

International Academic Conference ‘Global Land Grabbing’

6 - 8 April 2011

Co-organized and hosted by the Future Agricultures Consortium
Institute of Development Studies (IDS), University of Sussex, Brighton, UK

“Land grabbing and share of the added value in agricultural processes. A new look at the distribution of land revenues.”

H. Cochet and M. Merlet¹

Abstract

This article discusses one aspect of the land grabbing phenomenon that has been little addressed in the past: the economic dimension. The supposed economic efficiency of large-scale land investments is yet to be challenged.

During the second half of the 20th century, small-scale family based production systems became the rule on all continents in detriment of large-scale production. However, nowadays, we can witness the rapid development of new institutionalized forms of agricultural production (e.g. contract farming, agribusiness) that are characterized by an increased separation between capital and labour.

Based on a review of case studies from Eastern Europe and Latin America, the authors show that the abovementioned developments are leading to a growing gap between return on capital and remuneration for labour. Labour compensation is often well below labour productivity levels. Moreover, capitalist investors manage to negotiate very cheap access to land (whether sale or rent based) and there are currently no land taxes in place to compensate for this situation. Therefore, most of the value added goes to pay return on capital, disregarding both compensation for fair labour and the land rights holders (whether individual or collective).

Key words: *land grabbing, capital, value added, labour compensation.*

“Accaparement des terres agricoles et répartition de la valeur ajoutée : la captation de la rente foncière revisitée.”

Introduction

La prise de contrôle d’importantes surfaces agricoles dans les pays du Sud par des entreprises et gouvernements des pays du Nord n’est pas une nouveauté, loin de là, mais l’envolée des prix agricoles des années 2007-2008 a provoqué l’emballement du phénomène. Ce mouvement d’acquisition ou de contrôle à grande échelle de terres agricoles par des

¹ Hubert Cochet, hubert.cochet@agroparistech.fr, Professor. AgroParisTech [Paris Institute of Technology for Food and Environmental Sciences], Comparative Agriculture and Agricultural Development Research Unit; tel: +33 1 44 08 72 83. Michel Merlet michel.merlet@agter.org, Director. AGTER [An association for an improved land, water and natural resource governance]. tel: +33 1 43 94 72 96.

puissances étrangères publiques ou privées a pris une ampleur sans précédent en 2009 et rien ne semble aujourd'hui en mesure de l'arrêter. Certains gouvernements de pays très largement dépendants du marché mondial pour leur approvisionnement en nourriture et/ou agrocarburant, ont décidé de prendre en charge directement (ou par l'intermédiaire de sociétés privées) leur approvisionnement off shore sans passer par l'intermédiaire du marché mondial. Mais il s'agit surtout d'un large mouvement conduit par des investisseurs privés qui y ont vu l'occasion de réaliser de considérables profits tout en diversifiant leur portefeuille d'activités.

Dans la foulée des crises alimentaires déclenchées par les hausses de prix des denrées, les projets d'acquisition d'actifs agricoles dans les pays en voie de développement sont souvent présentés par leurs auteurs, et justifiés, par les considérations suivantes :

1/ Il est impératif d'accroître de façon significative la production agricole (et énergétique) à l'échelle mondiale pour faire face aux besoins croissants de l'humanité (accroissement démographique, généralisation progressive du modèle de consommation des Pays du Nord, épuisement prévisible des sources d'énergie fossile) (World Bank 2008, CAS 2010, investisseurs dans ARTE 2010, par exemple)

2/ Il existe de vastes surfaces non encore cultivées et qui seraient "disponibles". Selon les estimations du *Global Agro-Ecological Zones Assessment* de l'IIASA², il y aurait sur la planète aujourd'hui 1,5 milliards d'hectares de terres cultivées, 4 milliards d'hectares couverts de forêts, 3,4 milliards d'hectares de savanes et 380 millions d'hectares urbanisés. Si l'on soustrait les terres aujourd'hui couvertes de forêts, il resterait encore prêt d'un milliard d'hectares de bonne qualité qui pourraient être mis en culture. Selon la FAO et l'IIASA, 80% d'entre elles se trouveraient en Afrique sub-saharienne et en Amérique Latine et la moitié de ces dernières seraient localisées dans une dizaine de pays seulement.³ (Fisher G., Van Velthuizen H & al 2002; Roudart 2011)

3/ Dans les pays en voie de développement, le secteur agricole n'est pas en mesure de faire face à cet enjeu ; production et productivité stagnent ou n'augmentent pas assez rapidement, notamment en raison d'un manque crucial de capacité d'investissement et d'accès aux technologies modernes. (CAS 2010, FAO 2009, UNCTAD 2009, entre autres)

4/ Les Etats, pas plus que les populations concernées (les agriculteurs), n'ayant les capacités d'investissement nécessaires, seuls des investisseurs étrangers (publics/privés) des Pays du Nord sont susceptibles d'apporter les capitaux nécessaires. En ce sens, les investisseurs étrangers seraient susceptibles de se substituer à la fois à l'aide publique au développement, orientée à la baisse, et aux agriculteurs locaux. (CAS 2010, Deininger & al World Bank 2011, FAO 2009, entre autres)

5/ Sous réserve d'un accès large au foncier, peu onéreux et stable sur le long terme, les investisseurs étrangers se proposent d'apporter le capital nécessaire à l'accroissement de la production agricole. La main-d'œuvre nécessaire au processus de production pouvant être pour une grande part recrutée sur place, de tels projets d'investissements seraient en mesure

² Le GAEZA de l'International Institute for Applied Systems Analysis (Autriche) est l'une des très rares études dont l'objet ait été l'estimation quantitative systématique de différentes catégories d'écosystèmes à l'échelle mondiale. C'est celle dont la typologie des écosystèmes cultivés est la plus détaillée. Elle a été publiée en 2002 et a notamment recouru à l'analyse d'images satellites recueillies au cours de la décennie précédente. Voir aussi les travaux récents de L. Roudart et M.A Even (2011).

³ Toutefois, trois pays développés, les États-Unis d'Amérique, la Fédération de Russie, et l'Australie concentrent 18% des terres du monde potentiellement cultivables et non utilisées aujourd'hui à des fins agricoles (Merlet 2010b, sur la base des données FAO-IIASA).

de créer de l'emploi – et du revenu - en milieu rural. (FAO 2009, Von Braun J. and Meinzen-Dick R. 2009, Deininger & al World Bank 2011, CAS 2010, entre autres)

Les interrogations soulevées par ces projets d'investissement en matière de risques politiques et sociaux (non transparence des transactions foncières, insuffisante prise en compte des modalités de gouvernance locale des ressources foncières et hydriques, éviction possible des populations locales) en matière de sécurité alimentaire (exportation de produits agricoles de base alors que les problèmes de sécurité alimentaire des populations locales ne sont pas résolus, substitution de cultures alimentaires par celles destinées à la production d'agrocarburants) et en matière de risques environnementaux (développement de systèmes de cultures faisant une large part à monoculture, utilisation massive d'intrants de synthèse et risques de pollution de sols et des eaux, diminution de la biodiversité) ont été abordées dans d'autres instances et ont donné lieu à de nombreux travaux (De Schutter 2009, Deininger and Songwe 2009, Cotula et al 2009, Technical Committee on Land tenure and Development 2010, World Bank 2011).

