

LE FINANCEMENT NON INSTITUTIONNEL DANS L'AGRICULTURE : QUELQUES RESULTATS DUNE ENQUETE RAPIDE

A. DAOUDI et S. BEDRANI*

* INRAA Laboratoire d'Economie Agricole et Agro-alimentaire,

** CREAD-INA

Resum é: Le financement non institutionnel (formel et informel) des exploitations agricoles supplée aux défaillances du financement institutionnel (en particulier bancaire). La forme la plus importante est l'autofinancement suivie par l'emprunt à des particuliers, la vente sur pieds avant maturité de la récolte, le crédit fournisseur et différents types d'associations avec partage de la production. Les formes dépendent parfois des conditions locales et des types de cultures et d'exploitations.

Mots clé : Economie informelle, financement informel, crédit informel, formes de financement, contrats d'association agricoles, investissements agricoles, Blida, Constantine, Djelfa, Tlemcen.

ژموفل، اقوة ژشروژة ژفوية، ژجقماژ ژفوية، ژلايد، ؤنطينة، ژكلفة، تلمقا.

ژلبص: فعرقژقما ژفوي [بي ژثة ژلاير يرية تشيطة نن غرژح تطايق ژةلطا ژعمونية للارثانج ژوني لحنمية ژفوية. كن [بي ژمريلة ژحي جلاقت و ذژ ژلارثانج [بي ييز ژحطلايق الا ژقما ژفوي [بي ژعشرفة ژلاير عوما لاير نن ييژ ژموفل. ييژ م فقام ژموفل ژرجمي ه ژمؤجاتي ءنكيا ه الى [كل ذقادژ نن ؤل ژدة [بي تغطية ياغيا ژقما ژفوي ژكلاير گي ژلانوز گ ءشكل انشي. ه لكويح ژفوين گي ژموفل ژغير ژرجمي، هاجق اند ژبوژ ه ژلكويح گي ژشروژة و ژسل ژوييد لسفا الى ؤفمونية تشاهم. ژلا [كاي ژحي فحبذما ژموفل ژغير ژرجمي قير تب حلف يقب ژمعطيا ژحصاة فة ژغمايةة ژحي فعيش [بيها ژفا]. ذژ ژمقا ژذخ فلبص ثحائج هءسار ؤمنا هها ال و هءعة فا نن ژون فحطر گي ژلا [كال ژميكا ئيزنا ژحي فةير الميها ژموفل ژغير ژرجمي [بي ژقما ژفوي ءكزژر.

ژلكلمات ژلدولة : ژحصاة ژغير ژرجمي، ژموفل ژغير ژرجمي، ژقر ژغير ژرجمي، ثوع

1. INTRODUCTION DU SUJET ET METHODE.

Comme toutes les activités économiques, les activités agricoles et rurales ont besoin de mobiliser des ressources pour se réaliser (équipements, avances aux cultures,...). Depuis les réformes économiques qui ont supprimé la garantie de l'Etat aux emprunts bancaires des agriculteurs du secteur agricole d'Etat et globalement rendu plus drastiques les conditions du crédit bancaire, le système formel de crédit aux profits de ces activités a été presque totalement défaillant (BEDRANJ, 1999). Cela implique que le système non institutionnel de financement ⁽¹⁾ (dont le crédit informel) a sans doute pris de l'ampleur, d'autant plus grande que le lancement en 2000 du PNDA oblige les agriculteurs bénéficiant de ses subventions à participer au financement de l'investissement subventionné. L'importance présumée et probable du financement non institutionnel de l'agriculture est aussi grande que la méconnaissance qu'on en a à la fois sur le plan qualitatif et quantitatif. Or, cette méconnaissance est préjudiciable à la formulation des politiques agricoles dans la mesure où les décideurs ignorent comment ce type de financement agit sur la répartition de la valeur ajoutée et sur la configuration des structures agricoles. Pour diminuer le degré d'ignorance en ce domaine, des recherches empiriques sont donc indispensables. C'est dans ce cadre que s'inscrit cette première investigation destinée à appréhender de façon qualitative les différents types de financements non institutionnels et à en décrire les acteurs et le fonctionnement.

L'enquête - qui a été réalisée en 2002 - sur le sujet s'inspire de la "méthode accélérée de recherche participative" (MARP) consistant pour les chercheurs à travailler avec des "focus groups" et des personnes concernées et intéressées par le problème étudié⁽²⁾. C'est ainsi que des discussions ont eu lieu avec plusieurs groupes d'agriculteurs, des agriculteurs interrogés individuellement, des responsables d'administrations agricoles (directions des services agricoles au niveau des wilayates, subdivisions de l'agriculture au niveau des daïrates et délégués agricoles au niveau des communes) et des organisations professionnelles agricoles (chambres d'agriculture, associations agricoles), des responsables d'institutions financières (Caisses Régionales de Crédits Agricole Mutuel et Caisses Locales, Banque de l'Agriculture et du Développement Rural).

Soupçonnant des formes et un fonctionnement différents du financement non institutionnel selon l'écologie, l'environnement et les systèmes de production dominants, l'enquête a porté sur quatre wilayates ayant - de ces points de vue - des caractéristiques différentes :

- La wilaya côtière de Blida a un climat doux, possède beaucoup d'exploitations agricoles sur terres publiques, ses agriculteurs pratiquant plus qu'ailleurs l'arboriculture et l'élevage bovin amélioré ou moderne.
- La wilaya de Constantine, de climat plus continental, avec des terres de statut à dominance privée et dont les agriculteurs sont surtout céréaliculteurs et pratiquent l'élevage ovin.

