

L'agriculture contractuelle en Algérie : radiographie de dispositifs public-privé

Ali Daoudi^{1,2} Jean-Philippe Colin^{3,2}, Salima Terranti^{4,2} Sami Assassi^{1,2}

¹: Ecole Nationale Supérieure d'Agronomie (ENSA)

²: Centre de recherche en Économie Appliquée pour le Développement (CREAD)

³: Institut de Recherche pour le Développement (IRD), UMR GRED

⁴: Institut National de Recherche Agronomie d'Algérie (INRAA)

a.daoudi@ensa.dz

Communication aux 33èmes Journées du développement de l'Association Tiers Monde, Université Libre de Bruxelles, 22, 23 et 24 mai 2017

Introduction

Dans de nombreux pays en développement, les filières agroalimentaires se restructurent autour des activités de l'aval, transformation et grande distribution principalement, sous l'effet de facteurs tels que la mondialisation des marchés, l'urbanisation et le changement des modèles de consommation. De nouveaux modes de coordination verticale remplacent progressivement les marchés au comptant classiques, redéfinissant les rapports et les conditions de circulation des flux entre les acteurs des chaînes de valeurs agroalimentaires (Reardon *et al.*, 2009 ; CNUCED, 2009). L'agriculture contractuelle est entendue au sens d'un accord, écrit ou oral, entre un agriculteur et une entreprise, prévoyant une ou plusieurs conditions de production ou de commercialisation d'un produit agricole (Roy, 1963, cité dans Rehber, 2007).

Le regain d'intérêt pour l'agriculture contractuelle et son développement dans les pays du Sud vient tant de multinationales ou d'entreprises nationales privées, que des pouvoirs publics (Herath et Weersink, 2009 ; Burnod et Colin, 2012). Dans une perspective de développement, la diffusion de l'agriculture contractuelle place la question de l'inclusion, ou non, des petits producteurs dans ces dispositifs, au centre des débats sur la restructuration et la globalisation des filières agroalimentaires.

Cette question fait sens dans le contexte algérien, car l'agriculture contractuelle (AC), introduite récemment, est en expansion sous l'effet d'une politique publique volontariste. Depuis 2009, l'Etat a mis en place un programme visant à moderniser la coordination au sein des filières agroalimentaires dites stratégies (lait, tomate de conserve) à travers l'introduction de contrats de commercialisation entre les entreprises agroalimentaires et leurs fournisseurs agriculteurs. La question fait sens également au vu de la structure productive nationale, dominée par les petits exploitants : selon le dernier recensement général agricole (2001), plus de 50% des agriculteurs exploitent moins de 5 ha, et plus de 70%, moins de 10 ha (MADR, 2003).

La présente communication propose un état des lieux sur l'expérience de l'AC dans les filières lait et tomate de conserve, en mettant en évidence les instruments de politiques publiques dédiés à la promotion de l'AC et leurs premiers résultats, notamment en matière de participation des petits producteurs aux dispositifs. Nous comparons ces premiers résultats aux expériences d'autres pays, esquissons les tendances futures et questionnons la portée/pertinence des choix publics.

La communication est structurée en 4 sections. La première propose une synthèse des débats actuels sur la l'agriculture contractuelle dans les pays en développement et ses effets sur les agriculteurs, notamment les petits. La deuxième section propose un bref aperçu sur l'agriculture algérienne. La troisième et quatrième section présentent les dispositifs contractuels soutenus par les pouvoirs publics dans les filières lait et tomate de conserve et discutent certains aspects du bilan que l'on peut tirer de cette politique.

1. Agriculture contractuelle et développement : les termes d'un débat

Après une éclipse induite par les politiques de privatisation et de libéralisation (disparition d'agro-industries publiques ayant développé des dispositifs de contractualisation, Burnod et Colin, 2012), l'AC connaît depuis quelque temps une renaissance. Une renaissance due tant à l'évolution de la demande (rôle croissant des normes de qualité, lorsque ces dernières ne conduisent pas à une intégration de la production) qu'aux contraintes des producteurs dans un contexte où l'État ne pallie plus la défaillance des marchés des facteurs (Key et Runsten, 1999 ; Losch et al., 2002 ; Swinnen et Maertens, 2007; Reardon et al., 2009 ; Vermeulen et Cotula, 2010). Elle est également vue aujourd'hui comme une alternative aux grandes acquisitions foncières (*land grabbing*), susceptible de conduire à des situations du type gagnant-gagnant (Vermeulen et Cotula, 2010).

Les relations entre agro-industries et exploitations familiales qui s'organisent à travers une agriculture contractuelle sont qualifiées parfois de forme "hybride" de gouvernance, entre marché au comptant et intégration verticale (Ménard, 2004). Ces relations peuvent être abordées à travers la caractérisation des configurations organisationnelles et contractuelles et l'analyse des logiques du recours à l'agriculture contractuelle par les entreprises et les producteurs.

La caractérisation des configurations organisationnelles dans l'agriculture contractuelle requiert l'identification des types d'acteurs impliqués (types d'entreprises et types de producteurs), mais aussi l'identification des types de cultures ou de produits (culture pérenne vs annuelle, produit périssable, pondéreux, etc.), du type de marché dans lequel ce produit est échangé (monopsonne, oligopsonne, concurrentiel) et du rôle de l'État dans le fonctionnement de la filière (Burnod et Colin, 2012).

Les rapports contractuels peuvent être caractérisés, en suivant Sykuta et Cook (2001) et Vermeulen et Cotula (2010), selon : 1) la propriété des facteurs de production (terre et infrastructures essentiellement) ; 2) la répartition du pouvoir décisionnel relativement à la production et à la commercialisation ; 3) la répartition des risques de production et de marché ; 4) la répartition de la valeur.

Les logiques du recours à l'agriculture contractuelle sont diverses. Pour les entreprises, l'agriculture contractuelle permettrait de mieux maîtriser (quantitativement, qualitativement et dans le temps) l'approvisionnement en produits agricoles afin d'utiliser au mieux les capacités de transformation, en évitant les risques induits par un approvisionnement sur le marché au comptant et en réduisant les contraintes d'une production directe exclusive (Glover, 1984 ; Glover et Kusterer, 1990 ; Jaffee, 1994 ; Little et Watts, 1994 ; Key et Runsten, 1999 ; Eaton et Shepherd, 2002). Le recours à l'AC se traduit cependant par des coûts de transaction (élevés lorsque l'entreprise contracte avec de nombreux petits producteurs) et un risque de pratiques opportunistes des producteurs : vente d'une partie de la production sur le marché parallèle (lorsqu'un marché local existe pour la production sous contrat), détournement d'intrants fournis par l'entreprise, fraude lors de la livraison du produit, non respect de la quantité et de la qualité prévue.

