



HAL
open science

Transition et développement : Imperfections de marché, efficience allocative, institutions

Celine Bignebat

► **To cite this version:**

Celine Bignebat. Transition et développement : Imperfections de marché, efficience allocative, institutions. Sciences de l'Homme et Société. Université Montpellier 1, 2013. tel-02805806

HAL Id: tel-02805806

<https://hal.inrae.fr/tel-02805806v1>

Submitted on 6 Jun 2020

HAL is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.

UNIVERSITE MONTPELLIER I
U.F.R. SCIENCES ECONOMIQUES

Mémoire pour l'obtention de
l'Habilitation à Diriger de Recherches en Sciences Economiques

TRANSITION ET DEVELOPPEMENT :
IMPERFECTIONS DE MARCHE, EFFICIENCE ALLOCATIVE, INSTITUTIONS

Céline Bignebat

L'Université n'entend donner aucune approbation ni improbation aux opinions émises dans les thèses : ces opinions doivent être considérées comme propre à leurs auteurs

Remerciements

C'est toujours un plaisir d'écrire des remerciements, le signe de l'aboutissement d'un travail, reposant aussi sur un effort partagé et une contribution collective.

Je tiens à remercier tellement de monde que la liste serait plus longue que le document soumis pour mon habilitation à diriger des recherches ...

Je remercie Sophie qui a suivi la préparation de ce document.

Et je remercie Johny et Philippe pour leur soutien constant.

PLAN

| | |
|--|-----------|
| 1. Curriculum Vitae (incluant la liste des travaux) | 5 |
| 2. Bilan des travaux | 14 |
| 2.0. Introduction | 15 |
| 2.1. Allocation des ressources travail et foncier : mobilité des facteurs, échanges | 16 |
| 2.1.1. Introduction : réallocation des ressources dans la transition et le développement | 16 |
| 2.1.2. Emploi et migration | 18 |
| 2.1.3. Facteur terre, marché foncier – le cas d’un facteur immobile mais échangeable | 22 |
| 2.2. Restructuration des systèmes agroalimentaires et accès aux marchés | 25 |
| 2.2.1. Introduction : la transformation des systèmes agro-alimentaires mondiaux | 25 |
| 2.2.2. Chaînes de valeur : le rôle des institutions de commercialisation | 27 |
| 2.2.3. Positionnement des producteurs dans les chaînes de valeur | 31 |
| 3. Projet de recherches | 34 |
| 3.1. Travail en agriculture et travailleurs agricoles | 34 |
| 3.2. Evolution de la production de produits de base (production vivrière) et famille dans un contexte d’évolution du système agro-alimentaire | 37 |
| 4. Conclusions générales | 39 |

TRANSITION ET DEVELOPPEMENT :
IMPERFECTIONS DE MARCHE, EFFICIENCE ALLOCATIVE, INSTITUTIONS

2. BILAN DES TRAVAUX

Ce mémoire se base sur les 12 contributions suivantes, citées par leur numéro dans le texte.

- 1) Bensalk S., C. Bignebat, F. El Hadad-Gauthier, P. Perrier-Cornet, 2011, "Investissements des firmes européennes et modes d'organisation de la production : le cas de la filière maraîchère d'exportation du Maroc", *Economies et Sociétés*, 33: 1849-1867.
- 2) Bignebat C., 2002, "Professional change in Russia: the role of peer group effects"; Journées de l'AFSE (Mai 2002, Lyon) ; Workshop CEPR-ZEI (Mai 2002, Tartu, Estonia) ; JMA (Juin 2002, Rennes) ; LIème congrès de l'AFSE (Septembre 2002, Paris) ; EALE (Septembre 2002, Paris).
- 3) Bignebat C., 2004, "Spatial dispersion of wages in Russia: unequal rewards to human capital in transition", EALE (Séville, Septembre 2003, WIDER (Helsinki, May 2003).
- 4) Bignebat C., 2012, "Private certification in the Madagascar lychee export chain: business-driven or donor-driven dynamics? ", soumis.
- 5) Bignebat C., JP. Colin et M. Tidball, 2012, "Evolution of cropping patterns and land market activity under liquidity constraint: Evidence from Côte d'Ivoire", sera soumis en avril 2012.
- 6) Bignebat C. et F. Gouret, 2008, "Determinants and consequences of soft budget constraints: an empirical analysis using enterprise-level data in transition countries", *Economics of Transition*, 16 (3): 503-535.
- 7) Bignebat C., A. Koç et S. Lemeilleur, 2009, "Linking small producers to supermarkets? The decisive role of intermediaries on the FFV market in Turkey", *Agricultural Economics*, 40(1): 807-816.
- 8) Bignebat C. et L. Latruffe, 2011, "Vingt ans de réformes foncières en Europe Centrale et orientale: bilan et perspectives", *Economie Rurale*, 325-326: 25-38.
- 9) Bignebat C. et S. Sakho Jimbira, 2012, "Local diversification of income sources versus migration: complements or substitutes? Evidence from rural families of the Senegalese groundnut basin", en révision
- 10) Darpeix A., C. Bignebat et P. Perrier-Cornet, 2011, "Demand for wage labour in agriculture: what does family farming hide?", soumis
- 11) Lemeilleur S., C. Bignebat et T. Reardon, 2012, "Regulated wholesale markets and modern retail: evidence from the fruit and vegetable sector in Turkey", soumis
- 12) Rouvière E., R. Soubeyran et C. Bignebat, 2010, "Heterogenous efforts in voluntary programmes on food safety", *European Review of Agricultural Economics*, 37 (4): 479-499.

2.0. INTRODUCTION

Une question d'actualité

La place de l'agriculture dans le développement est revenue au centre des débats avec, en particulier, la publication du World Development Report 2008 de la Banque Mondiale (Banque Mondiale, 2007) qui souligne le rôle essentiel de la production agricole pour de nombreux ménages ruraux. Stratégie de subsistance et filet de sécurité à l'échelle des ménages, elle est aussi présentée comme un enjeu de développement, et un moteur de croissance à l'échelle macroéconomique. L'augmentation des prix des denrées alimentaires n'est pas étrangère à ce regain d'intérêt, et l'investissement en agriculture prend de l'ampleur (Von Braun et Meizen-Dick, 2009). Dès lors, le rôle de l'agriculture dans le développement semble déterminant, ainsi que sa place dans les stratégies des ménages ruraux. En effet, la pression démographique et la compétition sur l'usage des sols, entre autres pour la production de biens non-alimentaires, font craindre pour la sécurité alimentaire mondiale à terme (Paillard et al, 2010, pour la prospective Agrimonde). Cette évolution est présentée comme dépendante en partie de celle du système agro-alimentaire et de la valorisation des produits : en ce sens elle comprend une dimension chaîne de valeur.

Des débats théoriques

Facteurs de croissance, les processus de transition et de développement analysent tous deux la réallocation des facteurs de production (partie 1). Depuis le modèle de Lewis (1954), la littérature d'économie développement présente un point de vue dual de l'économie (Harris et Todaro, 1970), entre agriculture et industrie. Les changements structurels impliquent la transition d'un schéma reposant sur un secteur agricole prédominant vers l'industrie, les services, l'urbain. D'autres préféreront le terme de transformation (Timmer, 2007), une terminologie appliquée aussi dans l'économie de la transition (Chavance, 2008). Tout d'abord, la destruction-crédation d'emplois permet de comprendre la réaffectation de la main-d'œuvre de secteurs à faible productivité (dont l'agriculture, dans les modèles de développement) où elle était sous-employée (avec une productivité du travail faible, voire nulle dans le cas de Lewis) vers des secteurs générateurs de plus de valeur ajoutée, l'industrie en particulier. Nous étudions dans ce mémoire les imperfections de marché qui rendent cette mobilité coûteuse en approfondissant les changements d'emplois et la migration de la main-d'œuvre. Ensuite, les droits de propriété sont présentés comme essentiels pour une allocation et un usage efficaces des ressources en rendant l'environnement économique moins incertain (Demsetz, 1967). Nous analysons, dans cette perspective, les échanges sur le marché foncier.

