

Comité technique

« Foncier et Développement »

# Les entrepreneurs agricoles itinérants dans les zones arides en Algérie

Le cas de Rechaïga

ALAEDDINE DERDERI, ALI DAUDI, JEAN-PHILIPPE COLIN



# Avertissement

Ce rapport de recherche a bénéficié du soutien financier du Comité technique « Foncier & développement » de la coopération française (CTFD), sur le guichet « Production de connaissances et d'informations » du projet multi-pays « Appui à l'élaboration des politiques foncières » financé par l'Agence française de développement (AFD).

Réunissant experts, chercheurs, opérateurs et responsables de la coopération française, le Comité technique « Foncier & développement » est un groupe de réflexion qui apporte, depuis 1996, un appui à la coopération française en termes de stratégie et de supervision d'actions sur le foncier, en réseau avec de nombreux acteurs français et internationaux. Depuis 2006, il met en œuvre le projet « Appui à l'élaboration des politiques foncières » qui vise à :

- favoriser la production et la diffusion de connaissances pour faciliter les débats et une meilleure compréhension des problématiques foncières par les acteurs des politiques foncières dans leur diversité ;
- alimenter les choix de politiques dans les pays et contribuer aux débats internationaux par la production de cadres d'analyse et de références partagées (supports pédagogiques, fiches pays, notes de synthèse, etc.) ;
- soutenir les acteurs stratégiques des réformes à différentes échelles et appuyer la construction de références à différents niveaux dans plusieurs pays.

Pour répondre au besoin de production de connaissances opérationnelles, le guichet « Production de connaissances et d'informations » a été mis en place pour financer des études réalisées par des étudiants encadrés par des institutions ayant une expertise reconnue en matière de foncier et étant en mesure de leur apporter l'encadrement nécessaire pour assurer une bonne qualité du travail produit.

Les meilleurs rapports issus de ces études sont disponibles sur le portail « Foncier et développement » à l'adresse suivante :

<http://www.foncier-developpement.fr/collection/rapports-de-recherche/>

Les analyses et conclusions présentées dans ce rapport n'engagent que leurs auteurs, leur contenu ne représente pas nécessairement la vision et les positionnements de l'AFD ou de ses organisations partenaires.

Auteur :

- ▷ Alaeddine Derderi, IRD-UMR GRED en partenariat avec l'ENSA, Les entrepreneurs agricoles itinérants et leur rôle dans les dynamiques foncières et agraires dans les zones arides en Algérie, Le cas de Rechaïga. Contact : [aderderi@yahoo.com](mailto:aderderi@yahoo.com)

Co-auteurs :

- ▷ Ali Daoudi (ENSA d'Alger) & Jean-Philippe Colin (IRD UMR GRED - Pôle foncier de Montpellier)

Référence pour citation :

DERDERI A., DAOUDI A., COLIN JP., (2019). Les entrepreneurs agricoles itinérants et leur rôle dans les dynamiques foncières et agraires dans les zones arides en Algérie, Le cas de Rechaïga. Collection Recherche. Paris, Comité Technique Foncier et Développement (AFD-MEAE).

*Cette étude a été réalisée en 2017 et publiée en septembre 2019.*



Ce travail est sous licence Creative Commons CC-BY-ND

Pour voir une copie de cette licence visitez le site : <http://creativecommons.org/licences/by-nd/2.0/>

Maquettage : Philippe Laura et Hélène Gay (Gret)

## TABLE DES MATIÈRES

INTRODUCTION	3
<hr/>	
I. CADRE DE L'ÉTUDE	5
<hr/>	
1. Les politiques de mise en valeur agricole dans les régions arides en Algérie	5
1.1. Objectifs et instruments : changements dans la continuité	5
1.2. État des réalisations : un bilan mitigé	6
2. Le contexte productif et foncier à Rechaïga	7
2.1. Une forte dynamique de l'agriculture irriguée	8
2.2. Une configuration foncière façonnée par les politiques de mise en valeur	11
II. TERRAIN ET MÉTHODES	13
<hr/>	
1. Identification des périmètres irrigués	14
2. Recensement des agriculteurs des périmètres, locaux et itinérants	15
3. Enquête et études de cas	18
III. LES AGRICULTEURS ITINÉRANTS : DES ENTREPRENEURS CHERCHEURS D'EAU	19
<hr/>	
1. Une dynamique entrepreneuriale ancienne en Algérie	20
2. Les agriculteurs itinérants : des entrepreneurs	23
2.1. Les agriculteurs itinérants passés par Rechaïga : une caractérisation générale	23
2.2. Les itinérants maraîchers : trajectoires typiques d'entrepreneurs atypiques	24
3. Les itinérants, vecteurs de changements	32
3.1. Diffusion du modèle technique	32
3.2. Essor des marchés des facteurs de production et des produits	34

IV. UNE DYNAMIQUE PRODUCTIVE INCLUSIVE ET DURABLE ?	37
1. Systèmes de production agricoles en zones de mise en valeur : acteurs locaux et choix productifs	38
1.1. Les systèmes de production : une typologie	38
1.2. Les exploitants locaux enquêtés	41
2. La dynamique des systèmes de production irrigués : après l'expansion, la déprise ?	42
2.1. Développement du système maraîcher : les étapes d'une progression éphémère	42
2.2. Déclin du système maraîcher sur fond de crise hydraulique	43
2.3. Maintien de la dynamique maraîchère : quelles perspectives ?	44
V. UNE DYNAMIQUE FONCIÈRE INCLUSIVE... TANT QU'IL Y A DE L'EAU	45
1. Les itinérants, catalyseurs initiaux du marché du FVI	45
2. En 2017, un marché du FVI porté par les agriculteurs locaux	46
3. L'impact des itinérants sur le marché du FVI : une infirmation de l'hypothèse de « tenant switching »	49
CONCLUSION	50
RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES	52

## INTRODUCTION

La place des élites et entreprises nationales dans les « grandes acquisitions foncières » tend à être sous-estimée, même si les superficies contrôlées restent sans commune mesure avec « l'accaparement foncier » des grands opérateurs économiques internationaux. En relation avec la question des grands investissements, l'entrepreneuriat agricole fait l'objet depuis quelques années d'une attention particulière, avec le débat « agriculture familiale *versus* agriculture patronale ou de firme ».

La présente recherche entend contribuer à ce champ de réflexion et de débats à travers un cas algérien. En Algérie, l'orientation stratégique actuelle des autorités est de favoriser les investissements agricoles de firmes ou de grands entrepreneurs nationaux. Cette orientation se concrétise dans l'affectation, au bénéfice de ce type d'acteurs, d'une part importante des terres destinées à la mise en valeur agricole dans le sud du pays (400 000 ha en l'espace de trois ans) et l'ouverture du capital des dizaines de fermes pilotes (fermes publiques de grande taille) à de grandes entreprises privées qui s'engagent à y réaliser des investissements productifs. Ce choix soulève des interrogations quant à sa pertinence au regard, notamment, des résultats décevants de l'expérience similaire, tentée à la fin des années 1980, de promotion de grands projets d'investissement privés dans le Sahara, et des résultats beaucoup plus prometteurs enregistrés par des entrepreneurs agricoles de taille moyenne qui ont émergé dans le sillage de la même politique de promotion de la mise en valeur agricole dans les régions arides du pays, par irrigation à partir de forages.

Les exploitations de ces entrepreneurs sont généralement de taille moyenne (quelques dizaines d'hectares), souvent dans les zones de mise en valeur où le foncier est accessible *via* les attributions publiques et/ou le marché de l'achat-vente et surtout de la location. Ces acteurs sont les catalyseurs de la dynamique de certaines régions arides, dynamiques agricoles (introduction de cultures irriguées à haute valeur ajoutée) comme dynamiques foncières (émergence et dynamisation des marchés fonciers avec l'apparition d'une demande solvable). Certaines de ces régions sont dorénavant leaders dans la nouvelle géographie de la production agricole de l'Algérie.

Parmi les entrepreneurs agricoles développant leurs activités en steppe, les entrepreneurs maraîchers « itinérants » ont été l'objet d'une première recherche (Derderi et *al.*, 2015). Ces producteurs, originaires du nord du pays, sont itinérants au sens où ils déplacent la production après quelques saisons, d'un site à un autre dans une même région ou d'une région à une autre, et ne recherchent pas un ancrage foncier local pérennisé. Ils sont spécialisés, disposent d'un équipement important, de compétences techniques et managériales et de financement, et sont bien insérés dans les réseaux marchands. Cette première étude a été conduite dans une commune steppique (Aflou, *wilaya* de Laghouat) qui a connu un développement important de la production de pomme de terre et d'oignon avec l'arrivée, depuis dix à quinze ans selon les sites, d'entrepreneurs itinérants. Elle a montré que ce type d'entrepreneurs n'existe qu'à travers le marché du faire-valoir indirect (FVI), qui leur permet d'accéder à de grandes superficies de terre (entre 30 et 150 ha), cultivées très intensivement (avec un coût de production par hectare de l'ordre de 4 500 €). Cette configuration du marché locatif correspond à ce qui est décrit dans la littérature comme une situation de « tenure inversée » : de petits propriétaires fonciers cédant en FVI à des grands propriétaires fonciers ou à des entrepreneurs agricoles (Colin, 2014).

L'étude d'ores et déjà réalisée a documenté l'impact majeur des entrepreneurs itinérants sur le développement des systèmes de production locaux. Ces entrepreneurs sont à l'origine de la diffusion de nouvelles cultures et de nouvelles techniques culturales, de nouvelles formes

d'organisation de la production, et ils connectent les producteurs locaux aux autres maillons de la filière nationale de la pomme de terre (marchés des intrants, de la main-d'œuvre qualifiée, du crédit et du produit). L'étude montre aussi comment ces entrepreneurs dynamisent le marché du FVI, dans une configuration de tenure inversée certes, mais avec des effets inclusifs marquants : de nombreux petits propriétaires locaux leur cèdent des terres en location, faute de moyens matériels et de compétence pour les exploiter intensivement, mais reviennent vers le faire-valoir direct (FVD) une fois du capital accumulé *via* la rente locative et surtout après avoir bénéficié d'un processus d'apprentissage au contact direct ou indirect des entrepreneurs itinérants. L'émergence d'un entrepreneuriat agricole local, petit ou moyen, induit par les dynamiques agricoles et foncières impulsées par les itinérants, a été ainsi documentée. Ces résultats proposent donc une lecture positive du rôle de ces entrepreneurs dans le développement de la nouvelle agriculture irriguée dans les zones steppiques et dans le jeu du marché locatif. Ils reposent cependant sur l'analyse d'un site touché relativement récemment par l'arrivée des entrepreneurs itinérants, ce qui questionne la durabilité tant du modèle techno-économique pratiqué et diffusé par ces entrepreneurs, que des dynamiques agricoles et foncières qu'ils stimulent.

L'objectif de la présente étude était de conduire une investigation dans une région ayant connu de plus longue date le type de dynamiques analysées en termes positifs à Aflou. Pour ce faire, une recherche a été conduite dans la commune de Rechaïga (*wilaya* de Tiaret), qui a connu l'arrivée d'entrepreneurs itinérants dès la fin des années 1980. Cette profondeur temporelle devrait permettre de mieux apprécier les effets locaux de ces entrepreneurs sur les dynamiques des systèmes de production et fonciers, ainsi que sur les structures agraires. Trois questions de recherche majeures ont guidé la recherche.

- ▷ Observe-t-on à Rechaïga, comme à Aflou, une dynamique productive inclusive, c'est-à-dire un effet d'entraînement durable et large des entrepreneurs itinérants sur les producteurs locaux, à travers (i) l'émergence d'une agriculture familiale tournée vers le marché, après l'adoption de cultures intensives irriguées, et (ii) une évolution de certains de ces producteurs vers un fonctionnement entrepreneurial ?
- ▷ Observe-t-on une dynamique du marché locatif inclusive vis-à-vis des acteurs locaux, avec initialement une demande émanant des entrepreneurs itinérants et une offre venant de propriétaires sous contraintes, puis un retrait de certains cédants de ce marché, pour une exploitation directe (une fois les contraintes surmontées grâce aux revenus locatifs et à l'apprentissage auprès des entrepreneurs), et enfin le développement d'une demande locale de terre par les exploitants locaux entraînés dans la voie ouverte par les itinérants ? Ou observe-t-on à l'inverse une dynamique de « tenant switching », pour reprendre les termes de Byres (cité par Colin, 2014) : l'arrivée sur le marché du FVI de tenanciers de type entrepreneuriaux exercerait une pression à la hausse sur la rente locative, que les tenanciers moins aisés seraient incapables de supporter et qui se retrouveraient exclus du marché.
- ▷ Quelle appréciation peut-on porter sur la durabilité agro-écologique des dynamiques agricoles et foncières impulsées par ces entrepreneurs en région steppique ?

## I. CADRE DE L'ÉTUDE

### 1. LES POLITIQUES DE MISE EN VALEUR AGRICOLE DANS LES RÉGIONS ARIDES EN ALGÉRIE

La mise en valeur de vastes étendues de terres non cultivées en zones arides n'est pas un fait nouveau, elle est intimement liée à l'histoire du peuplement de ces espaces. La maîtrise de l'eau a été, et reste, le facteur déterminant la localisation, le rythme et l'ampleur du développement de la mise en valeur agricole dans ces zones. La découverte des grandes potentialités hydriques souterraines et le développement des techniques de leur mobilisation ont ouvert de nouvelles perspectives à la mise en valeur de ces régions. Des perspectives qui alimentent, en Algérie comme dans beaucoup d'autres pays de conditions similaires, le mythe de la conversion du désert en de vastes domaines agricoles qui garantiraient la sécurité alimentaire et boosteraient les exportations agricoles.

C'est ce rêve que l'Algérie s'est décidée de réaliser en lançant, dès 1983, une ambitieuse politique de mise en valeur agricole dans les zones arides. Un projet déjà esquissé dans la politique de la Révolution agraire de 1971, revu et actualisé au fil des programmes de développement agricoles engagés les trente dernières années. Les ambitions ne cessent de grandir, malgré les résultats mitigés et les incertitudes qui pèsent sur la durabilité des réalisations effectives.

#### 1.1. Objectifs et instruments : changements dans la continuité

La première réforme foncière de l'Algérie indépendante a concerné les terres du secteur colonial (essentiellement situées dans le nord du pays), nationalisées en 1963 et donnant lieu à la constitution de domaines dits autogérés. En 1971 est engagée une deuxième réforme, la Révolution agraire, qui nationalise les terres des propriétaires privés absentéistes et intègre également au domaine privé de l'État une partie des terres *arch* à vocation agricole<sup>1</sup>, ainsi que les terres communales, pour constituer des coopératives agricoles au profit de chômeurs et de paysans sans terre. En 1982, les terres des domaines autogérés et des coopératives agricoles de la Révolution agraire sont intégrées dans des « domaines agricoles socialistes » (DAS), avant d'être cédées en 1987 (loi 87-19) aux attributaires, avec un droit de jouissance perpétuelle à titre individuel (exploitations agricoles individuelles, EAI) ou à des groupes d'individus (exploitations agricoles collectives, EAC). En 2010 (loi 10-03), ces cessions sont redéfinies comme des concessions de quarante ans (Daoudi et *al.*, 2015).

L'infléchissement de la politique foncière est en fait amorcé dès les années 1980, dans la perspective de la mise en valeur agricole des zones arides. L'objectif principal de cette politique est d'augmenter la production agricole par la valorisation des ressources hydriques et en sol des régions arides. L'acte de naissance officiel de cette politique est la loi 83-18 du 13 août 1983 relative à l'accession à la propriété foncière par la mise en valeur (loi de l'APFA). Cette loi constituait, jusqu'en 2008, la principale assise juridique à toute la politique de mise en valeur agricole en zones arides.

Si le principal objectif de cette politique n'a pas changé depuis 1983, des objectifs secondaires, souvent conjoncturels, lui ont été greffés, dont la lutte contre le chômage et/ou l'amélioration des conditions d'existence des populations rurales et le développement économique des territoires ruraux.

<sup>1</sup> *Arch* désigne la tribu. Les terres *arch* étaient les terres tribales (collectives), en particulier en steppe.

La loi de l'APFA organise le transfert de la propriété des terres publiques à ceux qui engagent et réussissent leur mise en valeur. Ce transfert de propriété était l'un des principaux instruments d'incitation en faveur de la mise en valeur (Baroud et *al.*, 2018).

À la fin des années 1990, l'État engage un autre programme foncier en steppe et dans le Sahara (décret n° 97-483 du 15/12/1997), dont l'originalité est d'être réalisé par la Générale des concessions agricoles (GCA). Cette entreprise publique à caractère économique réalise les investissements lourds en infrastructures, sur fonds publics, les terres aménagées étant distribuées à des jeunes exploitants (agriculteurs ou non agriculteurs) non avec un droit de propriété privée, mais avec un droit de concession qui peut évoluer en droit de propriété, dans le cadre de l'APFA, en cas de réussite de l'opération de mise en valeur. L'option de la concession a été généralisée dans le cadre de la loi d'orientation agricole votée en 2008 (loi 08-16 du 03 août 2008). Cette loi préconise la concession comme seul mode d'accès aux terres publiques en steppe ; au Sahara la concession est appliquée aux terres qui bénéficient d'aménagements publics. L'APFA est depuis lors exclusivement limitée, au Sahara, à la mise en valeur totalement financée sur fonds propres des candidats.

La politique de mise en valeur s'est également appuyée sur l'ensemble des autres instruments des différentes politiques agricoles depuis les années 1980. Elle a particulièrement bénéficié du Plan national de développement agricole et rural (PNDAR) mis en œuvre entre 2000 et 2007, qui a mobilisé d'importantes ressources financières en appui à l'investissement des producteurs (Daoudi et Lejars, 2016).

Le profil des candidats à la mise en valeur est aussi une composante importante à analyser de près. Initialement, l'accès à la terre dans le cadre de la mise en valeur était ouvert à tous les citoyens algériens porteurs d'un projet de mise en valeur et détenteurs des moyens pour sa concrétisation. L'accès a toutefois été conditionné, dans le cas des terres destinées à la mise en valeur, mais préalablement aménagées et partiellement équipées sur fonds publics. Pour ces terres, loties en petites parcelles (1 à 5 ha) dans le cadre de programmes de développement spécifiques, la priorité a été donnée à des bénéficiaires résidant dans les localités limitrophes et aux jeunes chômeurs (Baroud et *al.*, 2018). Parallèlement à ces dotations, l'État avait fait le choix, à la fin des années 1980, de consacrer une partie des terres destinées à la mise en valeur aux grands investisseurs nationaux, dans l'objectif de favoriser l'émergence de grandes exploitations modernes et performantes. Ce choix est réaffirmé avec force depuis 2011 (circulaire interministérielle 108 du 23 février 2011), dans le cadre du plan quinquennal 2014-2019, qui vise la mise en valeur d'une superficie supplémentaire de plus d'un million d'hectares en zones arides, notamment au Sahara. Les grands, voire les très grands investisseurs (jusqu'à 25 000 ha), sont privilégiés. Jusqu'en 2016, près de 400 000 hectares ont été affectés à ces investisseurs, encouragés à mettre en place de grands projets agroindustriels intégrés.

## 1.2. État des réalisations : un bilan mitigé

Depuis le lancement des programmes de mise en valeur en 1983, 1,32 million d'hectares a été attribué à des dizaines de milliers de bénéficiaires, dont 810 000 dans le cadre de l'APFA et 510 000 dans le cadre des programmes de concession (décret exécutif de 1997 et circulaire 108 de 2011). Sur ces superficies distribuées, seule une partie relativement faible a été réellement mise en valeur. En effet, pour les superficies attribuées dans le cadre de l'APFA, le bilan total établi en 2013 par l'ONTA fait ressortir que 17,7 % des superficies attribuées ont été effectivement mises en valeur et presque autant (17,5 %) ont été annulées après reconnaissance formelle d'une absence de mise en valeur ; pour le reste des superficies, peu d'informations sont disponibles.

Ces chiffres rendent compte de la difficulté de la mise en valeur agricole dans les zones arides et laissent entrevoir les limites des ambitieux programmes affichés par les pouvoirs publics. Cependant, la mise en valeur a indéniablement réussi dans plusieurs régions, avec des résultats spectaculaires. De véritables pôles agricoles ont ainsi émergé (Biskra, El Oued, El Mniaa, Rechaïga, Ouessara, Aflou, El Maadher), conduisant à un changement de la géographie de la production agricole de l'Algérie. Biskra, en consolidant sa vocation phœnicicole, s'est également spécialisée dans les cultures maraîchères sous serre ; elle assure 37 % de la production nationale pour ces denrées ; El Oued est devenue en une décennie la première *wilaya* de production de pomme de terre à l'échelle nationale, et la commune de Rechaïga (*wilaya* de Tiaret) occupe la même place pour l'oignon.

Les cultures maraîchères, l'arboriculture et dans une moindre mesure la céréaliculture et les cultures fourragères se délocalisent graduellement vers les régions arides, bénéficiant, comparativement au Nord, d'un avantage comparatif quant à l'accès à l'eau (souterraine) et au foncier, le coût du transport étant atténué par les grands investissements publics en infrastructures routières et par le coût très faible du carburant.