Les avantages et les inconvénients possibles de l'agriculture contractuelle pour les producteurs concernés sont également bien connus. Au niveau des producteurs directement concernés, certains éléments correspondent au fait de tirer partie d'opportunités (ce que Masakure et Henson, 2005, désignent par *pull factors*), d'autres, au fait de surmonter des contraintes, en particulier sur les marchés locaux (*push factors*). L'agriculture contractuelle est vue comme un moyen d'intégrer les petits producteurs au secteur agricole moderne et d'augmenter leurs revenus. Elle offre une solution aux défaillances de marché en permettant l'accès au crédit, aux intrants, à la technologie et en garantissant un débouché pour la production. Elle peut également contribuer à partager ou à réduire les risques de production (par une meilleure maîtrise technique) et de marché, en termes de débouchés et de prix. A un niveau plus large, l'agriculture contractuelle est susceptible d'avoir des effets induits sur l'emploi, le développement des infrastructures et des marchés locaux.

Les agriculteurs directement concernés par l'agriculture contractuelle, notamment les plus petits, peuvent être victimes de l'inégalité des relations qui les lient à l'entreprise (privée ou publique). Ces dernières peuvent utiliser cet avantage pour imposer leurs conditions, en particulier en l'absence « d'options de sortie » pour les producteurs. Par ailleurs, même lorsque l'agriculture contractuelle présente un réel intérêt pour les producteurs impliqués, elle présente un risque d'exclusion des producteurs les moins bien dotés en facteurs, les plus pauvres (Carter et Mesbah, 1993 ; Key et Runsten, 1999 ; Dolan et Humphrey, 2000 ; Simmons, 2002 ; Singh, 2002). Le fait que l'entreprise puisse trouver avantage à traiter avec des exploitants moyens ou gros est avant tout expliqué, dans la littérature, par les coûts de transaction associés à la fourniture des intrants, du crédit, de l'assistance technique, et par la collecte de la production auprès d'un grand nombre de petits producteurs (Key et Runsten, 1999 ; Simmons, 2002 ; Singh, 2002). Par ailleurs, des producteurs moyens ou gros sont davantage en mesure de supporter les risques de production, peuvent faire jouer des économies d'échelle dans la production, et leur production serait plus homogène et de meilleure qualité (Key et Rusten, 1999).

Le développement de l'agriculture contractuelle peut ainsi conduire à un processus de différenciation sociale marquée. Les exploitations les moins dotées, généralement les plus nombreuses, peuvent être exclues du processus de contractualisation dès les premières étapes de construction du schéma contractuel, ou lorsque les conditions économiques deviennent moins favorables (Key et Runsten, 1999).

L'entreprise peut être cependant conduite à traiter avec les petits exploitants pour un ensemble de raisons : politique publique encourageant ou imposant le recours aux petits producteurs ; environnement productif caractérisé par la seule présence de petits exploitants ; conditions locales permettant l'expression de la « relation inverse taille-productivité¹ » donnant un avantage comparatif aux petits exploitants, en particulier au regard de cultures intensives en travail et demandant un soin particulier dans l'exécution des tâches ; moindres coûts de production, induits éventuellement par la relation inverse taille-productivité, mais aussi par une sous-valorisation du travail familial (Glover, 1984).

Certaines entreprises peuvent de plus préférer travailler avec des petites exploitations afin de (i) diversifier leur approvisionnement et ne pas être soumis aux aléas de résultats ou au pouvoir de négociation de quelques grands exploitants ; (ii) valoriser la réactivité des petits producteurs aux changements potentiels de pratiques et de cultures ; et (iii) bénéficier de leur assiduité résultant de leur faible capacité de négociation ou d'accès à des marchés concurrents. Le regroupement des producteurs en coopérative peut de plus réduire certains coûts de transaction et, permettre, au même titre que les grandes exploitations, de limiter les

coûts de transaction pour l'agro-industrie (BIRTHAL *et al.*, 2005 ; Burnod et Colin, 2012).

D'autres arguments, moins centraux dans la littérature, sont également avancés relativement aux limites de l'agriculture contractuelle, dans la perspective des producteurs. Il s'agit principalement des risques d'endettement structurel dans lequel peuvent tomber les exploitations et aussi celui de l'augmentation de la charge de travail des femmes, notamment lorsque l'agriculture contractuelle concerne des cultures intensives en main-d'œuvre.

Le rôle de l'Etat dans l'agriculture contractuelle peut varier d'un cas à un autre. Il peut en être acteur direct, à travers les entreprises publiques ou en partenariat avec le secteur privé. Il peut également jouer un rôle indirect mais important à travers une politique d'incitation volontariste (fiscalité, subvention, crédit, prix), ou n'être qu'un régulateur des relations entre opérateurs. L'implication de l'Etat dans la mise en place d'un environnement favorable (cadre légal, incitations positives, organisation des acteurs, appui à la recherche développement) est vue dans la littérature comme une condition au développement viable d'une agriculture contractuelle (Little, 1994 ; Dorward et al, 1998 ; Eaton et Shepherd, 2002 ; Da Silva, 2005 ; Burnod et Colin, 2012).

Le champ d'analyse de l'agriculture contractuelle est vaste. Dans cette communication, nous proposons une lecture du rôle de l'État dans le développement de l'agriculture contractuelle dans les filières lait et tomate industrielle en Algérie. La focale sera mise sur les incitations économiques (fiscale, subvention, crédit, prix) mises en œuvre par l'État pour promouvoir l'agriculture contractuelle.

2. L'agriculture algérienne : une structure agraire minifundiste, des imperfections des marchés et des politiques publiques volontaristes

L'Algérie voit sa dépendance alimentaire s'aggraver chaque année. La facture des importations alimentaires est passée de 2,4 milliards de dollars en 2000 à 8,22 milliards en 2016 après avoir atteint 11 milliards en 2014 (Ministère des finances, 2016). Cette dépendance vient de l'incapacité de la production nationale à satisfaire une demande croissante de produits agricoles, à mettre en rapport avec l'amélioration du pouvoir d'achat et la croissance démographique. La production agricole nationale a cependant connu une croissance non négligeable pour la même période, principalement tirée par les filières des fruits et légumes et des viandes. Le PIB agricole a connu un taux de croissance annuel moyen de 13,8% entre 2009 et 2012, atteignant ainsi une valeur globale de 29,3 milliards de US\$ (MADR, 2013).

C'est principalement pour les céréales et le lait, respectivement 3,5 et 1,17 milliards de dollars d'importation en 2015, que l'augmentation de la production reste la moins satisfaisante. Ces filières, handicapées par des structures de production dominées par des exploitations agricoles de petite et moyenne taille, peinent à trouver le chemin d'une croissance rapide et durable.

Les petites exploitations agricoles représentent la majorité du million d'exploitations agricoles que compte le pays (RGA, 2003). Elles sont 52,3% à avoir une superficie inférieure à 5ha et 31,7% dont la superficie varie entre 5 et 20ha ; la superficie moyenne des exploitations agricoles étant 8,3 ha. La majorité de ces exploitants pratiquent encore une agriculture pluviale extensive ou semi-intensive. Ils peinent à s'intégrer au marché et à améliorer leurs performances productives qui restent soumises à des limites structurelles et à des difficultés d'accéder à des moyens de production performants (Daoudi, 2010). Les petits exploitants et les membres de leur ménage sont souvent contraints à une pluriactivité saisonnière pour subvenir à leurs besoins les plus élémentaires.