Mais l'augmentation de la production de biens agricoles dits non traditionnels, par opposition aux commodités (*commodities*, telles que le café ou le cacao, des biens dont la différenciation en termes de qualité peut être strictement standardisée) remet en cause cette conception d'une agriculture peu génératrice de valeur (Reardon et Timmer, 2007). La disponibilité à payer de consommateurs exigeants en termes de qualité permet une segmentation du marché (partie 2). Les produits à haute valeur ajoutée, comme les fruits et légumes, sont un débouché rentable. La question se pose alors de l'accès au(x) marché(s) pour les producteurs : la certification de la production en est un moyen. Nous montrons dans la partie 2 le rôle essentiel des institutions de mise en marché.

Au-delà de sa dimension développement et transition, ce mémoire intègre une analyse verticale de type chaîne de valeur. M. Cook et F. Chaddad (2000) analysent cet aspect et décrivent deux écoles : une approche à la Bardhan (1989) et Stiglitz (1986) où les arrangements institutionnels sont une réponse à des marchés manquants, soit une approche basée sur un design *ex ante* des contrats ; et une veine agri-business où les contrats sont entendus comme des arrangements organisationnels minimisant les coûts de transaction (à la Williamson, 1987) avec une vision chaîne de valeur. Ces deux littératures se réfèrent à des auteurs le plus souvent différents. Sans les opposer, mes analyses empruntent aux deux écoles. De plus, j'adopte une définition large des institutions : institutions formelles (droits de propriété, lois) et informelles (normes sociales, traditions) (North, 1991).

Enfin, d'un point de vue méthodologique, ma contribution se positionne résolument dans l'analyse empirique : économétrie appliquée, travaux qualitatifs, études de cas. La collecte de données y a une place essentielle, du point de vue de la méthode, comme du point de vue temporel. En effet, elle constitue un investissement important en termes de temps de travail.

La première partie de ce mémoire est une contribution à l'étude de la mobilité des facteurs de production (marché du travail, marché foncier) dans des contextes de développement et transition marqués par des défaillances de marché. On y insiste sur la place des institutions. La seconde partie aborde la question de l'accès au marché pour les producteurs (marchés des biens) et de la place des institutions de mise en marché.

2.1. ALLOCATION DES RESSOURCES TRAVAIL ET FONCIER : MOBILITE DES FACTEURS, ECHANGES

2.1.1 Introduction : réallocation des ressources dans la transition et le développement

Ce premier point présente les processus de développement et de transition comme partant d'une réallocation des facteurs de production. Il m'amène à introduire deux littératures distinctes pour en signaler les ressemblances, mais aussi les différences : la littérature d'économie de la transition, d'une part, et celle d'économie du développement, de l'autre.

La transition est décrite comme un processus de réallocation des ressources : les destructions d'emplois par faillite d'entreprises dans des secteurs obsolètes libèrent du capital et du travail réalloués à des secteurs décrits comme produisant des biens de qualité (Blanchard et Katz, 1997). La réallocation est donc facteur de croissance. Ces théories présentent, par contre, la possibilité d'une « récession transformationnelle¹ » (Kornai, 1993), la réallocation est alors comprise comme un phénomène s'étalant dans le temps. La « transformation » est aussi un thème qui a largement été investi par l'économie du développement (Timmer, 1988). Par transformation, on entend alors transformation structurelle de l'économie, caractérisée par quatre grandes évolutions, en lien avec l'agriculture : la baisse de la contribution de l'agriculture au Produit National Brut et à l'emploi ;

¹ Au terme transition, certains, comme Chavance (2008) qui souhaite insister sur la diversité des trajectoires, préfèrent le terme de transformation. Nous ne reviendrons pas ici sur ce débat.

l'émigration des campagnes vers les villes ; la croissance des secteurs de l'industrie et des services ; la transition démographique avec une baisse des taux de natalité et de mortalité.

La place des institutions (formelles et informelles) pour comprendre les transitions a été soulignée dans les deux littératures. En économie du développement, M. Fafchamps (2004) leur accorde un rôle central dans l'explication du fonctionnement des marchés en Afrique Sub-Saharienne : en présence de coûts de transaction élevés, l'existence d'arrangements contractuels, d'une part, et leur mise en œuvre (*enforcement*) rendent possible l'échange (Hart et Holstrom, 1987) ; mais, d'autre part, c'est aussi le cas des relations informelles entre les individus, basées sur la réputation, la confiance et les réseaux (Greif, 1993 par exemple). En économie de la transition, G. Roland (2000) souligne dès l'introduction de son ouvrage que l'analyse de la transition a invité les économistes à renforcer un point de vue institutionnaliste (Roland, 2000, p. xix). Il attribue ce positionnement aux « surprises » qui avaient marqué le début de la transition : chute durable de la production, crime organisé, échec de la privatisation. Kogut et Spicer (2004) font une intéressante méta-analyse des articles et documents de travail publiés sur la transition entre 1990 et 1996. Ils montrent comment, au fur et à mesure de l'avancée dans la transition, une analyse critique institutionnaliste et/ou évolutionniste s'est développée.

C'est dans ce cadre que s'inscrit une première contribution [6] (en co-écriture avec Fabian Gouret) qui étudie le rôle de l'héritage de normes et d'habitudes dans une transition. On reprend ici le cadre d'analyse de la contrainte budgétaire molle (Kornai, 1979). La contrainte budgétaire molle se réfère à une situation où une firme en déficit est renflouée (par l'Etat ou par une banque). Très répandue dans l'environnement socialiste où les entreprises n'étaient pas exposées à un risque de faillite, elle s'applique aussi dans un environnement capitaliste dès lors que l'Etat ne peut pas crédiblement annoncer qu'il ne refinancera pas une entreprise en difficulté financière, ou bien qu'une banque a intérêt à refinancer une entreprise en déficit du fait du crédit (non recouvrable) qu'elle lui a déjà accordé. Cette anticipation d'être refinancé modifie les incitations fournies par le marché et a des conséquences sur les choix d'allocation des ressources et les choix de production. L'article utilise des données entreprises collectées par la Banque Européenne de Reconstruction et de Développement dans 26 Pays d'Europe Centrale et Orientale (Business Environment and Enterprise Performance Survey, BEEPS, pour l'année 2002). L'analyse identifie tout d'abord les caractéristiques des entreprises en situation de contrainte budgétaire molle : pour ce faire, on prend en compte les anticipations/croyances des chefs d'entreprise de/sur la réaction de l'institution qui les finance en cas de retard dans le remboursement de leur emprunt. Les résultats montrent que les grandes entreprises ont plus de chance de faire face à une contrainte budgétaire molle, mais que le mode de propriété n'a pas d'influence. Ensuite, on montre que le fait d'avoir une contrainte budgétaire molle influence la sensibilité des entreprises à la variation du prix de leurs intrants : celles qui pensent pouvoir être refinancées par leur banque répondent plus souvent que les autres qu'en cas d'augmentation du prix de leur fournisseur, elles n'en changeront pas pour un fournisseur moins cher. Cette contribution met donc en évidence l'importance des institutions pour le marché financier, principale conclusion aussi de Campos et Coricelli (2003) pour expliquer la baisse persistante de la production dans les pays en transition.