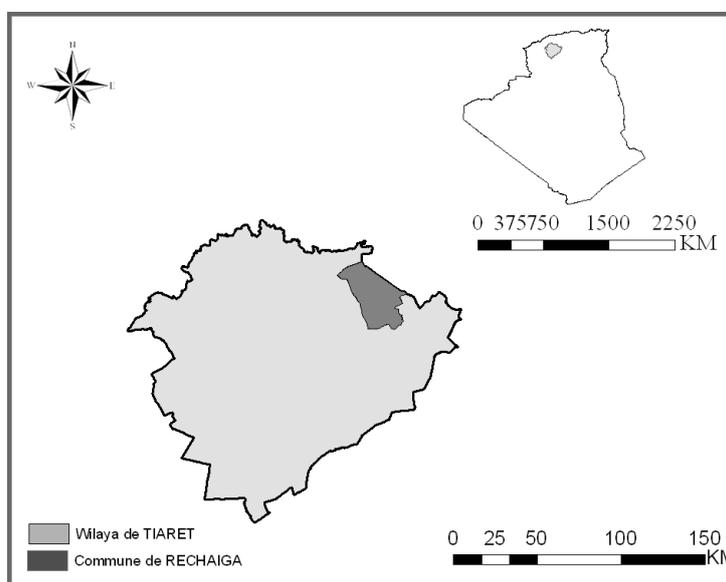
Ce bilan mitigé de trente années de politiques de mise en valeur soulève de nombreuses questions, notamment sur les conditions de la réussite. Daoudi et Colin (2016) proposent une lecture des catalyseurs des dynamiques de mise en valeur et mettent en évidence deux des plus importants : les marchés fonciers et les entrepreneurs agricoles.

## 2. LE CONTEXTE PRODUCTIF ET FONCIER À RECHAÏGA

La commune de Rechaïga avait, de par sa localisation au nord-est de la *wilaya* de Tiaret (figure 1), une vocation agropastorale qui diffère complètement de ce qu'elle est devenue depuis les années 1990. Grâce à l'extension importante de l'irrigation par l'eau souterraine, Rechaïga s'est hissée ces dernières années au rang de pôle agricole émergent d'envergure nationale. Elle est classée première commune de production d'oignon, avec 828 000 quintaux (6,1 % de la production nationale – Tifouri, 2016).

L'histoire de la mise en valeur agricole par l'irrigation dans cette commune steppique n'est pas récente ; elle date des années 1960, lorsqu'à l'époque déjà des études avaient montré l'important potentiel hydrique de la région (projet de Oued Touil qui concernait douze communes – Duvigneau, 2004). Malgré les nombreuses études commanditées par les différentes administrations (agriculture et hydraulique), la mise en valeur agricole n'est devenue effective sur le terrain qu'à la fin des années 1980, dans le cadre d'une dynamique principalement portée par des acteurs privés, mais fortement encouragée par les pouvoirs publics à travers un cadre réglementaire et des aides financières incitatives.

Figure 1. Localisation géographique de la commune de Rechaïga (wilaya de Tiaret)



## 2.1. Une forte dynamique de l'agriculture irriguée

Cette commune rurale de taille moyenne, de près de 20 000 habitants, dispose d'un grand potentiel agricole. Elle s'étend sur une superficie totale de 88 396 hectares, dont 88 % affectés à l'agriculture (77 607 ha, tableau 1). La superficie agricole utile est de 46 561 hectares (60 % de la SAT), dont 30 % consacrés aux cultures en sec (céréales et cultures fourragères, tableau 2). La céréaliculture pluviale et l'élevage pastoral constituent donc les deux principales activités agricoles de la commune en termes de superficies, malgré le développement considérable de l'agriculture irriguée dont les superficies sont passées de quelques dizaines d'hectares en 1986 à 5 608 hectares en 2015.

Tableau 1. Répartition des superficies dans la commune de Rechaïga (ha) en 2015

Terres de parcours	Terres improductives	Superficie agricole utile (SAU)	Superficie agricole totale (SAT)
30 546	500	46 561	77 607

Sources : Subdivision Hamadia (2015).

Tableau 2. Répartition des superficies agricoles utiles (SAU) en ha

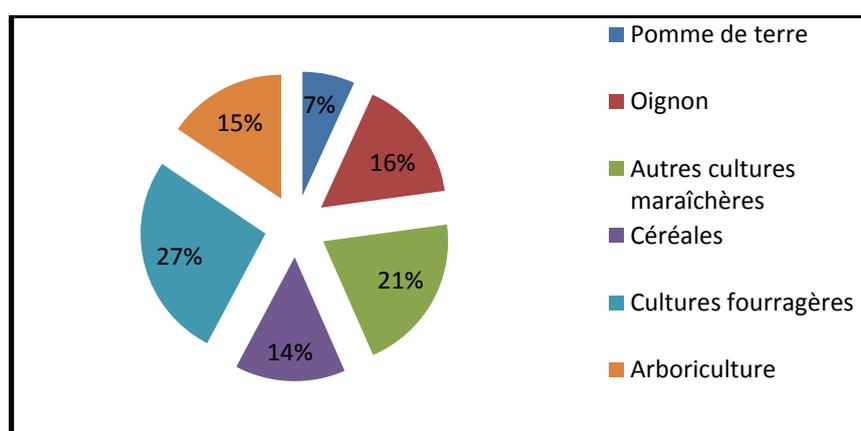
Superficie irriguée	Superficie cultivée en sec	Superficie en jachère	Totale (SAU)
5 608	14 483	26 470	46 561

Sources : Subdivision Hamadia (2015).

Les cultures maraîchères irriguées occupent 44 % de la superficie totale irriguée, l'oignon et la pomme de terre occupant 52 % des superficies en cultures maraîchères (respectivement 900 et

370 ha). Les céréales et les cultures fourragères occupent 41 % de la superficie irriguée (5 608 ha). L'arboriculture occupe les 15 % restants (figure 2). L'irrigation par aspersion est la technique dominante, principalement pratiquée pour les grandes cultures (céréales et fourrages) et les cultures maraîchères. La technique du goutte-à-goutte est principalement réservée à l'arboriculture et dans une moindre mesure pour les cultures maraîchères.

Figure 2. Répartition de la superficie en cultures irriguées



Sources : à partir des données de la Subdivision de Hamadia (2015).

Ces trente dernières années, deux modèles agricoles totalement différents se côtoyaient à Rechaïga, l'agriculture pluviale et l'agriculture irriguée. Ils se concurrençaient sur les ressources (eau et sol), étaient portés par des acteurs aux logiques, pratiques et origines différentes, ne s'influençaient mutuellement qu'à la marge. Les agronomes spécialistes de la steppe souhaitaient de tous leurs vœux leur intégration et leur fusion en un seul modèle d'agro-élevage semi-intensif adapté aux spécificités locales. Ce modèle alternatif verra peut-être le jour une fois consommées les limites des deux modèles actuels. L'importance relative des superficies irriguées consacrées aux céréales (801 ha) laisse entrevoir une telle évolution, mais pour le moment l'irrigation des céréales est principalement dans une pratique de rotation imposée par une forme de gestion de la fertilité des sols.

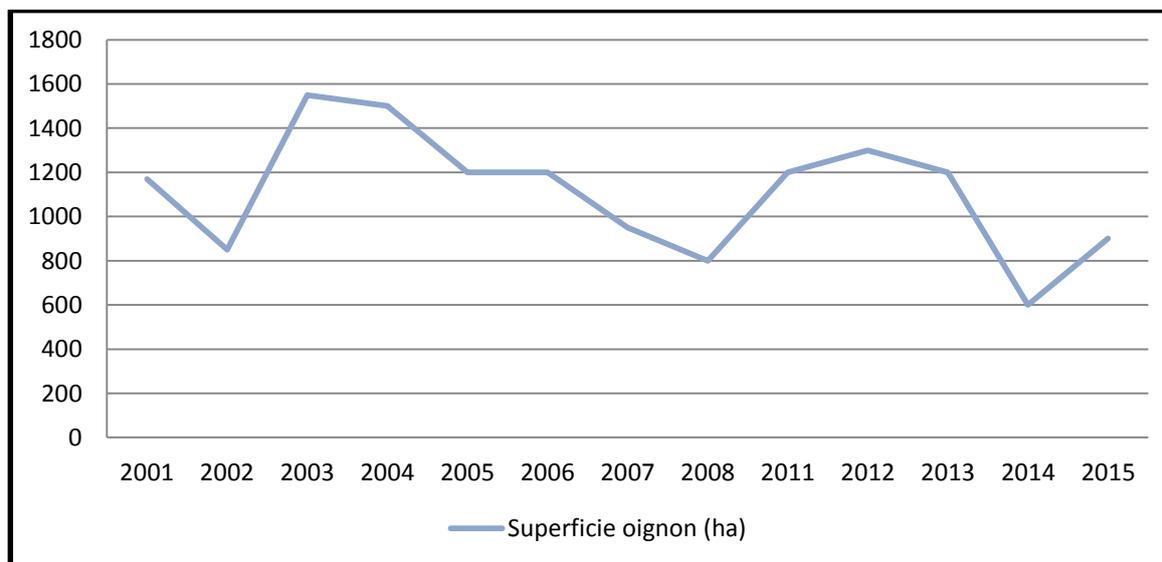
À Rechaïga, l'agriculture pluviale est globalement homogène, dominée par un système de production associant une céréaliculture pluviale à l'élevage pastoral, généralement sédentaire. L'agriculture irriguée est conduite depuis la fin des années 1980 sous deux modèles structurellement différents : l'un, porté par des investisseurs agricoles venus des wilayas du centre du pays<sup>2</sup> (Alger, Blida et Boumerdès), est structuré autour de l'arboriculture (pommier, poirier et olivier essentiellement) ; le second est porté par des agriculteurs itinérants venus de la wilaya de Mascara principalement, structuré autour des cultures maraîchères, notamment l'oignon et la pomme de terre. Le modèle arboricole, une vingtaine d'années après de son introduction, semble en difficulté, sous l'effet des contraintes techniques (gelées, salinité, rabattement de nappes, phytopathologies) et économiques (concurrence des fruits importés). L'adoption de ce modèle par les producteurs locaux reste très limitée dans la commune de

<sup>2</sup> « ... l'émergence d'une catégorie de promoteurs agricoles spécialisés en arboriculture fruitière irriguée... attirés par un foncier agricole à prix bas et par la présence de l'eau d'irrigation ; ces nouveaux promoteurs activent non seulement dans les périmètres d'APFA, mais aussi dans d'autres exploitations privées dans la wilaya de Tiaret et celle de Djelfa » (Otmene, 2005).

Rechaïga, les investisseurs agricoles originaires du centre de l'Algérie en étant les principaux acteurs.

Le modèle maraîcher semble mieux résister, malgré le ralentissement de son développement. L'oignon est la culture irriguée dominante et constitue presque la nouvelle vocation agricole de la commune ; sa superficie est globalement supérieure à celles consacrées aux céréales (801 ha) et à l'arboriculture<sup>3</sup> (869 ha). Mais cette nouvelle vocation semble instable et les superficies consacrées à cette culture fluctuent sensiblement d'une année à l'autre (figure 3) ; la tendance serait même à la baisse de ces superficies. Le rabattement de la nappe est la principale explication avancée par les services techniques de l'administration agricole locale. Comme nous allons le voir, cette filière est structurante de l'économie agricole irriguée de la commune et sa dynamique et son fonctionnement affectent l'ensemble de la dynamique agricole et foncière locale.

Figure 3. Évolution de la superficie en oignon à Rechaïga



Source : réalisé à partir des données de la Subdivision de Hamadia (2015).

La dynamique de l'agriculture irriguée à Rechaïga est rendue possible par la conjonction d'un certain nombre de facteurs favorables d'ordre naturel, institutionnel et économique. Les disponibilités foncières et hydriques ont joué un rôle central, avec un accès relativement facilité par un cadre institutionnel (formel et informel) souple et inclusif de toutes les catégories d'acteurs, y compris pour les entrepreneurs allochtones porteurs de capitaux et de savoir-faire.

<sup>3</sup> Principales espèces fruitières dans la commune de Rechaïga : pommier (480 ha), poirier (250 ha), nectarine (60 ha) et pêcher (10 ha).

## 2.2. Une configuration foncière façonnée par les politiques de mise en valeur

La configuration foncière à Rechaïga n'est pas différente de celle des autres communes de la steppe algérienne (tableau 3).

- ▷ La majorité des terres est à vocation pastorale et relève du domaine privé de l'État, avec un droit d'usage reconnu aux agropasteurs de la commune. Aujourd'hui, ces terres, dites localement terres *arch* (anciennes terres collectives de la tribu), sont pour l'essentiel appropriées privativement et mises en culture sous régime pluvial.
- ▷ Les terres privées, titrées ou pas, existent également à Rechaïga, mais leur importance reste marginale, qu'il s'agisse de terres anciennement privées (*melk*), ou de celles privatisées dans le cadre de l'APFA.
- ▷ La troisième catégorie foncière est celle des terres publiques cédées en concession. Même si légalement elles donnent accès aux mêmes droits et obligations, ces terres peuvent être distinguées en fonction leur origine légale : (i) les terres de concession issues de la loi 10-03, (ii) les terres cédées en concession dans le cadre du décret exécutif 97-483, et (iii) les terres en cours de cession en concession dans le cadre de la circulaire interministérielle 108.

**Tableau 3. Répartition des terres agricoles à Rechaïga, par statut juridique (ha)**

Terres privées ou encours de privatisation				Terres publiques			
<i>Melk</i>		APFA		Appropriées privativement (terres dites <i>arch</i> )	Concession		
Titrées	Non titrées	Titrées*	Non encore titrées		Loi 10-03 (EAC/EAI)	Décret 97-483	Circulaire 108
730	nd	85	2 078**	3 613	26 390***	1 175****	12 490

Source : Subdivision de Hamadia (2016 et 2017).

\* Terres pour lesquelles un acte de propriété ou la mainlevée des conditions résolutoires ont été délivrés<sup>4</sup> (dans périmètre).

\*\*Terres avec arrêtés de cession : 1 258,5 ha dans cinq périmètres et 820 ha hors périmètres.

\*\*\* 582 bénéficiaires regroupés en 159 EAC et 634 bénéficiaires d'EAI. La grande majorité de ces terres est utilisable comme parcours et non en irrigué.

\*\*\*\* Trois périmètres GCA.

Pas d'information disponible sur les superficies des terres *melk* non titrées, ni d'information détaillée sur le statut foncier des terres irriguées.

Les terres irriguées sont principalement constituées de terres publiques qui sont privatisées ou en voie de l'être dans le cadre de l'APFA, qui sont appropriées privativement informellement (terres dites *arch*), ou encore qui sont cédées en concession de quarante ans.

La commune de Rechaïga a connu une dynamique de mise en valeur assez importante relativement aux autres communes de la *wilaya* de Tiaret. Plus de 29 % (1 343 sur 4 567 ha) du

<sup>4</sup> Le candidat à la mise en valeur reçoit initialement un arrêté de cession justifiant la possession provisoire de la terre. Une fois la mise en valeur constatée, le *wali* (préfet) procède à la mainlevée de la condition résolutoire, qui ouvre automatiquement la voie à l'émission du titre de propriété. L'administration des Domaines procède au transfert de la propriété (au dinar symbolique) au bénéficiaire, par l'établissement d'un titre de propriété privée (voir Baroud et al., 2018).

total des superficies des périmètres de mise en valeur aménagés dans le cadre de l'APFA dans la *wilaya* de Tiaret sont localisés à Rechaïga. Dans cette commune, la superficie mise en valeur a été élargie, hors périmètres, à l'initiative de particuliers qui ont bénéficié de cette même loi (820 ha). Comme on l'a vu à une échelle plus large (section 1.1.), l'accès à une terre dans le cadre de l'APFA n'aboutit pas systématiquement à la mise en valeur et à la délivrance d'un titre de propriété<sup>5</sup>, de nombreux cas d'abandon et/ou de retard dans la mise en valeur étant enregistrés dans la plupart des périmètres (tableau 4). Le taux de mise en valeur effective varie ainsi d'un périmètre à un autre. Seul le périmètre de Rjel est totalement mis en valeur, avec une dominante en arboriculture ; les parcelles laissées en friche sont nombreuses dans les autres périmètres.

**Tableau 4. Situation de la mise en valeur par l'APFA à Rechaïga (2015)**

Périmètres	Superficie	Nombre de bénéficiaires	Étapes dans la procédure (nombre de bénéficiaires)			
			Arrêté de cession	Mainlevée de la condition résolutoire	Acte de propriété établi	Désistement (parcelle vendue)*
Rejel Let II	788	104	27	1	17	59
Kodia Djrad	514	100	32	18	0	50
Mkimene	261,5	37	7	17	0	13
Oued Elouahche**	600	300	0	0	0	0

Sources : Otmane (2002) et Subdivision Hamadia (2015).

\* Les terres destinées à la mise en valeur changent souvent de main (51 % des parcelles attribuées), avant même la mise en valeur proprement dite.

\*\* Périmètre abandonné du fait de conflits entre les anciens titulaires des droits d'usage sur terres *arch* et les bénéficiaires des attributions foncières (point non traité dans ce rapport).

<sup>5</sup> Pour plus de détails sur ce point, voir Baroud et al., 2018.

Les politiques de concessions ont renforcé la dynamique de mise en valeur, en deux phases (tableau 5).

- ▷ La première, lancée dans le cadre du décret 97-483, a consisté en l'aménagement de trois périmètres irrigués au profit de candidats à la mise en valeur, totalisant 1 175 hectares (périmètres aménagés par la GCA).
- ▷ La seconde est actuellement engagée dans le cadre de la circulaire 108 de 2011, avec 12 490 hectares inscrits pour la commune de Rechaïga au titre du plan quinquennal 2014-2019 (18 % de la superficie totale inscrite pour la *wilaya* : 67 600 ha). Les terres concernées ont été identifiées et délimitées par l'administration, mais à ce jour une seule attribution a été réalisée, au bénéfice d'un Algérois (50 ha). Cette attribution et celles à venir sont contestées par la population locale du *arch*, qui revendique les droits d'usage sur ces terres. La solution envisagée par l'administration est de déplacer les attributions dans le cadre de la circulaire 108 vers des terres de parcours mises en défends depuis des décennies dans le cadre des programmes de lutte contre la désertification (sous contrôle des communes, avec l'appui technique du Haut-Commissariat du développement steppique), sur lesquelles les revendications des populations locales sont moins fortes. Outre ces conditions socio-politiques délicates, des projets de mise en valeur aussi ambitieux soulèvent des interrogations sur la qualité des études de faisabilité censées identifier les futurs potentiels périmètres de mise en valeur, au vu des contraintes et difficultés de l'agriculture irriguée dans la commune, notamment ceux inhérents au rabattement de la nappe (cf. *infra*).

Sur les trois périmètres de concession créés dans le cas du décret 97-483 (GCA), seul celui d'Elracha est effectivement mis en culture ; les autres sont abandonnés, du fait ici encore de conflits entre les anciens titulaires des droits d'usage sur terres *arch* et les bénéficiaires des attributions foncières. Ce périmètre, aménagé et affecté en 2002, est organisé en cinq îlots équipés d'un forage collectif, chacun composé de onze parcelles individuelles de 9 hectares.

**Tableau 5. Situation de la mise en valeur par la concession dans la commune de Rechaïga (2015)**

	Périmètres de concession GCA (décret n° 97-483)			Périmètres de concession pour investisseurs (circulaire 108)
	Elracha	Oum Zabouj	Ben Hamad	
Nombres de bénéficiaires	56	94	40	Terres non encore affectées
Superficie (ha)	506	469	200	12 490

Source : Subdivision Hamadia (2015).

## II. TERRAIN ET MÉTHODES

Les objectifs de cette recherche sont, rappelons-le, (i) d'identifier le rôle joué par les entrepreneurs agricoles itinérants dans l'introduction et la diffusion des cultures maraîchères à Rechaïga (une dynamique productive inclusive vis-à-vis des agriculteurs locaux ?) ; (ii) d'analyser leur rôle dans la dynamique du marché foncier et leurs rapports, à travers ce marché, avec les acteurs locaux (un effet d'entraînement non seulement de l'offre locale, mais aussi de la demande locale ? Une exclusion des tenanciers locaux de ce marché ?) ; et (iii) d'apprécier la durabilité agro-écologique des dynamiques agricoles et foncières impulsées par les

entrepreneurs, en particulier au regard de l'état actuel des périmètres irrigués par où ces agriculteurs sont passés à un moment donné.

La répartition actuelle des productions maraîchères à Rechaïga est en grande partie le résultat du passage, progressif dans l'espace et dans le temps, des agriculteurs itinérants. Il nous fallait donc reconstituer l'histoire de ce passage par les premiers périmètres investis à leur arrivée dans la commune, afin d'évaluer leurs effets et la pérennité, ou pas, de ces effets.

Pour atteindre nos objectifs, nous avons adopté une démarche de collecte de données en trois étapes complémentaires.