(1) - Qu'on définira pour le moment négativement comme étant celui qui ne passe pas par des institutions de financement (banques et autres institutions spécialisées). Si on admet que les activités économiques informelles sont celles qui ne sont pas officiellement déclarées et qui procurent un revenu à ceux qui les mènent, on définira le financement informel comme étant celui qui procure un revenu au prêteur qui n'exerce pas officiellement cette activité.

(2) - Sur la MARP et les méthodes de diagnostic participatif, voir entre autres Ellsworth (1992) et Mercoir et (1994).

- La wilaya de Tlemcen à l'Ouest, de climat plus sec, avec une superficie montagneuse importante et une polyculture diversifiée selon la topographie (montagne, vallées, plaine).
- La wilaya de Djelfa à climat plutôt aride et à végétation steppique où les activités d'élevage extensif sur parcours sont dominantes.

Les formes de financement non institutionnelles des activités agricoles qu'on a pu relever aux cours des enquêtes seraient par ordre d'importance, selon la majorité des enquêtés :

- L'autofinancement,
- L'emprunt à des particuliers,
- La vente sur pieds avant maturité de la récolte,
- Le crédit fournisser,
- Différents types d'associations avec partage de la production

C'est à la description de ces formes qu'on va maintenant s'attacher.

2. L'AUTOFINANCEMENT.

Tous les exploitants enquêtés classent l'autofinancement comme la source principale de financement de l'exploitation agricole. Ils n'ont recours aux autres formes de financement que contraints et forcés. Les ressources de l'autofinancement sont constituées non seulement par l'épargne de l'exploitant provenant de son activité agricole mais aussi par l'épargne provenant des autres activités économiques - formelles ou informelles - qu'il exerce lui-même ou qu'exercent les membres de son ménage (en particulier travail extérieur à temps plein ou à temps partiel).

On a remarqué que plus l'exploitant possède de capacité d'autofinancement, plus il est en meilleure position pour choisir les formes de financement complémentaire éventuel et négocier les termes du contrat de financement.

Le cas de l'autofinancement des petits éleveurs-bergers de la steppe de Djelfa mérite d'être décrit parce qu'il est un exemple type des relations dans les zones steppiques. Le petit éleveur possède un nombre de bêtes insuffisant pour le faire vivre avec sa famille et dont il autofinance l'entretien par une activité de berger. Il se voit confier - par des gros éleveurs ou des gens fortunés habitant en ville - un troupeau qu'il va conduire et soigner pendant l'année. Les modes de paiement et les termes des contrats qui lient le berger au propriétaire du troupeau confié à sa garde varient d'une région à une autre. Dans la partie centre-ouest de la wilaya (Daïra d'Idrissia) les paiements se font encore à l'ancienne, c'est-à-dire en nature. Le berger reçoit un agneau (des nouvelles naissances) par cinq brebis gardées plus certains vêtements (un burnous, une paire de chaussures) et du ravitaillement bihebdomadaire (en café, sucre et autres). Comme le paiement dans ce genre de contrat se fait à la fin d'une année, le propriétaire accorde souvent au berger une avance sur son revenu (de 30 000 à 40 000 DA). Dans cette région, les éleveurs propriétaires prennent généralement en charge en matière d'alimentation (orge) et de transport en cas de déplacement le petit troupeau du berger. Dans les autres régions de la wilaya, les termes des contrats qui lient les éleveurs propriétaires aux éleveurs bergers ont légèrement changé par rapport aux anciens. Le paiement des bergers ne se fait plus en nature mais mensuellement en monnaie. Le salaire varie en fonction du nombre de têtes et est généralement de l'ordre de 100 DA par tête et par mois. Le propriétaire n'est tenu par aucun autre engagement. Tout ce qu'il peut offrir au berger fait partie de ce que les éleveurs de la wilaya appellent la générosité (*la m'hanna*). En cas de déplacement dans le cadre de la transhumance, chacun des deux partenaires assure les frais liés à son cheptel.

3. L'EMPRUNT , DES PARTICULIERS.

A l'exception des arboriculteurs de la Mitidja, qui considèrent la vente sur pied comme la deuxième source de financement après l'autofinancement, tous les agriculteurs et éleveurs enquêtés dans les autres régions, classent l'emprunt à des particuliers comme la deuxième source de financement. Cependant, la durée et la valeur des montants empruntés varient d'une personne à une autre et d'une région à une autre.

Les sommes échangées dans le cadre de cette pratique sont, en général, relativement faibles (de quelques milliers à quelques centaines de milliers de DA) et ce pour des périodes souvent courtes (de quelques semaines à quelques mois). Il semble donc s'agir plus de prêts de campagne que de prêts à moyen long terme pour l'investissement. Cependant, on peut trouver des cas où les sommes empruntées sont très importantes. On l'a constaté dans la wilaya de Djelfa où les éleveurs sédentarisés - pratiquant d'autres activités économiques - empruntent souvent à leurs partenaires de fortes sommes, notamment pour agrandir leur cheptel. Au Nord de cette Wilaya, cette forme de financement constitue pour beaucoup d'investisseurs venus des villes de l'algérois une source vitale et permanente de financement, leurs prêteurs étant souvent leurs partenaires dans leur milieu d'affaire d'origine (entrepreneurs de travaux publics, gros commerçants, ...) (cf. encadré 1). Ils confirment presque tous que ce genre de transaction financière informelle est fréquent, pourvu que le demandeur soit solvable.