Mais l'efficacité économique de ce type d'investissement a été peu questionné et ce sujet a été peu abordé par la communauté scientifique. Tout se passe comme si l'ampleur du phénomène et son développement, exprimant l'attrait exercé par ce genre de projets auprès des investisseurs potentiels, suffisaient à démontrer leur rentabilité « économique ». L'objet de cette communication est précisément de se pencher sur les dessous de la rentabilité financière de ces investissements, en prenant soin de distinguer clairement rentabilité financière et rentabilité économique.

Pour se faire, deux études de cas ont été réalisées sous la direction d'un des auteurs de cette communication, l'une en Ukraine, domaine d'expansion des cultures de céréales et légumineuses au sein d'exploitations de plusieurs milliers ou dizaines de milliers d'hectares, et l'autre en Equateur, sur la côte, principale région productrice de bananes-fruit d'exportation, largement dominée par les entreprises de type capitaliste.

Dans les deux cas, il nous est apparu particulièrement important de mieux comprendre à la fois les modalités précises du fonctionnement des différents types d'exploitations agricoles en présence et les principaux éléments déterminant leurs résultats économiques. Il s'agissait notamment d'explorer les causes de la forte rentabilité financière pressentie des investissements réalisés dans le domaine agricole sur la base de la prise de contrôle de surfaces agricoles de plus en plus vastes.

Afin de collecter des informations détaillées et fiables, permettant notamment de mesurer les performances techniques, économiques et financières des différents types de structures agricoles rencontrées dans ces régions, il a été choisi :

- (1) de privilégier une approche locale, permettant d'étudier en détail une petite région agricole, plutôt que de s'appuyer sur des statistiques reposant sur des unités administratives trop vastes pour rendre compte de la diversité et dont les données peuvent être soumises à caution ;
- (2) de privilégier la collecte des informations par voix d'entretien et d'enquêtes auprès des acteurs, en particulier les producteurs ;
- (3) de privilégier une analyse en termes de système, ce qui, entre autres choses, impose de s'intéresser à l'ensemble des types d'unités de production présentes dans la région étudiée et non pas uniquement aux grandes firmes ;
- (4) de réaliser des entretiens et visites d'exploitations suffisamment approfondies et répétés pour pouvoir collecter des informations de première main et fiables, en vue

d'un calcul des performances économiques des différents types d'unité de production en présence ;

(5) de procéder à un échantillonnage raisonné des unités de production à étudier en détail, de manière à appréhender la diversité des situations et à pouvoir comparer les processus et les résultats technico-économiques ; et

(6) d'apporter autant de soin que possible à la compréhension des rapports sociaux existants et aux mécanismes de partage de la valeur ajoutée qui en résultent.

Dans les deux situations étudiées, les entreprises agricoles de grande taille se révèlent effectivement financièrement très rentables. La rentabilité des capitaux investis, mesurée par le taux de rentabilité interne, atteint en effet des taux supérieurs à 10% voire 20%, conforme aux exigences de plus en plus souvent affirmées des actionnaires.

Le seul critère de la rentabilité financière ne suffit cependant pas à mesurer les performances économiques de ces exploitations. Par ailleurs, dans la mesure où les logiques économiques à l'œuvre dans les exploitations de type familiale ne sont pas de même nature (la rentabilité du capital investi ne saurait suffire à mesurer l'efficacité de ce type de structures), le critère de la rentabilité financière ne permet pas de comparer l'efficacité technique et économique des différents types d'exploitations. C'est pourquoi nous avons plutôt choisi de mesurer la valeur ajoutée nette (VAN) produite par les exploitations agricoles. Rappelons que la valeur ajoutée nette mesure, la *création de richesse* du système de production. Elle est égale à la différence entre le produit brut et la valeur des biens et services consommés en tout ou partie au cours du processus de production (Cochet et Devienne, 2006). Nous avons ensuite étudié les modalités de partage de cette valeur ajoutée pour pouvoir comparer la part revenant à la rémunération du travail, celle revenant à la rémunération du capital (actionnaires et organismes financiers), celle consacrée au règlement éventuel du loyer aux détenteurs du foncier, et celle revenant à l'Etat sous forme de taxe et impôt (voir Annexe).

Réduire la masse salariale pour accroître la part de la valeur ajoutée consacrée à la rémunération du capital : l'exemple de l'Ukraine

L'agriculture ukrainienne est caractérisée par une très grande hétérogénéité des structures de production et un caractère dual prononcé. D'un côté, de très vastes exploitations de plusieurs milliers d'hectares de céréales et légumineuses issues de la privatisation des anciennes structures soviétiques (kolkhozes et sovkhoses) qui prennent en location un grand nombre de parcelles (de petite dimension, mais réunies en blocs de grande taille) auprès des bénéficiaires de la réforme agraire des années quatre-vingt-dix. D'un autre côté, des exploitations familiales de beaucoup plus petite taille. On distingue parmi ces dernières, d'une part un petit nombre d'exploitations familiales de quelques dizaines ou centaines d'hectares, et d'autre part une multitude de micro-exploitations (entre 4 et 5 millions à l'échelle du pays) de moins d'un hectare. Cette extraordinaire différenciation socio-économique est directement le fruit de l'héritage soviétique d'une part, des conditions inégales de partage du capital des anciennes structures soviétiques d'autre part (Jaubertie et al 2010).

Aux types d'exploitations contrastés provenant des anciennes structures soviétiques, s'ajoutent aujourd'hui les nouvelles figures institutionnelles apparues avec l'irruption de capitaux exogènes attirés par le potentiel agronomique des plaines ukrainiennes, un parcellaire de grande taille adapté à la mécanisation à grande échelle et des modalités d'accès au foncier peu coûteuses, par location (infra). Ces nouveaux acteurs, investisseurs ukrainiens ou étrangers, cherchent à prendre le contrôle des grandes unités de production privatisées dans les années quatre-vingt-dix, par rachat du matériel et des baux de location aux anciens

propriétaires/actionnaires. Le rassemblement de plusieurs de ces grandes exploitations aboutit à la constitution de vastes agroholdings de plusieurs dizaines de milliers d'hectares, parfois plus de 100 000. Dans certains secteurs, le contrôle de l'amont et de l'aval permet une intégration verticale poussée, à la base d'importantes économies d'échelle.

Les exploitations de grande dimension (issues de la privatisation des années quatre-vingt-dix ou agroholdings plus récents) faisant travailler un nombre réduit de salariés aux commandes d'un matériel puissant et spécialisées dans les productions végétales surtout destinées au marché international, sont souvent les seules à être considérées comme performantes. Grâce à ces structures de production, l'Ukraine serait sur la voie de prendre sa place parmi les tous premiers producteurs de céréales du monde (Hervé 2008), d'importantes marges de progrès existant encore. C'est ce type d'exploitations agricoles qui semble aujourd'hui l'objet de toute l'attention des pouvoirs publics et des acteurs du secteur agro-alimentaire.