Les multiples aides publiques engagées depuis le début des années 2000 pour soutenir les investissements à la ferme n'ont que partiellement contribué à l'amélioration de la productivité des petits exploitants agricoles. L'incapacité de ces politiques à faciliter l'intégration au marché de ces producteurs témoigne de l'échec d'une approche du développement agricole qui suppose que l'accès conjoncturel aux subventions publiques peut sortir les petites exploitations agricoles de leur vulnérabilité économique. En effet, les politiques agricoles mises en œuvre ces dernières années ont principalement centré leurs apports sur le soutien financier et rarement sur des mesures spécifiques pour chaque catégorie d'exploitations agricoles et encore moins pour les petites exploitations.

Aujourd'hui se pose avec insistance la question des modèles de développement à encourager pour intégrer durablement ces petites exploitations dans une dynamique agricole inclusive. Pour les pouvoirs publics, l'agriculture contractuelle constitue une piste prometteuse. Ils ont mis en place, pour les filières dites stratégiques (céréales, lait, pomme de terre, tomate industrielle) un nouveau dispositif de régulation des marchés, favorisant une plus grande coordination entre les agriculteurs et les acteurs de l'aval.

Pour les filières lait et tomate industrielle, la démarche proposée par l'Etat pour promouvoir une coordination plus efficace entre les entreprises et les agriculteurs est principalement basée sur l'octroi de subvention aux deux types d'acteurs. En plus de ces subventions, le Ministère de l'agriculture a lancé en 2011, en partenariat avec la Banque Agricole et Développement Rural (BADR), un crédit bonifié spécial (crédit fédératif) pour les entreprises agroalimentaires qui sont liées avec les agriculteurs par un contrat de production ou de commercialisation qui inclut une composante crédit (BADR, 2013). Les pouvoirs publics semblent avoir fait le choix d'encourager le développement de l'agriculture contractuelle sans avoir une vision claire de la nature des relations qui devraient lier les entreprises et les agriculteurs et sans mettre en place des outils d'évaluation de l'efficacité de ces relations. Forts de ces mesures incitatives, les pouvoirs publics pourraient pourtant jouer un rôle actif dans l'orientation des arrangements contractuels proposés par les entreprises, pour s'assurer non seulement de l'efficacité, mais aussi de l'équité de cette forme de partenariat en émergence.

Depuis son lancement en 2009, ce programme semble donner des résultats satisfaisants en termes d'adhésion des acteurs. Les subventions incitent les entreprises, habituellement tournées vers le marché international pour assurer leur approvisionnement en matière première, à collecter la production locale, et les agriculteurs à livrer leur production aux entreprises. Cependant des problèmes sont constatés dans la mise en œuvre de ces programmes par filière. Nous proposons dans cette communication un état des lieux pour les filières lait et tomate industrielle que nous discutons à la lumière des constats tirés des expériences d'autres pays.

3. L'agriculture contractuelle dans les filières lait et tomate industrielle : état des lieux

3.1 Designs des dispositifs contractuels : le poids de l'Etat

3.1.1. Cas de la filière lait

Le lait est désigné première source protéique de la ration alimentaire de l'Algérien depuis l'indépendance du pays en 1962 et son prix a toujours été administré. Ce lait est issu de la recombinaison de la poudre de lait importée. La production locale n'a jamais pu décoller et alimenter une industrie de transformation qui s'est développée à partir des années 2000. Les laiteries reposent presque totalement sur la poudre de lait importée, dont la moitié du tonnage

est subventionnée (Makhlouf, 2015). Cette poudre, pour laquelle l'Algérie se place parmi les trois plus gros importateurs au monde, n'a pas échappé aux perturbations des marchés internationaux des produits agricoles de 2008 et à leurs conséquences sur les approvisionnements. En réponse à ces difficultés d'approvisionnements en lait et aussi en d'autres produits de large consommation (céréales, pomme de terre, tomate industrielle, viandes, ...), l'Algérie a adopté en 2009, entre autres mesures, la Politique de Renouveau Agricole et Rural, PRAR). Cette dernière compte une composante, le Renouveau Agricole, basé sur le renforcement des filières agricoles et leur intégration et se décline, sur le plan opérationnel, en trois principaux types d'actions : la modernisation, l'intensification et l'intégration des filières.

Dans la filière lait, les actions de modernisation et d'intensification sont venues renforcer les efforts déjà déployés par l'Etat depuis 2001 (PNDA), avec des aides accordées aux éleveurs, collecteurs et transformateurs dans le cadre du soutien par le Fonds National de Développement de l'Investissement Agricole (FNDIA). Ces aides, en nature (génisses, insémination artificielle, etc.) ou sous la forme d'une contribution de 45 à 50% de l'investissement, plafonné (divers équipements spécifiques) sont accordées pour la production de fourrages, l'amélioration génétique et l'élevage des jeunes bovins, l'aménagement de bâtiments et équipement d'élevage, et l'aménagement et l'équipement de centres de collecte et de réfrigération.

Pour ce qui est du volet «intégration», il consiste en la création d'un dispositif de coordination verticale, encadré par des subventions publiques directes et gérées par l'Office National Interprofessionnel du Lait (ONIL). Ces subventions ne sont pas nouvelles (elles existent depuis 1995 pour la production et la collecte et depuis 2001 pour l'intégration). Depuis 2009, l'ONIL a mis en place trois contrats-types, qui définissent les droits et obligations des parties impliquées.

Contrat laiterie-éleveur : d'une durée d'une année renouvelable, le contrat précise l'effectif en vaches laitières, les quantités minimales et maximales de lait à livrer quotidiennement, les critères de qualité, le prix, les modalités de collecte et de paiement, les bonifications ou défalcons, et les types d'appui que les laiteries pourraient éventuellement apporter aux éleveurs (technique, fourniture d'aliments, ..).

En plus de ce contrat standard proposé par l'ONIL à toutes les laiteries, certaines laiteries exigent, pour répondre à leurs besoins spécifiques en matière première, d'autres critères de qualité (taux de matières grasses supérieur à 36 g/l, la référence du contrat étant 34g/l) et majore un peu le prix du lait un peu plus (de 1 à 6 DA, pour un prix régulé de xxx). Certaines laiteries fournissent parfois (mais de moins en moins depuis 2014) à leurs éleveurs adhérents divers services : équipements spécifiques, génisses et aliments. C'est d'ailleurs le premier critère de choix des laiteries par les éleveurs.