2.1.2. Emploi et migration

Emploi et transitions

Mes premières expériences de recherche ont été dédiées au cas russe et à la transition. Un questionnement qui part d'un constat, celui de trappes à transition, spécifiquement sur le marché du travail. Deux questions principales m'avaient alors animée : pourquoi avait-on besoin de trois ouvriers pour déplacer une bouteille de gaz dans cette entreprise d'embouteillage de l'eau visitée à Buzias (Roumanie) en 1996 ; et, en Russie, pourquoi des salariés restent dans un emploi alors qu'ils ne perçoivent plus de salaire, parfois depuis des années. Ces interrogations m'ont amenée à m'intéresser à la mobilité du facteur travail, une interrogation qui persiste dans mes travaux plus récents. L'occasion m'était donnée à l'Université de Paris 1 Panthéon-Sorbonne, dans le laboratoire TEAM qui hébergeait alors un grand nombre de doctorants russes travaillant, pour la plupart d'entre eux, sur la Russie. Un séjour pour apprendre le russe à l'Université Lomonossov durant l'été 1999 a fini de me convaincre, après des visites en République tchèque, en Roumanie et en ex-RDA. Et la conviction qu'étudier la Fédération de Russie n'était pas tout à fait la même chose qu'étudier n'importe quel pays en transition (comme le soulignent Berglof et Bolton, 2002, en parlant de « Great Divide » pour expliquer les différences de performance de la Russie et des Pays d'Europe Centrale, un concept dans lequel est incluse au premier titre l'architecture institutionnelle). Pour mieux comprendre, j'ai effectué deux séjours à Moscou dans les centres de recherche du Haut Collège d'Economie (2002) puis de l'Académie des Sciences (Centre for Economic and Financial Research, 2003) à Moscou. Deux impressions marquantes ont guidé mes recherches : l'omniprésence de l'héritage communiste, là où d'autres pays avaient choisi de renommer les rues et de déboulonner les statues ; et la place de la géographie, un territoire immense, encore entendu comme empire. Pour étudier les trappes à transition, j'ai donc décidé de prendre les institutions de marché spécifiques à la Russie, d'une part, et le caractère spatial de la réallocation des ressources, d'autre part.

Des données disponibles sur la période RLMS (Russian Longitudinal Monitoring Survey, Université Chapel Hill de Caroline du Nord et désormais Haut Collège d'Economie, Moscou²) ont rendu ce travail possible. Elles se sont par contre révélées peu exploitables sous format panel : un taux d'attrition fort, du fait de la disparition de nombreux ménages au cours du temps, pouvait entraîner des biais de sélection à l'intérieur d'un panel cylindré. Enfin, si elles sont nombreuses et précises, les données Goskomstat étaient (sont ?) peu fiables sur certains indicateurs, et surtout non informatisées pour une large série d'entre elles, principalement quand il s'agissait de données locales.

Pourtant, ces données locales ont été indispensables à récolter, car mon attention s'est focalisée sur la dimension spatiale du marché du travail, les emplois étant localisés géographiquement, et la Russie spécialisée géographiquement. Certaines régions sont plus touchées que d'autres par la destruction d'emplois, en particulier celles dépendant de l'industrie lourde. La notion de bassin d'emploi est utile pour comprendre ce phénomène. Un bassin d'emploi est compris comme une zone d'attachement de la population à un ensemble d'entreprises (Cahuc et Zylberberg, 1996, pour une présentation des implications théoriques de cette hypothèse, pp. 263-280). Si la théorie de destruction/création admet l'existence d'un chômage frictionnel dans le processus de réaffectation de la main-d'œuvre – appariement temporellement long, avec coûts de recherche ...- le fait de prendre en compte l'existence de marchés locaux du travail permet de faire émerger la possibilité de trappes dans la réallocation des facteurs. En particulier, la mobilité des travailleurs sera coûteuse d'un côté, et les entreprises auront intérêt à stocker des travailleurs (*labour hoarding*) dans un environnement où la demande de biens est incertaine et l'offre de travail inélastique. Les notions de chômage caché³ et de sous-emploi⁴ en

² <http://www.cpc.unc.edu/projects/rlms-hse>

³ Comprise ici dans une seule des acceptions de ce terme.

⁴ Selon l'Organisation internationale du travail (OIT), il y a sous-emploi « lorsque la durée ou la productivité de l'emploi d'une personne sont inadéquates par rapport à un autre emploi possible que

dérivent. Elles peuvent être appliquées à différents types de mobilité du travail : en particulier, mobilité géographique et mobilité intersectorielle. Les papiers qui suivent sont tous des contributions à une réflexion autour de ces notions. Je vais commencer par exposer en quoi le *labour hoarding* est un phénomène important pour la littérature en économie de la transition et pour celle en développement / développement agricole : ce phénomène peut être persistant, voire structurel.

- *Le sous-emploi dans la transition* (Gimpelson et Kapeliushnikov, 2011, pour un article récent de synthèse dont je présente ici les principales conclusions) : les auteurs concluent sur le peu de preuves empiriques validant l'hypothèse d'un « attachement » entre employé et employeur, comme il avait pu être avancé durant la transition (paternalisme de l'employeur et appartenance forte au marché interne de la part de l'employé). Par contre, ils notent une forte flexibilité du travail en termes de volume horaire du fait d'un emploi arythmique : ce phénomène était déjà présent à l'époque socialiste (Andreff, 2003) et il persiste dans la transition du fait de la désorganisation du système. De plus, le *labour hoarding* n'est pas cher : les salaires ont été extrêmement flexibles à la baisse (le salaire réel atteint en Russie son minimum en 1999, il est alors à 30 pour une base 100 en 1991, sur salaires déclarés) et les arriérés de paiement concernent près des 2/3 des salariés sur cette même période. Ces constats amènent les auteurs à se demander si le marché du travail ne privilégie pas un ajustement par le salaire et non par l'emploi, d'où sous-emploi et peu de réallocation du facteur de production travail dans des moments de crise. A l'origine de ce fonctionnement, les auteurs identifient des institutions : le code du travail n'a été modifié en profondeur qu'en 2002 et il était fait pour une économie socialiste souffrant de pénurie de travailleurs ; le salaire minimum est demeuré très bas (5 à 10% du salaire moyen sur la période 1992-2009) ; les allocations chômage sont quasi-inexistantes (entre 0 et 3% du salaire moyen sur la même période) ; enfin, le salaire repose pour moitié sur des primes et des bonus, ce qui permet à l'employeur de pouvoir facilement le moduler.
- *Sous-emploi dans le développement / en agriculture* : une littérature traditionnelle dérivée de Tchayanov (1925) s'intéresse au travail de la famille sur les exploitations et en montre la singularité. Ce cadre développe par la suite des modèles à structure de classe distinguant différentes catégories de ménages définies selon leur degré de participation au marché du travail en fonction de leur dotation en travail familial et en terre (Eswaran et Kotwal, 1986). Je me concentre, pour ma part, plus précisément sur une donnée : le prix implicite du travail familial sur les exploitations n'égalise pas forcément le taux de salaire hors de l'exploitation (Chavas, 2001, par exemple). Ceci a été expliqué par la non-séparabilité des décisions de production et de consommation du ménage agricole, d'une part, par les goûts, parfois aussi, pour le travail agricole (Fall et Magnac, 2004). Dès lors, les ménages peuvent décider de rester travailler en agriculture, alors que les incitations salariales à bouger vers d'autres secteurs sont fortes. Ceci remet en question le modèle de développement à la Harris et Todaro (1970). De plus, ce modèle implique une migration vers les zones urbaines, migration rendue difficile en présence de fortes contraintes de liquidité. Enfin, on peut penser qu'il existe un sous-emploi structurel en agriculture du fait du caractère saisonnier de l'activité. En particulier, un pan de littérature traite de cette question sous l'angle des pratiques d'attachement à l'exploitation développées par le chef d'exploitation (*Labor-tying*, Bardhan, 1983) : l'employé s'engage à travailler sur l'exploitation durant deux périodes, en étant rémunéré plus que le salaire du marché en période creuse, et moins que le salaire du marché en période haute. Gibbon (2011) va plus loin dans son analyse empirique et souligne que les plantations attachent les familles à leur activité à travers le travail du chef de famille, mais que l'ensemble de la famille peut être alors sollicitée dans les périodes de forte activité.