Encadr 1.

Les sources de financement des investissements d'un néo-agriculteur au Nord de la wilaya de Djelfa

Résidant dans la périphérie de la ville d'Alger, il s'est installé en 1994 dans la partie Nord de Djelfa, où il possède une exploitation de plus de 80 ha. De 14 ha acquis auprès des ârouchs de la région et régularisé dans le cadre de l'APFA, l'exploitation est aujourd'hui de 80 ha dont 50 ha plantés en pommiers, poiriers, abricotiers. En plus des plantations, il a construit des poulaillers d'élevage de poulets de chair qui représentent sa principale activité. Six forages, un bassin d'accumulation, l'irrigation par goutte à goutte, un hangar et une maison, sont les différents investissements réalisés au niveau de l'exploitation pendant les sept années de son existence. D'autres frais liés au défoncement des terres et à l'introduction de l'électricité dans l'exploitation ont été également engagés. Aujourd'hui, toutes les plantations sont en production et l'extension se fait progressivement. La construction d'une couveuse à grande capacité (50000 oeufs) est achevée à 80%, la réalisation d'une chambre froide de capacité de 5000 m³, dont 1500 m³ financés par le FNRDA. Le FNRDA a financé aussi la plantation de 9 ha de pommiers avec leur système d'irrigation par goutte à goutte, ainsi que l'extension de ce système d'irrigation aux anciennes plantations non encore équipées.

En tout, la mise en valeur de cette exploitation aura coûté plusieurs milliards de centimes, investis pendant sept années. D'où vient cet argent ?

L'investisseur est un agronome de formation et de métier. Il est dans la filière avicole depuis les années 1980, où il s'est spécialisé dans l'élevage repro-chair et la production du poussin d'un jour. Depuis, il s'est fait une

place et une réputation au sein de la filière avicole dans toute la région du centre (Alger, Blida, Médéa).

En plus de ses fonds propres, il a bénéficié d'un crédit bancaire auprès de la BADR, des subventions du FNRDA mais aussi, et surtout, il a recouru aux capitaux privés puisés dans son réseau d'amis et partenaires dans la filière avicole. Le recours à ces circuits se fait très fréquemment, que ce soit pour des besoins pressants, ou dans le cadre de montages financiers pour la réalisation des investissements. Les montants empruntés sont souvent élevés.

La commercialisation des produits agricoles (pomme et poire) est faite sur pied. L'acheteur, qui est le même depuis trois ans, assure le préfinancement de certaines tâches d'entretien des vergers, notamment le traitement phytosanitaire.

L'investisseur fait donc appel à toutes les sources de financement qui lui sont accessibles : combinaison des ressources collectées au niveau des banques, des Fonds d'Etat et des circuits informels avec ses fonds propres.

A qui emprunte l'exploitant agricole ? Le plus gros des emprunts d'argent entre les particuliers se pratique entre les membres de la famille (dans le sens de la famille élargie) et ensuite dans les cercles d'amis et des partenaires économiques. Dans les zones agricoles riches (telles la Mitidja et la région de Maghnia) la tendance est vers le renforcement des échanges d'argent dans les cercles d'amis et de partenaires économiques au détriment des relations familiales qui paraissent devenir puériles. Dans les régions éparses d'agriculture moins développée, les emprunts se font davantage entre membres de la famille élargie, ceci dénotant donc le maintien de relations familiales encore fortes.

Le statut social de l'emprunteur est déterminant dans sa capacité à mobiliser des fonds. Une personne issue d'une famille riche et/ou jouissant d'un statut social important (notable) et réputé pour son honnêteté, son sérieux et son intégrité accède plus facilement aux emprunts chez les personnes de son entourage. Ce genre de liens financiers non professionnels est donc commandé par des considérations d'ordre social.

Il faut souligner que les prêteurs s'assurent toujours de la solvabilité des personnes qui les sollicitent. Ils apprécient les revenus futurs probables non seulement des emprunteurs mais aussi des membres de leur famille, celle-ci étant souvent considérée comme une solide garantie aux emprunts. Pour paraphraser l'un des agriculteurs enquêtés : les prêteurs sont comme les banquiers, ils n'accordent jamais de crédits sans garanties. La différence, c'est qu'avec les prêteurs particuliers les garanties se constatent avec les yeux (on prend acte de l'existence des garanties de façon implicite) et sont inscrites dans le code social de la communauté alors que les banquiers formalisent leurs garanties par des contrats écrits. L'autre différence, bien sûr, est que les "coûts de transaction" obèrent l'emprunt institutionnel et que leur absence rend l'emprunt à des particuliers plus compétitif de ce point de vue.

Le financement informel se pratique généralement dans des circuits spécifiques⁽³⁾, socialement et économiquement très sélectifs. Comme le note GOUR/EZ (1985), ces circuits sont "fondés sur des systèmes de relations interpersonnelles entre des unités de décision économiques ou domestiques" et, entre prêteurs et emprunteurs, "les relations satisfont aux exigences de réussite des opérations de garantie des crédits en dehors de tout critère administratif".

(3) - des circuits par filières, par exemple la filière pomme de terre ou la filière arboricole.