Le dispositif est ouvert à tout éleveur de bovins (et même de caprins) répondant à des conditions assez minimalistes fixées par l'administration agricole (attestation d'éleveur et agrément sanitaire ou numéro d'identification du cheptel), sans limitation d'effectif de vaches laitières (une ou deux vaches sont acceptées), ni de condition pour le foncier (location acceptée)². Le prix du lait est censé être fixé par négociation éleveur-laiterie ou éleveur-

² Dans le contrat, l'éleveur est défini comme « producteur de lait cru disposant d'un effectif bovin laitier » et l'étable comme « un logement animal équipé de matériel qui assure une ambiance permettant au cheptel d'extérioriser ses potentialités génétiques ».

collecteur mais dans la réalité, il est fixé unilatéralement par la laiterie. Ce prix oscille entre 30 (prix minimum garanti, PMG) et 40 DA/l, avec un prix de référence moyen payé par les laiteries de 34 DA/l. Il est revalorisé en novembre 2015, sous pression des pouvoirs publics, de 2 DA/l (MADRP, 2015). L'adhésion au dispositif contractuel conditionne l'accès des éleveurs à une prime de production de 12 DA, revalorisée elle aussi en novembre 2015 avec une prime sanitaire additionnelle de 2 DA/l. Cette prime est à caractère facultatif ou obligatoire selon les wilayas. Ainsi, le prix de référence moyen du litre de lait payé au producteur est de 50 DA (36 DA payés par la laiterie plus 14 DA de subvention).

Contrat Laiterie-collecteur : la collecte peut être réalisée par des groupements d'éleveurs, des laiteries ou des collecteurs ou centres de collecte agréés. Le contrat concernant collecteurs ou centres de collecte fixe les quantités de lait à livrer/jour, l'effectif d'éleveurs et de vaches laitières concernés, les critères de qualité, les modalités de paiement. Ce paiement correspond à une prime de collecte de 5DA/litre de lait collecté et livré et représente la seule rémunération formelle du collecteur. Le collecteur s'assure de la qualité du lait à la ferme et le livre à la laiterie ou le stocke à froid si c'est la laiterie qui assure le ramassage. Certaines laiteries fournissent à leurs collecteurs des équipements spécialisés (contrôle de la qualité, cuves de stockage réfrigéré, petit matériel, matériel roulant).

Les éleveurs ne sont pas en relation directe avec les laiteries. Ce sont les collecteurs qui assurent le rôle d'interface et se chargent de l'ensemble des échanges dans les deux sens : mobilisation des éleveurs pour adhérer, information, gestion de la fourniture de services que les laiteries accordent aux éleveurs, intermédiaires dans les conflits éleveurs-laiteries (paiement, services) ou éleveurs-ONIL (paiement de la subvention).

Contrat laiterie-ONIL : un troisième contrat liant les laiteries à l'ONIL est aussi mis en place autour de la poudre de lait et de la régulation du marché du lait pasteurisé recombinaison, en relation avec le programme d'accompagnement au développement de la production laitière nationale, à la collecte de lait et à son intégration dans l'industrie de transformation (MADR, 2009). Autrement dit, les laiteries qui souhaitent bénéficier de la poudre de lait subventionnée, (159 DA le kg de poudre de lait³, passé à 157 DA le kg en février 2016), doivent intégrer le dispositif contractuel formel du lait cru en contractant avec des collecteurs et éleveurs. Cette double contractualisation les rend éligibles à la prime d'intégration de 4 DA/litre, majorée à partir de 2011 à 5 DA /l et 6 DA/l si le lait collecté est intégré à 50% et 100% respectivement dans la production du lait de consommation.

Le contrat laiterie-ONIL engage la laiterie à consacrer la totalité de la poudre reçue à la production du lait partiellement écrémé pasteurisé conditionné en sachets d'un litre, et d'approvisionner régulièrement le marché à un prix fixé par l'Etat (23,35 DA), selon une affectation supervisée par l'ONIL. Mais il ne lui interdit pas de s'approvisionner en poudre de lait hors ONIL et de la transformer en produits qu'elle vendra à des prix libres. Ce contrat fixe les spécifications techniques du lait produit, les modalités de traçabilité, la liste des documents de suivi (production, stocks, distribution, ..). Les quantités de poudre attribuées sont fixées annuellement, en fonction des capacités de production de chaque laiterie.

³ Le prix de cession du kg de poudre de lait aux laiteries est fixé à 159 DA, indépendamment des fluctuations du marché international (Décision du Conseil Interministériel du 25 Décembre 2007), soit moins de la moitié du prix du marché (autour de 400 DA).

Le dispositif contractuel est venu codifier une partie des relations entre éleveurs, collecteurs et laiteries. Il a conduit à une revalorisation du prix minimum garanti du lait payé par les laiteries (27 à 30 DA/l) et des subventions de production (de 7 à 12 DA/l), de collecte (de 4 à 5 DA/l) et d'intégration (de 2 à 4 DA). Ce dispositif est accompagné par les mesures incitatives spécifiques à la filière lait du FNDIA (citées infra) et d'autres non spécifiques telles :

- mise en place, en 2011, de crédits bancaires bonifiés :
 - crédit de campagne, d'une année, sans intérêts (crédit *Rfig*)
 - crédit d'investissement à la ferme, à taux bonifiés (*Ettahadi*)
 - crédit fédératif, à taux bonifiés, destiné aux opérateurs intégrateurs, aux entreprises économiques, aux coopératives et groupements intervenant dans les activités de production et de transformation des produits agricoles (céréales, lait,..) leur permettant d'accorder des crédits fournisseurs à des agriculteurs et des éleveurs et à de petites unités de services impliquées dans leur filière.
- Allègements fiscaux, par suppression de la TVA pour les matières premières (maïs et soja) destinées à la fabrication d'aliments du bétail, et celles destinées à la fabrication de produits vétérinaires (à partir de 2008).

Le dispositif contractuel public-privé dans la filière lait est imposé aux acteurs en 2009 ; l'Etat y joue un rôle central avec les différentes incitations qu'il accorde aux trois segments (production, collecte et transformation industrielle). Conscients de l'urgence d'une meilleure coordination et d'une plus grande concertation entre opérateurs économiques et institutionnels de la filière lait, les pouvoirs publics ont rendu opérationnel en 2009 le comité interprofessionnel du lait (CIL) créé en 2007. Mais pour de nombreuses raisons, cet organe n'a pas joué le rôle qui lui était assigné.

3.1.2. Cas de la filière tomate

Après une phase d'expansion de la production dans les années 1990-2000, avec 21% de croissance annuelle moyenne, la période 2000-2009 a été marquée par une décroissance de la production (-3% en moyenne annuelle), résultant de plusieurs années d'instabilité du marché de la tomate fraîche destinée à la transformation, qui a fini par déstabiliser toute la filière, avec une grande volatilité de la production de tomate industrielle (TI) (coefficient de variation de la production de 20% entre 2000 et 2009 ; MADR, 2000 à 2009). Incapables de repenser leur approvisionnement afin d'assurer leurs besoins en matière première, une dizaine d'unités de transformation étaient contraintes de cesser d'activer pendant cette période (Bouزيد et Bédrani, 2014).