L'absence de possibilité de migration, ou les difficultés de la migration, ont été mon premier champ d'étude pour comprendre la transition. Dans un premier papier [2], j'ai étudié les déterminants du

cette personne est disposée à occuper et capable de faire. »

différentiel de salaire persistant, dans la transition, entre la zone des capitales (Oblasts de Moscou et Saint-Pétersbourg, dits zone métropolitaine) et le reste de la Russie. La technique choisie, en partie pour pallier l'imperfection des données RLMS à disposition, est celle d'une décomposition des différentiels de salaire entre les deux zones et son évolution sur la période pour laquelle les données étaient disponibles (1994-95 et 2000-2001), grâce à une comparaison de ces deux dates extrêmes (méthode de décomposition de Juhn et al., 1993). La méthode de la décomposition des différentiels de salaires est largement répandue dans les études empiriques sur la discrimination (modèle canonique de Oaxaca, 1973 et Blinder, 1973), beaucoup moins pour étudier une dispersion spatiale. Nous avons pu distinguer en statique le poids des caractéristiques observables des populations métropolitaines, mais aussi le rôle des inobservables. Un premier résultat provient de l'étude statique en première période (début de transition) : il montre que les caractéristiques inobservables contribuent le plus à l'explication du différentiel de salaires, quand on contrôle pour l'ensemble des variables habituellement utilisées dans les équations de salaire, âge, sexe, expérience, entre autres. Un deuxième résultat, provenant de l'analyse de statique comparative, montre une convergence des rendements du capital humain (observables, en particulier rendements de l'éducation et de l'âge). Mais les inobservables contribuent, à nouveau, à une divergence. Ce différentiel persistant de salaire, toutes choses égales par ailleurs, met en exergue les obstacles à la mobilité du facteur travail. L'Union Soviétique avait en effet eu une politique volontariste de colonisation de son versant oriental (sur la base de travailleurs de choc – *oudarniki* -, et du Goulag), et dans la transition, une surpopulation relative de la zone sibérienne a été soulignée. Par contre, les coûts de mobilité vers la Russie européenne étaient élevés, malgré l'intervention de la Banque Mondiale (Hill et Gaddy, 2003, p. 141).

Dans la même lignée, l'attachement à la profession est étudié dans la contribution [3]. La même lignée, car il s'agit certes là d'étudier la réallocation intersectorielle des travailleurs, mais en comprenant la séparation entre les professions en tant que distance : le changement de profession peut engager des coûts de formation plus ou moins grands, mais on peut tenir aussi compte de la distance symbolique entre les professions et de l'attachement au métier. J'ai souligné ce dernier point en pensant à l'héritage toujours présent de l'Union Soviétique et à ses conséquences en termes de structuration de la vie sociale, en particulier autour du métier et des collègues. Blanchflower et Freeman (1997) parlent en ce sens de *attitudinal legacy* concernant les relations au travail observables dans la transition russe. Dans cette étude, à l'instar des analyses sur l'influence des processus identitaires (Manski, 1993 par exemple), on approxime la pression du groupe par la moyenne, au sein de la profession, des départs pour une autre profession. On trouve un effet positif des comportements des membres de la profession sur le comportement individuel. Cette étude m'a permis de me documenter sur deux littératures qui continuent de m'intéresser : une littérature en économie cognitive, sur les interactions sociales ; et une littérature sociologique, mais pas éloignée de la précédente, sur l'identité sociale.

Des villes industrielles au monde agricole et rural

A mon arrivée à MOISA, suite à mon recrutement à l'INRA SAE2 en 2005, j'ai renoncé à continuer de travailler de manière centrale sur la Russie et les Pays de l'Est, malgré la présence d'une tradition d'étude des Pays d'Europe Centrale et Orientale dans ce laboratoire : ce qui m'y a poussée est, tout d'abord, un manque très net de données, mais surtout le manque d'intérêt des chercheurs russes sur des sujets ayant trait à l'agriculture ou au rural, chercheurs plus intéressés par la dérégulation des marchés (rail, électricité), l'économie politique, la corruption et les ressources minières. La crise alimentaire, la flambée des prix des matières premières agricoles sur les marchés internationaux et le boom de l'investissement en agriculture qui ont suivi ont sans doute changé la donne depuis. Pourtant, mes thématiques de recherche sont restées, pour part, proches de celles qui m'avaient animée durant la thèse. En particulier, les questions de travail, d'emploi et de sous-emploi. J'ai retrouvé dans la littérature traditionnelle d'économie du développement et d'économie agricole les notions de

changements structurels de l'économie, en particulier les incitations à la mobilité du fait des différentiels de salaire. La présence de collègues IRD et CIRAD dans l'unité me donnait aussi la chance d'effectuer des études empiriques sur les pays en développement. Je me suis penchée sur les questions de relation entre le travail agricole et le travail rural ainsi qu'entre le travail familial sur l'exploitation et le travail agricole salarié.

La contribution [9] s'inscrit dans l'analyse du développement de l'emploi rural non agricole et de sa place dans les revenus des ménages agricoles (Barrett et al., 2001, pour un résumé de cette littérature). Plus précisément, elle étudie la dynamique conjointe de migration permanente et de la diversification locale des activités chez des familles étendues du bassin arachidier sénégalais. Même s'il reste la région agricole la plus importante du Sénégal, le bassin arachidier connaît une crise importante : des sécheresses récurrentes dans les années 1970 ont favorisé l'érosion des sols avec une dégradation durable des conditions agro-écologiques. De plus, la privatisation de l'organisme de soutien de la filière arachide au début des années 1980 a entraîné une forte augmentation du coût des intrants et la chute des prix payés au producteur. Les faibles perspectives de développement des activités non agricoles rurales ont entraîné une longue tradition de migration (plutôt saisonnière) et de diversification des activités vers des emplois peu rémunérateurs. Ces mouvements ont été documentés depuis les années 1970 par une littérature scientifique empirique. Ce papier s'inscrit dans cette tradition pour revenir sur les comportements de diversification des activités en mettant l'accent sur les interactions entre migration permanente – plus rémunératrice - et diversification locale des activités – moins coûteuse à mettre en œuvre et s'adaptant au caractère saisonnier de l'activité agricole. Dans une littérature plutôt pessimiste sur l'usage et l'impact des revenus de la migration (*remittances*, Taylor et al., 1996 pour un survey), on conclut sur un usage non productif des *remittances* et sur l'instauration d'une relation de dépendance de la famille restée sur place avec le/s migrant/s. Notre contribution montre que la diversification locale des activités et la migration sont utilisées de manière substituable. Une complémentarité de leurs usages aurait par contre pu être envisagée dans la mesure où l'une des activités peut financer l'autre (accumulation de capital en vue d'une migration et investissement des *remittances* dans des activités non agricoles) et ainsi déboucher sur un phénomène d'éviction vers des activités non agricoles. De plus, le rôle de la structure démographique de la famille est avancé (la structure de la famille a aussi été avancée comme un déterminant des choix par Platteau et Guirkingner, 2011), ainsi que la position de la famille dans son cycle de vie. Les études qualitatives corroborent ces conclusions : le chef de famille, qui est celui qui décide de la migration de l'un des membres, est le plus âgé ; les migrants sont des jeunes généralement non mariés lors de leur départ mais ayant dépassé la vingtaine d'années ; la migration est permanente, mais réversible dans cette région avec de fréquents retours, une fois mariés, de personnes plus âgées ; enfin le coût fixe que représente la migration nécessite des périodes d'accumulation du capital. Une conclusion qui montre donc comment la diversification des activités a été intégrée comme stratégie soutenable de subsistance des familles rurales du bassin arachidier et, en ce sens, vient renforcer la longue littérature sur cette région. Cette étude a été ma première expérience de collecte autonome de données sur des questionnaires ménages (et même, dans ce cas, familles élargies), questionnaires difficiles à construire puis à administrer. Elle a été conduite en 2007 dans le cadre du co-encadrement de la thèse de Souadou Sakho (2005-2009 soutenue en 2009, direction Michel Benoît-Cattin). Cela a aussi été ma première expérience de recherche avec des chercheurs engagés dans des recherches de terrain. En ce sens, elle a été riche et m'a permis de m'interroger sur les différentes pratiques de recherche empirique : elle m'a permis de participer à des discussions souvent très précises sur les logiques qui sous-tendent les comportements observés, et à assumer des choix collectifs drastiques en matière de variables explicatives ou d'interprétation des résultats. La convergence entre méthodes qualitatives et quantitatives m'a semblé importante, ainsi que la construction d'un raisonnement hypothético-déductif face à une observation inductive.