Les agriculteurs enquêtés sont quasi unanimes pour affirmer la prédominance des critères de sélectivité énoncés ci-dessus et leur efficacité du point de vue du prêteur. Très rares, en effet, sont les cas de non remboursement et, quand ils surviennent, ils s'expliquent toujours non par la mauvaise foi des emprunteurs mais par des facteurs indépendants de ces derniers : sécheresse, faiblesse des prix de vente sur le marché,.... L'emprunt à des particuliers n'est pas exclusivement pratiqué dans des circuits de relations sociales où la confiance entre amis, la solidarité sociale et l'entraide familiale sont les seules garanties. D'autres formes existent où emprunteurs et prêteurs ne sont pas inscrits dans ce type de relations. On en a identifié deux aux ours des enquêtes..

Dans la wilaya de Constantine, deux agriculteurs – grands exploitants - ont déclaré avoir fait appel à des emprunts auprès d'usuriers de la ville de Constantine à des taux d'intérêt de l'ordre de 30 à 35% et ce pour une période ne dépassant pas les trois mois.

Dans la commune de Oued Lakhder (wilaya de Tlemcen, daïra de Ouled Mimoun) célèbre par ses vergers de cerisiers et la qualité de ses cultures maraîchères, l'agriculteur qui veut emprunter pour assurer les charges d'une campagne engagée et/ou pour réaliser un investissement (puits, forage,...) demande un crédit de court terme auprès d'un bailleur de fond (commerçant en fruits et légumes en général) et offre la production de son verger comme garantie. Au moment de la récolte, l'agriculteur reçoit, généralement, plusieurs offres pour l'acquisition de sa production. Le prêteur, s'il est intéressé, a la priorité sur les autres acquéreurs à condition de s'aligner sur la meilleure offre. Dans le cas où le prêteur se désiste, la production est vendue à une autre personne et l'emprunt est remboursé

normalement et sans intérêt. L'intérêt du prêteur dans ce genre de transaction est de s'assurer, justement, ce "droit de priorité" sur les productions qui l'intéressent. Cette forme de crédit informel est étroitement liée à la filière de commercialisation des cerises et des légumes. Ladite commune de Oued Lakhdar est une zone montagneuse célèbre par ses petits vergers de cerisiers, conduit de façon traditionnelle et où les vergers se mesurent par le nombre d'arbres. Cet état de fait, conjugué à l'exigence d'un savoir faire particulier pour l'entretien de cette culture, rend la vente sur pied peu intéressante pour les commerçants. D'où leur recours à cette forme de crédit sur la production pour s'assurer la priorité sur ce fruit rare et très demandé sur le marché national.

4. LA VENTE SUR PIED AVANT MATURETÉ DE LA RÉCOLTE.

La vente sur pied de récoltes (avant ou après maturité des fruits) est un moyen pour l'exploitant de financer les opérations culturales jusqu'au moment de la récolte. Quand l'acheteur désire acheter la récolte ⁽⁴⁾ plusieurs années de suite, la vente sur pied est aussi un moyen pour l'exploitant de financer certains investissements (forages, équipements d'irrigation, matériels agricoles, ...).

Les enquêtes ont montré que la vente sur pied se pratique de façon massive pour l'arboriculture fruitière et qu'elle existe dans toutes les régions avec, cependant, une intensité et des modalités différentes. En Mitidja, les arboriculteurs la considèrent comme principale source de financement informel de l'activité. Dans les wilaya de Constantine, Djelfa et de Tlemcen, cette forme est moins pratiquée, de par la dimension très réduite des vergers conduits le plus souvent dans les

(4) - Les agriculteurs qui pratiquent la vente sur pied y trouvent aussi, en plus de l'apport financier à leur activités agricoles, une certaine sécurité face aux risques de commercialisation, risques qu'ils maîtrisent souvent mal. Aux commerçants, cette pratique garantit des marges commerciales plus grandes et une plus grande maîtrise de l'offre et donc des prix sur le marché des fruits. Le fait que ces commerçants soient, dans leur majorité, des mandataires sur les principaux marchés de gros du pays, confirme cette idée.

zones de montagne, ou sur les berges des oueds (Djelfa).

Du point de vue des modalités, on a pu remarquer :

- que la vente sur pied avant maturité de la récolte ne se pratique pas souvent à Constantine et Tlemcen pour des raisons religieuses (il ne serait pas licite de vendre une récolte que Dieu n'a pas encore fait mûrir). Dans la région de Tlemcen, les propriétaires des huileries négocient l'achat des vergers d'oliviers avant maturité et avancent une partie du prix convenu (déterminé sur la base de l'estimation du volume de la production et sur la base du prix de vente moyen de l'année précédente) à l'agriculteur pour couvrir les frais liés à la conduite de leurs vergers (labour, irrigation, traitement phytosanitaire...). La récolte et la mise en marché, sont à leur charge;
- Que les agriculteurs sur terres publiques (EAC et EAI) la pratiquent de façon courante dans toutes les régions;

On a pu noter aussi, surtout dans la Mitidja, que deux principaux types de contrats lient les agriculteurs aux commerçants. Le premier type de contrat est celui où l'exploitant agricole assure, après la vente, lui-même la conduite et l'entretien de son verger jusqu'au moment de la récolte. Dans le deuxième cas, le commerçant assure la prise en charge du verger depuis le jour de son acquisition (opérations culturales, traitements phytosanitaires, irrigation, récolte). Il assure toutes les opérations agricoles (frais et mains d'œuvres). L'exploitant peut dans ce cas vaquer à d'autres préoccupations ou bien travailler en tant qu'ouvrier agricole payé à la journée sur sa propre exploitation. Ce dernier type de contrat semble de plus en plus refusé par les exploitants, car l'expérience leur a montré que les commerçants ne respectent pas correctement les itinéraires techniques qui permettent un développement normal de leurs vergers. En effet, les commerçants, pratiquent des types de taille favorable à la

production de l'année et non au développement de l'arbre, délaissant souvent des parties entières des vergers (sans irrigation, sans fertilisation...) parce que leurs arbres ne sont pas chargés de fruits.