Le déclin de la filière, la crise alimentaire de 2007/2008 et le renchérissement des prix des matières premières agricoles sur le marché mondial ont poussé l'Etat à réorienter sa politique en faveur du soutien direct à la production agricole. Ont été ainsi engagés en 2009 un programme d'intensification de la production (soutien aux prix des intrants) et un programme de soutien aux prix à la production sous forme d'une prime, dans le cadre du système de régulation des produits de large consommation (SYRPALAC). Ce deuxième programme, qui s'inscrit dans le cadre de la politique de renouveau de l'économie agricole (PRA), vise une plus grande intégration des filières agricoles. Il prévoit à cet effet des incitations aux entreprises agroalimentaires qui s'engagent à développer un programme de collecte et d'intégration de produits agricoles locaux à travers un dispositif de contractualisation des relations avec les producteurs, avec un accès facilité au crédit et une prime d'intégration (1,5 DA/kg de tomate transformée, en 2016).

Pour inciter les agriculteurs à adhérer aux programmes de collecte des entreprises de transformation, la PRA a conditionné l'accès à la prime au producteur par la signature d'un contrat avec un transformateur (prime de 2 DA/kg livré en 2009 et 2010, 4 DA/kg depuis 2011). La gestion opérationnelle des primes est confiée à l'Office National des Légumes et Viandes (ONILEV), qui fournit un contrat-type définissant les droits et obligations des deux parties, pièce centrale du dossier de paiement des primes. Ce contrat ne stipule que les clauses relatives à la commercialisation : les agriculteurs et les entreprises s'engagent à vendre et acheter une quantité définie au prix et à la période précisés dans le contrat, sans précision de critères de qualité. Le prix est fixé par les conserveries en concertation avec les représentants des producteurs – depuis 2014, 15 DA/kg (0,12 €⁴), prime de production incluse.

La dynamique de l'AC dans la filière TI en Algérie relève ainsi d'un dispositif hybride public-privé (Burnod et Colin, 2012), dans lequel l'Etat intervient de façon centrale à travers une forte politique d'incitation (primes) et une implication directe dans l'organisation des relations contractuelles (ou de certaines de ces relations, comme nous le verrons).

Les conditions pour l'adhésion des producteurs à ce dispositif ont évolué. Au lancement de la politique en 2009, les producteurs devaient présenter une carte d'agriculteur professionnel dont l'établissement exige la présentation d'un titre foncier ou d'un contrat de location de 5 ans. Cette condition a été progressivement simplifiée : en 2014, elle a été remplacée par la présentation d'un bail de location d'une année, avant qu'elle ne soit remplacée en ANNEE par un simple PV de constat que réalisent les délégués communaux (agent de l'administration agricole au niveau de la commune) afin de vérifier le repiquage de TI sur la superficie mentionnée par les agriculteurs dans les contrats.

3.2. Adoption de l'AC : état des lieux

3.2.1. Cas de la filière lait

Avant d'aborder la question de l'adoption de la contractualisation, un questionnement se pose : les acteurs de la filière lait avaient-ils le choix d'adhérer ou pas au dispositif contractuel instauré par l'État ? La réponse est assez nuancée. Les laiteries avaient grand intérêt à intégrer le dispositif contractuel pour : i) l'accès à la poudre de lait subventionnée (intran de 90 à 100% de leur production) qui leur garanti une marge nette estimée par l'ONIL à 1,22 DA/l de lait pasteurisé recombinaé ; ii) la subvention d'intégration qui représente 12 à 17,5% du prix qu'elles payent aux éleveurs ; iii) la possibilité d'être éligible au crédit fédérateur (avec une gamme très variée d'actions).

Les éleveurs sont dans une situation moins tranchée. Ceux à effectifs moyens et importants en vaches laitières sont contraints à adhérer au dispositif contractuel pour : i) garantir la commercialisation du lait, un produit fortement périssable, qui ne peut être soumis aux aléas du marché au comptant ; ii) la subvention accordée, soit une moyenne de 35% du prix que leur payent les laiteries.

Les éleveurs à faibles effectifs (plus de 90% du total des éleveurs), peuvent être exclus pour non conformité aux critères administratifs d'éligibilité (pas de bâtiment d'élevage, problèmes sanitaires, etc.). Ceux qui sont éligibles peuvent adhérer, ou pas. Dans le premier cas, ils sont motivés principalement par l'accès à des services qu'ils ne peuvent avoir autrement (cheptel, aliments, équipements spécifiques) et la prime de production de 12 DA/litre. Dans le second

⁴ 1€ = 122 DA (taux officiel).

cas, ils sont découragés par les procédures, déçus des promesses non tenues des laiteries, découragés par les problèmes vécus par des pairs sous contrat (retards de paiement, endettement, etc.), méfiants du caractère formel du contrat (si l'objectif est d'échapper au contrôle de l'administration, particulièrement pour les maladies).

Pour ce qui est des collecteurs / centres de collecte, ils n'ont pas de choix car : i) ils doivent suivre le choix des éleveurs qui les approvisionnent ; ii) les quantités qu'ils collectent les placent dans la même position de vulnérabilité face au marché au comptant que les moyens et gros éleveurs ; iii) ils peuvent bénéficier d'un accès à des équipements via les laiteries, qui les préfinancent, ou les subventions publiques. Ces acteurs ont été vers la contractualisation de manières différentes. Les laiteries, par exemple, ont été sommées d'intégrer le dispositif sous peine de pénalisation. En 2014, la presque totalité adhère au dispositif et toute laiterie nouvellement créée l'est dans le cadre contractuel. L'adhésion des collecteurs et éleveurs a eu les mêmes taux d'évolution, avec environ 250% pour la période 2009-2014 (tableau 1).

Pour les éleveurs, la levée de la contrainte sanitaire fin 2008 (MADR, 2008, 2009) semble avoir favorisé la contractualisation puisque l'agrément sanitaire⁵, qui donnait accès à la prime de production, restait un réel écueil pour beaucoup d'éleveurs.

Les facilités d'accès au dispositif contractuel et les diverses autres incitations ont fait passer le nombre d'éleveurs sous contrat de 13 726 en 2009 à 35 524, soit une augmentation de 260%. En 2001, ces petits possédants représentaient 99% des éleveurs de bovins laitiers (RGA, 2001). En 2013, les éleveurs avec moins de 10 vaches laitières représentent 75,5 % des éleveurs sous contrats et ceux avec moins de 20 vaches laitières en représentent 95,5 %, totalisant 276 832 têtes, soit 84% du cheptel laitier (ONIL, 2014).

Pour ce qui est des réalisations physiques, la contractualisation, ainsi que les autres formes d'appui aux producteurs, ont permis un bond significatif dans les quantités de lait collectées, passées de 189 millions de litres en 2009 à 979 millions de litres à 2014, soit une augmentation de 518 % (MADRP, 2016).