De la collecte de données elle-même et de son exploitation j'ai retenu quelques conclusions : les limites d'une analyse en cross-section et l'intérêt d'investir dans des enquêtes quantitatives répétées sur un même échantillon, aventure dans laquelle nous nous lançons avec des collègues de Moisa. Ensuite, une nécessaire connaissance du terrain et de sa spécificité, même quand on ne fait que manipuler les données. Enfin, les limites d'un questionnaire basé sur une question trop (?) *ad hoc*, fait

sur mesure pour une problématique spécifique de recherches, et qui permet difficilement le redéploiement vers d'autres problématiques dans le cas où celle qu'on avait en tête se révèle inexploitable. Enfin, les regrets de la variable que l'on a oubliée d'inclure dans le questionnaire, faute de travail amont, sans doute, et qui se révèle finalement bien sûr indispensable.

La contribution [10] fait écho à cette discussion sur l'importance des activités non agricoles effectuées hors de l'exploitation dans le revenu des ménages agricoles (Blanc et Perrier-Cornet, 1999), bien que l'application s'en fasse sur des données françaises. Elle aborde en effet la question de l'emploi agricole salarié au sein des exploitations, en relation avec le travail familial. Pour ce faire, le modèle ménage proposé prend explicitement en compte le caractère saisonnier du travail agricole en distinguant une période de plantation où les besoins en travail sont faibles et une période de récolte avec des besoins élevés (suivant Saha, 1994). Deux conclusions principales découlent de l'étude. Premièrement, l'emploi saisonnier retrouve sa place dans l'économie du ménage. Le modèle montre que l'emploi permanent est utilisé comme assurance contre le risque de ne pas trouver de travailleur quand nécessaire, mais l'empirie montre aussi que la famille joue comme assurance-travail une fois connus les coûts d'embauche d'un salarié, ce qui ne va pas de soi. Deuxièmement, l'étude montre l'importance du marché local de l'emploi dans les décisions (Perrier-Cornet, 2002) : d'une part, la concurrence des zones périurbaines est mise en évidence, et d'autre part, le rôle de la main-d'œuvre immigrée (travailleurs OMI, à savoir, travailleurs provenant de pays tiers à l'Union Européenne, et introduits sur contrat de travail, assignés à l'agriculture pour ce cas). Ce travail a été effectué dans le cadre du co-encadrement de la thèse d'Aurélie Darpeix (2007-2010, soutenue en 2010 : direction Philippe Perrier-Cornet). Très appliqué sur des sujets locaux, cette expérience m'a permis de prendre connaissance des enjeux régionaux. Aurélie ne se destinant pas directement au métier de chercheuse, j'ai aussi appris quel intérêt il peut y avoir à former par la recherche et non pour la recherche.

Les modèles ménages à la base de ces études prennent explicitement en compte les dotations relatives des ménages en travail familial et en terre pour comprendre les arbitrages qu'ils font en termes de participation au marché du travail et au marché foncier (Eswaran et Kotwal, 1986). Dans le cas de la terre, la mobilité est celle de l'échange marchand ou non (prêt gratuit ou don) du facteur. Nous nous intéressons dans la partie qui suit à l'échange marchand des droits de propriété et d'usage sur la terre, au marché foncier.

2.1.3. Facteur terre, marché foncier – le cas d'un facteur immobile mais échangeable

Le transfert de droits de propriété ou d'usage sur la terre à travers le marché foncier est vu comme permettant d'améliorer l'allocation des facteurs lorsque les dotations en facteurs de production et en capacités de gestion individuelles sont hétérogènes (Deininger & Feder, 2001; de Janvry, Gordillo et al., 2001). Le marché du faire-valoir indirect (location et métayage) est généralement beaucoup plus actif que le marché de l'achat-vente; la rencontre de l'offre et de la demande s'opère plus facilement et les coûts de transaction sont relativement limités. Il permet ainsi de pallier l'imperfection des marchés (en particulier, l'imperfection du marché du crédit qui empêche les ménages de s'endetter de façon optimale) et la présence de risque (la cession par vente étant difficilement réversible, là où un bail de location peut être fixé à échéance courte). Les réformes foncières visant à établir des droits de propriété sur la terre ont pour but de garantir cette allocation efficace : d'une part, le droit de propriété sécurise les transactions en évitant les contestations ou en permettant de faire constater la réalisation d'une transaction devant un juge en cas de contestation ; d'autre part, il sécurise l'investissement fait

sur une parcelle en garantissant que les fruits de l'investissement effectué reviendront bien à l'investisseur et en évitant la possibilité de hold-up par les voisins ou des étrangers entraînant un niveau d'investissement sous-optimal. La première contribution s'inscrit dans l'étude des réformes foncières en analysant l'évolution des structures de l'agriculture dans les Pays d'Europe Centrale et Orientale et le développement d'un marché foncier. Le second papier s'intéresse au marché du faire-valoir indirect en Côte d'Ivoire et à son activité quand le coût d'opportunité de la cession de terre augmente.

La contribution [8] (en collaboration avec L. Latruffe, INRA SMART) présente une analyse de la réforme foncière dans les Pays d'Europe Centrale et Orientale en partant d'un étonnement concernant l'émergence de structures de production de forme duale : en effet, les experts (Kydd et al, 1997, par exemple) avaient prédit le développement d'une agriculture où dominent des exploitations de taille moyenne. La disparition des petites exploitations ne pouvant survivre en dessous d'une taille critique, et le démantèlement des grandes exploitations souffrant de des-économies d'échelle avaient été, en effet, envisagés comme le scénario le plus probable. A l'aide d'une analyse de la littérature empirique et des statistiques agricoles, le papier entend montrer la place décisive du facteur foncier pour expliquer le constat présenté ci-dessus. En particulier, il identifie les imperfections de marché qui ont créé des obstacles à la réallocation de la terre : le retard dans l'instauration des institutions de marchés propres à encadrer les échanges (cadastre, par exemple) ; les difficultés rencontrées dans la restitution des terres ; les coûts importants liés à la transaction du fait de l'environnement institutionnel.

Le papier propose, de plus, deux réflexions plus larges qui me semblent intéressantes et sur lesquelles il conviendrait de réfléchir plus :

- Tout d'abord, il permet d'aborder directement la question de la comparaison des modèles de droits de propriétés sur la terre dans l'analyse d'économie du développement et dans celle d'économie de la transition. D'un côté, l'émergence des droits de propriété sur la terre est présentée comme le résultat de l'évolution des bénéfices de l'exclusion d'autrui de l'usage de ce bien, lorsque la pression démographique ou la demande de bien alimentaire augmentent (Boserup, 1965). De l'autre, des droits de propriétés d'Etat ou collectifs sont distribués, ou des structures (fermes d'Etat ou collectives) sont privatisées. Et ce à partir d'une organisation économique cohérente, même si elle ne répond pas aux critères d'une économie de marché. Dans ce dernier cas, la terre n'est pas dissociée du capital physique des entreprises productrices : la privatisation des terres agricoles a alors un versant organisationnel, du à la privatisation des entreprises simultanée à l'établissement de droits de propriété sur la terre, qui peut jouer sur les formes émergentes d'organisation de la production.
- Ensuite, la question est posée de la diversité des modèles de développement agricole : le débat sur la taille des exploitations (Eastwood et Newell, 2010, pour un très bon résumé) laisse entendre qu'il existerait une structure plus performante (petites versus grandes). Ce papier montre aussi l'importance de l'héritage et des dépendances de chemin et une diversité des évolutions.

