tentent d'améliorer cette situation mais sans grande réussite pour le moment.

Encadré 9 : Partenariats investisseurs-communautés locales : Pro-Parcerias

Le projet Pro-Parcerias a été mis en place par la Direction nationale pour la promotion du développement rural, qui fait partie du ministère de l'Administration de l'État (MAE en Portugais). Le projet est une composante du Programme de développement du foncier et des ressources naturelles, qui a débuté en 2009 sous l'égide d'un projet FAO financé par la Coopération hollandaise. L'objectif était de former les équipes de l'administration travaillant sur le développement rural aux questions de gestion foncière et des ressources naturelles. Le point de départ était de promouvoir une approche participative multi-acteur du développement local en intégrant les communautés locales et leurs droits fonciers. Cette approche s'intègre parfaitement aux objectifs de la stratégie de développement rural du Mozambique qui vise à

promouvoir le développement communautaire et l'amélioration de la gouvernance locale « en utilisant la loi foncière et les droits d'usage (DUAT) ». Comme le signale Tanner (2010), le soutien du Gouvernement aux initiatives de partenariats communauté-investisseur a été difficile à obtenir. Néanmoins, il semble que récemment ce dernier a quelque peu modifié sa vision des choses, notamment en raison des inquiétudes des représentants de la société civile et des bailleurs concernant l'intérêt croissant d'investisseurs privés pour l'accès au foncier.

Pro-Parcerias vise donc à « promouvoir l'établissement de partenariats communautés-investisseurs en milieu rural au Mozambique en supportant : i) la recherche aux niveaux national, régional et international sur les pratiques et expériences de partenariats ; ii) la promotion auprès du Gouvernement et du secteur privé pour ces partenariats ; iii) le pilotage d'un petit nombre de partenariats communautés-investisseurs dans le secteur agricole ; et iv) la production de recommandations politiques et de publications sur l'établissement de ces partenariats ».

La mise en place du projet implique différents acteurs tels que les communautés locales, des investisseurs, des ONG, les représentants d'agences gouvernementales et de l'administration foncière aux échelons nationaux, provinciaux et locaux.

Enfin, la dernière modalité d'accès au foncier consiste en un contrat agraire entre un propriétaire de droit d'usage et un investisseur. Dans la littérature traitant des choix contractuels, les modèles sont basés sur l'hypothèse que le propriétaire choisit 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 sont élevés (Stiglitz 1974). Le choix entre un loyer fixe, un salaire ou un contrat avec partage des bénéfices 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 prennent en compte d'autres facteurs comme la surexploitation du sol, la triche concernant le partage des produits et le comportement opportuniste du propriétaire foncier (Allen and Lueck 1992). 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.

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 phase de 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. Les investisseurs incluent ces risques dans leurs pratiques contractuelles.

Au lieu de choisir des contrats avec un loyer fixe, les investisseurs optent pour des contrats de partage de bénéfice. Cette option permet de partager le risque de production avec le propriétaire. La durée des contrats, la surface et les proportions du partage entre les cédants et les preneurs sont généralement bien spécifiées dans ce genre de contrat. Cependant, il reste des éléments d'incomplétude. Le manque de spécifications techniques sur la conduite de la culture, le manque de précision de la définition du rôle de chacun (notamment concernant la prise en charge de la récolte) et également de la propriété de la parcelle à l'issue du contrat sont les plus courantes. 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 hectares après les six années de faire-valoir indirect.

Malgré le caractère incomplet de ces contrats et le risque pour les propriétaires fonciers dans une situation de tenure inversée, la grande partie des agriculteurs mozambicains sont à la recherche de ce type d'arrangement. En effet, la situation agricole nationale marquée par de fortes imperfections des marchés du crédit, des intrants agricoles et l'absence d'opportunités de commercialisation (Cunguara and Garrett 2011) pousse les agriculteurs et les propriétaires fonciers à envisager tout arrangement avec une agro-industrie ou un entrepreneur agricole comme l'unique solution pour outrepasser ces imperfections. De plus, la position de l'État y incite les agriculteurs. Car en facilitant l'accès à la terre pour les investisseurs (Boche 2013), l'État ne se place pas en régulateur des droits entre investisseurs et communautés locales mais en acteur du système économique usant de son autorité pour faire la promotion des acquisitions foncières à grande échelle.

VI. CONCLUSION

L'analyse des résultats des acquisitions foncières dans le cas du Mozambique permet d'établir plusieurs constats intéressants pour la compréhension des implications du phénomène en termes de restructurations agraires.