Tableau 1 : Indicateurs de développement de l'agriculture contractuelle dans la filière lait

	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Nombre d'entreprises impliquées	88	95	135	153	167	180
Nombre de collecteurs impliqués	659	755	1011	1 200	1 424	1636
Nombre d'éleveurs sous contrat	13 726	18 144	25 300	32 000	33 642	35 524
Nombre de vaches laitières des éleveurs sous contrat	83 704	143 272	185 281	226 936	251 491	276 832
Volume collecté en AC (10 ⁶ de litres) primé	189	400	572	750	914	979
Production nationale totale de lait (10 ⁹ de litres)	2,4	2,6	2,9	3,1	3,4	3,6
Volume collecté AC/production nationale totale (%)	7,8	15,4	19,7	24,2	26,8	27,2
Volume de poudre de lait importée (T M)	113 199	125 304	185 205	125 543	137 627	220 830

⁵ Une fiche d'identification sanitaire, à renouvellement annuel, simple à établir (constat de la présence de vaches laitières dans le bâtiment d'élevage) est acceptée à la place de l'agrément sanitaire (contrôle sanitaire obligatoire, à renouveler chaque 6 mois ; la détection de certaines maladies entraîne un abattage obligatoire, une quarantaine et la suspension de la prime de production pour l'ensemble des vaches de l'étable, jusqu'à la levée de la quarantaine).

Equivalent lait de la poudre de lait importée (litre *10 ³)	1 099 168	1 216 702	1 798 341	1 219 023	1 336 363	2 144 261
---	-----------	-----------	-----------	-----------	-----------	-----------

Source : MADRP, 2016

3.2.2. Cas de la filière tomate

L'AC ne cesse de se développer au sein de la filière tomate industrielle depuis le lancement de la politique en 2009 et s'impose comme mode principal d'approvisionnement et de commercialisation pour les entreprises et les producteurs locaux. Le contrat de commercialisation proposé par l'État est à présent adopté par toutes les entreprises de transformation. En sus de ce contrat, certaines conserveries ont développé leurs propres dispositifs contractuels. Ces derniers comportent des contrats de production qui engagent les entreprises à fournir certains facteurs de production et/ou du conseil technique.

Le nombre d'agriculteurs engagés dans le dispositif est en augmentation grâce notamment à l'augmentation de la prime de production en 2011 et l'allègement des conditions d'accès en 2014 qui a permis l'adhésion de toutes les catégories de producteurs, notamment les locataires et les petits agriculteurs. Le taux de participation a dépassé 80% en 2015⁶. Les petits producteurs, qui dominent la structure productive de la filière, sont aussi majoritaires dans le dispositif contractuel. Les quantités de tomate collectées ont beaucoup évolué et ont dépassé la moitié de la production nationale en 2015 (voir tableau 2).

Tableau 2 : indicateurs de développement de l'agriculture contractuelle dans la filière tomate industrielle

Indicateurs de développement de l'AC	2013	2014	2015
Nombre d'entreprises impliquées	16	19	20
Taux d'entreprises impliquées (entreprise impliquée/entreprise totale du secteur)	16/17	19/19	20/20
Nombre d'agriculteurs sous contrat	1625	3066	3759
Nombre d'agriculteurs avec moins de 5ha	1290 (79%)	2355 (77%)	2728 (73%)
Taux de pénétration de l'AC (Nombre d'agriculteurs sous contrats/nombre total d'agriculteur concernés)	45%	78%	83%
Evolution des superficies sous contrat	7586	15609	19414
Volume collecté AC (t)	266598	424532	656441
Volume collecté AC/production totale de tomate fraîche	29%	40%	54%
Volume collecté AC/ capacités de transformation totale (40 jours)	25%	35%	52%
Volume de Triple Concentré de Tomate importé (t)	38215	26839	43649

4. L'agriculture contractuelle : développement et questionnement

Des résultats présentés dans la section 4, apparaît clairement une tendance forte de l'adhésion des filières étudiées, entreprises agroalimentaires et agriculteurs/éleveurs, aux dispositifs contractuels proposés par l'État. Les entreprises de transformation des deux filières sont actuellement dans le dispositif contractuel et une proportion de plus en plus importante de producteurs agricoles aussi. Les volumes de production réalisés dans le cadre de ce dispositif a aussi connu une progression considérable. Même s'il est encore tôt pour évaluer les choix de

⁶ Le taux de participation est calculé sur la base du nombre de contractants réellement engagés dans le dispositif contractuel, communiqué par l'ONILEV (2013, 2014 et 2015), et une estimation du nombre total des producteurs de tomate industrielle à l'échelle nationale. Cette estimation est réalisée sur la base du ratio superficie globale de tomate en Algérie/superficie individuelle moyenne des agriculteurs de tomate en Algérie. La superficie moyenne individuelle est celle des contractants pour chaque année.

l'État en matière de soutien à l'agriculture contractuelle, et malgré la difficulté d'accès à toutes les données, les premiers éléments d'un bilan peuvent d'ores et déjà être discutés.

4.1. Un bilan physique mitigé

La forte progression de l'adhésion des acteurs aux dispositifs contractuels des deux filières ainsi que les quantités collectées dans le cadre de ces dispositifs est un indicateur de réussite. Le nombre d'éleveurs sous contrat a cru de 258% entre 2009 à 2014; la même tendance est notée pour la filière tomate industrielle, avec 211% de progression. Ces résultats sont à relativiser, cependant, par rapport à l'évolution parallèle de la production totale et des importations pour les périodes considérées. La forte croissance de la production nationale couplée à une forte croissance des importations augmentent considérablement des disponibilités en lait et en double concentré de tomate, sur une courte période. Les disponibilités en double concentré de tomate sont passées de 3 à 6 kg/habitant entre 2009 et 2015; pour le lait les disponibilités sont passées de 98,8⁷ à 147,5 l/hab entre 2009 et 2014. Cette rapide progression (149,2%) soulève des questionnements sur la qualité des données disponibles, notamment celles relatives à la production nationale totale pour les deux filières. On peut douter que la consommation d'un produit alimentaire comme le double concentré de tomate soit multipliée par deux en l'espace de 6 ans.

4.2. Une inclusion des petits

La question de l'inclusion des petits producteurs dans les dispositifs contractuels est au cœur des débats à la fois académiques et de développement. Les constats relevés sont généralement contradictoires et varient en fonction des produits, de la structure des filières et des structures agraires des pays concernés; les politiques publiques peuvent également influencer considérablement sur cette question. Dans les deux filières que nous avons étudiées, les petits producteurs sont majoritaires parmi les participants aux dispositifs contractuels. Du point de vue réglementaire, aucune condition relative à la taille de l'exploitation n'est exigée pour adhérer aux dispositifs contractuels. La relative importance des primes liées au contrat et l'étroitesse du marché hors contrat incitent tous les producteurs, quelque soit leur catégorie, à s'impliquer dans l'AC. Les petits producteurs de tomate industrielle sont largement majoritaires parmi les adhérents au dispositif (73% en 2015), même si leur proportion a enregistré une légère baisse par rapport à 2013 (79%). Le même constat est valable pour la filière lait, l'effectif moyen de vaches laitières des adhérents au dispositif était de 7,8 vaches/éleveurs en 2014, en légère progression par rapport à celui enregistré en 2009 (6). Le relèvement, très léger encore, des effectifs moyens et des superficies de producteurs engagés constituent-il un signe faible d'une tendance vers la sortie des très petits producteurs? Des observations empiriques localisées (wilaya de M'Sila, El Bordj) permettent d'appuyer une telle hypothèse pour les deux filières étudiées.