- ▷ La première étape avait pour objectif de produire les données de base nécessaires à la connaissance de la configuration actuelle de l'agriculture irriguée et son évolution durant les trente dernières années. Cette première étape, que nous qualifions d'enquête exploratoire, s'est concrétisée à travers plusieurs séjours dans la commune qui ont permis d'identifier les périmètres irrigués de la commune et de sélectionner ceux qui seraient étudiés, de recenser les agriculteurs itinérants qui sont passés par chacun de ces périmètres et de recenser l'ensemble des agriculteurs en exercice sur ces périmètres.
- ▷ La deuxième étape de cette étude a été dédiée à la réalisation d'une enquête par questionnaire auprès d'un échantillon représentatif d'agriculteurs opérant dans quelques périmètres retenus pour des observations plus complètes.
- ▷ La troisième étape a consisté en la réalisation d'études de cas auprès d'agriculteurs itinérants parmi ceux qui ont travaillé, dans une phase de leur carrière, sur l'un des périmètres étudiés.

## 1. IDENTIFICATION DES PÉRIMÈTRES IRRIGUÉS

À Rechaïga, les 5 606 hectares de terres irriguées sont localisés dans plusieurs zones que nous dénommerons dans ce document « périmètres irrigués », au sens de zones où se concentrent des terres irriguées, mais sans que toutes les terres soient forcément aménagées et intégrées par des infrastructures hydrauliques communes. Certains périmètres sont équipés de forages collectifs, mais les forages individuels sont dominants.

En l'absence d'une cartographie officielle actualisée et complète des zones de mise en valeur agricole, où se concentre aujourd'hui l'agriculture irriguée, nous avons dû produire nous-mêmes cette carte, en faisant appel à des personnes ressources : sept agriculteurs locaux<sup>6</sup> anciens, huit « nouveaux agriculteurs » (jeunes agriculteurs ayant commencé la pratique des cultures irriguées ces dernières années, généralement après 2005), deux courtiers sur les marchés des produits agricoles, trois commerçants d'intrants agricoles installés à Rechaïga, quatre manœuvres agricoles, le délégué communal de l'Agriculture, trois ingénieurs de la subdivision agricole de la *daïra* (sous-préfecture) de Hamadia, trois ingénieurs de la station de Ksar Chellala de l'INSID<sup>7</sup> et un propriétaire de chambre froide.

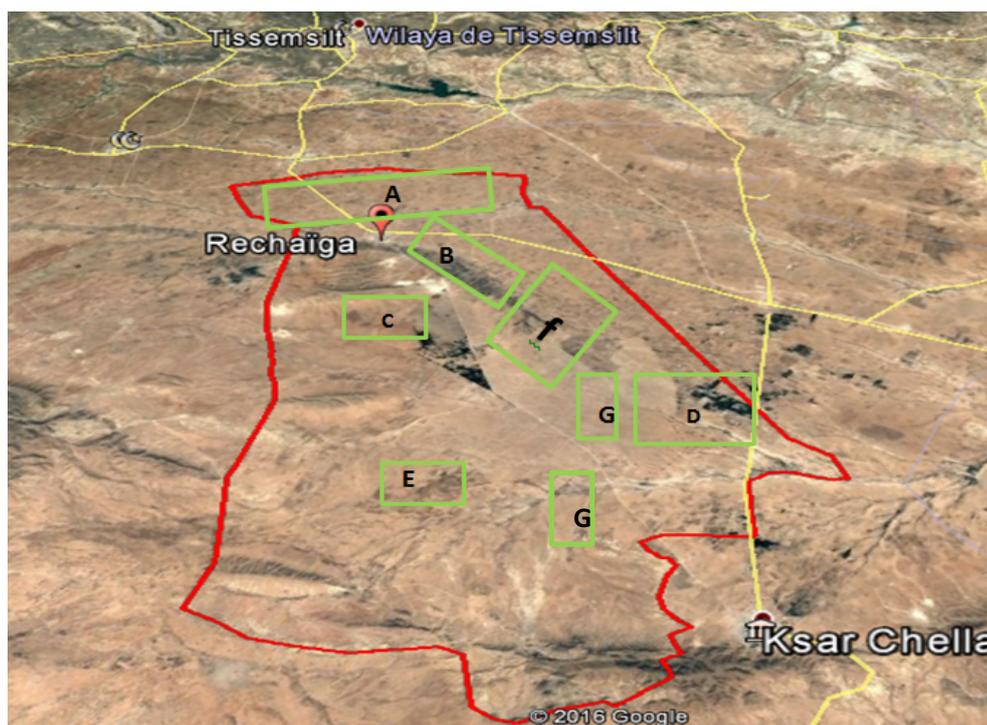
<sup>6</sup> Dans ce texte, ce terme désigne les agriculteurs « installés », certains (très peu, de fait), pouvant ne pas être natifs de Rechaïga.

<sup>7</sup> Institut national des sols, de l'irrigation et du drainage.

Sept périmètres irrigués ont été identifiés (figure 4), certains intégrant les périmètres de mise en valeur APFA ou GCA :

- ▷ Elmechti (désigné par la lettre A) : terres d'EAI, EAC et *melk* ;
- ▷ Elarja (B), terres d'EAI, EAC et *melk* ;
- ▷ Mkimen (C), périmètre APFA et extensions informelles sur terres *arch* – composé par quatre secteurs : Mkimen (1), Hriga (2), Oum Zabouj (3) et KoudiatJrad (4) ;
- ▷ Elrejel (D), périmètre APFA et extensions informelles sur terres *arch* ;
- ▷ Elfaraa (G), périmètre APFA et extensions informelles sur terres *arch* ;
- ▷ Elracha (F) périmètre GCA, EAC et terres *arch* ;
- ▷ Oued Elouahche (E), périmètre APFA et extensions informelles sur terres *arch*.

**Figure 4. Localisation géographique des périmètres irrigués à Rechaïga**



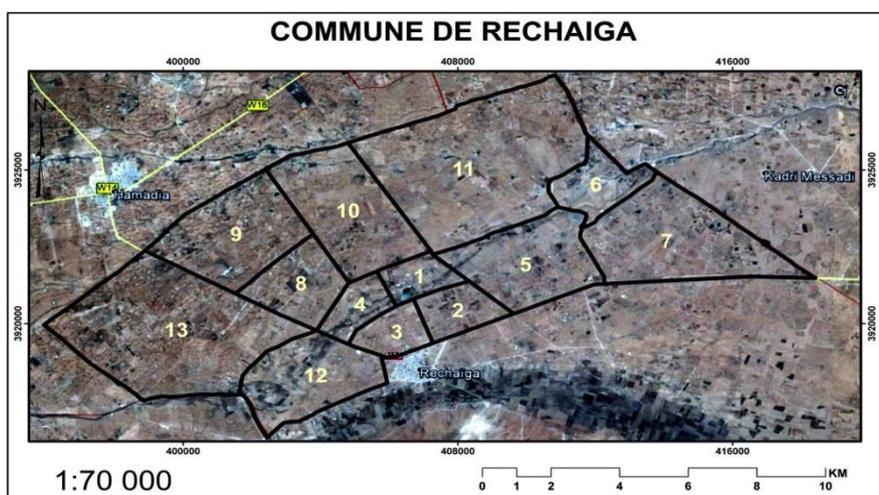
## 2. RECENSEMENT DES AGRICULTEURS DES PÉRIMÈTRES, LOCAUX ET ITINÉRANTS

Pour pallier l'incomplétude des listes d'agriculteurs locaux disponibles au niveau de l'administration agricole et l'absence de toute donnée sur les itinérants, une actualisation de ces listes et un recensement des itinérants ont été réalisés pour chaque périmètre.

Nous avons ainsi réalisé un recensement des exploitants locaux qui pratiquent ou ont pratiqué les cultures maraîchères irriguées depuis leur introduction sous une forme intensive (arrivée des premiers itinérants en 1985, puis premières adoptions de ce type de système de production par les agriculteurs locaux en 1989). Nous ne pouvons garantir l'exhaustivité de ce recensement pour l'ensemble des périmètres de la commune.

Nous avons par ailleurs cherché à identifier, périmètre par périmètre, secteur par secteur, tous les producteurs itinérants, présents dans la commune de Rechaïga lors de la campagne 2017, ou ceux passés par la commune. Pour conduire d'une manière systématique ce recensement, chaque périmètre a en effet été subdivisé en secteurs. La figure 5 présente l'exemple du périmètre d'Elmechti, qui a été subdivisé en treize secteurs, en se référant à des repères physiques, notamment les pistes principales, et aussi en fonction de la superficie, des cultures pratiquées et du nombre d'exploitations existant dans chaque secteur.

**Figure 5. Carte de la partition du périmètre d'Elmechti en treize secteurs**



Après la répartition en secteur, des sorties de correction et de validation avec des personnes ressources ont été organisées au niveau des périmètres (figure 6).

**Figure 6. Validation des cartes avec les personnes ressources**



Parmi les personnes ressources mobilisées à cette étape figurent des pépiniéristes fournisseurs de plants maraîchers et des agriculteurs installés de longue date dans chaque secteur. Une dernière vérification des listes d'agriculteurs ainsi élaborées a été opérée au moment de

l'enquête par questionnaire, la liste étant soumise à chacun des agriculteurs enquêtés, pour vérification et enrichissement.

Le recensement des agriculteurs itinérants a ainsi nécessité un travail laborieux, d'autant que notre ambition était d'identifier tous les itinérants qui opèrent ou qui ont opéré, à un moment donné, dans chacun des périmètres. Nous avons cherché à recenser les parcelles et zones parcourues par ces derniers, en interrogeant les propriétaires des parcelles concernées ou les voisins. Pour ce recensement, nous avons mobilisé en plus des personnes ressources déjà identifiées parmi les agriculteurs des périmètres de Rechaïga, des agriculteurs itinérants parmi ceux que nous avons auparavant enquêtés dans la région d'Aflou (Derderi et *al.*, 2015). Les itinérants actuellement présents dans la commune sont tous arrivés après 2010 ; les anciens se sont déplacés vers d'autres régions du pays (Aflou, etc.). Ainsi, afin de compléter notre recensement, nous nous sommes rendus dans les communes d'origine des premiers agriculteurs itinérants, dans la *wilaya* de Mascara.

Nous avons de fait réalisé deux types de recensement des agriculteurs itinérants : (i) celui des agriculteurs présents au moment de l'enquête, en 2017 – 27 agriculteurs ; (ii) celui des agriculteurs itinérants qui sont passés par Rechaïga, puis ont quitté la commune – 243 producteurs identifiés<sup>8</sup>. Lors de missions dans la *wilaya* de Mascara, 25 de ces derniers ont pu être identifiés, 11 ont été enquêtés.

Le tableau suivant présente le nombre d'agriculteurs locaux et itinérants recensés dans chaque périmètre, ceux qui y sont actuellement actifs, ceux qui ont abandonné l'activité maraîchère dans les périmètres<sup>9</sup> et les périodes d'exploitation des périmètres.

---

<sup>8</sup> Les itinérants ayant été identifiés par périmètre sur la base de données partielles, il est possible que certains aient été comptés à plusieurs reprises, s'ils se sont déplacés d'un périmètre à l'autre – en particulier pour les données les plus anciennes (mémoire défaillante des informateurs). Nous ne pensons cependant pas que cela a introduit un biais majeur dans les données.

<sup>9</sup> Ces derniers travaillent aujourd'hui comme journaliers dans les exploitations agricoles ou dans les chantiers de constructions. Ils pratiquent encore des cultures pluviales (céréales en sec) sur leurs propres parcelles, le rabattement de la nappe et l'interdiction de forages plus profonds ne leur permettant plus l'irrigation. Cette interdiction est plus strictement appliquée sur certains périmètres que sur d'autres par les autorités locales, en fonction de l'état de la ressource hydrique (sont particulièrement concernés par cette interdiction tous les anciens périmètres : Elmechti, Elarja, Elrjel). Sur ces périmètres, les propriétaires de forage installés dénoncent toute tentative de forage illicite.

**Tableau 6. Nombre de producteurs recensés dans chaque périmètre et périodes de fonctionnement**

	Elmechti	Elarja	Mkimen	Elrjel	Elfaraa	Oued Elouahche	Elracha	Total
Agriculteurs locaux exploitants actuels	32	20	10	17	20	30	25	154
Agriculteurs itinérants exploitants actuels	0	0	1	0	3	23	0	27
Agriculteurs itinérants ayant quitté le périmètre	16	62	23	12	44	54	32	243
Agriculteurs locaux ayant abandonné les cultures maraîchères	31	19	15	0	0	0	0	65
Cultures maraîchères dans le périmètre depuis...	1985	1985	1985	1993	1993	2000	1993	-
Période de plein fonctionnement du périmètre	1986-2003	1986-2005	1986-2006	1996-2001	1996-2006	2000-2010	2004-actuel	-

Sources : nos enquêtes.

### 3. ENQUÊTE ET ÉTUDES DE CAS

Une enquête par questionnaire a été réalisée auprès d'un échantillon de 86 exploitants (tableau 7) : 68 agriculteurs locaux sur les 154 recensés sur les sept périmètres<sup>10</sup>, 7 agriculteurs itinérants parmi les 27 actuellement en activité à Rechaïga (enquêtés sur place), et 11 des 243 individus qui sont aujourd'hui hors de la commune de Rechaïga mais qui ont travaillé par le passé dans cette commune (enquêtés à Mascara) – soit 18 itinérants au total.

<sup>10</sup> Notre objectif initial était de réaliser des enquêtes exhaustives au niveau des périmètres les plus anciens ; du fait de contraintes de temps et de disponibilité des enquêtés, cela n'a pas pu être fait à l'occasion de la présente étude, mais nous conservons cet objectif. L'échantillonnage des enquêtés a été réalisé de façon aléatoire, une fois établie la liste des exploitants du périmètre. Les agriculteurs locaux ayant abandonné les cultures maraîchères n'ont pas été formellement enquêtés, mais ont été rencontrés à de nombreuses reprises.

Tableau 7. Répartition de l'échantillon des agriculteurs enquêtés par périmètre

		Elmechti	Elarja	Mkimen	Elrjel	Elfaraa	Oued Elouahche	Elracha	Total
Agriculteurs locaux actuels	Population mère	32	20	10	17	20	30	25	154
	Enquêtés	22	9	7	7	8	10	4	67
Agriculteurs itinérants actuellement à Rechaïga	Population mère	0	0	1	0	3	23	0	27
	Enquêtés	0	0	1	0	0	6	0	7
Agriculteurs itinérants ayant quitté Rechaïga	Population mère	16	62	23	12	44	54	32	243
	Enquêtés	0	7	3	0	0	0	1	11

Sources : nos enquêtes.

L'objectif de l'enquête était de caractériser les acteurs, les systèmes de production maraîchère à Rechaïga et leur évolution, les conditions d'accès à la terre et leur évolution, plus largement les conditions d'accès aux ressources productives, et d'apprécier l'effet des agriculteurs itinérants sur ces dynamiques. Ces approfondissements ont été réalisés auprès de tous les itinérants enquêtés (à Rechaïga et Mascara), ainsi que de cinq agriculteurs locaux – soit au total vingt-trois « études de cas ».

### III. LES AGRICULTEURS ITINÉRANTS : DES ENTREPRENEURS CHERCHEURS D'EAU

À la fin des années 1980, la commune de Rechaïga a connu le début d'un phénomène qui s'accélèrera considérablement durant les années 1990 : l'affluence de nouveaux agriculteurs. Une partie de ces nouveaux agriculteurs étaient des « itinérants » prenant des terres irrigables en location pour installer, pour quelques saisons, des cultures maraîchères, notamment la pomme de terre et l'oignon. La disponibilité en terres accessibles par le marché foncier (voir section 5) et les disponibilités en eau faciles à exploiter ont constitué les principaux facteurs d'attractivité de la commune.

Ces agriculteurs itinérants étaient tous originaires de la *wilaya* de Mascara, poussés à l'exode par la crise hydraulique sévère<sup>11</sup> qu'a connue leur *wilaya* à partir des années 1980 (Bekkoussa et al., 2008). La commune de Rechaïga a été la première étape du périple de ce nouveau genre d'agriculteurs qui émergeait, que l'on pourrait qualifier de « chercheurs d'eau ». Les deux premiers agriculteurs originaires de Mascara sont arrivés à Rechaïga en 1985, avant même la

<sup>11</sup> Entre 1970 et 2001, la nappe plio-quaternaire de la plaine de Ghriss (Mascara) a connu un net rabattement des niveaux piézométriques, sous l'effet conjugué de la surexploitation (développement rapide de l'irrigation) et de la baisse des précipitations. Ce rabattement est estimé par Berkoussa et al. (2008) à 32 mètres en moyenne. « Dans la partie centrale, entre les villes de Tizi, Matemore, Ghriss et Ain Fekan, la dépression piézométrique est maximale, elle atteint 40 mètres en moyenne. Le rabattement piézométrique maximal est observé dans la région sud-ouest de la ville de Froha où il atteint plus de 60 mètres en 31 ans » (Bekkoussa et al., 2008, p. 9).

réforme de 1987 (passage des DAS aux EAI et EAC, qui a souvent libéré l'offre de terres sur le marché du FVI) et avant l'aménagement des périmètres de l'APFA. Ces agriculteurs, également commerçants de produits agricoles, ont découvert le potentiel hydrique de la commune dans le cadre de leurs activités. Ils ont pris en location des parcelles de propriétaires privés (*melk*), qu'ils ont cultivées en pomme de terre en recourant à une main-d'œuvre qu'ils ont fait venir de leur village d'origine. C'est par l'intermédiaire de ces manœuvres agricoles que l'information sur la disponibilité en eau et en terre s'est diffusée progressivement auprès d'autres agriculteurs de Mascara.

Au niveau de la commune de Rechaïga, ces agriculteurs itinérants se sont également déplacés d'une zone à une autre, pour fuir des problèmes techniques (rabattement de la nappe, baisse de la fertilité des sols) ou pour profiter de nouvelles opportunités (abondance d'eau et de terres non auparavant travaillées, faible prix de location) qu'offraient de nouvelles zones. Ils se sont installés initialement sur des terres *melk* et sur des terres *arch* appropriées privativement situées dans les zones d'Elarja, Mkimen et Elmechti. Ils ont ensuite cultivé les terres des exploitations agricoles individuelles (EAI) et collectives (EAC) issues de la réforme de 1987<sup>12</sup>. Par la suite, ils se sont déplacés vers les périmètres d'Elracha, Elfaraa et Elrejel, créés dans le cadre de l'APFA. Le marché du FVI (location et association) a été le seul mode d'accès au foncier des itinérants.

## 1. UNE DYNAMIQUE ENTREPRENEURIALE ANCIENNE EN ALGÉRIE

Déjà pendant la guerre d'Algérie, Frémont (1982) notait, dans la région d'Aïn Mlila (hautes plaines du Constantinois), l'émergence de « koulaks » algériens, « bourgeoisie rurale d'accapareurs de terres et d'entrepreneurs agricoles », développant la culture irriguée intensive de la pomme de terre.

Relativement aux années 1960 et jusqu'à la Révolution agraire, on trouve des références à des exploitants « capitalistes », sous deux formes principales. D'une part, des exploitants pratiquant une céréaliculture mécanisée, propriétaires d'équipements de culture, louant des terres (ou les prenant avec un contrat à part de fruits) de grands propriétaires absents ou, souvent, de paysans pauvres. Ainsi dans le Sersou, « dix-huit locataires emblavent 1 908 ha [...]. Tous sont citadins, ou habitent le centre de Mahdia et s'adonnent à une activité commerciale ou dirigent des entreprises de construction ou de travaux agricoles » (Boumaza, 1972, p. 129). Côte (1971), à partir de ses observations détaillées dans le *douar* de Terraguelt (commune de Mouladhein, hautes plaines du Constantinois), décrit comment la tractorisation fait passer la taille optimale de l'exploitation annuelle (hors jachères) de céréaliculture de 10-15 hectares avec attelage à 200-300 hectares, l'augmentation des superficies exploitées venant de la location et surtout de contrats à part de fruits. La transformation technique induite par la motorisation conduit alors à un quadruple renversement : (i) des rapports propriété-exploitation, avec passage d'un morcellement de la grande propriété confiée à plusieurs *khammes* (métayers au cinquième), à un regroupement des terres de plusieurs propriétaires pour s'assurer une superficie travaillée amortissant l'équipement ; (ii) des rapports de FVI, avec un passage de petits propriétaires en FVD et de grands propriétaires cédant en FVI, à des grands propriétaires exploitant en FVD et prenant le cas échéant en FVI, et des petits propriétaires contraints de faire travailler leur terre par d'autres ; (iii) des rapports propriétaires-exploitants, avec un passage d'un rapport

<sup>12</sup> Les terres du domaine public ont été affectées à des exploitants qui ne disposaient pas toujours des moyens de les travailler. Certains de ces attributaires ont mis sur le marché locatif une partie de leurs terres. Ce phénomène est également constaté dans d'autres régions d'Algérie (voir Colin et al., 2015 et Amichi et al., 2016).

dominant du propriétaire, à un rapport dominant de l'exploitant prenant en FVI, qui « *fait la loi et impose le type contrat* » ; (iv) des rapports capital foncier-capital matériel, avec le passage d'une richesse basée sur la terre, à une richesse dépendant du matériel d'exploitation. Dans les trois cas identifiés par l'auteur, « *la structure professionnelle est la même : une entreprise familiale, basée en ville [...], à activités multiples, avec spécialisation de chaque frère ou chaque membre de la famille : commerce urbain, commerce des bestiaux, entreprise agricole [travaux à façon], transport* » (Côte, 1971, p. 55). Chaullet (1984), qui reprend les observations de Boumaza et Côte et élargit le champ des références à Tlemcen, à l'Oranie, au Haut-Chelif, à l'Ouarsenis, au Nord-Titteri et au Sud-Constantinois, interprète la mécanisation de la culture céréalière comme la voie la plus simple de transformation capitaliste de l'agriculture privée algérienne. L'autre voie est alors, pour une minorité d'exploitations en situation favorable, l'intensification par la fertilisation des terres ou par l'irrigation, avec en particulier alors le maraîchage.