La contribution [5] (en collaboration avec JP Colin, IRD GRED et M. Tidball, INRA LAMETA) s'intéresse à la question de la dynamique de la plantation d'hévéa en basse Côte d'Ivoire et de l'influence de ces nouvelles plantations sur le marché foncier. L'impact de la conversion de culture sur le marché foncier est un sujet peu considéré par la littérature. L'étude de cas représente, de plus, une situation intéressante à plusieurs titres : (i) la zone d'étude comprend un grand nombre de travailleurs

agricoles migrants, sans terre, et avec actuellement peu d'espoir d'en acquérir dans un contexte politique populiste privilégiant les citoyens ivoiriens. Ces migrants sont dès lors dépendants du marché locatif ou de l'emploi salarié. Même en l'absence de droits de propriété garantis par l'Etat après les difficultés de l'opération de titrisation engagée, la zone connaît peu de conflits autour de la terre et le marché a connu un fort développement ; (ii) Il s'agit dans ce cas de comprendre l'histoire d'une conversion d'une agriculture familiale basée sur la culture du café et cacao promue tout d'abord par l'Etat colonial depuis les années 1920, puis adoptée comme stratégie de développement agricole après les Indépendances. Depuis le milieu des années 1990, le caoutchouc naturel représente une bonne opportunité avec des prix très attractifs. La production ivoirienne a augmenté de 90 000 tonnes à 200 000 tonnes entre 1996 et 2008. L'adoption de l'hévéa est endogène aux communautés villageoises (sans intervention de l'Etat) et se développe sur la base d'une agriculture de type familial. Mais le coût de la plantation (à avancer en liquide) est élevé, dans une zone très démonétarisée ; (iii) La zone étudiée expérimente actuellement la fin de l'agriculture de frontière, la forêt étant quasiment épuisée. Par contre, la densité de population sur cette zone est loin d'être homogène avec un front pionnier qui a avancé vers l'Est et des densités de population plus faibles dans les zones plus récemment défrichées. Les deux derniers points permettent de replacer la question dans l'histoire de la dynamique culturelle de la zone d'étude.

Ces observations empiriques laissent craindre que l'accès à la terre pour les producteurs sans terre ne soit freiné par le « gel » des terres que constitue la plantation d'hévéas pour laquelle il n'y a pas, en Côte d'Ivoire, de possibilité technique pour une culture associée. La seconde question que cette dynamique de plantation pose est celle de la place de la production vivrière quand une culture de rente est très profitable.

Le papier propose d'intégrer l'influence de la contrainte de liquidité et d'une contrainte de sécurité alimentaire dans les décisions d'investissement dans la plantation de jeunes arbres. Le modèle de contrôle optimal développé étudie le choix de plantation d'arbres à chaque période. Il inclut le coût que représente la plantation et qui doit être payé en cash. La possibilité d'accumuler des liquidités repose sur deux sources : la location de la terre et le rendement du capital provenant des hévéas en production, ainsi que des quelques autres rares cultures pérennes encore en production (café et cacao). La plantation pourrait donc être un phénomène cumulatif (l'hévéa produit de l'hévéa) ou substitutif (on loue la terre pour pouvoir planter plus tard, soit deux usages différents). L'application empirique conclut sur un usage alternatif de la terre : le fait d'avoir un capital important d'hévéa n'empêche pas la location (cession) de la terre. Le rôle de la contrainte de liquidité est avéré : plusieurs années sans plantation d'hévéas passent, avant que le ménage ne recommence à planter. Ceci pourrait être interprété en termes de reconstitution de capital. Enfin, la décision de prise de terre en location semble plutôt être due à la petite taille du patrimoine foncier détenu qu'à la décision de mettre une partie de ce patrimoine en plantation pérenne.

Cette première partie a traité de la réallocation des facteurs travail et foncier dans la transition et dans le développement, ou plus généralement dans la libéralisation. La seconde partie s'intéresse aux marchés des biens agricoles et à l'accès au marché pour les producteurs.

2.2. RESTRUCTURATION DES SYSTEMES AGROALIMENTAIRES ET ACCES AUX MARCHES POUR LES PRODUCTEURS

Cette seconde voie de recherche est plus particulièrement celle que j'ai développée à mon arrivée au laboratoire MOISA en février 2005. Le laboratoire était alors très engagé dans la question de la persistance de l'agriculture familiale dans un système agro-alimentaire qui se modifie. En particulier, le développement des supermarchés dans les pays du Sud a retenu mon attention, ainsi que celui des exportations de produits dits non-traditionnels, ou à haute valeur ajoutée (les fruits et légumes en font partie). Ces deux tendances sont lourdes : le rapport de la Banque Mondiale (2007) montre que les échanges internationaux sont pour plus de 50% (en valeur) le fait d'échanges de produits non traditionnels, à savoir de produits différents de commodités (*commodities*) – cacao, café entre autres. Je me suis intéressée plus ici aux fruits et légumes frais, domaine d'expertise de MOISA. Cette partie présente des marchés des produits imparfaits : elle prend en compte d'une part les coûts de transaction dans la mise en marché, à savoir coût de transport, information sur les prix, choix de l'acheteur ... (Barrett, 2008), mais aussi les coûts de transaction liés à l'affichage de la qualité du produit pour lever les asymétries d'information en acheteur et vendeur.

2.2.1. Introduction : la transformation des systèmes agro-alimentaires mondiaux

Modification de la demande du consommateur et du cadre légal

Les marchés alimentaires ont connu une multiplication de crises sanitaires (Encéphalite Spongiforme Bovine, E.Coli par exemple) : la distance entre le producteur et consommateur s'étend, du fait de la multiplication des échanges internationaux et de la transformation des produits (Fishler, 1990). De plus, beaucoup de caractéristiques des produits relèvent désormais de biens de croyances (dans cette partie, on s'intéressera plus particulièrement aux fruits et légumes et à la présence de pesticides). Ces caractéristiques, contrairement à celles des biens d'expérience, ne sont pas révélées lors de la consommation du produit (Barzel, 1982) mais peuvent faire l'objet d'un contrôle. Des initiatives publiques ou para-publiques ont été prises en ce sens : au niveau international, le Codex Alimentarius en est un exemple, émanant des Nations Unies, et sous la tutelle de l'OMS (Organisation Mondiale de la Santé) et de la FAO (Food Agricultural Organisation). C'est un code normatif sur lequel s'est appuyé l'OMC (Organisation Mondiale du Commerce) dans la négociation des accords SPS (Sanitary and PhytoSanitary measures) lors de l'Uruguay Round (conclu en 1994). Mais le Codex Alimentarius reste prescriptif. Par contre, les législations nationales ou communautaires imposent des règles et elles évoluent rapidement. La législation européenne s'engage vers plus de rigueur, en particulier, pour ce qui va nous intéresser dans cette partie, relativement aux importations : le règlement (EC) No. 178/2002, connu sous le nom de *General Food Law* (mise en application en 2005) établit la responsabilité des opérateurs de la chaîne agro-alimentaire en matière de conformité et de sécurité des produits ; le règlement (EC) No. 854/2004, ou Paquet Hygiène (mis en application au 1er janvier 2006) impose l'application des principes HACCP (Hazard Analysis Critical Control Point) tout au long de la chaîne. L'accent est donc mis sur la traçabilité – au niveau de la production et de la manipulation du produit.