4.3. Une politique coûteuse

L'agriculture contractuelle dans les deux filières étudiées est le résultat d'une politique publique, elle n'a pas été portée par les entreprises, comme c'est souvent le cas dans les autres pays. L'importante adhésion des entreprises et des agriculteurs s'explique avant tout pas les incitations de la politique publique, notamment les différentes primes attribuées aux acteurs des filières. Dans la filière lait, les entreprises sont surtout motivées par l'accès à la poudre de lait importée subventionnée et par les subventions du lait cru collecté. Pour la filière tomate,

^{7 7} Cette quantité est calculée sur la base des données du tableau 1. Pour cette même année (2009), le MADR estime les disponibilités en lait à 120l/habitant (MADR 2013).

la prime pèse lourdement sur les décisions des entreprises de transformation.

Ces subventions qui dynamisent l'agriculture contractuelle dans les deux filières représentent un coût pour les pouvoirs publics. Chaque kilogramme de tomate fraîche collecté par les conserveries coûte à l'Etat 5,5DA, soit 36,6% de son prix d'achat. Dans cette filière, les 656441 tonnes de tomate fraîche collectés en 2015 ont coûté à l'Etat 3,6 milliards de dinars (29,56 millions d'euro), dont 73% profitent aux agriculteurs (960474 DA/agriculteurs). Pour la filière lait, le coût global de la subvention est beaucoup plus important ; il dépasse les 20 milliards de DA (168 millions d'euros) en 2014, dont 57,5 % profitent aux 35524 éleveurs contractants (578735 DA/éleveur). L'affectation de ces montants et leur réinvestissement, au moins partiel, dans les facteurs de production restent des questions à approfondir.

Les subventions publiques sont considérées comme un investissement dans la coordination des filières à travers le rapprochement les producteurs et les transformateurs – un investissement censé générer une plus grande efficacité productive et économique de l'ensemble des filières, considérées comme des chaînes de valeur de dimension nationale.

Les résultats mitigés de cette politique, malgré son coût relativement important, peut s'expliquer entre autres par l'inefficacité constatée dans la mise en œuvre des mesures d'accompagnement prévues dans le cadre de cette politique (crédits, appui technique, procédures de paiement des primes).

4.4. Effet mitigé sur les performances productives

Les avantages supposés de l'AC sont nombreux : un tel dispositif est censé apporter des solutions aux problèmes d'approvisionnement des entreprises et aux problèmes de production et de commercialisation des agriculteurs. L'un des effets supposés concerne l'amélioration des performances productives des agriculteurs, l'AC étant supposée faciliter, entre autres, l'accès au crédit et au conseils techniques, notamment dans les contextes où les marchés de ces facteurs sont imparfaits.

Des éléments présentés dans les sections précédentes, seule l'évolution de la productivité moyenne (par ha et par vache) peut être estimée. Pour la filière lait, la production moyenne des vaches laitière a enregistré une amélioration considérable, passant de 2250 litres/vache en 2009 à 3530 litres/vache en 2014, soit une progression de plus de 156%. Même si la progression est claire, sa proportion réelle serait moindre si on considérait les pratiques informelles, comme la livraison de la production d'un ou deux petits éleveurs au nom d'un seul.

À l'inverse de la progression nette relevée pour la filière lait, le rendement moyen chez les contractants dans la filière TI a connu une légère baisse, passant de 35,14 à 33,81 tonnes entre 2013 et 2015. Ces résultats questionnent l'apport de l'agriculture contractuelle aux producteurs, même si ces données sont à prendre avec précaution. Les appuis aux producteurs que les entreprises sont supposées apporter ne semblent pas avoir été suffisants dans le cas de la filière.

Nous ne disposons pas, à ce niveau d'analyse, de données suffisantes pour aborder un autre aspect important des effets de l'agriculture contractuelle : les effets sur les revenus des producteurs, notamment les plus petits. Les primes aux producteurs ont contribué certainement à améliorer les revenus des producteurs, mais l'amélioration liée au grain de productivité reste incertaine.

4.5. L'agriculture contractuelle survivrait-elle à la disparition des subventions ?

Les entreprises agroalimentaires impliquées dans les dispositifs contractuels n'ont pas toutes les mêmes stratégies. En fonction de leur gamme de produits, de leur capacités de production et de leurs choix techniques, elles développent des stratégies d'approvisionnement en matière première qui leur sont spécifiques. La place de l'agriculture contractuelle dans ces stratégies peut donc varier considérablement.

Dans la filière lait, l'adhésion au dispositif de collecte de lait cru est considérée par la majorité des entreprises comme une obligation pour accéder à la poudre de lait subventionnée, et non comme une réorientation de leur stratégie d'approvisionnement en matière première. Pour d'autres entreprises, peu nombreuses mais très actives, la maîtrise de la collecte du lait cru est un objectif stratégique, et l'agriculture contractuelle est un choix qui l'est aussi. Ces entreprises, tirent profit des subventions et autres avantages financiers accordés par l'Etat, mais ne se limitent pas au schéma contractuel proposé par les pouvoirs publics; elles innovent, notamment en matière d'appui aux producteurs.

Dans la filière TI, les primes constituent le principal attrait pour l'AC, elles permettent aux entreprises de réduire considérablement le coût de la matière première. Dans cette filière également, des entreprises se distinguent par leur engagement dans la mise en œuvre de l'AC et ce en développant des mécanismes spécifiques d'appui aux producteurs.

Conclusion

Le pari de l'intégration entre les agriculteurs et les industries de l'aval semble globalement gagné, ou en voie de l'être, pour les filières lait et tomate industrielle. Fortement motivés par les avantages financiers offerts par les pouvoirs publics, les entreprises comme les agriculteurs adhèrent massivement aux dispositifs de coordination verticale proposés par ces derniers. Les premiers éléments de bilan proposés dans la section 5, montrent que des acquis sont enregistrés mais beaucoup de zones d'ombre et de faiblesse méritent d'être éclairés et/ou corrigés. Les décalages concernent en particulier les effets économiques et financiers attendus de ces dispositifs contractuels sur les trois catégories d'acteurs directement impliqués, entreprises agroalimentaires, agriculteurs et État.

Les entreprises profitent des différentes subventions qui réduisent le coût de revient de leurs matières premières, mais leurs efforts dans l'amélioration de leur propre compétitivité (réduction des coûts et investissements) et dans l'accompagnement des agriculteurs pour améliorer leur performances productives sont-ils équivalents? La réponse est certainement nuancée. Certaines entreprises font mieux que d'autres, mais la tendance générale reste l'insuffisance des investissements en matière de maîtrise de leur approvisionnement en matière première agricole locale, notamment dans la constitution de réseaux d'agriculteurs fournisseurs performants entraînés dans une dynamique de croissance durable et inclusive.