Les résultats de l'étude comparée que nous avons dirigée en 2009 et 2010⁴ conduisent cependant à nuancer ces affirmations. En termes d'efficacité technique et économique, les résultats obtenus par ces très grosses structures ne sont pas toujours meilleurs que ceux obtenus par de plus modestes exploitations, y compris les plus petites aux mains des villageois. Si la productivité du travail peut y être assez élevée (comparable aux niveaux obtenus dans les bassins céréaliers de l'Europe de l'Ouest, hors subvention) il n'en est pas de même de la productivité de la terre (valeur ajoutée par ha) maintenue à des niveaux relativement bas par le caractère extensif (abandon des productions animales et spécialisation en grandes cultures pour le marché mondial) des systèmes de production mis en œuvre et le faible niveau d'intrants utilisés. (Jaubertie et al 2010). Malgré d'indéniables avantages comparatifs en matière de structure parcellaire et de conditions pédologiques (dans les régions des « terres noires »), la faiblesse relative des rendements (40 à 45 qx / ha maximum en blé et orge sur terres noires de la région centrale, à peine 30 qx/ha dans les steppes du Sud à tchernozioms « pauvres » et sols bruns) et leur irrégularité (aléas climatiques : gel précoce et tardif, sécheresse au printemps et pluies en juillet) limitent l'efficacité agronomique et économique de ces systèmes⁵.

Ces entreprises apparaissent cependant extrêmement rentables du point de vue financier, ce qui explique largement leur développement récent. Des taux de rentabilité des capitaux engagés supérieurs à 10%, voire 20% peuvent être espérés (Jaubertie 2009,). Deux facteurs expliquent cette haute rentabilité financière des capitaux investis: le bas niveau du loyer foncier - 12 à 25 euros /ha/an seulement, cinq à dix fois moins que dans le Bassin Parisien – et le faible niveau des salaires, un tractoriste-mécanicien ne coûtant guère plus de 200 à 300 euros/mois à son employeur, cinq à six fois moins que dans les bassins céréaliers de l'Europe de l'Ouest. Ce sont donc les modalités de répartition de la valeur ajoutée, et non son niveau, qui expliquent la rentabilité financière des capitaux investis dans ces entreprises agricoles.

La répartition de la valeur ajoutée évolue d'ailleurs dans un sens de plus en plus favorable à la rémunération du capital : baisse du poids relatif de la masse salariale, faible rémunération du foncier et accroissement notoire de la part de la valeur ajoutée destinée à la rémunération du capital⁶.

⁴ La recherche a été réalisée en 2009 et 2010 dans trois Oblasts (régions) de la République ukrainienne : Jytomyr, Mykolaïv et Kirovograd.

⁵ Par ailleurs, ces résultats sont extrêmement sensibles aux prix internationaux des grains et à celui des engrais de synthèse et de l'énergie fossile.

⁶ ce qui est confirmé par les entretiens avec les dirigeants de l'entreprise d'Agrogénération, le plus gros investisseur français en Ukraine (ARTE 2010).

Le tableau 1 permet de visualiser cette évolution à partir de quelques exemples analysés en 2009 et 2010 : au fur et à mesure que l'on passe des grandes exploitations de polyculture-élevage privatisées, mais directement issues de la période soviétique (type 1) aux agroholdings récemment constitués et rassemblant plusieurs dizaines de milliers d'hectares (type 4), la part de la valeur ajoutée consacrée à la rémunération du travail passe de 38 à 3% seulement, celle consacrée à la rémunération du capital passant au contraire de 54 à 89% (tab 1).

Table 1 : Répartition de la valeur ajoutée entre salaires, rente foncière, taxes/impôts et capital (en %) dans différents types d'exploitations agricoles de grande taille en Ukraine. Exemple dans les régions de Jytomyr et Kirovograd

Type d'exploitations	salaires	loyers	taxes et impôts	capital
1/ Exploitations de polyculture-élevage issue des anciennes structures soviétiques privatisées: 2000 ha en orge, blé, avoine, colza, soja et tournesol, un peu de maïs et prairie temporaire, 100 vaches laitières à 2200 l, 80 actifs, équipement hétéroclite et en partie usagé	38	6	2	54
2/ Exploitations spécialisées en grandes cultures : 500 à 3000 ha en orge, blé, avoine, colza, soja et tournesol, travail du sol simplifié et semoirs de précision, matériel de grande capacité, neuf et importé, résultats économiques donnés pour 1000 ha (11 actifs)	19	9	3	69
3/ Agroholding spécialisée en grande culture 5000-30 000 ha. Résultat pour une des exploitations de l'agroholding : 5 000 ha en orge, blé, avoine, colza, soja et tournesol, parc de matériel neuf et importé, 33 actifs	10	9	2	79
4/ Agro firmes spécialisées en grandes cultures : > 20 000 ha en location (pailles et terres de réserve), équipement neuf, puissant et importé. Actionnaires (# ?), 210 salariés équivalent temps plein (pour 20 000 ha)	3	7	1	89

Source : H. Cochet, d'après les travaux réalisés par C. Jaubertie (type 1, 2 et 3 ; 2009) et Randimbivololona et Sanchez (type 4 ; 2010) sous notre direction.

Dans certain agro-holdings de plus de 20 000 ha, spécialisées en cultures de céréales et légumineuses destinées au marché mondial, la répartition de la VA apparait donc particulièrement inégalitaire. C'est donc en diminuant au maximum la part de valeur ajoutée destinée à la rémunération des travailleurs que la rentabilité des grandes exploitations est désormais assurée...En outre, taxes et impôts d'une part, loyers versés aux propriétaires des parts foncières d'autre part, ne représentaient respectivement que 1 et 7 % de la valeur ajoutée nette produite. (Cochet et al, AGTER 2010 ; Randimbivololona and Sanchez, 2010).

Malgré l'intensité en travail du processus de production bananière sur la côte équatorienne, priorité est donnée à la rémunération du capital

Premier exportateur de banane-fruit au monde avec 35% du marché mondial et 4ème producteur au monde, l'Equateur a fait de l'activité bananière, depuis les années cinquante, une de ses principales sources de devises. Avec environ 1100 millions de dollars, l'activité bananière représentait en 2008 24% du PIB agricole et constituait la troisième source de devises du pays après le pétrole et les transferts opérés par les émigrés (Banco Central del Ecuador 2007). Mais contrairement à la plupart de ses concurrents sur le marché international, l'Equateur présente l'originalité d'une structure productive beaucoup plus différenciée, de très nombreux petits et moyens producteurs côtoyant les plus grosses entreprises nationales ou multinationales. Malgré leur tendance à l'agrandissement au détriment des plus petites exploitations, ces dernières ne résultent pas d'un phénomène récent de type land grabbing. Elles sont présentes depuis longtemps dans la région. Mais la coexistence d'exploitations agricoles de taille très différentes (de quelques hectares à plusieurs centaines ou milliers d'hectares en plantation) mais pourtant engagées dans une production identique et destinée au même marché mondial permet d'établir d'intéressantes comparaisons.

Malgré les écarts observés en termes de surface plantée et de niveau d'équipement, toutes les exploitations bananières font largement appel au travail manuel, que ce soit pour le travail au champ ou à la station de conditionnement et d'emballage, les tâches mécanisées étant finalement peu nombreuses (transport des régimes et traitement aérien). Ces processus de production sont donc tous très intensifs en travail et créateurs d'emplois. Ainsi, l'écart en termes de nombre d'emplois par unité de surface (ou son inverse, la surface cultivée/actif) est-il très limité: il faut un peu plus d'un actif par hectare dans les petites exploitations familiales (1.1 à 1.2 UTH/ha) et seulement 0.69 actif/ha dans les grandes exploitations les mieux équipées. Compte tenu des écarts de rendements observés au champ et de l'inégale efficacité de la station d'emballage (*infra*), on peut mettre en évidence des écarts plus conséquents en termes de productions de caisses de bananes par actif. Dans les exploitations familiales les moins bien équipées, la production par actif s'établit à environ 1000 caisses⁷/actif.an alors qu'elle peut atteindre plus de 3000 caisses/travailleur.an dans les exploitations les mieux équipées et les plus performantes, soit un écart de 1 à 3. Là aussi, c'est la part considérable des tâches manuelles nécessaires au processus de production qui limite fortement ces écarts.