5. LE CRÉDIT FOURNISSEUR

Le crédit-fournis seur est une pratique légale (donc non informelle) mais, bien sûr, non institutionnelle. Les enquêtes ont montré que, concurrence oblige, ils sont de plus en plus nombreux, les commerçants d'aliment de bétail, médecins vétérinaires et fournisseurs d'intrants agricoles à accorder des facilités de paiement à leurs clients. Cependant, n'accèdent à ce genre de services que les clients réguliers reconnus pour leur honnêteté et leur sérieux (régularité dans les paiements ...).

La période du crédit ne dépasse pas, dans les meilleurs des cas, les deux mois. La durée du crédit se compte généralement par semaine. Presque tous les enquêtés, notamment les éleveurs de la wilaya de Djelfa, déclarent qu'ils ont déjà bénéficié des facilités de paiement accordées par les commerçants. Cependant, les commerçants traitent leurs partenaires (agriculteurs, éleveurs) différemment en fonction de la valeur de leurs achats. Ceux dont la valeur des achats est faible se voient consentir des montants de crédit plus faibles et à termes plus rapprochés que ceux accordés à des clients ayant des achats plus importants. Certains grands éleveurs négocient en plus des délais de paiement, qui leur sont très avantageux, les prix qu'ils arrivent à faire baisser à des niveaux très intéressants. Un vétérinaire installé dans la daïra d'El Idrissia, wilaya de Djelfa, détenait au moment de l'enquête, des créances sur ses clients de l'ordre de 400 000 DA, sur un chiffre d'affaire annuel de 2 millions DA. Un tel cas renseigne sur le mode de fonctionnement des commerces liés à l'élevage.

Les céréaliculteurs de Constantine et de Tlemcen, bénéficient aussi de facilités de paiement de la part des entrepreneurs de travaux agricoles qui leur réalisent certains travaux (labours, semis, moissonneuse / batteuse, botteleuse. Les délais de remboursement peuvent aller de quelques semaines à quelques mois. Les fournisseurs des services de labours ne se font payer généralement qu'au moment des moissons. Il en va de même pour les propriétaires de moissonneuses/batteuses qui ne perçoivent leurs dus qu'après que la CCLS ait crédité les comptes des agriculteurs, soit plusieurs semaines après la réalisation des travaux.

Dans certains cas, cette forme de financement par crédit-fournisseur évolue en association. En effet, les prestataires de services agricoles (les détenteurs de matériels agricoles) proposent à leurs clients, notamment ceux qui sollicitent fréquemment des délais de paiement, de les prendre comme associés, en contrepartie de la valeur de leurs services (travail mécanique). Le type d'association qui en résulte est généralement basé sur le principe général suivant: le travail mécanique du sol contre la terre, les autres charges se partagent, soit à parts égales, soit selon la formule du tiers. Quant aux charges liées à la moissonneuse/batteuse, elles sont payées par celui qui désire récupérer la paille.

L'évolution vers l'association implique bien sûr les riches commerçants et les entrepreneurs qui s'intéressent à l'investissement dans le secteur agricole, mais, de plus en plus, une catégorie de nouveau "entrepreneurs agricoles", généralement des agriculteurs dynamiques ou de jeunes personnes venant des autres secteurs de l'économie qui, après avoir acquis des matériels agricoles auprès des

EAC et EAI à des prix souvent très faibles⁽⁵⁾, font de la prestation de services agricoles leur premier métier. Leur contact permanent avec les agriculteurs leur permet de cibler les agriculteurs qui ont des difficultés financières auxquels ils proposent des formes d'associations, de location ou d'achat pur et simple de leurs exploitations⁽⁶⁾ (cf. encadré 2).

Encadré 2.

Le parcours d'un jeune entrepreneur de travaux agricoles

Agé de 38 ans et ex-enseignant de sport dans un CEM, il s'associe à son frère - jeune fonctionnaire - en 1993 pour acheter un tracteur et une moissonneuse batteuse. Les deux engins en panne. L'acquisition s'est faite auprès d'une EAC au prix de 30 000 DA pour le tracteur et 70 000 DA pour la moissonneuse/batteuse. Après les avoir réparés, ils se sont lancés dans les travaux agricoles à façon. Deux années après, ils ont acquis d'autres tracteurs et charriots. Aujourd'hui, ils possèdent trois tracteurs pneumatiques, trois tracteurs à chenille, deux moissonneuses batteuses, plus tous types de charriots et citernes. En plus de la prestation de services, leur premier métier, les deux frères exploitent 200 ha de céréales en association de type 12 et ils ont acquis 110 ha, par le biais du désistement, auprès des membres d'une EAC dans leur commune.

Ces entrepreneurs ont remplacé les anciennes coopératives de service et jouent aujourd'hui un rôle important dans le secteur agricole de leurs régions respectives. Dans le cadran n° 2, nous retraçons le parcours d'un jeune entrepreneur agricole qui active dans la wilaya de Tlemcen.