À partir de 1971, la Révolution agraire remet en cause ces dynamiques: « *En faisant coïncider propriété et capacité de travail familial, en interdisant le salariat permanent et les formes antérieures d'amodiation de la terre, [le texte] vise à supprimer les conditions nécessaires à la constitution d'entreprises capitalistes agricoles ; en instaurant un contrôle permanent sur la taille des exploitations et postérieurement des propriétés [...] il vise à empêcher la formation de "grandes fermes" sur la base des petites propriétés [...]* » (Chaullet, 1984, p. 427). Dès 1976 toutefois, la réouverture du commerce privé des fruits et légumes offre une opportunité à l'investissement (initialement discret) dans la production maraîchère, marquée par la courte durée de la campagne et par la mobilisation d'un capital d'exploitation sous la forme de matériel facile à déplacer (motopompes et tuyaux mobiles). « *Il s'est donc trouvé, malgré des conditions globalement défavorables au capitalisme privé agricole, une minorité d'agriculteurs qui ont pu s'affirmer en tant qu'entrepreneurs, malgré la Révolution agraire* » (Chaullet, 1984, p. 437), dont les traits communs sont « *la compétence, la capacité d'investissent, l'esprit de calcul, le jeu des relations familiales* ».

Guillermou (1983), en notant l'extension remarquable des cultures maraîchères, en lien avec la forte hausse de la demande urbaine, distingue deux formes de production capitalistes : (i) « *le type intensif intégré : culture d'un grand nombre d'espèces maraîchères et/ou fruitières dans le cadre d'une exploitation intensive et rationnelle du capital sol ; et (ii) le type spéculatif : culture d'un seul produit ou groupe de produits à haute valeur commerciale, le plus souvent dans le cadre d'une agriculture "itinérante" utilisant des terres louées ou prises en association pour une très courte période* » (p. 479). Comme d'autres auteurs (voir références citées *supra*), il souligne que cette forme de production peut résulter de la « *reproduction élargie* » d'exploitations agricoles familiales tournées vers le marché, mais qu'elle est souvent liée à une accumulation de capital extérieur à la sphère agricole. Dans le rapport entre exploitant capitaliste prenant en FVI et propriétaire cédant en FVI, le rapport des forces « *penche incontestablement en faveur de l'exploitant, qui est le plus souvent un authentique entrepreneur capitaliste, solidement équipé en matériel d'irrigation, de labour et de transport, et maîtrisant parfaitement les conditions de marché [...]. Ce système de production aussi récent qu'original se caractérise en général par l'extrême mobilité des exploitants. Tel est le cas en particulier des planteurs de melons et pastèques qui s'adonnent à une véritable "agriculture itinérante" – les terres étant louées ou prises en "association" pour une seule campagne, puis laissées au repos au moins quatre ou cinq ans. Ce phénomène [...] prend une extension remarquable dans la région de Tiaret, qui voit affluer chaque année un nombre croissant de planteurs venus des régions diverses (Mascara, El Asnam et même Sétif...).* Nous l'avons relevé pour la première fois au printemps et à l'été 1976

*dans la commune de Djilali-ben-Amar (limite nord-ouest de la wilaya de Tiaret), où un entrepreneur d'El Asnam avait planté des pastèques sur quelques hectares de terres louées au bord de l'Oued Mina, réalisant une récolte spectaculaire : aussi son expérience a-t-elle fait « tâche d'huile » les années suivantes » (Guillermou, 1983, p. 482).*

Plus récemment, un ensemble de textes évoquent la prise en FVI de terres d'EAC dans le nord du pays par des exploitants ayant un profil d'entrepreneurs agricoles : périmètre irrigué de Ouarizane, dans le Bas-Cheliff, avec des locataires ayant un niveau (relativement) élevé de revenus, fondé sur des cultures à fortes valeurs ajoutées et des cycles de production courts (pastèque, melon – Amichi et *al.*, 2011) ; Mitidja Ouest, avec des observations dans une ex-DAS où les preneurs, généralement munis d'un capital d'expériences et d'un savoir-faire, investissent dans les plantations pérennes ou dans la production maraîchère (Bouchaib et *al.*, 2011), et plus largement dans la région, où Benouniche et *al.* (2010) évoquent les locataires, maraîchers sous serres de Beni Tamou et Aïn Defla, mais également maraîchers de plein champ originaires de Boumerdès, « itinérants » qui se déplacent dans toute la Mitidja-Ouest. Dans le cas des cultures maraîchères pratiquées dans les *wilayas* de Tlemcen, Blida, Constantine et Djelfa, Daoudi (2010) met l'accent sur l'association de production impliquant des maraîchers sans terre, ou maraîchers itinérants. Ce sont des agriculteurs professionnels qui maîtrisent l'itinéraire technique d'une ou de plusieurs cultures maraîchères (pomme de terre, poivron, pastèque, melon, oignon) et qui disposent des moyens financiers nécessaires à la mise en culture de grandes superficies. Ils exercent leur métier d'une manière itinérante entre les zones potentielles pour les cultures qui les intéressent. L'accès à la ressource terre leur est possible par le biais de la location mais aussi par l'association de production.

Dans la région d'Aflou, dans la steppe, Derderi et *al.* (2015), dans une recherche qui est à l'origine de la présente étude (cf. *supra*), ont traité de l'agriculture itinérante pratiquée essentiellement par des exploitants spécialisés dans les cultures de la pomme de terre et de l'oignon. Ces exploitations restent généralement de dimension modeste ou moyenne, mais il s'agit bien de véritables entrepreneurs agricoles, totalement intégrés aux marchés, guidés par le profit et n'hésitant pas à prendre des risques en engageant des sommes très importantes dans une culture risquée. Ils se déplacent avec leurs équipements agricoles d'une région du pays à une autre, tout en maintenant et renforçant leurs liens avec leurs réseaux de fournisseurs et de clients. En élargissant et mobilisant leurs réseaux, ces agriculteurs contribuent à connecter les nouveaux territoires qu'ils exploitent aux zones traditionnelles de production de la pomme de terre, induisant une expansion réticulaire de l'aire de production de cette culture.

## 2. LES AGRICULTEURS ITINÉRANTS : DES ENTREPRENEURS

La définition retenue de l'entrepreneur en général et de l'entrepreneur agricole en particulier diffèrent selon les auteurs, mais certains traits sont généralement jugés caractéristiques d'une agriculture entrepreneuriale (Colin et Tarrouth, 2017) :

- ▷ une production spécialisée et capitalistique, tournée vers la recherche du profit ;
- ▷ un recours majeur aux marchés des facteurs (terre, travail, crédit bancaire, intrants) et un capital social permettant une insertion efficace sur des marchés des intrants ou des produits, souvent imparfaits ;
- ▷ la technicité du procès de production, l'expérience et le savoir-faire dans le domaine d'activité concerné (ou la capacité managériale de mobilisation d'une expertise *via* le marché du travail) ;
- ▷ des caractéristiques comportementales comme la prise de risque, la capacité d'innovation, au sens (dans une conception schumpétérienne) de capacité à concevoir de nouvelles combinaisons productives ou de nouveaux produits, à mobiliser de nouvelles techniques, à anticiper et saisir de nouvelles opportunités, la prise de décision reposant sur une rationalité calculatoire, avec une analyse des options et donc une recherche d'information permettant de fonder au mieux cette décision.

Au regard de ces caractères, on peut qualifier les itinérants d'entrepreneurs.

### 2.1. Les agriculteurs itinérants passés par Rechaïga : une caractérisation générale

Nous avons recensé 254 agriculteurs itinérants passés par Rechaïga, 27 seulement étant encore installés dans la commune. Nous avons enquêté sept de ces derniers et onze parmi ceux qui ont quitté la commune. Ces onze exploitants ont été rencontrés dans leur commune d'origine à Mascara. L'ancienneté dans la pratique de l'itinérance est le premier critère qui différencie ces deux catégories d'agriculteurs, les sept installés à Rechaïga étant tous des « débutants » (ancienneté moyenne de cinq ans), alors que les onze autres sont plus anciens (ancienneté moyenne de vingt-six ans). Ce facteur de différenciation s'accompagne d'autres distinctions, en lien avec la structure des exploitations. La moyenne d'âge des itinérants présents est de 36,7 ans, alors qu'elle est de 57,8 ans chez les anciens. Le niveau de scolarité est négativement corrélé avec l'âge, comme souvent en Algérie, les anciens présentant un niveau d'analphabétisme (quatre sur onze) beaucoup plus élevé que les jeunes (un sur sept).

Trois autres différences, en grande partie liées à l'ancienneté, distinguent les deux groupes : (i) le niveau d'accumulation en capital matériel (transport et kits d'aspersion), (ii) les superficies travaillées par campagne, qui renseignent sur l'accumulation en capital financier et en capacité managériale, et (iii) la diversité du portefeuille d'activités agricoles et extra-agricoles (tableau 8). Les plus anciens enregistrent des indicateurs de loin plus importants que les « nouveaux agriculteurs ».

**Tableau 8. Indicateurs des capacités de production des agriculteurs itinérants**

		Anciens agriculteurs itinérants (11)	Itinérants présents à Rechaïga (7)	Total échantillon (18)
Équipements (valeur estimée en millions DZD)	Fourchette (min-max)	9,6 - 49	3,2 - 6,6	3,2 - 49
	Moyenne	21,4	5,2	15,1
Superficie cultivée (ha/an)	Fourchette (min-max)	10 - 160	4 - 10	4 - 160
	Moyenne	46,1	5,7	30,4
Activités hors production agricole	Commerce semences pomme de terre	9/11 (82 %)	0	9/18 (50 %)
	Commerce de plants d'oignon	7/11 (64 %)	4/7 (57 %)	11/18 (61 %)
	Commerce de produits agricoles	3/11 (27 %)	0	3/18 (17 %)
	Stockage (chambres froides)	5/11 (45 %)	0	5/18 (28 %)

Sources : nos enquêtes.

Les anciens agriculteurs se distinguent également par l'importance de la structure familiale de leurs activités économiques, avec le père qui intègre ses fils dans la construction d'un patrimoine et d'un portefeuille d'activités, et une certaine spécialisation par activité entre les fils. À la disparition du père, la fratrie continue à maintenir l'ancienne organisation sous forme de groupe familial (en général sous le leadership de l'un des frères), avant que chacun des fils ne s'autonomise et reproduise à son tour le schéma paternel – avec le cas échéant maintien de relations partenariales fortes entre les frères. Parmi les onze agriculteurs enquêtés de cette catégorie, sept ont un tel fonctionnement en « entreprises familiales » (voir illustrations encadrés 2 et 3). Les nouveaux itinérants installés à Rechaïga, eux, travaillent seuls, et leur portefeuille d'activités se limite à l'activité maraîchère (encadré 1).

## 2.2. Les itinérants maraîchers : trajectoires typiques d'entrepreneurs atypiques

Les débats autour du développement agricole en Algérie sont aujourd'hui dominés par la figure de l'entrepreneur agricole, considérée comme le sauveur d'une agriculture en mal de progrès et de performances. L'entrepreneur agricole est souvent confondu avec le grand investisseur porteur de mégaprojets agricoles intégrés. Dans cette section, nous présentons une autre figure de l'entrepreneur agricole, celle des entrepreneurs maraîchers itinérants. Ce sont des entrepreneurs agricoles atypiques ; leurs profils, mais davantage leurs parcours professionnels sont d'une grande diversité et richesse. L'analyse des trajectoires professionnelles de ces acteurs est source d'enseignements quant aux conditions d'émergence et de réussite de l'entrepreneuriat agricole dont le développement est tant souhaité. Il en ressort principalement que la réussite dans ce domaine est difficile, l'agriculture n'étant pas un domaine où les investissements génèrent aisément de l'argent, les risques sont nombreux et de différentes natures. La réussite est l'aboutissement d'un long processus d'accumulation d'expériences techniques et managériales, principaux atouts dans la gestion des risques inhérents au processus de production agricole et de mise en marché.

Les entrepreneurs itinérants, souvent sans ou avec un faible ancrage foncier en début de carrière, concentrent leurs efforts d'accumulation sur le capital circulant et les équipements spécifiques aux cultures maraîchères, qui leur permettent de maîtriser le processus de production et de commercialisation d'un produit maraîcher ou deux. En plus de l'accumulation en moyens propres, ils construisent, tout au long de leur carrière, des réseaux de partenaires professionnels qui leur permettent de mobiliser, à travers différents types d'arrangements, des ressources productives complémentaires. Forts de leur capital humain, financier, matériel et social, ils sillonnent les territoires steppiques à la recherche de terre et d'eau bon marché, source clé de leur succès économique. Le principal motif économique de leur mobilité est la réduction des coûts de production et l'augmentation de leurs marges de profit, par le captage de la rente de fertilité des sols et l'exploitation d'une eau peu onéreuse.

De l'analyse des résultats des enquêtes et études de cas, se dégagent les grands traits de leurs trajectoires professionnelles, les fondements de leur logique économique et les choix organisationnels et managériaux qui expliquent leur réussite. La trajectoire professionnelle type de ces entrepreneurs est marquée par trois principales étapes, chacune correspondant à une phase d'accumulation en moyens et compétences préalables à la phase ultérieure, qui renvoient à autant de configurations entrepreneuriales dans lesquelles interviennent aussi bien le profil de l'individu-entrepreneur, en tant que porteur de dynamiques, que la structuration et le fonctionnement de l'entité familiale comme premier cadre organisant l'activité économique – nous retrouvons ici une logique organisationnelle familiale mentionnée par le passé dans d'autres contextes algérien (voir section 3.1).

Dans cette section, nous organisons la réflexion autour de la figure de l'entrepreneur : de l'agriculteur-entrepreneur à l'entrepreneur agricole, et à l'entrepreneur gestionnaire d'un portefeuille différencié d'investissements.

#### *> Phase de lancement : l'agriculteur entrepreneur itinérant*

À ce stade, ces agriculteurs pratiquent eux-mêmes directement l'activité agricole. Ils sont qualifiés d'entrepreneurs car ils mobilisent des ressources productives, propres ou fournies par des associés, des parents, des fournisseurs d'intrants, engagent un processus productif dans un territoire éloigné de leur région d'origine, dans le seul objectif de trouver un profit. Cette phase correspond, pour beaucoup, aux premières années de lancement en tant que chef d'exploitation qui travaille pour son propre compte, ou pour le compte d'une entreprise familiale avec délégation du pouvoir décisionnel. À ce stade, le défi pour ces nouveaux agriculteurs-entrepreneurs réside dans l'accumulation de capital financier et matériel, leur seuil de référence étant la capacité de financement d'au moins trois cycles de production en conjoncture de crise (faible prix de vente de la récolte, accident de production affectant les rendements). Ces agriculteurs-entrepreneurs ont le profil suivant : (i) ils sont relativement jeunes ; (ii) ils disposent de matériel de transport ; (iii) ils cultivent une superficie variant de 4 à 6 ha de pomme de terre ou d'oignon ; (iv) ils travaillent directement la terre, aidés d'un salarié saisonnier ; (v) ils sont installés en permanence sur la parcelle exploitée ; (vi) ils s'installent dans des régions déjà connues et investies par des membres de leur réseau social. En bref, à ce stade, le jeune entrepreneur est davantage suiveur, en termes techniques comme en termes de choix des zones d'installation.

Se lancer dans ce processus entrepreneurial suppose de disposer (i) d'une expérience dans la gestion d'un cycle de production maraîchère (approvisionnement en intrants, mobilisation de

main-d'œuvre, organisation et gestion des tâches à la parcelle, commercialisation de la récolte) ; (ii) d'une bonne maîtrise technique de la conduite des cultures maraîchères ; (iii) d'une accumulation d'un capital financier, propre ou familial, suffisant pour engager au moins un cycle de production ; (iv) d'une accumulation de capital social permettant de trouver un associé de confiance pour cofinancer une partie du cycle de production. Tous ces prérequis, techniques et financiers, ont été acquis par l'agriculteur-entrepreneur débutant lors d'activités exercées antérieurement, travail comme aide familial (simple exécutant) ou manœuvre agricole, dans un premier temps, puis comme actif dans l'exploitation familiale et/ou comme métayer ou associé chez un grand exploitant, avec donc un pouvoir décisionnel limité.

### Encadré 1. Agriculteur dans la « phase de lancement » : illustration

Né en 1984 dans la commune de Tighennif, *wilaya* de Mascara, A.G. interrompt sa scolarité à quinze ans et travaille avec son père dans l'exploitation familiale (1 ha) dans la commune de Tighennif. Il commence comme aide familial chez son père, chargé de différentes tâches (plantation, irrigation, traitement...), avant de se voir déléguer la responsabilité de certaines tâches (recrutement des manœuvres, approvisionnement en intrants, etc.). Durant cette étape, son pouvoir décisionnel augmente avec ses performances (résultats d'exploitation). En 2012, du fait de l'absence d'eau dans l'exploitation familiale à Mascara (rabattement de la nappe), il devient entrepreneur itinérant en mobilisant initialement le capital de la famille (camion, matériels d'irrigation et capital financier) – les gros investissements productifs réalisés à partir de ce moment resteront au nom de son père, même si A.G est totalement autonome dans la gestion de ses activités agricoles.

Il commence par louer des terres à Rechaïga dans le périmètre d'Oued Elouahche, périmètre investi depuis la fin des années 1990 par d'autres agriculteurs itinérants originaires de son village. Il reproduit les itinéraires techniques utilisés par les autres entrepreneurs itinérants (date de plantation, densité de plantation, systèmes et doses d'irrigation, type de traitements phytosanitaires). Depuis son arrivée à Rechaïga, il travaille régulièrement de l'ordre de 5 hectares d'oignon en moyenne, sur des parcelles qu'il loue auprès de différents cédants d'Oued Elouahche d'une année à l'autre, selon la disponibilité en eau et en terres « vierges » (terre qui n'a pas été auparavant cultivée intensivement, dite localement *jdida*, terre nouvelle). Il engage près de 3 millions de dinars (de l'ordre de 22 000 €) par campagne. Il a par ailleurs investi dans l'acquisition (sur financement propre) d'équipements d'irrigation et renouvelé le matériel de transport par l'achat d'un nouveau camion. La valeur des équipements – de transport, matériels agricoles – peut être estimée à 6 millions de dinars (de l'ordre de 44 000 €). La stratégie de l'entrepreneur est de commencer par l'accumulation de capital financier et matériel (qui peut être revendu en partie en cas de problème conjoncturel), ce qui lui permet d'autofinancer au moins trois cycles de production en cas de mauvaise conjoncture.

A.G. s'installe sur la parcelle exploitée pendant toute la saison de production, de la préparation jusqu'à la commercialisation. Il gère l'exploitation tout en s'impliquant directement dans les travaux sur la parcelle (travail du sol, traitements phytosanitaires, irrigation). Il emploie deux ouvriers pour l'irrigation. Il continue à développer son propre réseau professionnel dans sa *wilaya* d'origine, pour l'approvisionnement en intrants, et dans la région de Rechaïga, pour la recherche de terres à louer.

> *Phase d'accumulation et d'extension : l'entrepreneur maraîcher/agricole.*

À ce stade, l'agriculteur entrepreneur change d'échelle de production et de rôle dans l'exploitation agricole. Il cesse d'être impliqué directement dans la conduite des tâches agricoles et se consacre à plein temps à la mobilisation des facteurs de production et à l'organisation et la gestion du processus de production et de commercialisation. Il devient entrepreneur agricole. Les cultures maraîchères restent la principale activité de ces entrepreneurs, mais sur des superficies de plus en plus importantes, généralement entre 10 et 30 hectares. Deux défis conditionnent leur réussite : (i) la maîtrise et la réduction des coûts de production, par des innovations techniques, l'insertion dans d'autres segments des filières maraîchères (semences, stockage) et la recherche de nouveaux territoires où l'eau et la terre sont disponibles à moindre coût, et (ii) la maîtrise de la gestion de la ressource humaine, pour identifier, mobiliser et gérer la ressource humaine compétente et de confiance pour valoriser le capital accumulé. L'entrepreneur ne prend plus en charge la production, il la délègue à des salariés et/ou associés ; sa réussite dépend de sa capacité de management de la ressource humaine à qui il délègue la gestion des parcelles.