Déduction faite des coûts de production, les écarts en matière de productivité du travail sont un peu moins prononcés : les exploitations de plus grande taille et les mieux équipées sont caractérisées par une productivité du travail deux fois et demie supérieure à celle obtenue dans les petites exploitations familiales (5200 USD/travailleurs contre 2000 USD/travailleur).

Ce qui fait la différence, c'est la meilleure efficacité du travail d'emballage et de conditionnement dans les stations de grande taille et bien équipées. C'est là que réside l'économie d'échelle, bien davantage que dans le processus de culture proprement dit pour lequel les petites exploitations familiales se révèlent aussi efficaces que les exploitations capitalistes. La différence se creuse encore avec les moyens de transport dont disposent les entreprises du secteur (flotte de camions) mais dont sont dépourvus les petits producteurs. Ces derniers, dans l'impossibilité de commercialiser directement leur production aux exportateurs, et ne disposant pas pour les mêmes raisons d'accès direct aux quotas d'exportation, doivent faire appel à un intermédiaire pour obtenir un quota de vente et acheminer leur production au port d'exportation.

⁷ Caisse destinée à l'export, de type XU de 18,14 kilos.

Il apparaît ainsi que les éléments clef à la base des différences de productivité enregistrés à l'avantage des grandes exploitations ne sont donc pas majoritairement situés dans des économies d'échelles localisées au niveau du processus de production lui-même (au champ) mais dans les trois éléments suivants :

- (1) la capacité de négociation permettant de disposer d'un quota sûr auprès des compagnies exportatrices et donc de prix plus élevés,
- (2) l'investissement dans une station de conditionnement et d'emballage performante, travaillant 5 jours sur 7 et dont les coûts de fonctionnement unitaires (ramenés à la caisse de banane) sont donc bien moindres et
- (3) l'investissement dans des moyens de transports adéquats (camions) permettant d'assurer de façon autonome l'acheminement de la production jusqu'au port.

Par ailleurs, disposer de plusieurs plantations de grande taille et équipées de stations d'emballage performantes permet de faire tourner les équipes de travail pour les différents chantiers de récoltes et d'accroître ainsi la productivité du travail, dans le cadre de plantations parfois parties prenantes de véritables holdings comprenant en leur sein un portefeuille d'activités diversifiées.

Si les différences de productivité restent malgré tout modestes entre petites et grandes exploitations, ces écarts deviennent considérables lorsqu'il s'agit de revenus. Ils sont alors directement liés à la concentration de la propriété d'une part et à la baisse drastique de la part de la valeur ajoutée consacrée à la rémunération du travail, comme en témoigne le tableau n° 2. Deux catégories d'acteurs se partagent en effet l'essentiel de la valeur ajoutée produite : les salariés ayant participé au processus productif d'une part, le propriétaire (ou les actionnaires) de la plantation d'autre part (l'agriculteur et sa famille dans le cas des exploitations familiales)⁸. C'est à ce niveau qu'éclatent au grand jour les inégalités considérables de rémunération qui caractérisent le secteur de la banane-fruit en Equateur. Les petits producteurs n'exploitant que quelques hectares de bananeraie ne perçoivent que 4 ou 5000 dollars de rémunération annuelle pour eux et les membres de la famille ayant participé aux travaux, une fois payés les journaliers qu'il faut engager malgré tout pour assurer le chantier de récolte et d'emballage. Les entrepreneurs à la tête d'exploitations de grande taille perçoivent un revenu agricole de l'ordre de 250 000 dollars (pour 150 ha de banane), soit un revenu 50 à 60 fois supérieur (Cepeda and Cochet 2011).

Le Tableau n° 2 permet de mettre en évidence l'accroissement spectaculaire de la part de la valeur ajoutée consacrée à la rémunération des dirigeants et du capital investi (par le propriétaire ou les actionnaires) au fur et à mesure de l'augmentation de la taille de l'exploitation. Alors que cette part est nulle ou extrêmement faible dans le cas des petites exploitations familiales de quelques hectares ou dans celui des exploitations patronale un peu plus grande (une dizaine d'hectares), elle passe à 15 % puis à 30 % dans les exploitations patronale de plus grande dimension pour s'établir finalement à 45 % dans les exploitations capitalistes de très grande tailles, éventuellement partie prenante d'agroholdings.

⁸ Taxes, impôts et éventuels frais financiers (pour les catégories de producteurs dans l'incapacité d'avancer la totalité du capital nécessaire) n'absorbent en général qu'une faible part de la valeur ajoutée.

Table 2 : Répartition de la valeur ajoutée dans les différents types d'unités de production bananière en Equateur.

Type d'exploitations bananières	Surface plantée par exploitation	VAN/an (USD) par exploitation	Salaires versés(USD)	Rémunération de la main d'œuvre familiale(revenu familial)	Total de la rémunération du travail	Part de la VA consacrée à la rémunération du travail (en %)	Part de la VA consacrée à la rémunération du capital*
A/ petites exploitations familiale héritières des processus de Réforme Agraire et colonisation des années 60-70, région enclavée, difficulté d'accès à l'eau d'irrigation, pas de quota fixe de commercialisation,	3-5 ha	8 470	3 900	4 470	8 370	99	0
B/ petites exploitations patronales issues de la division des anciennes exploitations bananières ou formées dans les années 90, mieux situées que le type A et disposant en général d'un quota +ou – sécurisé, irrigation par inondation	8-10 ha	19 600	13 200	6 400	19 600	100	0
C/ Exploitations patronales de taille moyenne, quotas direct obtenu auprès d'une entreprise de commercialisation / exportation	12-20 ha	35 600	24 700	5 500	30 200	85	15**
D/ Grandes exploitations patronales issues des haciendas de la première moitié du XXe siècle, irrigation par aspersion sub-foliaire, quota sécurisé	20-50 ha	123 600	75 200	10 500	85 700	70	30***
E/ Exploitations capitalistes de grande taille, héritières des grands domaines du début du XXe siècle, localisation proche des axes de communication, quotas direct, irrigation sub-foliaire, flotte de camion (agroholding)	80-250 ha	535 000	288 000	0	288 000	55	45

*paiement des intérêts sur le capital emprunté + marge bénéficiaire dégagée par les entreprises (ce qui inclut dans ce cas la rémunération des dirigeants)

** hypothèse : 50% du revenu agricole familial est affecté au travail dans les champs et à la station d'emballage, 50% représente le travail d'encadrement et de direction (hypothèse posée sur la base de la mesure précise de la quantité de travail familial affectée à chacune de ces tâches, Cepeda, 2009)

*** hypothèse : 25% du revenu agricole familial est affecté au travail dans les champs et à la station d'emballage, 75% représente le travail d'encadrement et de direction (hypothèse posée sur la base de la mesure précise de la quantité de travail familial affectée à chacune de ces tâches, Cepeda, 2009)

Réalisation : H. Cochet d'après Cepeda (2009). Voir aussi Cepeda et Cochet (2011)

Une fois rémunérés les dirigeants de l'entreprises, le surplus représente en réalité la rémunération du capital investi dans l'opération. Il permet d'obtenir des taux de rentabilité interne particulièrement élevés, estimé à 19,5% avec le prix moyen fixé pour la caisse de bananes en août 2007⁹.