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 terres en tant que telle mais également aux modalités de mise en place des projets. Cette vision nous a permis d'établir une typologie de projets allant de l'agriculteur entrepreneur indépendant jusqu'aux exploitations agro-industrielles de plantations 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 ni ses implications. En établissant une typologie de formes d'exploitation reflétant les différentes stratégies des investisseurs notre analyse soutient cette vision. Les modalités d'accès à la terre et modèles de production 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.

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'acquisition à grande échelle dans les zones étudiées. 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.

À l'inverse, la réussite des projets ne signifie pas une garantie de retombées positives en ce qui concerne le développement local. La rentabilité des projets n'assure pas obligatoirement une redistribution de la valeur ajoutée favorable aux communautés locales qui ont cédé une partie de leurs terres.

Tout d'abord, les analyses ont montré une répartition non équitable de la richesse créée. 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 le faible 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 possibilité à l'accumulation locale qui devrait se faire grâce à l'arrivée de ces projets. La création d'emploi, pourtant mise en avant par les défenseurs de ces acquisitions (Deininger and 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 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. Les exploitations de type agriculteur entrepreneur indépendant et celles utilisant des contrats de production, qui sont moins focalisées sur les résultats financiers de court terme, présentent un niveau de création d'emplois par hectare un peu plus élevé, de même que les plantations industrielles. Néanmoins, les caractéristiques de ces emplois (journaliers, payés à la tâche et disponibles durant les périodes de pic de production) ne sont pas de nature à permettre un processus d'accumulation pour les ménages ruraux.

En outre, l'argument de l'inclusion des agriculteurs locaux et des bénéfices indirects, par exemple à travers le transfert de technologie des investisseurs vers les agriculteurs locaux, grâce à des contrats de production, est également à remettre en question. L'analyse des projets démontre que seule une très faible proportion d'entre eux inclut des contrats de production avec des agriculteurs locaux. L'émergence de ces contrats se fait dans un contexte particulier marqué par la présence d'une dynamique locale de production et grâce au soutien financier de fonds publics et de bailleurs internationaux. Ces résultats mettent en défaut les recommandations de chercheurs et institutions internationales basées sur la promotion de l'agriculture contractuelle plutôt que sur les acquisitions foncières. Notre analyse démontre que dans l'environnement institutionnel actuel du Mozambique, les investisseurs ne choisissent pas cette option volontairement. Ces schémas inclusifs de production sont retrouvés 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, financement de structures d'irrigation), pendant l'arrivée des investisseurs, voire avant. C'est la mise en place de ces mesures visant au développement d'une agriculture familiale émergente qui a suscité l'intérêt des investisseurs pour les contrats de production. L'idée que les investisseurs vont amener les recettes du développement agricole, tel que le laisse penser la politique de développement agricole du Mozambique (Hanlon 2004, Oya 2012), est contredite par l'analyse des projets d'acquisition foncière.

Le constat est le même concernant l'accès au foncier. Les investisseurs ont développé plusieurs modalités d'accès au foncier dans la partie centrale du Mozambique. Selon leurs caractéristiques, logiques et modèles d'investissement, les investisseurs vont choisir prioritairement différentes modalités d'accès au foncier. Les agriculteurs entrepreneurs vont privilégier le principe de la consultation malgré l'ensemble des coûts de transaction et l'incertitude qui le caractérise. En revanche certains investisseurs vont opter pour la concession d'anciennes fermes d'État via le rachat d'une entreprise et de ses actifs, ou des arrangements contractuels sur le marché du faire-valoir indirect avec des agriculteurs nationaux.

Le développement de ces modalités d'accès au foncier au Mozambique permet d'éclairer plusieurs caractéristiques du phénomène des acquisitions foncières.

Tout d'abord les différentes configurations d'accès au foncier utilisées par les investisseurs mais aussi les résultats économiques analysés posent la question de l'équité de ces projets. L'inégalité entre les communautés locales (ou agriculteurs locaux) et les investisseurs débute dès l'accès au foncier et se poursuit de manière différenciée dans l'activité productive selon les types d'exploitations. La grande majorité des projets de notre échantillon (92 %) ont été établis selon des processus qui n'incluent que très peu les communautés locales. 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. De plus, cette exclusion des agriculteurs locaux ou le non-respect des négociations concernant l'allocation de terres pour les investisseurs peuvent entraîner une concurrence directe pour l'accès au foncier entre les différents usagers. C'est notamment le cas pour de nombreuses fermes d'État, comme à Gurué, sur lesquelles des populations sont venues s'installer durant la guerre civile (Norfolk and 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 alentour.