(5) - Après la réforme du secteur autogéré en 1987, certains bénéficiaires d'EAC et EAI, peu confiants dans l'avenir, ont préféré vendre les matériels et les stocks dont ils ont hérité pour se partager le fruit de la vente? Dépourvus ainsi de moyens de travail, ils ont par la suite loué ou donné en association les terres dont l'Etat leur avait donné la jouissance.

(6) - Gherras (1997) note dans le même sens que "nombreux étaient les paysans qui ont été contraints d'abandonner l'exploitation directe de leurs lopins de terre, préférant les remettre à bail aux détenteurs de matériels".

6. L'ASSOCIATION AVEC PARTAGE DE PRODUCTION.

L'association est perçue comme une forme de financement (légale mais non institutionnelle) dans la mesure où elle permet à l'agriculteur de conduire et/ou d'étendre son activité grâce à l'apport financier ou matériel de son associé. Cette pratique est présente dans toutes les régions enquêtées et concerne généralement les cultures annuelles mais aussi l'élevage ovin et bovin mais très peu l'arboriculture. Elle représente pour beaucoup d'agriculteurs l'ultime recours pour maintenir leurs activités. Les exploitants qui pratiquent l'association sont de deux types :

- i) - Les grands propriétaires terriens de la région de Constantine, par exemple, qui ont récupéré au début des années quatre-vingt dix leurs terres nationalisées en 1973. Ils ont recours à l'association soit par manque de savoir-faire (la deuxième génération héritière est née en ville et n'a eu que peu de contact avec l'agriculture), soit par manque de moyens financiers, soit par manque de temps.
- ii) L'autre catégorie d'agriculteur qui recourt à l'association est celle des petits agriculteurs sans moyens, exploitant des terres généralement nues et sans eau. Parmi cette catégorie, on trouve souvent les bénéficiaires de la restriction des anciens domaines autogérés, membres d'EAC éclatées de façon informelle et attributaires d'EAI en difficultés. Le même constat est fait à travers les trois Wilayas du Nord (Blida, Constantine, Tlemcen) : une bonne proportion des terres nues attribuées dans le cadre de la loi 87/19 sont travaillées en association. Dans la daïra de Maghnia (wilaya de Tlemcen) par exemple, les responsables locaux du secteur parlent de près de 40 % des terres agricoles publiques exploitées en association.

L'association - ou le partenariat - comme l'appellent certains - se pratique selon plusieurs types de modalités qui sont déterminées par le type de spéculation, la qualité des terres, la disponibilité de l'eau et enfin par la situation financière de l'agriculteur propriétaire de la terre. Une très grande similitude est constatée entre les modalités d'association existant dans les différentes régions enquêtées.

6.1. LES MODALITÉS D'ASSOCIATION DANS LE CAS DE LA CÉRÉALICULTURE

L'association de type moitié-moitié est la plus courante selon les agriculteurs enquêtés dans les wilayates de Constantine et Tlemcen. Cette pratique est plus fréquente chez les EAC, EAI que chez les agriculteurs privés qui, à l'exception des grands propriétaires, ne possèdent généralement que de petites parcelles qu'ils conduisent en polyculture. Ce mode d'association fonctionne selon le principe général suivant : en contrepartie de la terre, qui représente la participation de l'agriculteur dans cette association, le partenaire assure le travail de la terre (labours, semis), le reste des charges (semences, engrais, produits phytosanitaires, frais de moissonneuse batteuse, etc.) étant assumé par les deux partenaires à parts égales. La production est partagée à parts égales entre les deux partenaires. Dans la pratique ce principe est adapté aux conditions de chacune des deux parties qui négocient les modalités de son application. Dans la plupart des cas, les agriculteurs ne disposent pas d'argent pour assurer la totalité de leur part dans les charges communes d'exploitation et demandent alors à leur partenaire de couvrir la totalité ou la majorité des frais et de les récupérer au moment de la récolte. A la fin de la campagne, et après soustraction des frais engagés par l'associé, les bénéfices sont partagés à parts égales.

- L'association de type 1/5^{ème} se pratique par des agriculteurs sans aucune capacité d'autofinancement et dont les terres sont de nature médiocre (faible pluviométrie, terrain pauvre et accidenté...). Ces agriculteurs, en position de faiblesse par rapport à leurs partenaires, se voient offrir un cinquième de la production comme prix de location de leur terre. On ne peut, en fait, guère parler dans ce cas d'une forme d'association. En effet, le principe de ce type d'association est que l'agriculteur apporte seulement la terre. Toutes les charges de production sont assurées par l'associé. Le partage des bénéfices, après soustraction des frais engagés, se fait à raison de 4/5^{ème} pour l'associé et 1/5^{ème} pour l'agriculteur.

- L'association de type 1/3 Consiste pour l'agriculteur à apporter, en plus de la terre, un tiers de la valeur des charges de production, le travail de la terre non compris. Il prend 1/3 de la production.

partenaire réalise le forage en contrepartie d'un contrat d'association de moyenne durée (de 3 à 6 ans). Durant cette période d'association, l'agriculteur rembourse la valeur intégrale du coût du forage en annuités prélevées sur la production.

- le partenaire assure le travail mécanique et manuel. Le reste des charges de production (semences, engrais, pps...) est partagé à parts égales. La production est aussi partagée à parts égales.