Répartition de la valeur ajoutée et appropriation de la rente foncière.

La diminution de la part de la valeur ajoutée consacrée à la rémunération du travail n'est pas la seule manière d'accroître la rentabilité financière des investissements consentis dans le secteur agricole. Un accès gratuit ou très bon marché au foncier constitue un deuxième mécanisme porteur de profits considérables.

En Ukraine par exemple, les investisseurs ne peuvent pas acheter la terre, cette dernière étant maintenue en dehors du marché par le moratoire sur la vente des terres agricoles instauré en 1995 et toujours en vigueur aujourd'hui. Mais cet obstacle au « bon fonctionnement » du marché foncier n'a pas freiné le processus de concentration des terres aux mains d'un nombre de plus en plus réduit de grosses firmes, bien au contraire. En signant des baux collectifs avec les propriétaires formels du foncier - les villageois anciens travailleurs des kolkhozes et des sovkhoses -, les investisseurs accèdent ainsi au foncier à très bas prix. Il leur en coûte moins de 25 euros /ha/an seulement (*supra*) pour avoir accès à des terres parmi les plus fertiles du Monde, un tarif très largement inférieur aux loyers pratiqués en Europe de l'Ouest. Sans avoir à immobiliser une part importante de leur capital dans l'achat de foncier, les investisseurs jouissent pourtant d'un accès sécurisé à la terre grâce à des baux de longue durée. Dans ce pays, et dans de nombreuses régions de l'ancienne Union Soviétique, la cession des droits sur le foncier s'est ainsi faite de façon "volontaire" entre les investisseurs et les ayants-droits des structures héritées des anciennes exploitations collectives. Nous utilisons de guillemets pour volontaire car si ces derniers détiennent bien formellement des droits individuels sur la terre, ils n'ont absolument pas été en mesure de les faire valoir efficacement. Ils ne disposaient pas de capital, et les lots qui leur avaient été attribués étaient immergés dans de grandes parcelles et inaccessibles de fait pour eux. (Cochet et al AGTER 2010)

Aujourd'hui, d'importantes ressources foncières adaptées à l'activité agricole sont mises à disposition des investisseurs à moindre coût, voire gratuitement, par de nombreux États (Cotula, et al 2009). Dans les pays (Afrique sub-saharienne notamment) où une grande partie des terres est soumise à un régime de type « coutumier », la vente ou la cession par le biais d'un bail emphytéotique à des investisseurs nationaux ou étrangers s'opère le plus souvent selon le bon vouloir des autorités politiques.

L'État peut le plus souvent, sur la base de la législation en vigueur, récupérer ces terres, moyennant ou non une indemnisation, et les mettre à la disposition des investisseurs. En effet, ces terres sont fréquemment considérées par les États comme « domaniales » ou « nationales », toutes les prérogatives de l'ancien pouvoir colonial ayant été transmises aux nouveaux États indépendants lors de la décolonisation. L'absence de titre de propriété qui est la règle générale, est interprétée comme une présomption de domanialité. En d'autres termes, les terres sans titre ont été considérées comme « vacantes et sans maître », ou les droits d'usage collectifs n'y ont pas été reconnus et elles ont été incorporées dans le domaine privé de l'État, tant pendant la période coloniale qu'après les indépendances. La présomption de domanialité a donc créé des tensions entre la légalité (le droit écrit des États, le droit positif)

⁹ Calcul réalisé avec prix moyen fixé pour la caisse de banane en août 2007 soit 3,20 dollars par caisse. Avec un prix plancher particulièrement bas de 2,51 USD/caisse, le TRI se maintient à 12% , taux largement supérieur aux taux d'intérêt du marché (Cepeda, 2009).

et la légitimité des pratiques, puisque, évidemment, ces terres ne sont ni vacantes ni sans maître, et sont régies par des systèmes de droits traditionnels (Technical Committee on Land Tenure and Development 2010)

Du point de vue des investisseurs, même lorsque les immobilisations réalisées exigent que l'accès au foncier soit sécurisé sur une période assez longue, un bail emphytéotique est, dans de nombreux pays, préférable à un achat formel. Il soulève moins de réactions négatives et peut s'accompagner de conditions financières favorables, un engagement plus ou moins vague à construire des infrastructures pouvant suffire, comme cela était le cas avec la tentative avortée de prise de contrôle de 1,3 millions d'hectares par l'entreprise Daewoo à Madagascar.

Enfin, les contrats entre investisseurs et Etats hôtes prévoient souvent une défiscalisation partielle ou totale des activités et des biens de l'entreprise. Dans l'exemple ukrainien étudié (supra), l'impôt foncier, forfaitaire et limité à moins de deux euros/ha est particulièrement favorable aux investisseurs. Une part infime de la valeur ajoutée (1 à 2% seulement, cf tab 1) y est consacrée, renforçant ainsi la prédominance du capital dans le partage de la valeur ajoutée.

Ainsi, l'efficacité apparente des grandes entreprises agricoles à salariés ne vient très souvent que des salaires très bas et de la possibilité de s'approprier gratuitement des richesses naturelles, en achetant ou en louant le foncier très peu cher et en ne payant pas d'impôts. Légitimée par son efficacité financière et sa capacité à attirer les capitaux vers le secteur agricole, et contrôlant souvent des filières destinées à l'exportation, la grande production capitaliste constitue un excellent moyen pour capturer les richesses naturelles. Leur prospérité est basée sur la capture de "rentes", des "revenus non mérités", selon l'expression anglaise (Merlet 2009, Technical Committee on Land Tenure and Development.2010).

La terre a comme particularité de contenir des ressources qui ne sont pas toutes le fruit d'un travail humain¹⁰. La fertilité naturelle des tchernozioms ukrainiens ou des sols alluvionnaires de la Côte équatorienne se traduisent par l'apparition d'importantes rentes différentielles immédiatement captées par les investisseurs. Tous les fondateurs de l'économie politique, y compris Stuart Mill et Walras, le père du marginalisme, pensaient qu'il convenait de distinguer la fraction particulière du produit de la terre qui ne provient pas du travail ni de l'efficacité de l'utilisation du capital. Ils jugeaient nécessaire de la socialiser à nouveau par le biais d'un impôt foncier et défendaient l'idée d'une dimension commune du foncier. Ces approches ont été abandonnées avec le développement néolibéral et la transformation de la terre en marchandise. Karl Polanyi soulignait en 1944 dans "La grande transformation" l'absurdité et le danger d'une telle vision et la coïncidence avec le développement des empires coloniaux sur la planète, qui se traduisirent par de gigantesques phénomènes de capture de richesses à l'échelle mondiale (Merlet 2009, Merlet 2010a).