De plus, l'analyse des modalités d'accès au foncier utilisées par les investisseurs montre que les dynamiques locales influencent la mise en place des projets. En analysant l'implication des élites mozambicaines dans le processus d'accès à la terre pour les investisseurs, Fairbairn (2013) avait déjà démontré que les acquisitions foncières au Mozambique ne constituent pas un phénomène hermétique aux dynamiques nationales et locales mais qu'elles reposent sur le soutien de certaines élites nationales. Notre analyse complète cette vision en expliquant que les conditions de marché et l'environnement institutionnel, notamment les caractéristiques de la gouvernance foncière, influencent les choix des investisseurs dans leur mode d'accès au foncier mais également dans leurs choix productifs.

Enfin, quelle que soit la modalité utilisée par les investisseurs pour avoir accès au foncier, l'acquéreur de la terre est toujours celui qui dicte les termes du contrat ou le niveau des compensations pour les communautés locales. Dans le cas de reprise des anciennes fermes d'État ayant été privatisées, les communautés locales sont généralement exclues du processus et ne peuvent que constater l'arrivée de l'entreprise. Dans le cas des terres sur lesquelles les communautés locales disposent d'un droit d'usage, la consultation de ces dernières et les négociations se réduisent souvent à un semblant de participation et d'accord local. De même, le développement de contrats agraires avec une configuration de « tenure inversée », c'est-à-dire avec une entreprise agricole possédant du capital, du matériel et des compétences techniques qui loue une parcelle à un petit propriétaire de droit d'usage du foncier, pose la question de l'équité de ces arrangements. Dans cette configuration, l'acquéreur définit les termes du contrat qui restent très incomplets. Le caractère incomplet des contrats et la latitude laissée aux investisseurs pour décider du niveau de compensation leur permet de gérer l'incertitude, mais également de disposer d'un opportunisme quasi illimité. L'absence de mécanismes de contrôle permettant de faire respecter l'application des engagements ainsi que le soutien de l'État, propriétaire éminent de la terre, mettent les communautés locales et les agriculteurs locaux dans une situation non équitable (Boche 2013, Colin 2013).

En conclusion, nos différents résultats sur la mise en place des projets d'acquisition foncière à grande échelle dans la zone centrale du Mozambique démontrent que ces projets ne sont pas de nature à bouleverser les structures agraires locales. En effet, le faible nombre de projets réussissant à établir durablement une activité de production agricole et la tendance à privilégier des systèmes de production en propre isolés du reste du territoire sont deux facteurs majeurs justifiant ce constat de très faibles implications directes pour le développement agricole local. Ce constat est identique si l'on se penche sur la redistribution de richesse et le transfert de technologie. Le niveau d'emploi créé reste marginal (en raison d'une mécanisation poussée) et la rentabilité financière des projets est permise par une faible rémunération du travail et de la terre. En revanche, l'intérêt des investisseurs étrangers tend à pousser les autorités nationales vers une réactivation du modèle de développement agricole tel qu'il était 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 favorise les investisseurs, considérés comme des acteurs privilégiés qui vont permettre le développement agricole du pays, et mène pour eux à une volonté de facilitation, par les différentes autorités de l'État, des processus d'acquisition foncière (consultations rapides, traitement prioritaire des DUAT, attribution des anciennes fermes d'État) au détriment des autres usagers du foncier. Ainsi, non seulement la grande majorité des agriculteurs familiaux ne bénéficient pas de la dynamique actuelle des 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.

Cette situation cristallise la position des différents acteurs autour de l'ensemble des initiatives de développement agricole dans le pays, notamment le projet Pro-Savanna. La mise en place d'activités autour de la politique foncière ou agricole a donc tendance à se transformer en terrain conflictuel entre les différents acteurs impliqués dans le développement agricole du pays.