Les prérequis qu'un agriculteur-entrepreneur doit réunir pour passer à cette deuxième phase sont : (i) l'accumulation de capital financier nécessaire pour conduire deux campagne de suite, sur au moins une dizaine d'hectares ; (ii) l'acquisition des équipements permettant de prendre en charge cette superficie ; (iii) l'extension du réseau social et une augmentation des capacités de mobilisation de ressources financières en cas de besoin ; et (iv) l'acquisition de capacités managériales, notamment en matière de gestion de la ressource humaine et de maîtrise des marché des intrants et des produits.

**Encadré 2. Agriculteur itinérant dans la phase d'accumulation et d'extension : l'entrepreneur maraîcher/agricole**

Propriétaires aujourd'hui une grande entreprise agricole familiale, S., R., T. et O., quatre frères âgés actuellement de 42, 47, 50 et 55 ans, ont commencé leur carrière comme aides familiaux dans l'exploitation paternelle, dans la commune de Maoussa (*wilaya* de Mascara). Depuis le décès du père, en 2002, la gestion de l'exploitation est assurée collectivement par les quatre frères.

L'exploitation paternelle initiale de sept hectares, dont trois irrigués consacrés aux cultures maraîchères, souffre dans les années 1980 du rabattement de la nappe ; la superficie irriguée passe à 0,5 hectare (à cette époque, la technologie disponible ne permettait pas de forer à plus de 50 m). En 1986, le père apprend que certains agriculteurs de son village d'origine se sont déplacés vers la commune de Rechaïga où la disponibilité en eau et en terre leur permet de continuer et développer leurs activités agricoles.

Il engage ce déplacement vers Rechaïga (périmètre d'Elarja) en s'associant avec un agriculteur de son village, du fait d'une insuffisance de ressources financières et en matériels, mais aussi par crainte du risque lié au nouveau contexte de production. L'accès au foncier est assuré par l'intermédiaire des premiers agriculteurs itinérants arrivés sur le périmètre, qui négocient et réservent des terres pour le compte du père de nos enquêtés. Il loue, avec son associé, des terres avec un contrat de réalisation de forage, pour trois ans, avec une rente locative annuelle de 3 000 DZD /ha. Il travaille avec le même associé pendant sept ans. La superficie des cultures maraîchères passe de sept hectares en 1987 à quatorze en 1993. Pendant cette période, il

utilise le même forage pour irriguer plusieurs parcelles autour du forage, appartenant à différents propriétaires, toujours dans l'objectif d'exploiter des terres « vierges » afin de capter la rente de fertilité des sols. Pendant cette période, les quatre fils (nos enquêtés) travaillent comme aides familiaux dans l'exploitation de Rechaïga.

Durant la période d'itinérance à Rechaïga, le père de nos enquêtés a pu acheter son premier camion, son premier tracteur et renouveler les équipements d'irrigation. Avec l'aide de ses fils, il commence à acheter des produits agricoles à Rechaïga, à petite échelle, pour les revendre sur des marchés de Mascara.

En 1994, il laisse la première parcelle d'Elarja à son associé et déplace sa production vers la commune d'Aïn Zarit, voisine de Rechaïga, à cause de la concurrence exercée par les agriculteurs itinérants et les agriculteurs locaux sur le marché du FVI et de la réduction des terres « vierges » disponibles. Il accède au foncier à Aïn Zarit à travers un intermédiaire (agriculteur itinérant) originaire de Maoussa. Cet intermédiaire utilise un guide originaire de la commune d'Aïn Zarit pour identifier les terres aux caractéristiques pédologiques recherchées et les disponibilités en eau, et établir le contact avec les propriétaires de ces terres.

Le père des enquêtés loue alors des terres avec des contrats de réalisation de forages. Pendant la période concernée (de 1994 à 2002), il réalise trois forages, permettant d'irriguer une superficie de 45 hectares. Il en cultive annuellement de 10 à 15, sur les huit ans de cette phase. Il délègue le pouvoir de décision opérationnelle à ses fils, en conservant le pouvoir sur les décisions stratégiques (affectation des résultats en particulier) et un rôle d'arbitrage entre les fils, en cas de désaccords entre eux sur les choix en matière de production agricole et d'activités commerciales. Cette délégation de pouvoirs correspond à une nouvelle phase dans le développement de l'entreprise familiale, dans laquelle intervient la séparation entre le management opérationnel (délégué aux fils) et le management stratégique encore conservé par le père.

Sous l'égide du père, l'entreprise familiale continue à pratiquer l'agriculture itinérante et à investir dans l'achat de matériels de transport (un camion et un véhicule pickup) et dans les équipements d'irrigation. L'activité de commerce des produits agricoles connaît une extension importante en volume d'affaires et de régions d'approvisionnement (Rechaïga, Aïn Zarit, Aflou et Mascara).

Après la mort du père en 2002, l'exploitation agricole et l'activité commerciale sont gérées collectivement par les quatre frères. En 2003, à la suite d'un constat de rabattement de la nappe à Aïn Zarit, ils déplacent la production vers la *wilaya* de Sidi Bel Abbès pendant deux ans, qu'ils quittent après des tensions avec le propriétaire et les voisins de la parcelle louée. En 2005, ils travaillent simultanément dans deux régions différentes pour la première fois : Aflou et Rechaïga, où ils opèrent un retour (nouveau périmètre d'Oued Elouahche). De 2006 à 2012, ils limitent leur activité à Aflou, ayant fait le constat d'un manque de moyens humains pour la gestion simultanée de deux sites de production dans deux régions différentes, et au vu de la faible concurrence pour l'accès à la terre à Aflou (offre abondante, faible prix de location). Nos enquêtés évoquent également la possibilité de cultiver tant l'oignon que la pomme de terre, pour laquelle ils notent l'absence d'une baisse des rendements, comme c'est le cas à Rechaïga (ce qui pourrait s'expliquer par une moindre pression phytosanitaire).

La superficie cultivée à Aflou a connu une augmentation importante, de 7 hectares en 2005 (une parcelle) à 30 hectares en 2013 (quatre parcelles), superficie stabilisée jusqu'à ce jour. À partir de 2013 (et jusqu'à présent), ils reviennent également sur la *wilaya* de Sidi Bel Abbès, sur une superficie de 20 hectares (trois parcelles avec un forage chacune) consacrée à la

production de semences de pomme de terre, de plants d'oignon, d'oignon de printemps (blanc), et de blé en rotation.

La gestion simultanée de deux sites de production est rendue possible par une réorganisation du travail au sein de la fratrie et par le recrutement d'agents. Le principe d'une gestion collective est maintenu, avec partage de l'information et des décisions stratégiques, mais la gestion opérationnelle est redéfinie.

À Sidi Bel Abbès, ils emploient six salariés permanents (deux par forage), trois des frères assurant la gestion de ce site – l'un s'occupant des approvisionnements et de la mise en marché, les deux autres, de la gestion courante. La proximité de Mascara ne les contraint pas à une résidence sur place.

À Aflou, les 30 hectares exploités sont répartis en quatre parcelles, toutes travaillées en association avec des arrangements différents. La gestion de l'ensemble des parcelles est assurée par l'un des frères, secondé par un neveu payé par une part du résultat.

Une des parcelles est exploitée avec un contrat à la moitié : l'associé est ici le neveu, qui bénéficie de la moitié du résultat net au titre de sa rémunération pour le suivi de l'ensemble des parcelles (pour lequel il utilise son propre véhicule pickup). Il apporte le travail permanent, personnel ou qu'il rémunère (irrigation, conduite du tracteur pour préparation du sol, plantation, traitements phytosanitaires), et préfinance une partie des produits phytosanitaires ; les frères financent l'ensemble des autres charges, y compris la location de la terre. À la récolte, toutes les charges (hors travail permanent et amortissement du matériel) sont déduites avant partage du résultat net.

La deuxième parcelle est exploitée avec un contrat au tiers du résultat net, passé avec un cousin, avec des termes identiques à ce qui vient d'être vu, à l'exception du pourcentage retenu pour le partage.

La troisième parcelle est également exploitée au tiers avec un autre cousin, la différence avec le contrat précédant venant de la fourniture du kit d'irrigation par l'associé (acheté avec un crédit fourni par les frères), plutôt que du préfinancement d'une partie des frais de produits phytosanitaires.

La dernière parcelle est exploitée avec un contrat au quart avec un jeune exploitant originaire de Maoussa, qui n'apporte que le travail permanent.

On notera que ces pratiques contractuelles sont révélatrices d'une recherche d'efficacité. D'une part, le préfinancement des charges en produits phytosanitaires, exigé de tous les associés, peut être interprété non comme répondant à une contrainte de financement des cédants, mais comme une forme d'incitation à l'engagement dans le travail, un mauvais résultat de l'agent se traduisant par un risque de perte (au moins partielle) sur ce préfinancement. D'autre part, contracter avec des parents ou des individus de forte proximité sociale permet de réduire le risque d'opportunisme. On notera également que tous les associés mobilisent, au titre de leur apport en travail, des frères qu'ils rémunèrent sur leur part et qu'ils initient à la production maraîchère, engageant ainsi une première étape d'une dynamique productive familiale susceptible d'évoluer selon les trajectoires décrites ici.

La superficie totale cultivée chaque année est de 50 hectares de pomme de terre et d'oignon, engageant plus de 20 millions de dinars (de l'ordre de 150 000 €) par campagne. La valeur des équipements agricoles et de transport est de l'ordre de 40 millions de dinars (environ 300 000 €). Le partage des profits entre les frères se fait à parts égales, à hauteur d'un quart du résultat net pour chacun.

Les quatre frères se répartissent les tâches pour les différents sites lors de réunions. Ils habitent à Maoussa, où ils ont construit un immeuble avec des appartements individuels. Cette proximité physique leur permet de communiquer et d'échanger facilement. À titre d'illustration, les points suivants ont été discutés lors d'une réunion de programmation de campagne, à laquelle nous avons assisté : trésorerie disponible pour la nouvelle campagne ; point sur les sites d'implantation des cultures et difficultés prévisibles dans la mobilisation de la main-d'œuvre non permanente sur un nouveau site (commune de Sebag, voisine d'Aflou) ; répartition des tâches entre les frères ; types de contrats de travail permanent ou d'association à proposer et incitations à offrir ; calendrier de production par site ; point sur les équipements disponibles et besoins d'acquisition.

L'activité de commerce de produits agricoles, engagée à la fin des années 1990, a connu un développement progressif important, avec un chiffre d'affaires de l'ordre de 18 millions de dinars par saison (de l'ordre de 135 000 €). Actuellement, cette activité porte sur l'achat de récoltes de pomme de terre et d'oignon au bord du champ ou sur pied.

### > Phase de diversification : l'entrepreneur gestionnaire de portefeuille d'investissements

Cette phase correspond à un niveau avancé d'accumulation de capital par l'entrepreneur qui, dans un souci de fructification du capital accumulé et de gestion du risque, diversifie les investissements agricoles et non agricoles. À ce stade, cet entrepreneur cesse de s'occuper directement de la gestion des cultures maraîchères conduites en itinérance ; il délègue cette gestion à un membre de la famille (frère ou fils généralement) ou à un associé. Son principal défi est l'identification de créneaux d'investissement sûrs et rentables. Il devient investisseur gestionnaire de portefeuille, avec le profil socioprofessionnel suivant : (i) grande capacité de production (de 30 à 200 hectares de cultures maraîchères irriguées) ; (ii) maintien de l'activité d'itinérance, mais déléguée ; (iii) investissement dans le foncier agricole dans la zone d'origine ; (iv) investissements productifs agricoles (plantation, chambres froides, forages très profonds) ; (v) investissement hors agriculture (services, immobilier).

#### **Encadré 3. Agriculteur itinérant dans la « phase de diversification du portefeuille d'activités »**

Né en 1949 à Maoussa (*wilaya* de Mascara) dans une famille d'agriculteurs, B.H. commence avec ses quatre frères comme aides familiaux dans l'exploitation paternelle de 7 hectares, en polycultures irriguées. Aujourd'hui, il est entrepreneur agricole, gestionnaire d'une importante entreprise agricole familiale (45 ha en propriété, chambres froides de 60 000 m<sup>3</sup>, matériel agricole et de transport) et un portefeuille diversifié d'activités : production agricole, commerce de produits agricoles, pépinière de plants maraîchers, location de matériels agricoles.

Dès les années 1980, B.H. occupe une place importante dans la gestion de l'exploitation familiale avec deux de ses frères, sous l'égide de leur père. Les deux autres frères, étudiants puis fonctionnaires, ne s'impliquent que partiellement dans les affaires économiques de la famille. Avec la crise hydraulique qui frappe la région de Mascara, la famille décide, en 1989, de déplacer l'essentiel de ses activités agricoles à Rechaïga. Ils achètent sur fonds propres du matériel agricole (un tracteur, équipements d'irrigation) et un camion et prennent en location une parcelle de 5 hectares dans le périmètre d'Elarja, avec un contrat de réalisation de forage

qu'ils exploitent pendant trois ans tout en payant une rente locative annuelle (3 000 DA/ha/an). Après quelques années à Rechaïga, le père délègue toute la responsabilité de la gestion de l'activité agricole à B.H. qui devient le premier responsable de cette exploitation (choix culturels, superficie à cultiver, location de nouvelles terres). La superficie travaillée atteint 15 hectares en 1993. Pendant cette période, le travail (labour, plantation, traitement, irrigation) est assuré par les trois frères, qui s'installent sur la parcelle durant toute la campagne ; pour la récolte, ils mobilisent des journaliers.

En 1994, B.H. et sa famille retournent à Mascara pour pratiquer les cultures maraîchères sur les terres prises en locations auprès des EAC et EAI, récemment créées (1987). Grâce à l'introduction de la technique de forage profond (plus de 100 m), le problème du manque d'eau s'atténue alors à Mascara. En 2000, ils achètent, d'une manière informelle, plusieurs parcelles (30 ha au total, situées dans la commune de Matemore) qu'ils prenaient auparavant en location auprès de plusieurs attributaires d'EAC/EAI. En 2003, ils achètent une autre parcelle de 8 hectares à Maoussa, auprès d'un propriétaire privé. En 2005, en plus des terres exploitées à Mascara, ils exploitent une parcelle à Aflou, avec la délégation de sa gestion à l'un des frères. Les difficultés rencontrées dans la gestion de plusieurs sites en même temps (Matemore, Maouassa, Aflou) les poussent à se recentrer sur Mascara.

À partir de 2013, et grâce au renforcement du groupe familial par les fils aînés de B.H., la famille décide de louer 15 hectares dans la *wilaya* de Saïda, qu'ils cultivent en oignon et pomme de terre ; ils y sont jusqu'à aujourd'hui. Ils exploitent également depuis 2015 des terres (15 ha) à Sidi Bel Abbès, dont la gestion est déléguée à l'un des fils de B.H. Depuis 2013, la superficie totale cultivée chaque année est de 60 hectares de pomme de terre et d'oignon (coût moyen par ha de pomme de terre de l'ordre de 3 000 €). Une partie de cette superficie est dédiée à la production de semences de pomme de terre (14 000 quintaux par an).

Depuis le retour vers Mascara, la gestion de l'exploitation familiale, y compris les décisions d'investissement, a été totalement déléguée à B.H., qui consulte son père pour les grandes décisions (achat de la terre). Tous les investissements (achat de terre, maison, camions, tracteurs) sont inscrits au nom du père.

Dès le début des années 2000, la famille se lance dans le commerce des produits agricoles (achat auprès des producteurs, stockage et revente en gros). Le volume de ce commerce n'a cessé de progresser avec le temps. Depuis plusieurs années, ils ont développé un contrat commercial original, qu'ils proposent aux producteurs d'oignon lors des années de surproduction et de forte baisse des prix. En pleine période de récolte et lorsque les prix sont au plus bas, ils proposent à des producteurs, avec qui ils ont l'habitude de travailler (généralement des itinérants originaires de Maoussa), d'assurer le stockage de leur récolte et sa mise en marché, après redressement des prix. Le partage de la plus-value nette, après déduction des charges, se fait à parts égales entre les deux parties. Ils récupèrent les frais de transport et de stockage, le producteur la valeur de la production estimée au prix du marché au moment de la récolte et définie d'un commun accord. Ce contrat, qui mérite d'être étudié plus en détail, apparaît comme un modèle de partenariat gagnant-gagnant entre producteurs et commerçants stockeurs. Le développement de l'activité commerciale est consolidé par un investissement considérable dans les infrastructures de stockage sous froid (six chambres froides de 60 000 mètres cubes au total). Ces chambres sont aussi louées aux grands producteurs de pomme de terre ou d'oignon.

Durant la période 1994 à 2014, année de décès du père, la répartition des résultats nets de l'entreprise familiale se faisait sous la responsabilité du père selon le principe général suivant : une partie des résultats est dédiée à la rémunération des trois frères actifs dans l'exploitation

(à parts égales), l'autre partie alimente le fonds de roulement et finance les investissements collectifs (construction de maisons pour les frères, achat des terres agricoles, construction de chambres froides). Ce mode de fonctionnement permet à B. H. de disposer d'un pouvoir de décision étendu et d'une flexibilité dans la gestion des affaires de la famille, et garantit aux autres frères une rémunération incitative. Le père jouait le rôle symbolique de garant de cohésion du groupe familial.

En 2014, après le décès du père, l'héritage a été partagé entre les trois frères impliqués dans les activités agricoles. Les trois frères continuent à travailler ensemble, mais après le partage du patrimoine (terres et matériels). B.H. continue de gérer toute l'entreprise familiale, en associant les deux autres frères dans les décisions clés, mais avec la modification de la règle de participation dans le capital et de partage des résultats nets. Ainsi, en début de chaque campagne, le plan de travail de l'entreprise familiale est défini (superficie à louer, le volume du commerce) et chacun des frères apporte une part au capital nécessaire pour la campagne. La rémunération se fait au prorata des parts engagées.

Ces dernières années, les quatre fils de B.H. jouent un rôle de plus en plus grand dans l'entreprise familiale. Ils participent à étendre les superficies cultivées, y compris sur les sites éloignés, diversifier les activités de l'entreprise familiale (création d'une pépinière de plants de melon et de pastèque, location de matériels agricoles spécialisés), et moderniser les processus de production par l'introduction de nombreuses innovations techniques.

### 3. LES ITINÉRANTS, VECTEURS DE CHANGEMENTS

Pendant les trente dernières années, les agriculteurs itinérants ont été les vecteurs actifs d'un processus de conversion d'une partie de l'économie agricole de la commune, en tant qu'acteurs et accompagnateurs de l'émergence d'une économie locale de l'agriculture irriguée. Par leur mobilité et leur expertise technique, ils ont joué un rôle important dans l'introduction et la dissémination de la grande majorité des techniques d'intensification des cultures maraîchères. Ils ont également joué un rôle de catalyseur dans l'émergence et le développement des marchés des facteurs de production et des produits agricoles au niveau de la commune.

#### 3.1. Diffusion du modèle technique

Les cultures maraîchères étaient pratiquées depuis longtemps à Rechaïga, mais avec des superficies très faibles, en conduite manuelle très peu intensive en intrant (plants, engrais) et avec une production majoritairement destinée à l'autoconsommation. Aujourd'hui ces cultures, notamment celle de l'oignon, sont conduites sur de grandes superficies, intensivement – avec des rendements proches des standards internationaux (rendement en oignon à Rechaïga en 2014 : 650 q/ha, pour 500 q/ha aux Pays-Bas – données FAO). Cette évolution quantitative et qualitative a été largement induite par les agriculteurs itinérants, qui ont été les premiers à introduire la monoculture intensive à grande échelle de l'oignon et de la pomme de terre, comme modèle de production à part entière. Ils ont également apporté, graduellement, des changements sur tout l'itinéraire technique : travail du sol, techniques de plantation et de lutte contre les adventices, fertilisation, irrigation, récolte. Ils ont également été les premiers à introduire la technique de forage moderne dans la commune – avant leur arrivée, les eaux souterraines étaient mobilisées par des puits traditionnels. Dans le cas de l'oignon, les itinérants ont ainsi introduit un itinéraire technique aujourd'hui dominant dans toute la commune, faisant de Rechaïga la principale commune de production en Algérie. Ce modèle technique n'est pas figé, il évolue régulièrement avec l'introduction de nouvelles pratiques et de nouveaux outils.

L'irrigation localisée et la mécanisation de la plantation sont les dernières innovations introduites, aujourd'hui encore au stade de l'expérimentation.

L'effet des agriculteurs itinérants sur le développement de la filière maraîchère ne se limite pas à l'amélioration de l'itinéraire technique. Ils ont également contribué à la diversification de la gamme de cultures maraîchères pratiquées, en introduisant les cultures du melon et de la pastèque (avec leur paquet technique<sup>13</sup>, du choix des semences à la récolte).