Ainsi, les rapports de force et les systèmes de droits en vigueur dans les pays du Sud et dans les anciens pays socialistes permettent à des phénomènes qui relèvent en partie de la prédation de se développer à des rythmes accélérés. Mais ils s'opèrent sous couvert de relations marchandes et contractuelles qui donnent l'impression d'être librement consenties par les parties signataires (gouvernements et acteurs privés de différentes natures). Prendre le contrôle des richesses ne nécessite plus aujourd'hui d'importants transferts de populations. Plus besoin de migrations massives de paysans pauvres, ni de traite d'esclaves, comme ce fut le cas lors de la conquête du "nouveau monde" (Merlet 2010b). Des systèmes de production

¹⁰ Une partie de ce qui apparaît à un moment donné comme « naturel » provient en fait du résultat du travail accumulé par des générations d'agriculteurs, aménagements hydrauliques, modification des caractéristiques des sols et des écosystèmes cultivés ou simplement utilisés.

agricole mécanisés et faisant un large usage d'énergie fossile, d'engrais et de pesticides permettent en quelques années, voire seulement en quelques mois, de défricher et de produire à grande échelle tout en réservant à la rémunération du capital la plus grande part de la valeur créée.

Le concept de rente foncière, qui avait été un des concepts clés de l'économie politique depuis le dix-septième siècle, est tombé en désuétude, et ce, en particulier depuis les années 80s (Guigou J.L. 1982). Le mot même de *rent* est aujourd'hui difficilement compris en anglais, son sens se limitant au loyer perçu. Les études et analyses que nous avons réalisées depuis 2009 sur les phénomènes de land grab (Merlet et Jamart AGTER-ILC 2009, Merlet 2009, Merlet 2010a, Technical Committee on Land Tenure and Development.2010) montrent l'importance de remettre son utilisation à l'ordre du jour. Dans les phénomènes économiques que nous venons de décrire, considérer la terre comme un capital comme un autre revient à justifier de façon théorique la rémunération élevée du capital comme étant le produit d'une utilisation efficace des moyens de production. Or, que ce soit au travers d'achats à très bas prix, ou de locations impliquant des montants de fermages très faibles, les taux de profits sont avant tout le produit de l'appropriation des richesses naturelles, de rentes foncières. L'absence d'impôts fonciers en garantit la continuité dans le temps.

L'appropriation de ces richesses revient à la privatisation d'un bien commun, qui a pu certes être révélé par la mise en valeur, mais qui ne correspond pas au produit du travail ni à l'efficacité de l'investissement. Faute de remettre en cause cette hypothèse fondamentale que la terre est un capital comme un autre, Deininger et al, dans le rapport de la Banque Mondiale de 2011, bien que conscients des risques considérables des phénomènes d'acquisitions de terres à grande échelle, en propriété ou en location, ne peuvent que préconiser de tenter d'améliorer le fonctionnement des marchés fonciers, en organisant en particulier des ventes de terres aux enchères là où la densité de population est faible. Les principes avancés par la Banque mondiale et la plupart des organisations internationales pour que les investissements soient responsables, et en particulier le respect des droits des habitants sur les terres et les ressources ne peuvent dans ces conditions être opérationnels.

Revenir au concept de rente foncière signifie reconnaître que la terre n'est ni un capital, ni une marchandise comme une autre. C'est essentiel si l'on veut pouvoir évaluer l'efficacité économique et pas seulement les performances financières d'un investissement¹¹.

Efficacité financière versus efficacité économique

Pour peu que les risques socio-politiques et « réputationnels » puissent être maîtrisés, la rentabilité financière des investissements agricoles réalisés dans ces conditions s'avère donc souvent très élevée. Pour autant leur efficacité économique, c'est-à-dire leur capacité à créer de la richesse, ne peut pas être évaluée sur les mêmes bases.

En Ukraine par exemple, la productivité du travail reste relativement faible dans les grandes entreprises spécialisées dans la culture des céréales et oléo-protéagineux, y compris dans les

¹¹ Il nous faudrait également nous interroger sur l'efficacité environnementale, et sur les nombreuses externalités négatives qui accompagnent le plus souvent les grands projets agricoles. Ce n'est pas l'objet de cet article, mais nous sommes tout à fait conscients qu'il ne sera jamais possible de mesurer tous les impacts économiques, sociaux, environnementaux. Les entrepreneurs ne sont pas obligés de payer pour ces externalités négatives, et il y a là une autre raison qui explique les taux de profit très élevés qui sont possibles avec les processus actuels de prise de contrôle des terres agricoles. La mobilité du capital autorise les "investisseurs" à ne pas se préoccuper de l'avenir, tant qu'il y aura d'autres terres "disponibles". Ce n'est pas le cas des agricultures paysannes, qui sont souvent contraintes d'adopter des logiques patrimoniales et de faire dans la mesure du possible du développement durable.

agroholdings les mieux équipées. La compression des coûts et la compétitivité acquise sur le marché mondial, résultent bien davantage d'un partage de la valeur ajoutée au bénéfice presque exclusif du capital plutôt que d'un processus d'accroissement des rendements et de la productivité par travailleur.

Dans les régions que nous avons étudiées, la valeur ajoutée nette par ha, ou productivité de la terre, était de l'ordre de 140 à 230 euros/ha dans les grosses structures d'exploitations, alors qu'elle atteignait des valeurs de l'ordre de 400 euros/ha dans les exploitations familiales de polyculture-élevage cultivant directement quelques dizaines d'hectares, et des valeurs de l'ordre de 570 à 950 euros/ha dans les micro-exploitations des villageois. Ces dernières se révèlent ainsi être 3 à 5 fois plus productives par unité de surface que les entreprises de grande taille, et ce, bien qu'elles valorisent souvent des terres de moindre potentialité agronomique (pâturages).

A l'échelle du village ou de la commune, il apparaît que les grandes exploitations spécialisées en grandes cultures, dotées d'un équipement puissant et travaillant essentiellement pour le marché international ne créent qu'un peu plus de 40% de la valeur ajoutée nette produite à l'échelle du territoire alors qu'elles mobilisent pour ce faire 80 % de la SAU disponibles, alors que les lopins cultivés par les villageois sont à l'origine de plus de la moitié de la richesse créée (Jaubertie 2009, Pardon 2009, Randimbivololona and Sanchez 2010).

Dans le cas de la production équatorienne de bananes-fruit (*supra*), la valeur ajoutée nette par unité de surface (VAN/ha) est légèrement supérieure dans les grandes exploitations. Mais les écarts restent faibles : 2200 USD/ha dans les petites et moyennes exploitations (type A et B), de 3000 à 3600 USD/ha dans les plus grandes (type D et E), et ceci malgré le fait que les producteurs de type A soient contraints de céder leur production à plus bas prix aux intermédiaires détenteurs de quotas auprès des exportateurs. L'éventail des rendements, assez important entre petites exploitations familiales et grandes entreprises à haut niveau d'intrants, se resserre dès lors que sont pris en compte les coûts (hors main d'œuvre) engendrés par le processus de production, en particulier la consommation d'intrants par ha, nettement plus élevée dans les plus grandes exploitations.

La plupart des projets d'investissement pressentis dans les PED concernent des espaces bénéficiant de conditions éminemment favorables à l'agriculture (fertilité des sols, ressources en eau) et donc occupés depuis longtemps par des sociétés agricoles souvent caractérisées par une densité de population relativement forte et des systèmes de production intensif en travail. Il convient donc d'être prudent par rapport à certaines affirmations hâtives qui verraient dans ces investissements la porte ouverte à la conquête de terres « vierges » (c'est-à-dire inexploitées et pour lesquelles le coût d'opportunité de la terre et des ressources hydriques serait nul). Ces situations existent bien mais correspondent soit à une situation de front pionnier au détriment des massifs forestiers (avec un impact considérable en matière d'environnement) soit à la mise en valeur d'espaces laissés momentanément en friches par suite des perturbations liées à l'effondrement de l'ex-URSS (exemple en Ukraine et Russie). Partout ailleurs, les investissements réalisés à grande échelle par des agents publics ou privés étrangers se traduisent toujours par une substitution de systèmes agricoles préexistants par de nouveaux systèmes de production.