VII. BIBLIOGRAPHIE

- Akesson, G., A. Calengo and 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.
- Alexander, J. 1997. The local state in post-war Mozambique: political practice and ideas about authority. *Africa* **67**(01), 1-26.
- Allen, D. W. and 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. and D. Lueck. 1998. The Nature of the Farm. *Journal of Law and Economics* **41**(2), 343-386.
- Anseeuw, W., M. Boche, T. Breu, M. Giger, J. Lay, P. Messerli and 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 and M. Boche. 2013. Nouveaux modèles de production et d'investissement en Afrique du Sud. *Études rurales*(2), 147-160.
- Anseeuw, W., J. Lay, P. Messerli, M. Giger and 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 and 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 and H. Selod. 2013. What Drives the Global "Land Rush"? *The World Bank Economic Review*.
- Arndt, C., A. Garcia, F. Tarp and J. Thurlow. 2012. Poverty Reduction and Economic Structure: Comparative Path Analysis for Mozambique and Vietnam. *Review of Income and Wealth* **58**(4), 742-763.
- BAGC. 2010. Beira Agricultural Growth Corridor: delivering the potential. Beira, Beira Agricultural Growth Corridor.
- Barrett, C. B., T. Reardon and 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.
- Benfica, R., J. Zandamela, A. Miguel and 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.
- 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.
- Binswanger, H. P. and J. McIntire. 1987. Behavioral and material determinants of production relations in land-abundant tropical agriculture. *Economic Development and Cultural Change* **36**(1), 73-99.
- 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 mozambicaine: entre ambition et réalité. C. T. F. D. Développement": 12pg.
- Boche, M. and 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. and T. Pouch. 2014. L'usage conflictuel des terres agricoles : nouvel enjeu géoéconomique de la mondialisation. *Cahier Demeter* **15**.
- Boche, M., C. Tanner, E. Zimba and W. Anseeuw. 2013. Community-Investor partnerships: lessons from Pro-Parcerias in Mozambique. *Annual World Bank Conference on Land and Poverty 2013*, Washington DC.
- Borras, S. and 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.
- Bowen, M. L. 2000. The state against the peasantry: Rural struggles in colonial and postcolonial Mozambique. Charlottesville, VA: University of Virginia Press.
- Burnod, P., J.-P. Colin, F. Ruf, S. Freguin-Gresh, J. Clerc, G. Faure, I. Vagneron, W. Anseeuw, E. Cheyns and 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 and R. Andrianirina Ratsialonana. 2013. Competition over Authority and Access: International Land Deals in Madagascar. *Development and change* **44**(2), 357-379.
- Chaddad, F. R. and M. L. Cook. 2004. Understanding New Cooperative Models: An Ownership–Control Rights Typology. *Applied Economic Perspectives and Policy* **26**(3), 348-360.
- 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.
- Cochet, H. and 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. 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. 2003. Figures du métayage: étude comparée de contrats agraires au Mexique: IRD Editions.
- Convery, I. 2006. Lifescapes & governance: The Régulo system in Central Mozambique. *Review of African Political Economy* **33**(109), 449-466.
- Coriat, B. and O. Weinstein. 2010. Les théories de la firme: entre "contrats et compétences". *Revue d'économie industrielle* **129-130**, 57-86.
- Cotula, L., S. Vermeulen, R. Leonard and J. Keeley. 2010. Land grab or development opportunity? agricultural investment and international land deals in Africa. London/Rome: IIED/FAO/IFAD.
- Cramb, R. A. and 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*.