Derrière ces règlements, il existe une variabilité dans les règles de responsabilité qu'établissent les différents Etats Membres. En particulier, en Grande-Bretagne, selon la British Food Law (1990), le dernier metteur en marché (vendeur final) est responsable devant la loi et sa responsabilité est fondée sur le principe de *due diligence*, selon lequel le sujet doit travailler à se prémunir lui-même contre tout élément négatif qui aurait pu être évité. En France, le premier metteur en marché (c'est à dire selon les cas : pour les produits hexagonaux, le producteurs ; pour les produits importés, l'importateur) est tenu de s'assurer que le produit est conforme à l'ensemble des prescriptions en vigueur, relatives à la santé, à la sécurité des consommateurs, à la loyauté des transactions commerciales et à la protection des consommateurs (obligation d'autocontrôle). A ce risque juridique, il faut ajouter un risque commercial jouant sur la perte de confiance et la baisse de la demande pour les produits défectueux ou la marque

correspondante. Pour assurer la traçabilité, les entreprises des secteurs alimentaires et agro-alimentaires s'organisent.

Qualité et traçabilité

A côté des réglementations publiques, de nouveaux modes de gestion de la qualité sont adoptés volontairement par les opérateurs des filières. Pour faire face à leur responsabilité, les entreprises doivent pouvoir prouver qu'elles ont mis en œuvre toutes les mesures nécessaires à garantir la conformité du produit mis en marché. La stratégie des firmes s'en trouve modifiée, mais aussi le fonctionnement global de la chaîne de commercialisation (Loader et Hobbes, 1999).

En particulier, la place de la grande distribution est essentielle, surtout dans le cas de ces produits horticoles où elle est généralement considérée comme le pilote de la chaîne de valeur (Dolan et al., 1999). Deux cas de figure sont alors envisagés : les supermarchés peuvent être localisés au Nord et s'approvisionner au Sud pour des produits tropicaux ou des produits de contre-saison (Dolan et Humphrey, 2000, par exemple) ; ou bien ils peuvent aussi être localisés au Sud et s'approvisionner localement (Reardon et al, 2003, pour un résumé du phénomène). Ces tendances lourdes entraînent un changement de mode de coordination entre les acteurs afin de sécuriser l'approvisionnement en volume, en qualité et en régularité. Reardon et Timmer (2007) distinguent quatre points principaux : la centralisation des achats sur des plates-formes régionales ; l'apparition de grossistes spécialisés/dédiés ; la contractualisation entre supermarchés et fournisseurs ; enfin, le développement des standards privés de qualité.

Les standards privés sont un dispositif de normalisation des actions des opérateurs visant à garantir un certain résultat au terme de ces actions (une performance, garantie par le cahier des charges). Dans la recherche qui est présentée ci-après, il s'agit de pouvoir s'assurer de la conformité au standard public (limites maximales de pesticides par exemple), qui est un standard de performance, correspondant à une obligation de résultat. Ces standards sont à l'initiative du secteur privé, et détenus par lui. Ils peuvent être individuels et portés par une marque (démarche qualité Carrefour, par exemple) ou collectifs et portés par une profession ou une filière. Ceux dont je parle dans l'exposé de mes travaux relèvent de ce dernier cas. Dans la majeure partie des cas, ils sont adoptés volontairement par les firmes. Une large partie de la littérature présente ces standards comme déterminants pour les chaînes de commercialisation car ils les façonnent (Bingen et Busch, 2006). Mes travaux contribuent à cette veine de littérature en soulignant le rôle des opérateurs de mise en marché autres que les producteurs dans la gestion de la qualité et leur influence sur la structuration des chaînes de commercialisation.

Influence sur les structures de production

Cette agriculture utilisant les standards dite générer des revenus substantiels et concerner des produits dont la demande anticipée va augmenter (Timmer, 2007). En premier lieu, le développement de l'horticulture a été avancé comme porteur pour les producteurs familiaux (Weinberger et Lumpkin, 2007) dans un contexte de baisse persistante du prix des commodités. Ce potentiel de débouchés et profits pourrait être compris comme nouvelle frontière agricole. Mais le développement de la certification et la modification des pratiques de production que ces marchés requièrent posent question pour ce qui concerne les pays en développement. Jo Swinnen et al. (2008) présentent le passage d'un modèle traditionnel alliant commerce et développement (par extension du marché, division du travail) à l'expression de craintes concernant la possibilité pour les producteurs de se mettre au niveau, afin de pouvoir avoir accès aux marchés et profiter des bénéfices de la libéralisation. La question posée est celle de la commercialisation. En ce sens, elle comprend forcément une dimension verticale que nous avons exploitée dans les questions de recherche.

L'avantage des grandes exploitations semble être accentué par la demande de qualité ; en effet, l'investissement nécessaire est coûteux (en termes de changement de pratiques agricoles, d'investissement dans les infra-structures nécessaires à garantir la qualité). Le différentiel de coût de supervision joue à l'avantage des grandes exploitations (Mausch et al., 2009 pour une comparaison des

coûts entre grandes et petites exploitations pour l'adoption de GlobalGAP⁵ au Kenya). La contrainte d'accès au crédit est, de plus, plus importante pour les petites exploitations, faute de collatéral. Enfin, les grandes exploitations peuvent bénéficier d'économies d'échelle non seulement dans la production, mais aussi d'économies « verticales » d'échelle grâce à leurs structures de mises en marché, à l'information qu'elles détiennent sur les marchés, ou à leur pouvoir de négociation face aux opérateurs aval (possibilité de stockage, réputation...).

Les observations empiriques sont partagées : on conclut à une consolidation de la production par concentration de la production dans de grandes exploitations locales qui se sont étendues (chez Dolan et Humphrey, 2000 ; et chez Reardon et Berdegú, 2002) par exemple, ou par l'intégration à grande échelle de la production par les exportateurs (Maertens & Swinnen, 2009 en sont un exemple notoire). Mais quand l'approvisionnement chez de larges structures n'est pas possible, faute d'existence de grandes exploitations, Tom Reardon et Julio Berdegú (2002) soulignent que la grande distribution s'approvisionne auprès de producteurs de petite taille ; d'autres études montrent aussi l'intérêt de l'agriculture contractuelle pour de grandes entreprises d'export, en particulier pour le cas du haricot vert à Madagascar (Minten et al., 2009) ; enfin l'intermédiation de marché dans des marchés de gros est vue, dans le cas chinois, comme un amortisseur de la restructuration de la production (Wang et al., 2009).

Les conclusions que l'on peut tirer de cette littérature très empirique sont celles, à l'instar de Minot et Ngigi (2004), d'une très grande diversité des situations en fonction des produits étudiés et des pays. Entre success stories et cas d'école, il est alors difficile de pouvoir identifier les tendances récurrentes, ce qui m'a amenée à proposer quelques pistes de recherche dans la partie 3 en m'appuyant sur les éléments critiques et questions ouvertes dans la partie bilan qui suit.

2.2.2. Mise à niveau dans les chaînes de valeur : le rôle des institutions de commercialisation

Ici, je me suis intéressée aux institutions de commercialisation et à leur rôle dans l'accès au marché pour les producteurs qui, du fait de leur localisation ou manque d'information sur les débouchés, peuvent subir des coûts de transaction élevés dans lors de la mise en marché (Barrett, 2008). En particulier, j'ai considéré la fourniture au producteur de services pré- et post-récolte : le poids relatif des différents coûts de transaction liés à l'accès imparfait aux marchés des inputs, outputs, crédit doit être pris en compte, par exemple. Face à l'évolution de la demande des consommateurs qui attachent plus d'importance aux attributs de qualité et de sécurité du produit, l'information sur les marchés et l'intermédiation des transactions deviennent essentielles (Poulton et al., 2010) ; de même, l'accès au capital pour financer les investissements nécessaires pour répondre aux exigences de qualité (Reardon et Timmer, 2007). Cette partie étudie les institutions de commercialisation : elle insiste sur leur rôle dans l'intermédiation des échanges, d'une part, puisqu'elles mettent en relation l'acheteur et le vendeur (Yavas, 1994). Elle montre aussi comment les intermédiaires participent à la création de valeur dans la chaîne en adaptant l'offre à des marchés segmentés, et en garantissant la qualité, y compris pour des produits vivriers (Tallec et Egg, 2008). Ces institutions de mise en marché peuvent regrouper un grand nombre de types d'organisations, comme les groupements de producteurs, les marchands, les agences étatiques ou para-étatiques de mise en marché⁶.