Dans la pratique, beaucoup de variantes de cette association sont possibles. On citera trois cas très courants :

- l'agriculteur assure lui-même le suivi de la production et l'associé apporte l'argent,
- l'associé prend en charge le suivi et l'agriculteur n'intervient pas,
- l'agriculteur n'apporte pas sa contribution financière dans les charges communes et perçoit la moitié des bénéfices, après déduction des charges engagées par le partenaire.

6.2. LES MODALITÉS D'ASSOCIATION DANS LE CAS DES CULTURES MARAÎCHÈRES

Les cultures maraîchères donnant lieu à des contrats d'association se pratiquent exclusivement en irrigué, d'où la spécificité des modalités de ces contrats. L'association se fait généralement pour l'exploitation de superficies relativement grandes (plus de 3 ha). Elle apparaît très fréquente dans les régions étudiées et concerne la plupart des superficies en maraîchage. Elle obéit aux principes généraux suivants :

- l'agriculteur doit disposer, en plus d'une terre de qualité, d'une source d'eau mobilisée ou mobilisable (forage, puits, périmètre irrigué, oued...). Si l'agriculteur ne dispose pas d'eau et que la possibilité de réaliser un forage existe (existence d'une nappe souterraine accessible), le

6.3. L'ASSOCIATION DANS LE CAS DE L'ÉLEVAGE OVIN.

Dans le cas de l'élevage ovin, l'association sous la forme présentée ci-dessus, n'est pas une pratique courante, sauf dans la wilaya de Tlemcen où beaucoup d'agriculteurs, notamment dans la partie sud de la wilaya, déclarent, comme on le verra par la suite, que c'est assez courant dans leur région.

Dans la wilaya de Djelfa, une des principales zones de production de l'ovin en Algérie, seuls certains grands éleveurs, ayant des relations avec de riches urbains possesseurs de capitaux, pratiquent l'association dans les mêmes termes que ceux décrits plus haut.

Dans les zones steppiques et montagneuses de la wilaya de Tlemcen, l'association est une pratique relativement courante. Elle est de type 1/2 et obéit aux principes généraux suivants:

- l'associé achète un troupeau, de 100 têtes par exemple⁽⁷⁾, et le confie à une personne (éleveur, berger) pour le prendre en charge (entretien et pâturage).
- L'associé du berger - qui peut être un maquignon, un agriculteur, un commerçant, un immigré ou toute autre personne - peut assurer les charges liées à l'achat d'aliments de bétail en cas de disette, ou d'autres frais encore, si le berger n'a pas les moyens de couvrir les charges. Les frais engagés seront déduits de la valeur de la production. Au moment de la vente - en admettant que le cheptel a atteint le nombre de 200 têtes - l'associé prend en plus des 100 têtes - initiales, 50 % des têtes qui restent après la déduction des charges engagées. Le berger prend 50 % également. L'association peut être reconduite pendant une ou plusieurs années.

7. UN EFFET PARTICULIER DU FINANCEMENT NON INSTITUTIONNEL : LA VENTE DE CERTAINES TERRES PUBLIQUES

Alors que les terres de statut privé traditionnel ne connaissent pas ce phénomène - ou très rarement, dans une partie des meilleures terres agricoles de la Mitidja et de Tlemcen exploitées par les EAC et EAI, les contrats d'association ont évolué vers la cession pure et simple des terres au profit des associés⁽⁸⁾. Cette évolution est considérée par les nouveaux propriétaires comme une

évolution naturelle des choses, néo-propriétaires qui s'interrogent sans doute avec une certaine ironie : "la terre n'appartient-elle pas à ceux qui ont les moyens de la travailler ?"⁽⁹⁾. Les prix des cessions varient selon la nature et la localisation de la parcelle, notamment de la disponibilité de l'eau. Les prix payés varient de quelques centaines de milliers de dinars par hectare à plusieurs millions. Dans l'encadré 3, on présente l'exemple d'un investisseur privé qui exploite une grande superficie de terres agricoles en association avec des membres d'EAC et EAI dans la commune de Maghnia. Nombreux qui comme lui ont investi dans le secteur agricole de cette façon, ces dernières années. Ce qui est sûr, c'est que les investissements réalisés par ces personnes, dans la commune de Maghnia par exemple, ont donné des résultats probants⁽¹⁰⁾. La production de pomme de terre dans cette région a atteint plus de 50 000 tonnes en l'an 2000.

(7) - Actuellement l'évaluation du troupeau ne se fait pas par tête d'animaux mais en sa valeur monétaire. 100 millions par exemple.

(8) - Ces cessions ne sont pas légales, la loi interdisant aux bénéficiaires des EAC-EAI de céder leurs droits de jouissance à des non agriculteurs.

(9) - Beaucoup considèrent que l'engouement des grands investisseurs privés pour ce type d'acquisition se explique par la facilité d'y blanchir de l'argent acquis dans les circuits informels.

(10) - On peut le constater aussi dans la Mitidja.

Encadr 3.

Cas d'une association sur terres publiques évoluant vers l'appropriation par le prêteur

L'investisseur en question a acquis par cession 125 ha auprès des membres d'EAC. Il exploite plus de 225 ha, en association (contra moitié-moitié) avec les attributaires d'autres EAC. Il loue également une centaine d'hectares. Il a payé les 125 ha à un prix de 20 millions de dinars. Sur l'ensemble des terres qu'il exploite, il a réalisé 27 forages de 150 à 200 m de profondeur avec un coût moyen par forage de 1,5 millions de dinars (forage + équipements). Il a amené l'électricité pour un coût de 1.5 millions de dinar par parcelle (5 parcelles).