- Cramer, C., C. Oya and 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. and 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.
- Davis, B., P. Winters, T. Reardon and K. Stamoulis. 2009. Rural nonfarm employment and farming: household-level linkages. *Agricultural Economics* **40**(2), 119-123.
- Davis, L. E., D. C. North and C. Smorodin. 1971. *Institutional change and American economic growth*. Cambridge: Cambridge University Press.
- De Wit, P. and S. Norfolk. 2010. Recognizing Rights to Natural Resources in Mozambique. *Rights and Resources, Washington*.
- Deininger, K. and G. Feder. 2001. Land institutions and land markets. *Handbook of agricultural economics*. L. G. Bruce and C. R. Gordon: Elsevier. Volume 1, Part A: 288-331.
- Deininger, K. W. and 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.
- Dosi, G., C. Freeman, R. Nelson, G. Silverberg and L. L. Soete. 1988. *Technical change and economic theory*. Pisa, Italy.
- Ducastel, A. and W. Anseeuw. 2013. Agriculture as an asset class: Financialisation of the South African farming sector. *The Fourth Annual Conference in Political Economy*, The Hague.
- Eaton, C. and A. W. Shepherd. 2001. *Contract Farming: Partnerships for growth*. Rome: FAO.
- Fairbairn, M. 2013. Indirect Dispossession: Domestic Power Imbalances and Foreign Access to Land in Mozambique. *Development and change* **44**(2), 335-356.
- Ferguson, J. 2005. Seeing Like an Oil Company: Space, Security, and Global Capital in Neoliberal Africa. *American Anthropologist* **107**(3), 377-382.
- Geffray, C. 1990. La cause des armes au Mozambique: anthropologie d'une guerre civile. Paris: KKarthala.
- Gereffi, G., J. Humphrey and T. Sturgeon. 2005. The governance of global value chains. *Review of International Political Economy* **12**(1), 78-104.
- Glover, D. and 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.
- Governo de Moçambique. 1996. Política Nacional de Terras. Resolução nº10/95. G. d. Moçambique. Maputo.
- Governo de Moçambique. 2011. Plano Estratégico para o desenvolvimento do sector agrário. C. d. Ministros. Maputo.
- Grosh, B. 1994. Contract Farming in Africa: an Application of the New Institutional Economics. *Journal of African Economies* **3**(2), 231-261.
- 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.
- 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. and T. Smart. 2012. Soya boom in Gurué has produced few bigger farmers - so far.
- Hanlon, J. and T. Smart. 2013. Making money farming in Manica. Small farmers or big investors? The choice for Mozambique.
- Hervieu, B. and F. Purseigle. 2009. Pour une sociologie des mondes agricoles dans la globalisation. *Études rurales* **183**(1), 177-200.
- Jundanian, B. F. 1974. Resettlement Programs: Counterinsurgency in Mozambique. *Comparative Politics* **6**(4), 519-540.
- Key, N. and 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.
- Li, T. M. 2011. Centering labor in the land grab debate. *The Journal of Peasant Studies* **38**(2), 281-298.
- Little, P. D. and M. J. Watts. 1994. Living under contract: contract farming and agrarian transformation in sub-Saharan Africa: University of Wisconsin Press.
- Losch, B. and S. Fréguin-Gresh. 2013. Quelles agricultures face aux défis des transitions africaines? *Cahiers Agricultures* **22**(1), 10-15.
- Losch, B., S. Fréguin-Gresh and E. T. White. 2012. Structural transformation and rural change revisited: challenges for late developing countries in a globalizing world: World Bank.
- 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. and 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.
- Ministério da Agricultura de Moçambique. 2013. Estratégias do e oportunidades de investimento no agronegócio em Moçambique. Maputo.
- Myers, G. W. 1994. Competitive rights, competitive claims: land access in post-war Mozambique. *Journal of Southern African Studies* **20**(4), 603-632.
- Newitt, M. D. D. 1995. *A history of Mozambique*: Indiana University Press.
- Nicolau, Q. d. C., A. C. G. Borges and 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 and K. Anna. 2011. Focus on Land in Africa: Mozambique. W. R. Institute. Maputo.
- Norfolk, S. and 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. and H. Liversage. 2002. Land reform and poverty alleviation in Mozambique. *Southern African Regional Poverty Network*, Human Sciences Research Council.
- Oakland Institute. 2011. Understanding land investment deals in Africa: Mozambique. Oakland, USA, Oakland Institute: 63.
- Olivier-Salvagnac, V. and B. Legagneux. 2012. L'agriculture de firme: un fait émergent dans le contexte agricole français? *Études 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.
- 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.
- Peluso, N. L. and C. Lund. 2011. New frontiers of land control: Introduction. *The Journal of Peasant Studies* **38**(4), 667-681.
- Pitcher, M. A. 2002. Transforming Mozambique: the politics of privatization, 1975-2000. Cambridge: Cambridge University Press.
- Poulton, C., A. Dorward and 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 and A. Dorward. 2006. Overcoming Market Constraints on Pro-Poor Agricultural Growth in Sub-Saharan Africa. *Development Policy Review* **24**(3), 243-277.
- Quan, J., J. Monteiro and 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., P. Timmer and 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.
- Schut, M., M. Slingerland and A. Locke. 2010. Biofuel developments in Mozambique. Update and analysis of policy, potential and reality. *Energy Policy* **38**(9), 5151-5165.
- Sender, J., C. Oya and 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.
- Sharma, N. and J. Dréze. 1996. Sharecropping in a North Indian Village. *The Journal of Development Studies* **33**(1), 1-39.
- Stiglitz, J. E. 1974. Incentives and risk sharing in sharecropping. *The Review of Economic Studies* **41**(2), 219-255.
- 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 and 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 and J. Carrilho. Maputo: Escolar Editora.
- Tanner, C. and 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 and J. Assulai. 2006. Making rights a reality, FAO Livelihoods Support Programme Working Paper.
- Tanner, C., P. De Wit and S. Madureira. 1998. Propostas para um Programa de Delineação das Comunidades Locais. *National Seminar on Community Land Delimitation and Management*, Beira, Mozambique.
- 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. and G. W. Myers. 1996. A piece of land in a land of peace?: state farm divestiture in Mozambique: Cambridge Univ Press.
- Williamson, O. E. 1991. Comparative economic organization: The analysis of discrete structural alternatives. *Administrative science quarterly* **36**(2), 269-296.
- World Bank. 2007. World development report 2008: Agriculture for development: World Bank.
- 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 and FAO. 2010. Community land delimitation and local development. Policy note. W. Bank. Washington/Rome.
- World Bank and FAO. 2011. Rural land taxation in Mozambique. Policy note. W. Bank/FAO, World Bank, FAO.
- 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.