Dans ce cas, les nouveaux processus de production viennent peu à peu, ou brutalement remplacer une agriculture familiale dont l'efficacité, pourvu qu'un certain nombre de conditions soient réunies (accès partagé aux moyens de production et aux marchés, crédit,..) est désormais reconnue tant par les institutions de recherche que par les principaux organismes internationaux (Mazoyer 2001, Rosset 1999, BM 2008, IAASTD 2009). En

prônant le remplacement rapide de ces systèmes, souvent qualifiés de « traditionnels » et « peu performants », les investisseurs potentiels sous estiment de façon systématique (1) le niveau de production atteint par ces systèmes agricoles « préexistants » (2) la valeur ajoutée créée par ces systèmes, d'autant plus élevée au regard des rendements obtenus que les niveaux d'intrants utilisés sont souvent bas, (3) la productivité de la terre qui en résulte (valeur ajoutée nette par unité de surface) et (4) la capacité d'évolution de ces systèmes. Le remplacement des systèmes de production préexistants par des systèmes d'exploitation entièrement importés, basés sur la production d'un petit nombre de denrées, selon des itinéraires techniques simplifiés et grands consommateurs d'intrants de synthèse et d'énergie fossile ne se traduit pas toujours par un accroissement significatif de la valeur ajoutée créée et du rapport valeur ajoutée / surface (= « productivité de la terre »).

Par ailleurs, s'il est fréquent que les investisseurs déclarent que leurs projets se traduisent par la création d'un nombre significatif d'emplois, combien d'emplois doivent être supprimés pour en arriver là ? Pour les raisons énoncées plus hauts, une proportion importante de ces emplois créés n'est souvent réalisée qu'en substitution d'emplois déjà existants : la création nette d'emplois est alors nettement inférieure aux objectifs affichés, voire négative dans certains cas. La baisse drastique opérée au niveau de la masse salariale ou de sa part relative dans la répartition de la valeur ajoutée ne peut que diminuer le pouvoir d'achat moyen des populations concernées et accroître ainsi la pauvreté.

Conclusion : maximiser la rémunération du capital est le véritable moteur du land grabbing.

L'analyse de la répartition de la valeur ajoutée opérée dans différents types d'exploitations et dans des contextes productifs très différents montre que les processus en cours ne reflètent pas seulement un phénomène de substitution capital/travail (qui serait mesuré par la part respective du travail et du capital dans la création de valeur) mais aussi une modification de la répartition de la valeur ajoutée au profit du capital et au détriment du travail.

Ainsi, la diminution relative de la part de la valeur ajoutée consacrée à la rémunération du travail orchestrée dans les entreprises de type capitaliste, un coût d'accès au foncier extrêmement faible et la quasi-absence d'impôt foncier ou de mesures redistributives, ouvrent la voie à la néoconstitution d'un secteur agricole capitaliste hautement rentable dans la mesure où la rémunération du travail peut désormais rester très en deçà de sa productivité et générer d'importants profits. Ainsi, aux gains réalisés en matière de productivité du travail s'ajoutent des accroissements de rentabilité surtout dus à une diminution relative de la rémunération du travail. Il s'agit dans tous les cas de réduire la part de la valeur ajoutée consacrée à la rémunération du travail. Dans la mesure où l'accès au foncier peut être négocié à très bas prix, notamment dans le cadre des récents investissements réalisés off shore (notamment dans les PED), la plus grande part de la valeur ajoutée ainsi créée peut être affectée à la rémunération du capital, d'où des Taux de Rentabilité Interne particulièrement élevés.

Au dire des investisseurs, que ce soient des entreprises de l'agro-business ou des fonds de placements, il serait aujourd'hui pratiquement impossible d'obtenir plus de 6 ou 7 % de retour sur investissement d'une production agricole optimisée de céréales ou de soja, même quand les conditions climatiques sont bonnes, sans les circonstances socio-économiques exceptionnellement favorables mobilisées dans le cadre des phénomènes de land grabbing (Combastet, 2010). Les fonds et les agro-holdings recherchent souvent un rendement annuel de l'ordre de 15% à 20% (Bourdoncle 2009, Combastet 2010, Dromard 2010).

Celui-ci ne peut être obtenu que par la capture de richesses naturelles, corollaire d'avantages extraordinaires accordés aux entreprises, sans rapport avec l'efficacité économique ou agronomique des investissements: accès à la terre pratiquement gratuit (prix très bas, loyers nuls ou très faibles sur de très longues périodes, absence d'impôt foncier) et autres mesures incitatives (défiscalisation des productions et/ou des importations d'intrants et de machines, par exemple) (Technical Committee on Land Tenure and Development 2010). Le mot même d'investissement est détourné de son sens lorsque l'efficacité financière provient en première instance de processus d'accaparement de richesses (pas forcément de terres, mais des rentes foncières) qui passe par l'appropriation et la concentration de la terre, et la privatisation de biens communs. Ces évolutions sont dans une large mesure irréversibles, les sociétés paysannes préexistantes étant détruites et les richesses naturelles souvent exploitées de manière non durable.

Il est donc particulièrement important de ne pas se contenter de critiquer ces phénomènes sur la base de principes moraux, éthiques, ou sociaux, mais de montrer, comme nous avons essayé de le faire à partir de deux exemples, qu'au niveau économique, la défense de l'intérêt de ces phénomènes relève le plus souvent de la mystification. Si elle répond aux intérêts d'une minorité, détentrice des capitaux, l'efficacité financière des processus d'investissement des agroholdings cache le plus souvent une inefficacité économique de fait, qui ne répond pas aux besoins de l'humanité.

Cette réflexion ouvre un débat de fond sur ce qui est présenté de façon très consensuelle aujourd'hui comme la panacée : la recherche de processus d'investissements responsables s'appuyant sur des codes de bonne conduite et des opérations gagnant-gagnant.

Références

ARTE. *Terres agricoles, quand Beigbeder achète l'Ukraine*. Reportage GlobalMag du 21 septembre 2010. Visible sur http://www.agter.asso.fr/article514_fr.html

Banco Central del Ecuador, 2007: *Anuario estadístico*. Quito.

Bourdoncle, Laure. Entretien avec Olivier Combastet (Pergam Finance). In *Vos terres, avis d'experts*. Le M.A.G. Cultures N°61, 29-05-2009. Repris par le blog de Grain, May 2009.

Centre d'Analyse Stratégique. [Clavé M. et Auverlot D. (coord.)] 2010. *Les cessions d'actifs agricoles dans les pays en développement. Diagnostic et recommandations*. La documentation française. Rapports de documents n° 29. Paris. (127 p.)

Cepeda Batista, D. 2009 : *Ces mains qui font le régime. Dynamique et performances agro-économiques des systèmes de production bananiers en Equateur*, thèse de doctorat AgroParisTech, UFR Systèmes Agraires et développement Rural, Paris (431 p.)