Pour les agriculteurs, les effets supposés des dispositifs contractuels semblent limités, hormis l'amélioration de leur revenu, induite pas les primes. Les gains de productivité, espérés, semblent relatifs; les gains sont plus conséquentes dans la filière lait.

Quant à l'État, qui supporte la totalité du coût financier de cette politique d'amélioration de la coordination verticale, le bilan est encore plus mitigé. L'augmentation considérable des volumes collectés ainsi que l'adhésion des petits producteurs est en soit un résultat marquant. Mais ce résultat semble coûteux, d'autant plus que les importations de matière première

(poudre de lait et triple concentré de tomate) n'ont pas baissé. Pour l'État, la question est de savoir comment ajuster sa politique pour consolider les acquis (adhésion des petits producteurs et augmentation de la production collectée) et corriger les insuffisances (faible amélioration de la production et croissance des importations). Il est clair que la subvention généralisée pour tous a atteint ses objectifs et ses limites et le passage à une deuxième génération de mécanismes d'incitation est nécessaire pour provoquer ou accompagner la transition vers une agriculture contractuelle plus tournée vers l'amélioration des performances productives et économiques des acteurs.

Références bibliographiques

BADR, 2013. Financement du secteur agricole par la BADR. Communication présentée par le PDG de la BADR au Colloque organisé par le FCE sur la «Sécurité alimentaire : Quels programmes pour réduire la dépendance alimentaire en céréales et lait ?». Alger le 8 avril 2013

Birthal P., P. K. Joshi, 2005. Vertical Coordination in High-Value Food Commodities: Implications for Smallholders. Washington: MTID Discussion paper 85, IFPRI.

Bouzi A. et S. Bédrani, 2013 : La performance économique de la filière tomate industrielle en Algérie. *Les Cahiers du CREAD* n°103.

Burnod P., J.-Ph. Colin (coord.), 2012. Grands investissements agricoles et inclusion des petits producteurs : leçons d'expériences dans 7 pays du Sud. Land Tenure Working paper 23, FAO.

Carter M. R., D. Mesbah, 1993. Can land market reform mitigate the exclusionary aspects of rapid agro-export growth? *World Development* 21(7) : 1085-1100.

Eaton E et Shepherd A.W, 2002. L'agriculture contractuelle. Des partenariats pour la croissance. Bulletin des services agricoles de la FAO, n°145.

Da Silva, C. (2005). The growing role of contract farming in agri-food systems development: drivers, theory and practice. Rome, FAO.

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. Thèse de Doctorat, ENSA, Alger.

Glover D J, 1984. Contract Farming and Smallholder Outgrower Schemes in Less-developed Countries. *World Development*, Vol. 12, Nos. 11/12, pp. 1143-1157, 1984

Dolan C., Humphrey J. 2000. Governance and Trade in Fresh Vegetables: Impact of UK Supermarkets on the African Horticultural Industry. *J. Dev. Studies* 37:147-77

Dorward A., J Kydd, C Poulton (eds.) 1998. Smallholder Cash Crop Production under Market Liberalisation. Wallington: CAB International.

Eaton C., A. Shepherd, 2002. L'agriculture contractuelle. Des partenariats pour la croissance. Bulletin des services agricoles n°145. Rome: FAO.

Glover D. J., 1984. Contract farming and smallholder outgrower schemes in less-developed countries, *World Development* 12(11-12) : 1143-1157.

Herath D. et A. Weersink, 2009. From plantations to smallholder production: The role of policy in the reorganization of the Sri Lankan tea sector. *World Development*, 2009, vol. 37, n° 11, 1759-1772.

Jaffe S. 1994. Contract Farming In The Shadow of the Competitive Markets: The Experience of Kenyan Horticulture. In *Living under Contract. Contract Farming and Agrarian Transformation in Sub-Saharan Africa*, ed. P Little, M Watts, Madison: University of Madison Press, pp. 97-139.

Key N., D. Runsten, 1999. Contract Farming, Smallholders, and Rural Development in Latin America: The Organization of Agroprocessing Firms and the Scale of Outgrower Production,

Little P, 1994. Contract Farming and the Development Question, in *Living Under Contract. Contract Farming and Agrarian Transformation in Sub-Saharan Africa*, P. Little et M. Watts (eds). Madison : The University of Wisconsin Press, pp. 216-247.

Little P., M. Watts (eds.), 1994. *Living Under Contract. Contract Farming and Agrarian Transformation in Sub-Saharan Africa*. Madison : The University of Wisconsin Press

Losch, B., S. Mesplé-Somps, J.-P. Chauveau, B. Contamin, 2002. Le processus de libéralisation et la crise ivoirienne. Une mise en perspective à partir du cas des filières agricoles. Paris : Ministère des Affaires Etrangères, CIRAD, DIAL.

MADR, 2008 : Instruction N° 1282 du 09/11/2008 relative à la collecte de tous les laits et leur pasteurisation ; Direction des Services Vétérinaires, Ministère de l'Agriculture et du Développement Rural

MADR, 2009 : Circulaire n° 266 du 24/04/ 2009 du MADR portant mise en place du dispositif d'encadrement et d'accompagnement de l'intensification de la production laitière

MADR, 2013. Rapport d'évaluation de la mise en œuvre du programme du Renouveau Agricole. http://www.minagri.dz/Reunions_des_Cadres/Reunion_des_cadres_06_01_2013/Renouveau_Agricole.PDF

MADRP, 2015. Note de cadrage de la filière lait. Les mesures du 1er Novembre.

Makhlouf, M., 2015. Performance de la filière laitière locale par le renforcement de la coordination contractuelle entre les acteurs. Cas de la Wilaya de Tizi Ouzou, Algérie. Thèse de doctorat en Economie Rurale, Université de Tizi Ouzou, Algérie.

Ministère des finances 2016. Situation du commerce international 2012-2016. <http://www.mf.gov.dz/article/48/Zoom-sur-les-Chiffres-/142/Balance-commerciale.html>

Reardon T., C. Barrett, J. Berdegue, J. Swinnen, 2009. Agrifood Industry Transformation and Small Farmers in Developing Countries, *World Development* 37(11): 1717-1727.

Roy, 1963, cité dans Rehber, 2007. *Contract Farming*, The Interstate Printers and Publishers Inc., Danville, Illinois

Simmons P., 2002. Overview of Smallholder Contract Farming in Developing Countries. ESA Working paper. Rome : FAO.

Singh S., 2002. Contracting Out Solutions: Political Economy of Contract Farming in the Indian Punjab, *World Development* 30(9) : 1621-1638.

Swinnen J., M. Maertens, 2007. Globalization, Privatization, and Vertical Coordination in Food Value Chains in Developing and Transition Countries, *Agricultural Economics* 37(1) : 89 - 102.

Sykuta, M. E. and M. L. Cook (2001). "A New Institutional Economics Approach to Contracts and Cooperatives." *American Journal of Agricultural Economics* 83(5): 1273.

Vermeulen S., L. Cotula, 2010. Making the most of agricultural investment: A survey of business models that provide opportunities for smallholders. Londres et Rome : IIED, FAO.