L'intensification des cultures maraîchères est rendue possible par la maîtrise de la mobilisation de l'eau souterraine et de l'irrigation. Sur ce registre aussi, les agriculteurs itinérants ont joué un rôle important dans l'introduction de techniques et de matériels de réalisation des forages et de pompage d'eau. Les puits traditionnels, de profondeur limitée (15 m maximum), produisaient de faibles débits et avaient donc des capacités d'irrigation très limitées. Pour mobiliser de grands volumes d'eau, suffisant pour l'irrigation de plusieurs hectares (5 à 7 ha) de monoculture d'oignon ou de pomme de terre, les itinérants utilisent la technique du sondage, d'usage courant dans leur région d'origine, en ayant recours aux entrepreneurs foreurs de la *wilaya* de Biskra<sup>14</sup>. Les forages sont équipés de pompes immergées, également introduites initialement à Rechaïga par les itinérants (les puits traditionnels étaient exclusivement équipés en motopompes). Les itinérants ont assuré, pendant les premières années de leur installation (année 1985-1990), l'approvisionnement et l'installation des pompes immergées pour le compte des agriculteurs locaux. L'offre de services, par les itinérants, en matière de montage et d'entretien des pompes immergées constituait l'un des mécanismes à travers lesquels ces derniers construisaient leur réseau de connaissances auprès des agriculteurs locaux et renforçaient les liens avec eux, ces réseaux et liens étant ensuite souvent mobilisés par les itinérants pour l'accès au foncier et à l'eau.

Le transfert des innovations des itinérants vers les agriculteurs locaux s'est fait à travers plusieurs voies. Les interactions directes entre les acteurs, notamment dans le cadre des différents types de contrats de FVI, constituent le principal mode de diffusion de ces techniques. Les agriculteurs locaux contribuent à leur tour à la diffusion de ces techniques, soit par eux-mêmes, soit en mettant en contact les agriculteurs itinérants avec d'autres agriculteurs locaux de leur entourage. Ainsi, des réseaux de diffusion se créent autour des agriculteurs itinérants.

La majorité des agriculteurs locaux qui cèdent leur terre en location à des exploitants itinérants pratiquent, en parallèle, les mêmes cultures maraîchères en reproduisant les pratiques techniques des tenanciers, d'abord sur de petites superficies, qu'ils élargissent une fois acquise la maîtrise technique. Dans notre échantillon, 34 % des agriculteurs locaux ont cédé en location avec les itinérants, et 26 % de ces agriculteurs sont ensuite passés d'un contrat de location à celui d'association (après accumulation de savoir-faire et de capital circulant), ce qui a facilité

<sup>13</sup> Deux pratiques introduites par les itinérants sont souvent citées par les agriculteurs de Rechaïga comme étant originales : (i) préparation des graines de semence pour faciliter la germination, les graines sont trempées dans de l'eau pendant 24 heures, et séchées au soleil avant d'être plantées ; (ii) plantation en trous, après le traçage des sillons, des trous de 40 à 50 cm de diamètre sont creusés puis remblayés avec un mélange de fumier organique et de terre. Deux à trois graines de pastèque ou de melon sont plantées par trou. Pour le melon, les pratiques de semis évoluent rapidement ; certains agriculteurs itinérants et propriétaires recourent à la technique de transplantation de plants préparés en pépinière.

<sup>14</sup> Dans la commune de Doucen (*wilaya* de Biskra) s'est développé, durant les années 1980, de petites entreprises privées autour du métier de forage. Ces entrepreneurs sont intervenus dans les différentes régions du pays et ont été les vecteurs de la diffusion des forages à travers les zones arides du pays. L'importance de la demande sur ce genre de services a incité l'arrivée et l'installation, durant les années 1990 et 2000, de nombreux entrepreneurs syriens.

encore l'appropriation du paquet technique des itinérants, du fait de l'implication directe des deux acteurs dans la conduite de la culture.

L'installation des itinérants, pendant toute la campagne de production, sur les parcelles qu'ils cultivent, facilite leur intégration dans les réseaux locaux. Durant ce séjour, ils ont tout le temps de socialiser avec les propriétaires et les agriculteurs voisins, à qui ils fournissent des conseils techniques ou qu'ils aident à réparer leurs matériels. Les agriculteurs locaux les introduisent au sein de la société locale, en les invitant aux cérémonies et fêtes, notamment auprès des notables et des propriétaires terriens susceptibles de leur louer la terre, et ils leur gardent le matériel agricole quand ils sont en déplacement. Avec le temps, ces échanges se développent : les itinérants approvisionnent les agriculteurs locaux (sur un registre marchand) en intrants, semences et plants. Ils les aident à mobiliser de la main-d'œuvre qualifiée, à trouver des solutions aux problèmes techniques rencontrés dans la pratique des cultures maraîchères irriguées et à commercialiser leur production. Dans notre échantillon, 66 % des agriculteurs locaux ont ou ont eu des relations directes marchandes et non marchandes avec les agriculteurs itinérants. Tous ces agriculteurs locaux s'étaient engagés dans la production des cultures maraîchères dès les premières années de l'arrivée des itinérants. Aujourd'hui, ils constituent eux-mêmes une source d'innovation pour le reste des locaux qui se sont engagés ultérieurement dans les cultures maraîchères.

Le transfert du savoir-faire s'est fait également à travers les manœuvres locaux employés comme journaliers, tâcherons ou salariés saisonniers chez des itinérants. Ces mêmes manœuvres diffusent ce qu'ils apprennent avec les itinérants auprès des autres agriculteurs de la région.

### 3.2. Essor des marchés des facteurs de production et des produits

Rechaïga est aujourd'hui une place commerciale régionale, à la fois pour les intrants et pour les produits agricoles. Son marché de l'oignon est le premier à l'échelle nationale, avec celui de Mascara. Les agriculteurs de nombreuses communes steppiques s'approvisionnent en intrants et recrutent la main-d'œuvre à Rechaïga. Ces marchés, aujourd'hui dynamiques, ont été créés graduellement au fur et à mesure que l'agriculture irriguée, et les cultures maraîchères en particulier, s'installaient et se développaient. Les agriculteurs itinérants ont joué un rôle non négligeable dans l'émergence et le développement de cette économie de services agricoles. Ils ont d'abord joué un rôle direct, au début de la dynamique agricole, en assurant l'approvisionnement en intrants appropriés (semences, produits phytosanitaires, engrais) des agriculteurs de la région nouvellement engagés dans les cultures maraîchères et en les aidant à écouler leurs récoltes. Les itinérants qui cumulaient le commerce à l'activité agricole assuraient une intermédiation directe, les autres jouaient le rôle de connecteurs entre agriculteurs locaux et commerçants des autres régions.

Avec l'extension des superficies et l'augmentation de la production et de la demande en intrants agricoles, un marché local s'est développé, avec l'installation progressive de commerçants d'intrants (appelés localement grenetiers) et l'installation informelle, puis formelle, d'un marché des produits agricoles. Durant cette nouvelle étape, avec l'émergence d'autres acteurs installés sur place ou qui viennent régulièrement dans la commune, le rôle des itinérants n'a plus été aussi déterminant.

Dans cette section sont brièvement présentés les marchés des trois principaux facteurs de production qui alimentent la dynamique maraîchère dans la région, autres que la terre, l'incidence des itinérants sur le marché foncier locatif faisant l'objet d'une analyse spécifique (section 5).

### > *Marché des intrants*

À Rechaïga, le marché des intrants peut être distingué dans ses deux composantes : le marché de la semence de pomme de terre et des plants<sup>15</sup> d'oignon, et le marché des produits phytosanitaires et des engrais. Ces deux marchés sont structurellement différents (produits, types et nombre d'acteurs, organisation du commerce). Le premier a longtemps été, et est toujours, monopolisé par des fournisseurs de la *wilaya* de Mascara. Certains agriculteurs itinérants sont eux-mêmes des producteurs-vendeurs de semences et/ou de plants. Actuellement, des commerçants spécialisés dans la vente de semences de pomme de terre, tous originaires de la *wilaya* de Mascara, se sont installés à Rechaïga. Ils fournissent les principaux agriculteurs locaux, mais aussi certains itinérants.

Pour les produits phytosanitaires et les engrais, l'approvisionnement des agriculteurs locaux était initialement assuré principalement par les agriculteurs itinérants, jusqu'à ce que des commerçants spécialisés s'installent dans la commune, à partir du début des années 2000. Aujourd'hui, la commune compte cinq commerces d'intrants agricoles, dont trois sont des détaillants installés pour leur compte, et deux des points de vente de firmes d'agrofournitures. Ces dernières se sont installées dans la région après que la commune de Rechaïga se soit affirmée comme pôle maraîcher important (la première firme s'est installée en 2009). La commune est devenue un marché régional des produits phytosanitaire. Les clients de ces firmes sont les agriculteurs des communes des *wilayas* de Tiaret et de Djelfa.

### > *Marché de la main-d'œuvre*

La commune de Rechaïga dispose actuellement d'un véritable marché local de la main-d'œuvre agricole, segmenté en marchés de la main-d'œuvre qualifiée et moins/non qualifiée. L'émergence de ce marché a été stimulée par l'importance de la demande des maraîchers, qui recouraient, antérieurement, à une main-d'œuvre venant d'autres régions du pays, généralement mobilisée par les itinérants dans leur région d'origine. Ces mêmes itinérants ont été les premiers à mobiliser la main-d'œuvre locale, qu'ils ont contribué à former. Aujourd'hui, des ouvriers de toute la région viennent à Rechaïga pour vendre leur service sur ce marché.

*Marché de la main-d'œuvre qualifiée.* Pour les cultures maraîchères de plein champ, la pomme de terre et l'oignon en particulier, le recours à une main-d'œuvre qualifiée pour la conduite de l'irrigation, une tâche particulièrement déterminante pour la production, est très fréquent. Ce type de manœuvre est appelé localement *segaïe*, littéralement « ouvrier irrigant ». Tous les itinérants et 24 % des soixante-huit exploitants locaux enquêtés font appel à ce genre de salariés saisonniers. Ces manœuvres ne sont généralement pas recrutés sur la place publique, mais sont identifiés et mobilisés via les réseaux de connaissance. Ces ouvriers irrigants, installés en permanence sur la parcelle pendant la saison de production, sont donc principalement chargés de l'irrigation, mais peuvent aussi participer à d'autres tâches, comme la fertilisation chimique, le gardiennage, la veille phytosanitaire et l'entretien du matériel d'irrigation (pompe, kits d'aspersion). Ils sont généralement payés au mois avec un salaire fixe, dont le montant varie de 35 000 à 50 000 DZD/mois en fonction de l'expérience de l'ouvrier et des tâches additionnelles qu'il prend en charge. À Rechaïga, le paiement en part de production est très rare. Le salaire est versé sur le compte postal de l'ouvrier à la fin de chaque mois. Dans certains cas, le paiement des salaires des deux derniers mois est reporté, avec le consentement du salarié, jusqu'à la commercialisation de la récolte. En plus du salaire, l'employeur assure aux

<sup>15</sup> Le recours aux plants d'oignon, élevés en pépinière, est une pratique dominante à Rechaïga. Les principales pépinières de plants d'oignon sont situées à Mascara.

ouvriers le logement (gracieusement) et la nourriture (coût déduit lors du paiement) durant toute la saison de production<sup>16</sup>.

*Marché de la main d'œuvre non qualifiée.* Un véritable marché de la main-d'œuvre agricole s'est formé sur une place du centre-ville de Rechaïga<sup>17</sup>, où ouvriers et exploitants se rencontrent directement. Les agriculteurs des *wilayas* voisines (Djelfa, Laghouat) y viennent régulièrement pour recruter des manœuvres. Les ouvriers viennent des communes de Rechaïga, Hassi Fdoul, Chalala, Hamadia et Mahdia ; leur nombre peut atteindre, pendant les périodes de plantation et de récolte, 700 à 800 manœuvres. Sur ce marché, on distingue ouvriers tâcherons et journaliers. Ces derniers sont généralement des ouvriers non qualifiés, engagés et payés à la journée pour différentes tâches agricoles (récolte, nettoyage, binage, etc.), avec un salaire journalier de 1 500 DZD. Les tâcherons sont payés à la tâche. Dans le cas de l'oignon, ils prennent généralement en charge la plantation et la récolte. Dans le cas de la plantation, les itinérants ont introduit un mode original d'organisation du travail des tâcherons, en contribuant à l'émergence de groupes de cinq à sept manœuvres rodés au métier. Un groupe de cinq ouvriers plante un hectare d'oignon en 48 heures environ et est payé à raison de 100 000 DZD/ha. Le même type d'organisation en groupe de tâcherons peut aussi être rencontré pour l'activité de récolte (prix de la récolte d'un hectare est de 60 000 DZD).

### > *Marché des produits*

La commune de Rechaïga a connu un développement important du marché de gros des produits agricoles, notamment de l'oignon. Rechaïga produit près de 600 000 q/an d'oignon, soit 4,1 % de la production nationale en 2015. De ce fait, son marché occupe actuellement une place importante dans la filière nationale de ce produit. Selon l'avis des acteurs de ce marché rencontrés lors de nos enquêtes, le marché de Rechaïga est la deuxième bourse d'oignons au niveau national, après celle de Mascara. Les prix de référence<sup>18</sup> de l'oignon se fixent sur ces deux marchés.

Deux catégories d'acteurs animent aujourd'hui ce marché, les commerçants grossistes et les commerçants stockeurs. Même si certains producteurs vendent directement sur d'autres marchés de gros, ou stockent de l'oignon pour leur compte, le plus gros des volumes produits est vendus aux grossistes et stockeurs du marché de Rechaïga. Les commerçants grossistes peuvent stocker l'oignon en plein champ, pour une période d'un à deux mois, dans une logique de gestion des ventes en fonction des prix sur les marchés de gros. Quant aux commerçants stockeurs (originaires de plusieurs *wilayas* du pays), ils disposent d'infrastructures de stockage sous froid qui leur permettent de contrôler la mise en marché, sur plusieurs mois, selon la demande.

Comme pour les autres marchés, les agriculteurs itinérants ont joué un rôle clé dans la commercialisation des produits des cultures maraîchères avant le développement du marché de Rechaïga. Ils vendaient leur production et celle des agriculteurs locaux directement sur le marché de leur région d'origine, ou faisaient venir des acheteurs de ces régions. Aujourd'hui le marché des produits agricoles de Rechaïga s'est totalement affranchi des itinérants.

<sup>16</sup> Notons l'absence de marché pour les tractoristes, les producteurs non équipés faisant appel au marché des prestations de service, et les producteurs équipés utilisant une main-d'œuvre familiale. Les itinérants ont pu assurer initialement une offre sur le marché des prestations de service, mais par la suite certains agriculteurs locaux se sont équipés et les itinérants n'ont pas joué de rôle spécifique sur ce marché.

<sup>17</sup> Les manœuvres y proposent leur services à partir de 4 h du matin, jusqu'à 10 h.

<sup>18</sup> Prix (maximal et minimal) d'un produit agricole dans les marchés nationaux.

#### IV. UNE DYNAMIQUE PRODUCTIVE INCLUSIVE ET DURABLE ?

Le choix de Rechaïga comme terrain d'étude a été fait dans le souci de vérifier empiriquement la portée des conclusions d'une étude, réalisée entre 2012 et 2015, sur le rôle positif des agriculteurs itinérants dans les dynamiques maraîchères que connaissent certaines communes steppiées. Cette commune a attiré de nombreux agriculteurs itinérants durant les années 1990-2000, qui ont participé à la construction de sa vocation maraîchère. Aujourd'hui ces agriculteurs sont peu nombreux, à peine 15 % de la population des maraîchers encore en exercice sur les différents périmètres. Les agriculteurs locaux sont donc plus nombreux, mais leur nombre n'est pas stable et tend à baisser ; soixante-cinq cas d'abandon des cultures maraîchères ont été recensés, soit 42 % de l'effectif total des maraîchers locaux encore en exercice recensés.

Cette section analyse la dynamique maraîchère dans les zones de mise en valeur de la commune du point de vue des agriculteurs locaux, évalue sa durabilité et décrypte le rôle des itinérants. La dynamique des systèmes de production irriguée est reconstituée à travers deux de ses étapes clés, l'introduction/expansion et le déclin/adaptation, en intégrant le rôle des itinérants. Dans l'analyse de ces deux étapes, une attention particulière sera accordée aux indicateurs d'inclusion, ou d'exclusion, des petits agriculteurs locaux dans la dynamique maraîchère. L'émergence d'agriculteurs-entrepreneurs locaux, dans le sillage de cette dynamique, sera également abordée, ainsi que leur capacité à s'adapter à la crise hydraulique qui caractérise aujourd'hui une partie des zones de mise en valeur agricole.

Deux messages clés se dégagent de cette analyse.

- ▷ D'abord, l'épuisement de la ressource hydrique souterraine et ses conséquences sur les systèmes de production maraîchers fort consommateurs d'eau. Le rabattement rapide des nappes (qui survient au bout d'une décennie d'exploitation intensive) montre la non-durabilité de ce type d'agriculture en steppe, ou du moins dans une partie de la steppe. L'émergence de modèles agricoles alternatifs, qui soient à la fois rentables et durables, n'est pas encore tout à fait perceptible, même si des initiatives individuelles prometteuses se distinguent. Nombreux sont les exploitants de cette région qui abandonnent l'agriculture à défaut de pouvoir s'adapter. L'apport des agriculteurs itinérants, vecteur de diffusion du modèle maraîcher dans la région de Rechaïga, semble ici très limité.
- ▷ Ensuite, les deux phases de la dynamique maraîchère n'ont pas eu les mêmes effets sur tous les agriculteurs. La phase d'expansion a été inclusive et a bénéficié à toutes les catégories d'agriculteurs, alors que la phase de déclin semble toucher ceux qui n'ont pas les moyens de s'adapter. Beaucoup d'agriculteurs abandonnent le métier à défaut d'options techniques alternatives accessibles.

## 1. SYSTÈMES DE PRODUCTION AGRICOLES EN ZONES DE MISE EN VALEUR : ACTEURS LOCAUX ET CHOIX PRODUCTIFS

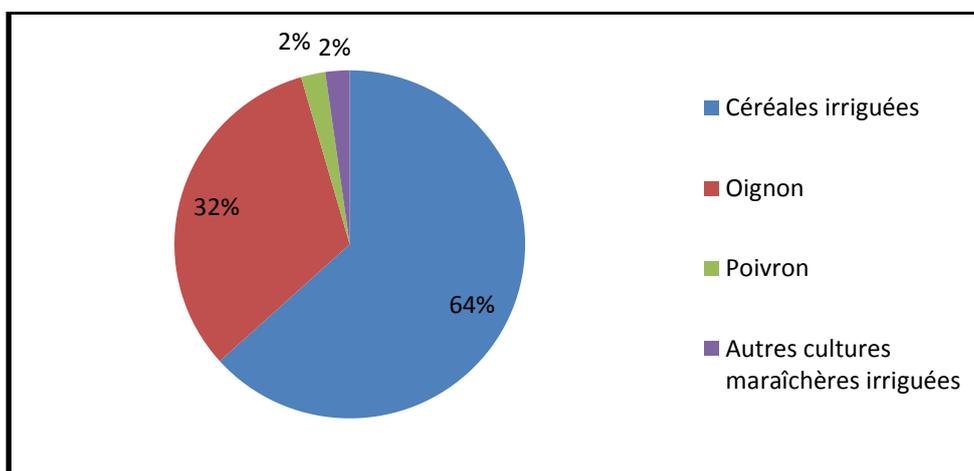
### 1.1. Les systèmes de production : une typologie

Le patrimoine foncier des exploitants locaux enquêtés s'étend sur 1 024,5 hectares, répartis sur 114 parcelles<sup>19</sup> relevant de statuts juridiques différents : 23 % d'EAC/EAI, 19 % de concessions GCA, 5 % APFA, 20 % privées et 32 % *arch*. Près de 76 % de ce patrimoine (778 ha) a été cultivé durant la campagne 2016-2017, dont 696 ha en irrigué.

L'agriculture irriguée à Rechaïga est dominée aujourd'hui par deux grandes spéculations, les cultures fourragères et les cultures maraîchères, qui occupent respectivement 21 et 27 % de la superficie irriguée totale de la commune. L'oignon et les céréales (orge et blé dur) occupent respectivement 16 et 14 % de la superficie irriguée totale de la commune (selon les statistiques officielles de 2015). Le poids de ces cultures est plus important encore dans notre échantillon : elles occupent respectivement 32 et 64 % (figure 7), ce qui nous semble plus proche de la réalité du terrain durant l'année de l'enquête (2017).

L'importance de la superficie irriguée, elle-même déterminée par les disponibilités hydriques, est le principal critère de différenciation entre les exploitations. Sur la base de ce critère, trois groupes d'exploitations peuvent être distingués<sup>20</sup> : les exploitations avec de très petites superficies maraîchères (inférieures à 2 ha, groupe 1), celles avec de petites superficies (de 3 à 6 ha, groupe 2) et les exploitations avec des superficies moyennes à grandes (de 10 à 25 ha, groupe 3). Le tableau 9 présente les principales caractéristiques de ces trois types d'exploitations.

Figure 7. Importance relative des différentes cultures chez les agriculteurs enquêtés



Sources : nos enquêtes.

<sup>19</sup> Une parcelle correspondant ici à une unité de surface de même statut, sur laquelle les droits de propriété peuvent être détenus par un individu ou un collectif (familial ou autre).

<sup>20</sup> Les bornes de ces catégories sont données par les caractéristiques des exploitations enquêtées et ne correspondent donc pas à une continuité arithmétique.