Plus de 50 ha sont déjà plantés depuis 1999 en poiriers, pommiers, agrumes (une partie des 125 était déjà plantée en agrumes du temps des EAC). Pour ces 50 ha, l'installation du système d'irrigation par goutte à goutte est en cours avec 7 bassins d'accumulation d'une capacité de 4500 m³ chacun.

Le reste des terres acquises, louées et les terres exploitées en association sont cultivées en pommes de terre pour la production de semences.

Les rendements obtenus dépassent selon les déclarations de l'investisseur les 300 qx/ha.

L'investisseur a réalisé deux chambres froides de grande capacité pour le stockage de sa propre production de semences et celle des autres agriculteurs de la région. Il a formulé également la demande de réalisation d'autres chambres froides dans le cadre du FNRDA. Même le goutte à goutte qu'il installe, il compte l'intégrer dans ce cadre.

En l'espace de 3 ans cette personne a investi plus de 60 millions de dinars (selon ses propres déclarations). D'où vient tout cet argent ? Importateur de produits alimentaires depuis

le début des années quatre-vingt dix, l'investisseur aurait injecté une partie de son capital dans le secteur agricole depuis que la concurrence s'est accentuée sur le commerce des produits alimentaires. Il n'a pas d'associés dans ses affaires. Cependant, il dit être en relation avec les "nouveaux grands investisseurs" dans le secteur agricole au niveau des autres régions du pays. Sur les 225 ha qu'il exploite en association, il affiche clairement l'intention de les acheter si les agriculteurs (EAC) acceptent de lui faire un désistement.

3.2 UNE TYPOLOGIE EN GUISE DE CONCLUSION.

Chaque forme de financement non institutionnel engage des partenaires différents dans des types de relations spécifiques qu'on a résumés dans le tableau ci-dessous.

Dans les circuits de financement non institutionnels (légaux et informels), notamment dans le milieu rural, les relations financières sont basées sur des relations personnalisées parfaitement intégrées dans le tissu social. Les prêteurs des circuits non institutionnels sont très sélectifs dans l'octroi des prêts. Ils portent leur attention aussi bien sur la capacité d'épargne que sur la réputation tant morale et financière du postulant. (HOLST, 1985)

On distingue deux principaux types de liens qui caractérisent les relations financières dans les circuits non institutionnels. Le premier type de liens financiers est non professionnel, c'est-à-dire que les prêteurs ne cherchent pas d'intérêts financiers dans leurs relations avec les emprunteurs. Ce type de liens obéit surtout à des considérations d'ordre social. Le second type de liens est purement professionnel : les relations sont basées sur plusieurs variables, comme précisé dans le tableau ci-dessous.

Tableau I : Les différents liens entre les prêteurs et les emprunteurs des circuits informels de financement

Types de liens	Les prêteurs	Les clients
1) Liens financiers non professionnels	• Parents, amis, voisins et autres prêteurs non professionnels.	• Agriculteurs (toutes tailles et tous statuts)
2) Liens financiers professionnels :		
A) basés sur la terre	• Locataires (associés)	• Bénéficiaires EAC EAI • Propriétaires privés
B) basés sur les produits	• Commerçants des fruits et légumes • Commerçants des intrants agricoles	• Arboriculteurs • Maraîchers, céréaliculteurs
C) basés sur les services	• Agriculteurs et/ou entrepreneurs propriétaires de matériels agricoles	• Petits agriculteurs sans matériels
D) basés sur des liquidités	• Entrepreneurs • Commerçants • Riches agriculteurs (association avec partage de production) • Prêteurs sur gages	• Agriculteurs : (maraîchers, élevages bovin, aviculture). • Les grands agriculteurs

source : ce tableau est inspiré des travaux de HOLST J. U. 1985.

REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES

- BEDRANI S., F. CHEHAÏ, S. ABABSA : " L'agriculture Algérienne en 2000, une révolution tranquille : le PNDA". Revue prospectives agricoles n°1 2001, INRAA Alger.
- BEDRANIS. " Etude sur le secteur agricole en Algérie". FAO, 1999.
- DAOUDI A. : " Le crédit agricole Mutuel en Algérie: problèmes et perspectives." Thèse de magister , INA El Harrach, 1999.
- DJELLABS. : " Le crédit agricole" thèse de magister , INA El Harrach, 1998.
- ELLSWORTH L. "Le diagnostic participatif ou "Participatory Rural Appraisal". PRAAP, Dakar, 1992.
- GHERRASM. "Essai d'analyse des formes de décomposition de la paysannerie parcelaire" thèse de doctorat, Université de Paris VIII, 1997. Spécialité ?
- GOURVEZ J. Y. : "Inter médiation financière et circuits traditionnels: les conditions de la mobilisation et de l'épargne financière." Actes du colloque sur l'épargne et le développement, ECONOMICA, Paris, 1985
- HOLST J. U. : " Le rôle des institutions financières informelles dans la mobilisation de l'épargne" Actes du colloque sur l'épargne et le développement, ECONOMICA, Paris, 1985.
- MERCOIRET (M.R.) : L'appui aux producteurs ruraux. Guide à l'usage des agents de développement et des responsables de groupements. Ministère de la Coopération / Karthala, Paris, 1994.