VIII. ANNEXE

Tableau 12 : Éléments caractéristiques de la typologie de formes d'agriculture à grande échelle

	Entité légale	Entité managériale (base de compétence)	Système de production	Type d'accumulation capitaliste	Gouvernance territoriale (lien entreprise-territoire)
Agriculteur entrepreneur indépendant	Activité limitée à la production	Compétence technique	Régie Cultures à forte valeur ajoutée Système intensif en travail	Capitalisme agraire	<i>Cluster</i> : coordination horizontale consultation locale pour acquisition foncière, emplois permanents locaux, décisions locales, action collective moyen terme
Coopérative agricole	Forme hybride organisationnelle	Compétence technique	Régie collective puis individualisation des activités	Capitalisme agraire	<i>Cluster d'agriculteurs étrangers</i> : coordination horizontale des agriculteurs mais absence de lien avec les producteurs locaux
Firme de transformation foncière	Forme hybride organisationnelle	Compétence financière	Régie Recours à la prestation de service Système intensif en capital	Capitalisme financier (captation rente foncière)	<i>Enclave</i> : absence de consultation locale, très peu d'emplois créés (0,03 emploi/ha) et ces emplois sont hautement qualifiés, décisions prises à l'étranger, absence de valeur ajoutée dans la production
Agri-firme et société de gestion d'actifs	Forme hybride organisationnelle	Compétence financière	Régie Culture avec retour rapide sur investissement	Capitalisme financier (rente de production et actifs liquides)	<i>Enclave</i> : concession foncière sur ancienne ferme d'État, emploi local faible (0,06 emploi/ha), décisions prises à l'étranger
Exploitation avec partie contractuelle	Forme hybride contractuelle	Compétence tayloriste	Nucleus Estate Culture proche des systèmes de production locaux Système intensif en travail	Capitalisme industriel lié à l'établissement de chaînes globales de valeur	<i>Cluster</i> : emplois directs et <i>outgrowers</i> + emplois indirects locaux, service aux agriculteurs, contrats moyen terme
Entreprise agro-industrielle	Structure intégrée verticalement	Compétence tayloriste	Cultures de plantation en régie, transformation et commercialisation	Capitalisme industriel (captation rente oligopolistique)	<i>Enclave sécurisée</i> : fort soutien de l'État, emplois non qualifiés de plantation, prise de décision à l'étranger, absence de liens avec les agriculteurs locaux

Tableau 13 : Décomposition des coûts d'installation des différents types d'exploitations

	Agriculteur entrepreneur indépendant (banane-litchi)		Transformation foncière		Agri firme et société de gestion d'actifs (jatropha)		Exploitation avec partie contractuelle (soja)		Plantation agro-industrielle (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	4,7	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 %
Équipements	3 703	50 %	206	16,5 %	618	20,5 %	808	43 %	899	30,4 %
Sous-total	3 739,7	50,5 %	250	20,1 %	684	22,7 %	1 077	57 %	951	32,1 %
Maintenance plantation	2 367	31,9 %	259	20,8 %	361	12 %			557	18,8 %
Frais de fonctionnement et gestion	1 185	16 %	443	35,5 %	989	32,9 %	423	23 %	824	27,8 %
TOTAL	7 410		1 248		3 013		1 862		2 962	

Annexe 1: Contrat de production de soja (Entreprise A)

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 cláusulas:

Primeira cláusula

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 cláusula

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 cláusula quinta.

Terceira cláusula

Obrigações 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
 - 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 Enterprise 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 divida 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 divida global que tema pagar ao Enterprise 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 lider 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 2 : Contrat de production de bananes