Tableau 9. Les groupes d'exploitants maraîchers locaux et leurs caractéristiques

		Groupe 1	Groupe 2	Groupe 3
Nombre d'exploitants		37	22	8
Moyenne des superficies totales possédées (ha)		8,2	15,4	47,6
Moyenne des superficies irriguées totales (ha)		2,1	14,1	38,1
Superficie moyenne des cultures maraîchères (ha)		1,0	4,0	16,1
Superficie moyenne des céréales irriguées (ha)		1,1	10,1	22,0
Répartition par périmètre	Anciens périmètres (Mechti, Elarja, Mkimen)	30	9	2
	Périmètres récents (Elracha, Elfara, Oued Ouhch, Rjal)	7	13	6
Modes de faire-valoir	FVD	35	16	3
	FVD + prise en FVI	2	6	5
Existence d'antécédents de collaboration directe avec des agriculteurs itinérants		10	6	6
Statut des terres	EAC/EAI	12	9	5
	Concession GCA	0	0	22
	APFA	6	0	0
	Privée ( <i>melk</i> )	8	12	3
	<i>Arch</i>	13	17	7
Pratique de l'élevage ovin		25	10	8
Taille moyenne des cheptels ovins		50	59	291
Élevage avicole		1	1	0

Sources : nos enquêtes.

Deux constats préliminaires peuvent être tirés de cette typologie. On ne trouve pas aujourd'hui à Rechaïga de grandes exploitations maraîchères qui dépassent les 30 ha, à l'image de celles des grands entrepreneurs itinérants. Il n'existe pas non plus d'exploitations exclusivement spécialisées dans les cultures maraîchères. Le modèle maraîcher des itinérants, dans sa configuration typique, n'existe pas, ou plus, chez les exploitants locaux aujourd'hui. Tous pratiquent la céréaliculture irriguée (orge et blé dur), très souvent associée à un élevage ovin semi-intensif. En plus, du fait que son irrigation intervient en hiver et au printemps, donc en léger décalage par rapport aux cultures maraîchères installées en saison chaude, la céréaliculture est moins exigeante en eau. À ces déterminants techniques s'ajoutent d'autres déterminants d'ordre économique. La céréaliculture, notamment la production de semences de blé dur, est rentable selon les enquêtés, avec un rendement moyen de notre échantillon de 35 q/ha et un prix garanti par l'État. L'orge et la paille des autres céréales sont destinées à l'alimentation des ovins.

Les agriculteurs locaux semblent avoir trouvé un nouveau modèle de système de production, qui combine une version améliorée du système traditionnel céréales/élevage ovin avec les cultures maraîchères intensives introduites par les itinérants. La raréfaction progressive de l'eau semble être un des facteurs importants qui expliqueraient cette évolution des systèmes de production. La généralisation de ce modèle hybride et l'absence de spécialisation dans les cultures maraîchères, y compris chez les exploitants qui disposent encore de capacités d'irrigation importantes (groupe 3), montrent que les agriculteurs installés d'une manière permanente à Rechaïga ont déjà intégré, dans leurs calculs, la non-durabilité du modèle maraîcher exclusif dans un contexte de précarité hydrique. Pour beaucoup d'agriculteurs, notamment ceux du groupe 1, cette option semble être subie ; ils sont majoritairement installés sur les premiers périmètres qui ont connu un important développement maraîcher, aujourd'hui en déclin principalement à cause du rabattement de la nappe.

Les agriculteurs locaux enquêtés, dans leur totalité, exploitent directement leurs terres, certains (treize sur les soixante-sept) prenant en sus en FVI d'autres terres irriguées – la prise en FVI ne concerne que ce type de terre. Cette pratique est davantage observée chez les exploitants des groupes 2 et 3, avec respectivement six cas sur vingt-deux et cinq cas sur huit. Seuls deux des trente-sept agriculteurs du groupe 1 prennent en FVI. Dans certains cas, les agriculteurs louent une parcelle avec son forage, voisine de la leur, et utilisent l'eau de ce dernier pour l'irrigation des terres louées et une partie des terres possédées. La superficie totale des terres prises en location par les agriculteurs locaux enquêtés durant la campagne 2016-2017 s'élève à 258 hectares, dont 68,5 cultivés en maraîchage et 189,5 en céréales. Quant aux superficies travaillées en association (par deux agriculteurs seulement de l'échantillon), elles portaient au total sur 11 ha, consacrés aux cultures maraîchères.

Les terres prises en location sont directement travaillées par l'exploitant preneur ; pour l'association les terres sont travaillées en partenariat avec le propriétaire selon des arrangements particuliers<sup>21</sup>.

Aucun des exploitants enquêtés ne travaille actuellement en association avec un agriculteur itinérant, alors qu'une partie d'entre eux l'a fait par le passé.

Si les trois groupes enregistrent une proportion élevée d'agriculteurs ayant travaillé par le passé avec des itinérants, ce sont les agriculteurs du groupe 3 qui enregistrent le taux le plus élevé (six sur huit). La durée et le type de relation (simple relation de location, ou association et collaboration technique et managériale) qu'avaient ces agriculteurs avec les itinérants expliquent en grande partie leur trajectoire professionnelle jusqu'à aujourd'hui. Ceux qui avaient des collaborations intenses s'en sortent mieux que les autres, y compris pour les agriculteurs du premier et deuxième groupe.

<sup>21</sup> Dans un premier contrat, l'associé est un agriculteur disposant d'eau et cherchant une terre « vierge ». Le propriétaire est sous contraintes hydrique et financière. Il apporte la terre, le travail (plantation, irrigation, traitements phytosanitaires et récolte). L'associé fournit l'eau, l'équipement de goutte-à-goutte, les plants de tomate, les engrais, les produits phytosanitaires, l'équipement agricole et le transport. La part de chacun est la moitié du résultat net, après déduction des charges en intrants et en énergie. Dans deux autres contrats, les associés ont des activités hors agriculture (cabinet vétérinaire et fonctionnaire). Le propriétaire (exploitant) fournit la terre, l'eau, le travail de gestion et de contrôle, l'installation des équipements de goutte-à-goutte, les plants de l'oignon. L'associé fournit le coût du travail de plantation, du désherbage manuel et de la récolte, du travail du sol, d'équipement d'irrigation. Le partage se fait par moitié du résultat net.

## 1.2. Les exploitants locaux enquêtés

Les maraîchers de Rechaïga n'ont pas un profil sociodémographique spécifique (tableau 10). Toutes les catégories d'âge sont représentées dans les trois groupes identifiés, des jeunes (28 ans) aux moins jeunes (70 ans). Leurs niveaux d'éducation sont variables, avec tout de même une proportion de près de 30 % (vingt sur soixante-sept) d'analphabètes.

**Tableau 10. Caractéristiques sociodémographiques des agriculteurs locaux enquêtés**

		Groupe 1	Groupe 2	Groupe 3
Âge	Fourchette (min-max)	28-70	32-73	34-63
	Moyenne	51,5	49,0	50,0
	Écart type	10,32	12,19	9,42
Niveau d'éducation	Sans	10	8	2
	Primaire	12	3	1
	Moyen et secondaire	12	7	4
	Universitaire	3	4	1
Origine	Rechaïga	35	20	8
	Autres communes de Tiaret	0	1	0
	Hors <i>wilaya</i>	2	1	0
Durée d'installation dans l'agriculture à Rechaïga	Fourchette (min-max)	3-27	17-28	17-27
	Moyenne	21,2	23,5	21,2
	Écart type	5,26	3,11	3,80
Activités pratiquées avant installation	Agriculture pluviale et élevage	36	19	7
	Hors agriculture	1	3	1

Sources : nos enquêtes

Les enquêtés sont majoritairement (soixante-trois sur soixante-sept) originaires de la commune de Rechaïga, et ont une longue expérience dans l'agriculture. Des agriculteurs débutants figurent uniquement dans le groupe 1 ; dans les deux autres groupes, l'ancienneté dans le métier dépasse les dix-sept ans. L'agriculture est la première et unique activité pour la majorité des enquêtés. Les nouveaux venus à l'agriculture ne sont que cinq sur soixante-sept; à une exception près (entrepreneur du bâtiment, groupe 3), ce sont des manœuvres non agricoles.

## 2. LA DYNAMIQUE DES SYSTÈMES DE PRODUCTION IRRIGUÉS : APRÈS L'EXPANSION, LA DÉPRISE ?

Les trente dernières années, les systèmes de production agricoles à Rechaïga ont connu de grands changements. Au-delà des mutations importantes qu'a connu l'agropastoralisme extensif, notamment avec le défrichement massif des parcours<sup>22</sup> et leur mise en culture en céréales pluviales, c'est le développement considérable des cultures irriguées qui a le plus marqué la dynamique productive de Rechaïga durant cette période. Une analyse diachronique sommaire de cette dynamique permet d'identifier les principaux changements qu'ont connus les systèmes de production, ainsi que les acteurs influant ces changements. À travers le cas de Rechaïga, nous espérons dégager des leçons de portée générale qui pourraient éclairer les débats aujourd'hui intenses<sup>23</sup> sur l'avenir, la forme et les conditions du développement de la mise en valeur agricole en zones arides, particulièrement en steppe.

La dynamique des systèmes de production dans la zone d'étude est marquée par deux dates clés. La première correspond à l'arrivée des agriculteurs itinérants, en 1985, qui marque réellement le début du processus d'extension des superficies irriguées consacrées aux cultures maraîchères. La deuxième date correspond au début des années 2000, qui marque le début de la crise hydraulique, et par conséquent celle du système maraîcher.

### 2.1. Développement du système maraîcher : les étapes d'une progression éphémère

La dynamique du système maraîcher est liée essentiellement à l'arrivée des itinérants dans les périmètres étudiés, à partir de 1985. Depuis cette date et jusqu'en 2016, la superficie des cultures maraîchères irriguées est passée de quelques hectares, conduits en semi-intensif, à 2 436 hectares intensifiés.

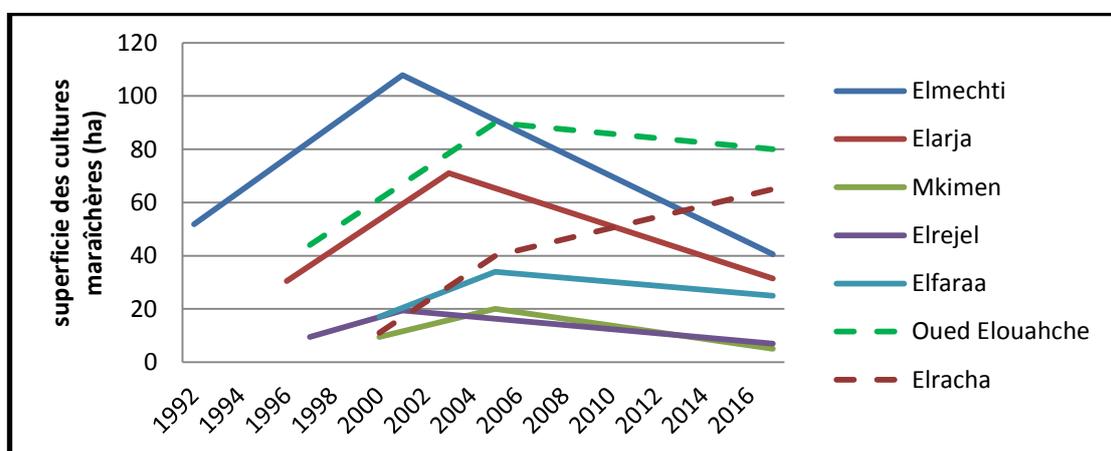
L'arrivée des agriculteurs itinérants dans la commune s'est faite graduellement dans le temps et leur installation dans les différents périmètres s'est déroulée aussi progressivement (voir tableau 6). Les premiers arrivés se sont installés dans les périmètres d'Elmechti, Elarja et Mkimen. Les cultures maraîchères ont connu le plein développement dans ces périmètres vers la fin des années 1990 et le début des années 2000. On note aujourd'hui dans ces périmètres une nette régression des superficies irriguées en général, et des cultures maraîchères en particulier (figure 10). Ces périmètres ont accueilli des dizaines d'agriculteurs itinérants durant les années 1990 et 2000 (au moins cent deux ont été recensés), mais on n'en compte plus aucun aujourd'hui, à l'exception d'un seul installé sur le périmètre de Mkimen.

D'autres périmètres ont pris le devant durant la décennie 2000, notamment Elracha et Oued Elouahche, et dans une moindre mesure Elfaraa. Actuellement, seul le périmètre d'Elracha connaît une courbe ascendante des superficies maraîchères (figure 10).

<sup>22</sup> L'extension rapide et massive du phénomène de défrichement des parcours et l'extension de la céréaliculture pluviale, dans une zone où la pluviométrie moyenne est 250 mm, est à mettre en rapport avec le processus d'appropriation privative des terres dites *arch*. Ce processus étant lui-même accéléré par l'évolution du cadre juridique (loi de l'APFA, programmes de concession) et les perspectives de développement de l'irrigation.

<sup>23</sup> De vives critiques sont portées dans les médias depuis le lancement du programme quinquennal 2014-2019 et ses objectifs en matière de mise en valeur d'un million d'hectares dans les zones arides, et la nette préférence affichée pour les grands projets agricoles intégrés.

Figure 8. Évolution des superficies exploitées par les locaux dans les différents périmètres



Sources : nos enquêtes

L'analyse des flux des itinérants montre que ces derniers n'arrivent pas en masse et ne restent pas longtemps dans un même périmètre (cinq ans en moyenne). Il est rare de trouver plusieurs dizaines d'itinérants au même moment dans un seul périmètre. Malgré leur nombre assez limité, leur effet sur la dynamique des périmètres est considérable, de par l'importance des superficies qu'ils exploitent (10 ha en moyenne).

## 2.2. Déclin du système maraîcher sur fond de crise hydraulique

À partir de la fin des années 1990, le périmètre d'Elmechti a connu les premiers signes de la crise du système maraîcher. Cette crise est liée à l'accroissement important du nombre d'agriculteurs (locaux et itinérants) pratiquant des cultures maraîchères irriguées, et donc à leur pression sur les ressources naturelles (eau et sol). Elle s'est traduite par le rabattement des nappes et l'assèchement des puits et forages, principale source d'irrigation pendant cette période. Les prix de location ont augmenté considérablement (voir section 5). Dès les premiers signes de cette crise, les agriculteurs itinérants ont commencé à chercher de nouveaux périmètres où la pression sur les ressources était moins importante.

La même trajectoire est observée dans les autres périmètres : l'introduction et l'expansion du modèle maraîcher sont suivies d'un déclin, sur fond de crise de rabattement de la nappe. Actuellement, seuls les périmètres d'Elracha et Oued Elouahche sont encore en phase d'expansion ; dans tous les autres périmètres, la phase du déclin est enclenchée. Le rabattement du niveau de la nappe connaît une progression considérable, qui aboutit généralement à l'assèchement des forages, la baisse du débit étant le premier signe d'épuisement. Les niveaux de rabattement enregistrés entre la fin des années 1990 et aujourd'hui, déclarés par les agriculteurs enquêtés, atteignent ou dépassent, selon les périmètres, les 60 mètres. Dans le périmètre d'Elmechti, la profondeur des forages exploités à la fin des années 1990 était en moyenne de 60 mètres, aujourd'hui elle est à 130 mètres.

Face à la baisse des débits et/ou à l'assèchement des forages, les agriculteurs approfondissent leur forage ou en réalisent de nouveaux là où cela est encore possible. Une véritable course à qui mobilise le plus d'eau a été engagée vers la fin des années 2000. Le nombre de forages par exploitant enquêtés est actuellement de 2,3, dont plus de 52 % ne sont pas fonctionnels (asséchés ou infructueux à la réalisation).

Les données du tableau 11 confirment sans appel la gravité de la crise hydraulique dans les périmètres de mise en valeur de la commune de Rechaïga. Cette crise progresse selon un gradient allant du périmètre d'Elmechti jusqu'au périmètre d'Elfaraa, le nombre de forages asséchés en étant un indicateur fiable. Les données de ce tableau concernent uniquement les agriculteurs enquêtés, mais sont largement représentatives de la réalité étudiée.

**Tableau 11. Nombre et état des forages dans les différents périmètres**

	Elmechti	Elarja	Mkimen	Elrjel	Elfaraa	Oued Elouahche	Elracha	Total
Nombre de forages en exploitation	20	7	7	7	9	15	8	<b>73</b>
Nombre de forages asséchés	30	17	6	3	2	0	0	<b>58</b>
Nombre de forage infructueux	19	4	0	0	0	0	0	<b>23</b>
Nombre total de forages réalisés par les enquêtés	69	28	13	10	11	15	8	<b>154</b>

Sources : nos enquêtes.

### 2.3. Maintien de la dynamique maraîchère : quelles perspectives ?

Après le déplacement de la majorité des agriculteurs itinérants vers d'autres régions au niveau national (Aflou, Sougueur, etc.), les agriculteurs locaux continuent de pratiquer les cultures maraîchères, souvent en les adaptant à la nouvelle condition de rareté de l'eau, comme nous l'avons noté. L'adaptation ne semble cependant pas accessible à tous. Le nombre d'exploitants ayant abandonné les cultures maraîchères est important, supérieur à 42 % en moyenne pour tous les périmètres. Ce taux moyen cache une disparité entre périmètres, Mkimen, Elmechti et Elarja enregistrant des niveaux d'abandon très élevés (tableau 12).

Pour les producteurs maraîchers encore en activité, les options d'adaptation retenues semblent varier du simple changement technique, généralement tourné vers la maîtrise de la mobilisation de l'eau et de l'irrigation, à la réorientation complète du système de production. Le recours au système de forage rotatif, qui permet d'atteindre des profondeurs supérieures à 100 m, jusqu'à non explorées, a été le recours de beaucoup d'exploitants confrontés au problème de rabattement ; il le reste dans de rares périmètres (cf. *supra*). Les forages sont de plus en plus profonds. Cette tendance à l'approfondissement des forages est ralentie par le nombre élevé de forages infructueux. Les plus téméraires continuent d'explorer les limites des nappes phréatiques de la région ; pour eux la limite naturelle connue est celle des forages réalisés dans les périmètres de la GCA (300 m), où l'eau jaillit à grand débit et sans arrêt. Le mode d'irrigation le plus répandu dans la commune de Rechaïga est l'aspersion, avec 82 % de la superficie totale irriguée, céréales et l'oignon étant les principales cultures concernées (respectivement 77 % et 23 % de cette superficie). Le recours au goutte-à-goutte concerne les cultures maraîchères, avec environ de 13 % de la superficie totale irriguée, dont l'oignon pour 74 % de cette superficie. La technique d'irrigation à la raie est marginale dans la plupart des périmètres de la commune de Rechaïga ; elle occupe environ de 5 % de la superficie totale irriguée.

**Tableau 12. Nombre de producteurs maraîchers locaux en activité ou ayant abandonné la production maraîchère, recensés dans chaque périmètre**

	Elmechti	Elarja	Mkimen	Elrjel	Elfaraa	Oued Elouahche	Elracha	Total
Agriculteurs locaux exploitants actuels	32	20	10	17	20	30	25	<b>154</b>
Agriculteurs locaux ayant abandonné les cultures maraîchères <sup>24</sup>	31	19	15	0	0	0	0	<b>65</b>
Taux d'abandon des cultures maraîchères (%)	49,2	48,7	60,0	0	0	0	0	<b>42,2</b>

Sources : nos enquêtes.

La réorientation des systèmes de production agricoles consiste essentiellement en leur diversification, notamment par le renforcement de l'association céréale-élevage ovin. Les cultures maraîchères sont maintenues dans tous les systèmes, leur place étant adaptée en fonction des disponibilités hydriques, propres ou accessibles via le marché du FVI. L'introduction de la culture du poivron, moins exigeante en eau, est aussi considérée par les agriculteurs comme une option de diversification. Le renforcement de la place de la céréaliculture et de l'élevage dans les systèmes de production semble être l'orientation majeure chez tous les agriculteurs locaux.

## V. UNE DYNAMIQUE FONCIÈRE INCLUSIVE... TANT QU'IL Y A DE L'EAU

### 1. LES ITINÉRANTS, CATALYSEURS INITIAUX DU MARCHÉ DU FVI

Dans la commune de Rechaïga, la location existait, avant 1985, pour l'accès aux parcours et aux terres de cultures pluviales, mais non pour l'agriculture irriguée (l'association n'était pas pratiquée). Le développement du marché du FVI (locatif essentiellement, mais aussi l'association) a été stimulé par la demande de terres de culture par les agriculteurs itinérants. Les contrats de FVI représentent en effet le seul mode d'accès à la terre pour ces producteurs – des achats-ventes ont été enregistrés, mais uniquement entre agriculteurs locaux<sup>25</sup>, l'acquisition de terre n'entrant pas dans la stratégie foncière des itinérants.

Les itinérants, lorsqu'ils sont arrivés initialement à Rechaïga, ne pratiquaient pas la location chez eux, à Mascara (ils ne cultivaient à l'époque qu'en FVD ou en association). Selon nos enquêtes avec les premiers agriculteurs itinérants qui ont parcouru la commune de Rechaïga, leur négociation avec les cédants locaux a porté particulièrement sur la récupération des frais de

<sup>24</sup> Ces derniers travaillent aujourd'hui comme journaliers dans les exploitations agricoles ou dans les chantiers de construction. Ils pratiquent encore des cultures pluviales (céréales en sec) sur leurs propres parcelles, le rabattement de la nappe et l'interdiction effective de forages plus profonds ne leur permettant plus l'irrigation.