Cepeda, D., Cochet, H. 2011 : *Agrobusiness et agriculture familiale. Le secteur de la banane-fruit d'exportation en Equateur*, Revue Tiers Mondes (soumission en cours).

Combastet O. (Pergam Finance). Communication orale au groupe de travail du Centre d'Analyse Stratégique. Paris, 14 janvier 2010.

Cochet, H. 2008 : *Vers une nouvelle relation entre la terre, le capital et le travail en agriculture*. Etudes foncières n° 134 juillet-août 2008 : 24-29. Paris.

Cochet, H., Levesque, R., Jaubertie, C., Pardon, L., Randimbivololona, C., Sanchez D., 2010 : *La question agraire en Ukraine : dynamiques récentes et enjeux actuels*. Conférence AGTER, 30-11-2010. http://www.agter.asso.fr/article516_fr.html

Cotula, L., Vermeulen, S., Leonard, R. and Keeley, J. 2009. *Land grab or development opportunity? Agricultural investment and international land deals in Africa*. IIED, FAO, IFAD.

De Schutter, O. 2009 : *Large-scale land acquisitions and leases : A set of minimum principles and measures to address the human rights challenge*. Report of the Special Rapporteur on the right to food, General Assembly , United Nations, 28 december 2009.

Deininger K., Byerlee D. and al., World Bank, 2011: *Rising Global Interest in farmland. Can it Yield Sustainable and Equitable Benefits*, The International Bank for Reconstruction and Development / The World Bank. Washington, DC, USA (septembre 2010). (214 p.)

Deininger, K. and Songwe, V. 2009 : *Foreign Investment in Agricultural Production: opportunities and Challenges*. Notes, land Policy and Administration, Agriculture and Rural Development, The World Bank (4 p.)

Dromard, Thiébault. *A la poursuite de l'or vert. Le nouveau filon : les terres arables des pays en développement*. Rubrique Capital mode d'emploi. Quelques recettes pour devenir riche et le rester. Challenges n° 220. 8 juillet 2010. France.

Guigou, J.L. 1982. *La rente foncière. Les théories et leur évolution depuis 1650*. Economica, Paris. (954 p.)

Hervé, J.J. 2008.: *Les céréales de la Mer Noire*. Compte rendus de l'Académie d'Agriculture de France, Volume 94, n° 2.

IAASTD (International Assessment of Agricultural Science Knowledge and Technology for Development) 2009. *Agriculture at a Crossroad, Global Report*. Edited by : Bervely D. McIntyre (IAASTD, secretariat), Hans R. Herren (Millenium Institute), Judi Wakhungu (African Centre for Technology Studies), Robert T. Watson (University of West Anglia), Island Press, Washington DC, USA.

FAO, Département du Développement Economique et Social. 2009. *De l'accaparement des terres à la stratégie du gagnant-gagnant. Saisir les opportunités offertes par les investissements internationaux dans l'agriculture*. 2 p.

Fisher G., Van Velthuizen H & al 2002. *Global Agro-Ecological Assessment for agriculture in the 21st century*. FAO & IIASA [International Institute for Applied Systems Analysis] 2002

Jaubertie, C. 2009 : *Analyse-diagnostic dans la région de Jytomyr (Ukraine)*, Master dissertation, Comparative Agriculture and Agricultural Development Research Unit.

Jaubertie, C., Pardon, L., Cochet, H., Levesque, R. : 2010 : *Ukraine : une approche comparée des dynamiques et performances économiques des structures agricoles*. NESE, (sous presse).

Mazoyer, M. (FAO)2001. *Protecting Small Farmers and the Rural Poor in the Context of Globalization*. FAO 2001. (23 p.)

Merlet M., 2009. *Les phénomènes d'appropriation à grande échelle des terres agricoles dans les pays du Sud et de l'Est. S'interroger sur la nature des droits de propriété peut aider à faire la différence entre investissement et prédation*. Études Foncières, n° 142. Novembre – Décembre 2009. Paris. (4 p.)

- Merlet M., 2010a *Les grands enjeux de l'évolution du foncier agricole et forestier dans le monde. Des réponses globales sont nécessaires*. Études Foncières, n° 143. Janvier – Février 2010 Paris. (6 p.)
- Merlet M., 2010b. *Différents régimes d'accès à la terre dans le monde. Le cas de l'Amérique latine*. Mondes en Développement Vol.38-2010/3-n°151. (20 p.)
- Merlet, M., Jamart, C., 2009: *Commercial Pressures on Land Worldwide. Issues and Conceptual Framework*, International Land Coalition / AGTER, Rome. (18 p.)
- Pardon, L., 2009. *Diagnostic agro-économique d'une petite région agricole de l'Ukraine méridionale (oblast de Mykolaïv)*, Master dissertation, Comparative Agriculture and Agricultural Development Research Unit, AgroParisTech, Paris (131 p.)
- Randimbivololona, C., Sanchez, D. 2010 : *Analyse-diagnostic agro-économique du District de Znamienka, Ukraine*. Mémoire Master degree, AgroParistech, Paris.
- Roudart, L. 2011. *Terres cultivables et terres cultivées : apports de l'analyse croisée de trois bases de données à l'échelle mondiale*. Etude commanditée par le service Statistique et Prospective du Ministère de l'Alimentation, de l'Agriculture et de la Pêche. France. (59 p.)
- Rosset, P. 1999. *The Multiple Functions and Benefits of Small Farm Agriculture In the Context of Global Trade Negotiations*. Transnational Institute, Paulus Potterstraat 20 1071 DA, Amsterdam The Netherlands.
- Technical Committee on Land Tenure and Development. [Merlet, M. Perdriault M., (AGTER)], 2010 : *Large-scale land appropriations. Analysis of the phenomenon and proposed guidelines for future action*, AFD, MAEE, Paris, June 2010. (53 p.)
- UNCTAD (2009) *World Investment Report, Transnational Corporations, Agricultural Production and Development*, United Nations, Septembre 2009.
- Von Braun J. and Meinzen-Dick R. 2009 "Land Grabbing" by Foreign Investors in Developing Countries: Risks and Opportunities, IFPRI Policy Brief 13.
- World Bank, 2008. *World Development Report. Agriculture for Development*, Washington, USA.

ANNEXE

Calcul de la valeur ajoutée et opérations de répartition de la valeur ajoutée (méthode utilisée)

La valeur ajoutée s'obtient en retranchant du produit brut d'une part l'ensemble des consommations intermédiaires utilisés au cours d'un cycle de production (une année) et d'autre part l'amortissement économique du capital fixe mobilisé dans le processus de production mais dont l'usure est pluriannuelle (bâtiment, matériel, plantations pérennes). La valeur ajoutée exprime la richesse créée au cours du processus de production. Dans un deuxième temps, on étudie la répartition de cette valeur ajoutée entre (1) la rémunération du travail (salaires et, dans le cas d'exploitations agricoles familiales : revenu agricole), (2) la rémunération du capital (intérêt des emprunts éventuels, rémunération des actionnaires), (3) le loyer versé aux détenteurs du fonciers et (4) la part revenant à l'Etat sous forme d'impôts et taxes liés au processus productif. D'éventuelles subventions (soutiens publics) peuvent se rajouter à la valeur ajoutée à partager. Cette répartition de la valeur ajoutée exprime les conditions d'accès aux ressources (terre, capital et travail) des producteurs et leurs conséquences en matière de revenu.

Valeur Ajoutée et Répartition