<sup>25</sup> Les achats-ventes ont porté sur cinq parcelles de notre échantillon (66 ha au total : trois de statut EAC, une privée et une arch).

forage qu'ils allaient engager, et donc sur la durée du contrat, négociée à trois ans. Les contrats d'association ont émergé quelques saisons après l'arrivée des premiers itinérants. Quelques-uns des agriculteurs locaux ont été impliqués dans de tels contrats, après avoir cédé en location pendant quelques années et accumulé capital et savoir-faire. Ainsi, sur les soixante-sept agriculteurs locaux enquêtés, six ont commencé par céder en location, avant de passer à des contrats d'association, puis de travailler en FVD ; seize sont passés de la cession en location au FVD, et quarante-cinq se sont impliqués dans le maraîchage en FVD sans cession préalable de FVI. La prise en location par les agriculteurs locaux (trois par le passé, onze lors des enquêtes) s'explique avant tout par le rabattement de la nappe, qui les contraint à aller chercher de l'eau ailleurs que chez eux.

Tous les preneurs étaient initialement des itinérants originaires de la *wilaya* de Mascara (on a vu que nous avons pu identifier deux cent quarante-trois itinérants passés par Rechaïga, tous ayant eu accès à la terre grâce au FVI, essentiellement la location<sup>26</sup>). Les cédants étaient des propriétaires locaux. Durant la période 1985-1990, les terres cédées en location étaient des terres *arch* et privées. Après 1990, l'offre sur le marché locatif a connu une augmentation avec des terres des DAS qui venaient d'être distribuées en EAC et EAI. À partir de 1996, le marché de FVI commence à être alimenté par une demande émanant d'agriculteurs locaux, y compris du fait du problème de rabattement des nappes dans la commune de Rechaïga, qui oblige les agriculteurs locaux à suivre le fonctionnement des itinérants et à se déplacer vers les autres périmètres où il y a encore de l'eau.

## 2. EN 2017, UN MARCHÉ DU FVI PORTÉ PAR LES AGRICULTEURS LOCAUX

Plus de la moitié (58 %) des superficies en cultures irriguées (cultures maraîchères et céréaliculture) est cultivée en FVD. Cette proportion témoigne de l'insertion des agriculteurs locaux dans la dynamique impulsée par les itinérants, après avoir été des agropasteurs ou des cédants sur le marché du FVI.

<sup>26</sup> Les itinérants privilégient la prise en location à l'association, car cela leur assure le meilleur retour sur leur investissement et expertise, et une autonomie totale de gestion. Ils n'accepteront de prendre en association que si c'est là l'exigence du propriétaire d'une parcelle de grand intérêt pédologique ou en termes d'accès à l'eau. Le contrat de location entre le preneur et le cédant en précise la durée et l'objet, ainsi que le montant et les modalités de paiement de la rente locative. Lorsque le forage était réalisé par le preneur, le contrat lui assurait une exploitation de trois ans, avec un paiement intégral *ex ante* de la rente. Aujourd'hui il n'est plus possible de réaliser de forage, et les contrats sont conclus sur une base annuelle, renouvelable, avec paiement *ex ante* de la rente (ce qui constitue une assurance, pour le propriétaire, contre le risque de retard ou de non-paiement de la rente). Dans notre échantillon, nous n'avons qu'un seul contrat portant uniquement sur la terre (achat de l'eau par ailleurs) ; tous les autres sont des contrats liés « terre + eau ». À Rechaïga, 61 % des contractants ont eu recours au contrat écrit sous-seing privé ; 96 % de ces contrats sont des contrats pour les deux nouveaux périmètres (Elracha et Oued Ouahche). Ces contrats sont signés pour sécuriser le locataire contre l'éventuel opportunisme du propriétaire (certains propriétaires profitent la tension sur le marché du FVI pour donner leur accord à plusieurs preneurs).

**Tableau 13. Modes de faire-valoir et contrats dans notre échantillon (2017)**

	FVD	Prise en FVI*		Total
		Location	Association	
Nombre des parcelles	80	39	3	<b>122</b>
Nombre d'exploitants	54	18 (dont 11 + FVD)	2 (+ FVD)	<b>74</b>
...dont itinérants	0	7	0	<b>7</b>
Superficie totale en cultures irriguées(ha)	423 (58 %)	298 (41 %)	11 (1 %)	<b>732 (100 %)</b>

Source : nos enquêtes, 2017. \* Aucune cession en FVI dans notre échantillon.

Au début de l'arrivée des itinérants, la commune de Rechaïga comptait trois périmètres de production de cultures maraîchères (Elmechti, Elarja et Mkimen) ; puis trois autres ont été exploités à partir de 1993 (Elrjel, Elfaraa, Elracha) et enfin un dernier périmètre (Oued Elouahche) au début des années 2000 (voir section 2.1.) À ces différentes phases, la plus grande partie de la superficie de ces périmètres a été offerte sur le marché de FVI. Le tableau suivant montre la source actuelle de l'offre sur ce marché.

**Tableau 14. Localisation de l'offre sur le marché locatif, par périmètre, en 2017**

	Périmètres						
	Elmechti	Elarja	Mkimen	Elrjel	Elfaraa	Oued Elouahche	Elracha
Nombre de parcelles	3	0	2	0	0	12	22
Superficie totale	124,5	0	8	0	0	81	84,5
Superficie en cultures maraîchères	4,5 (4 %)	0	8 (7 %)	0	0	66 (61 %)	30 (28 %)
Superficie en orge et blé	120	0	0	0	0	15	54,5

Source : nos enquêtes.

Le tableau suivant montre que 57 % des terres louées en 2017 sont des terres de concession, en particulier des terres mises en valeur dans le cadre d'un périmètre aménagé par la GCA et attribuées au titre de l'emploi des jeunes. La location dans ce périmètre se fait par groupe, chaque preneur faisant un contrat avec un groupe de onze bénéficiaires.

Tableau 15. Statut des terres louées (2017)

	Terre de concession		Terre privée	Terre arch
	EAI	GCA		
Nombre des contrats	2	22	1	14
Pourcentage	5 %	57 %	2 %	36 %

Source : nos enquêtes.

Avec le rabattement des nappes, la location est aujourd'hui concentrée sur deux périmètres, d'exploitation plus récente, Elracha et Oued Elouahche (87 % des parcelles louées se situant sur ces deux périmètres). Actuellement, à Rechaïga, les agriculteurs itinérants (en « phase de lancement ») sont principalement concentrés dans ce dernier périmètre (vingt-trois sur vingt-sept), du fait de la disponibilité en eau et de la fertilité des terres (« vierges » ou auparavant cultivées, mais en jachère pendant au moins quatre ans) qui leur permettent de réaliser de bons rendements<sup>27</sup>. Les preneurs itinérants ne louent pas de terres dans le périmètre GCA d'Elracha, où il existe actuellement des disponibilités en eau, du fait de la spécificité de l'offre sur le marché du FVI dans ce périmètre. Cette offre est constituée par les terres distribuées aux jeunes dans le cadre de concessions, avec, nous l'avons vu, une organisation en cinq îlots équipés d'un forage collectif, chacun composé de onze parcelles individuelles de 9 ha. La location sur ce périmètre se fait par groupe, chaque preneur faisant un contrat avec un groupe de onze bénéficiaires pour 99 hectares. Les agriculteurs itinérants présents actuellement à Rechaïga n'ont pas la capacité de louer 99 hectares ; l'alternative serait de prendre en location l'îlot à plusieurs, mais ils ne l'envisagent pas, l'expérience ayant montré la difficulté de gestion d'un forage collectif.

<sup>27</sup> À titre d'illustration, un agriculteur itinérant enquêté cultivait en 2016 une parcelle de cinq hectares sur ce périmètre, parcelle ayant été pour partie précédemment cultivée en oignon, et étant pour partie « vierge ». Avec le même itinéraire technique et les mêmes intrants (doses et qualité), le rendement dans la partie « vierge » a été de 1 100 q/ha, et celui de l'autre partie de 800 q/ha.

**Tableau 16. Les preneurs sur le marché locatif pour les cultures maraîchères (2017)**

	Périmètres						
	Elmechti	Elarja	Mkimen	Elrjel	Elfaraa	Oued Elouahche	Elracha
Superficie en FVI (ha)	4,5 (4 %)	0	8 (7 %)	0	0	66 (61 %)	30 (28 %)
Locataires locaux (nombre)	2	0	1	0	0	6	2
Superficie moyenne locaux (ha)	2,25	0	2	0	0	5,66	15
Locataires itinérants (nombre)	0	0	1	0	0	6	0
Superficie moyenne itinérants (ha)	0	0	6	0	0	5,33	0

Source : nos enquêtes, 2017.

Le nombre d'agriculteurs itinérants a par ailleurs fortement diminué. Alors qu'ils étaient auparavant les principaux demandeurs sur le marché du FVI, ils n'en représentent plus que 39 % en 2017 (sept sur dix-huit), et 13 % des superficies en FVI. Un locataire itinérant en « phase de lancement » prend en moyenne 5,7 hectares en location actuellement, contre 22,4 pour un agriculteur local. Les itinérants se déplacent vers d'autres régions où il y a plus de disponibilité en eaux souterraines et seuls sont présents sur place de petits ou moyens producteurs.

Les preneurs locaux représentent les deux-tiers des locataires dans la commune de Rechaïga, ce qui témoigne du développement de la demande locale dans le marché de FVI. Deux catégories de preneurs locaux doivent être distinguées :

- ▷ Les preneurs ayant une capacité de location plus de 10 hectares dans les nouveaux périmètres (Elracha, Oued Elouahche). Ces preneurs exercent une concurrence vis-à-vis des itinérants dans le marché locatif ;
- ▷ des preneurs qui louent des terres sur les anciens périmètres (Elmechti et Mkimane), terres qui se caractérisent par une capacité limitée des forages pour l'irrigation.

Ces résultats posent la question d'éventuelles barrières à l'entrée pour la deuxième catégorie de preneurs locaux sur les nouveaux périmètres.

### **3. L'IMPACT DES ITINÉRANTS SUR LE MARCHÉ DU FVI : UNE INFIRMATION DE L'HYPOTHÈSE DE « TENANT SWITCHING »**

La présence des itinérants sur un périmètre exerce-t-elle une pression sur le marché locatif, qui ferait grimper les prix à des niveaux rédhibitoires pour les petits locataires locaux (hypothèse du « tenant switching ») ? Le marché locatif est-il accessible aux petits locataires locaux durant la phase de forte demande des itinérants ? Au regard de l'importance de leur demande relativement à la taille moyenne des périmètres et donc à l'offre, les itinérants pourraient exercer une forte pression sur le marché locatif. Selon les agriculteurs locaux enquêtés, il n'y a cependant pas eu une telle pression au début de la dynamique maraîchère, parce que les agriculteurs locaux n'étaient pas demandeurs de terre en location, puisqu'ils avaient tous leur

parcelle. C'est avec le développement des cultures maraîchères et le lancement des producteurs locaux dans cette production que la demande et les prix ont fortement augmenté. La crise hydraulique, à la suite du rabattement de la nappe dans de nombreux périmètres (Mechti, Elarja, Mkimen) a accentué cette tendance haussière sur le marché locatif dans les périmètres où la ressource hydrique était encore disponible. Le tableau suivant présente l'évolution de la rente locative dans la commune de Rechaïga, dans des contextes de bonne disponibilité en eau, en dinars courants et en dinars constants (base 2001).

**Tableau 17. Évolution de la rente locative dans la commune de Rechaïga (dinars courants)**

	Arrivée des itinérant 1985	1996-1998	2002-2003	2017
Niveau de la rente terre + eau (DA/ha/an)	3 000 avec la réalisation du forage	30 000	70 000 à 85 000	200 000 à 220 000

Source : nos enquêtes.

L'augmentation du niveau de la rente locative dans les nouveaux périmètres oblige les preneurs locaux petits et moyens à trouver des terres en location dans les anciens périmètres, avec une faible rente locative (100 000 DZD/ha/an, dinars courants), mais de faibles disponibilités en eau, et d'adapter leur production à ces disponibilités. Les itinérants eux-mêmes ne s'accommodent pas de prix élevés et vont chercher de la terre ailleurs, d'abord dans d'autres périmètres de la commune, puis dans d'autres régions où l'eau et le foncier sont plus abondants (voir l'encadré 2 comme illustration d'une telle logique).

## CONCLUSION

Rappelons que notre objectif, à travers le choix de Rechaïga comme terrain d'étude, visait à vérifier empiriquement la portée des enseignements d'une étude réalisée antérieurement à Aflou. Cette étude faisait ressortir le rôle positif des agriculteurs itinérants dans les dynamiques maraîchères que connaissent certaines communes steppiques.

Notre problématique était organisée autour de trois grandes questions.

1. *Observe-t-on à Rechaïga, comme à Aflou, une dynamique productive inclusive, c'est-à-dire un effet d'entraînement durable et large des entrepreneurs itinérants sur les producteurs locaux ?*

Nos observations à Rechaïga montrent à cet égard que globalement, les entrepreneurs itinérants ont joué un rôle important dans l'adoption des cultures maraîchères irriguées par les agriculteurs locaux, notamment à travers la diffusion des savoir-faire techniques et la dynamisation du marché local des facteurs de production. La dynamique maraîchère a connu depuis son lancement par les itinérants deux phases clés, expansion et déclin/adaptation, qui sont intervenues à des moments différents d'un périmètre à l'autre. Pendant la première phase, les agriculteurs locaux adoptent et développent les cultures maraîchères ; pendant la seconde, ils adaptent leurs systèmes de production à la nouvelle condition de rareté de l'eau induite par le rabattement de la nappe. Cette adaptation n'est cependant pas accessible à tous, nombre d'exploitants ayant abandonné les cultures maraîchères.

La diffusion de la production maraîchère s'est faite dans le cadre de l'agriculture familiale et, dans certains cas, à travers un modèle entrepreneurial. Ce dernier semble proche du modèle entrepreneurial des itinérants (grandes superficies en cultures maraîchères, prise en location, diversification des activités agricoles) avec une tendance vers l'adaptation de leurs systèmes de production à la rareté de l'eau (céréales irriguées et élevage ovin semi-intensif).

## 2. *Observe-t-on une dynamique du marché locatif inclusive vis-à-vis des acteurs locaux ?*

Le marché foncier locatif à Rechaïga a été effectivement dynamisé par les itinérants, dont ils étaient les principaux acteurs lors des phases d'extension du maraîchage dans les différents périmètres. Avec le rabattement des nappes, la location est aujourd'hui concentrée sur deux périmètres, d'exploitation plus récente. Le nombre d'agriculteurs itinérants a fortement diminué – ils se sont déplacés vers des sites où les ressources en terres (notamment « vierges ») et en eau sont plus disponibles et moins onéreuses. Lorsque marché foncier il y a, les preneurs sont aujourd'hui essentiellement des producteurs locaux. Certains parmi ces derniers prennent en FVI des superficies importantes et exercent une pression à la hausse sur la rente locative. Si dynamique de « tenant switching » il y a, elle n'est pas imputable aux agriculteurs itinérants.

## 3. *Quelle appréciation peut-on porter sur la durabilité agro-écologique des dynamiques agricoles et foncières impulsées par ces entrepreneurs en région steppique ?*

Les observations à Rechaïga témoignent d'un rabattement prononcé des niveaux des nappes dans les périmètres où la dynamique maraîchère impulsée par les entrepreneurs itinérants est relativement ancienne. Il apparaît clairement que ce type de modèle productif agricole, fort consommateur en eau, n'est pas approprié pour un contexte steppique où la ressource hydrique est rare.

Ces résultats apportent une réponse pessimiste à nos interrogations quant à la durabilité du modèle décrit à Aflou. Ils confortent cependant notre analyse du dynamisme des agriculteurs itinérants et de leur rôle moteur dans les dynamiques productives dans les zones de mise en valeur. L'analyse du fonctionnement et des trajectoires de ces itinérants montre l'existence de modèles entrepreneuriaux originaux au regard de leurs formes d'organisation (notamment familiale) et de leurs capacités à surmonter les imperfections des marchés. Nos futures investigations traiteront de façon plus approfondie de ces modèles entrepreneuriaux.

## RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES

Amichi H., G. Bazin, F. Chehat, O. Ducourtieux, J.-L. Fusillier, T. Hartani, M. Kuper, 2011. « Enjeux de la recomposition des exploitations agricoles collectives des grands périmètres irrigués en Algérie : le cas du Bas-Cheliff ». *Cahiers Agricultures* 20 (1-2): 150-156.

Amichi H., S. Bouarfa, M. Kuper, 2016. « Arrangements informels et types d'agriculture sur les terres publiques en Algérie : quels arbitrages ? » *Tiers Monde* 1 (1) : 47-67.

Baroud K., J.-Ph. Colin, A. Daoudi, 2018. « La politique d'accès à la propriété privée des terres "vivifiées" en zones arides en Algérie. Éléments de discussion ». *Économie rurale* n° 363, p : 81-98.

Bekkoussa B., M. Meddi, H. Jourde, 2008. « Forçage climatique et anthropique sur la ressource en eau souterraine d'une région semi-aride : cas de la plaine de Ghriss (Nord-Ouest algérien) ». *Sécheresse* 19 (3) : 173-184.

Benouniche M., A. Imache, M. Kuper, 2010. « Les locataires: des acteurs à part entière et entièrement à part ». In *La Mitidja vingt ans après. Réalités agricoles aux portes d'Alger*. A. Imache, T. Hartani, S. Bouarfa, M. Kuper (eds). Alger, Éd. Alpha, p. 84-91.

Bouchaib F., M. Djibo Donguey, A.-M. Jouve, 2011. « Le développement du mode de faire-valoir indirect informel en Algérie. Cas du secteur public dans la Mitidja Ouest ». *Options Méditerranéennes* B66.

Boumaza N., 1972. *Rapports ville-campagne sur le contact Sersou-Ouarsenis*. Alger, Thèse de géographie, Université d'Alger.

Chalet C., 1984. *La terre, les frères et l'argent. Stratégie familiale et production agricole en Algérie depuis 1962*. Alger, Office des publications universitaires.

Colin J.-Ph, 2014. La concentration foncière par la tenure inversée (reverse tenancy). *Études rurales*, 2014/2 n° 194, p. 203-218.

Colin J.-Ph., A. Daoudi, E. Léonard, 2015. « From formal rules to local practices: a comparative perspective between Algerian and Mexican land reforms ». Rural History 2015 Conference, Session Land Reform: from the State to the Village, or the Village to the State? 7-10 September 2015, Girona, Spain.

Colin J.-P., G. Tarrouth, 2017. « Les élites urbaines comme nouveaux acteurs du marché foncier en Côte d'Ivoire ». *Géographie, économie, société* 19: 331-355.

Côte M., 1971. « Terraguelt, une paysannerie écrasée ». *Annales algériennes de géographie* 11: 24-61.

Daoudi A., 2010. *Les mécanismes de gestion des risques de défaillance dans les transactions de financement informel dans le secteur agricole en Algérie : entre contrat et convention*. Alger, Thèse de doctorat en sciences agronomiques, École nationale supérieure agronomique.

Daoudi A., J.-Ph. Colin, 2016. *Land Policy and Land Markets on the Agricultural Frontier in Arid Algeria*. Annual World Bank Conference on Land and Poverty, Washington, 14-18 mars 2016.

Daoudi A., C. Lejars, 2016. « De l'agriculture oasisienne à l'agriculture saharienne dans la région des Ziban en Algérie : acteurs du dynamisme et facteurs d'incertitude ». *New Medit*, 15 (2) p. 45-52.

Derderi A., A. Daoudi, J.-Ph Colin, 2015. « Les jeunes agriculteurs itinérants et le développement de la culture de la pomme de terre en Algérie. L'émergence d'une économie réticulaire ». *Cahiers Agricultures* 24(6) : 387-395.

Duvigneau G., 2004. « Mythe et réalité de l'aménagement en zone steppique : la mise en valeur en irrigué à Rechaïga, wilaya de Tiaret », in Bendjelid, A., Brulé, J. C., Fontaine J., *Aménageurs et aménagés en Algérie*. Paris, L'Harmattan, pp.133-135.

Frémont A., 1982. *Algérie-El Djezaïr*. Paris, François Maspero.

Guillermou Y., 1983. *Agriculture familiale et mutations sociales dans les campagnes algériennes*. Paris, Thèse de géographie, Paris I.

Otmane T., 2002. *L'accession à la propriété foncière agricole par la mise en valeur dans le milieu steppique*. Mémoire de magistère, Université d'Es Senia. Oran.

Otmane T., 2012. *Mise en valeur agricole et mutations socio-spatiales en milieu steppique : le cas de la wilaya de Tiaret*. *Insaniyat / إنسانيات* [En ligne], 29-30 | 2005, mis en ligne le 20 août 2012, consulté le 14 juillet 2017. URL : <http://insaniyat.revues.org/4666> ; DOI : 10.4000/insaniyat.4666.

Tifouri M., 2016. *Pôles agricoles*. Communication présentée à la réunion des cadres du ministère de l'Agriculture, du Développement rural et de la Pêche, le 02/06/2016, au siège du MADRP, Alger.