La contribution [11] traite des lois sur la commercialisation, dans ce cas de l'instauration d'un passage obligatoire par des marchés de gros. Ces lois ont été promues pour contrôler les échanges, en

⁵ GlobalGAP est le référentiel privé auquel cette recherche est appliquée. Il convient de bonnes pratiques agricoles (hygiène, application de pesticides) avant la sortie de l'exploitation.

⁶ <http://www.fao.org/ag/ags/agricultural-marketing-linkages/marketing-institutions/en/>

particulier en termes sanitaires. Elles permettent de plus de bénéficier d'économies d'échelle avec la mise en place d'infrastructures collectives ; enfin, elles promeuvent la concurrence par affichage des prix dans un même lieu. Mais ces lois sur la distribution ont aussi été critiquées : elles sont souvent associées au monopole de la distribution par les municipalités, et aux taxes imposées en conséquence. Les marchés de gros n'ont pas été souvent l'objet d'étude dans la littérature empirique (Cadhilon et al. 2003, pour un contre-exemple), à part : (i) une littérature assez à mon sens doctrinale promue par la FAO dans le but de défendre la construction de marchés de gros, en particulier dans les pays africains qui connaissaient alors une urbanisation forte (Tollens, 1997 par exemple, et un ensemble de fiches techniques), (ii) une littérature désormais assez ancienne alors que le contexte actuel est plutôt celui d'une libéralisation de la distribution, et (iii) une littérature qui ne prenait alors pas en compte la transformation de la demande alimentaire. Il en découle deux apports de la contribution : une analyse empirique sur données quantitatives dans un contexte de régulation forte (la Turquie) ; et la prise en compte du développement de la grande distribution et de ses exigences de qualité en prenant de front la question de la segmentation du marché et de la provision de qualité en présence d'une régulation.

En Turquie, toutes les transactions de fruits et légumes dont le volume est supérieur à une tonne doivent passer par des marchés municipaux où elles sont prises en charge par des agents payés à la commission (nommés dans la suite du texte commissionnaires). Ce sont des grossistes qui ne prennent pas possession du produit, mais le vendent à l'acheteur pour le compte du producteur. Même si les transactions sur un marché parallèle sont fréquentes, l'Etat turc est fort et crédible dans l'exécution de ses lois, ce qui rend ce cadre légal contraignant pour les producteurs et les acheteurs, en particulier la grande distribution. Dans un contexte où le développement des supermarchés est rapide (le classement de Global Retail place la Turquie alors dans le top 5 des marchés à prendre), cette loi fait craindre que le marché domestique ne soit pas en mesure de fournir la demande et que la grande distribution ne se tourne vers des fournisseurs régionaux hors Turquie. En particulier, le point que le papier retient est que le nombre d'opérateurs sur les marchés de gros ainsi que le nombre de marchés et leurs localisations sont régulés : les commissionnaires peuvent détenir alors un certain pouvoir de marché. La littérature la plus proche de ces faits stylisés que j'ai pu trouver est celle des professions à licence ou *numerus clausus*, instaurant, de fait, de fortes barrières à leur entrée : celles des taxis et médecins en sont sans doute les plus connues, mais le nombre de ces professions est très variable selon les pays. Paradoxalement peut-être, l'un des arguments pour l'instauration de ces licences est la garantie de la provision d'un service de qualité, du fait de la sélection des candidats et de la rente de position qui sera perdue si on en est exclu (Svorny, 2000) comme une forme de salaire d'efficience. Par contre, une fois le système instauré, l'incitation à investir peut se trouver diminuée, le marché n'étant alors pas concurrentiel. En particulier, notre question est celle de l'investissement d'un intermédiaire de marché dans la provision d'un produit de qualité : en effet, les coûts qu'il subit s'il s'y engage comprennent les coûts de recherche d'un fournisseur proposant des produits de qualité, le cas échéant de supervision de son travail ; de plus, le commissionnaire peut altérer la qualité du produit qu'il prend en charge par son choix de conditionnement, son mode d'emballage, ou par la segmentation de différentes qualités au niveau de l'intermédiation pour les destiner à différents marchés. La diminution de la concurrence entre commissionnaires, du fait de leur petit nombre, peut entraîner une moindre incitation à fournir cet effort. Les résultats obtenus montrent, à l'inverse, qu'une certaine partie des commissionnaires se spécialisent sur des segments de marché exigeants en qualité. L'apparition de grossistes dédiés ne semble donc pas exclue, y compris dans un environnement régulé. De plus, on montre l'existence de commissionnaires modernes qui, sans être dédiés à la chaîne de commercialisation des supermarchés, se spécialisent dans la qualité. Ce travail a été effectué dans le cadre du co-encadrement de la thèse de Sylvaine Lemeilleur (2006-2009 : direction ; Jean-Marie Codron).

La contribution [12] s'intéresse aux comportements des importateurs français de fruits et légumes, localisés à Perpignan, en matière de contrôle de qualité sanitaire. Ce travail a été effectué dans le cadre de mon premier co-encadrement de thèse (Elodie Rouvière 2006-2009, direction : Jean-Marie Codron) ; et cet article avec Raphaël Soubeyran en co-auteur (INRA LAMETA). La réglementation les rend en effet responsables des défaillances dans la qualité des produits mis en marché, en tant que premiers metteurs en marché. Ils ont une obligation d'auto-contrôle qu'ils tentent de garantir à travers une initiative : la *Démarche Qualité*, coordonnée par le syndicat des importateurs. Celle-ci oblige les importateurs adhérents à effectuer un niveau minimum d'analyses de résidus de pesticides en fonction du volume importé.

Effectuer toute analyse supplémentaire est à la discrétion de l'importateur : c'est ainsi que nous comprenons le niveau d'effort de l'importateur en termes de contrôle de la qualité sanitaire, à savoir le nombre d'analyses de résidus pesticides effectuées par tonne de produit importé. L'idée du papier est que, du fait de l'indivisibilité des lots (qui pourraient être confisqués s'ils présentent une non-conformité) et de la diversification du risque que constitue l'existence d'un grand nombre de lots, les grands importateurs (en volume) auront un comportement moins précautionneux que les petits en termes de contrôle de la qualité. Cette hypothèse est confirmée par l'analyse économétrique basée sur une collecte de données réalisée auprès de l'ensemble des importateurs du marché de Perpignan, adhérents à la *Démarche Qualité*.

Ces résultats remettent en question les analyses ex-post de la conformité des produits à la législation, pour le cas des pesticides présents sur et dans les fruits et légumes : en effet, le temps que prend l'analyse est tel que le produit, dans notre cas périssable, est déjà commercialisé, et sans doute consommé, avant que les résultats ne soient connus. D'autre part, les résidus de pesticides représentent un risque non pathogène dans la plupart des situations, même si, dans des cas rares de surdose extrême, des cas mortels ont pu être reportés (poivrons en Turquie, et en Espagne). Dès lors, il sera difficile de prouver la causalité : ingestion de produits contenant des pesticides et maladie humaine. La responsabilité des importateurs sera alors difficilement démontrable. Enfin, un résultat collatéral de l'analyse montre que les importateurs qui disent craindre le plus l'inspection publique, sont aussi ceux qui reportent le moins d'analyses individuelles de résidus de pesticides par tonne importée : ce résultat me semble venir renforcer les points exposés juste avant. Les contrôles de la DGCCRF (Direction Générale de la Concurrence, de la Consommation et de la Répression des Fraudes) sont aléatoires et faibles en nombre par rapport au volume total mise en marché. Ces pratiques nous amènent à réfléchir à la différenciation faite par Spencer Henson et John Humphrey (2009) entre standard de performance et standard de processus/méthodes (*process standard*). Un standard de performance relève de l'analyse ex-post de la conformité du produit. Un standard de processus/méthodes revient à garantir la mise en œuvre d'un ensemble de pratiques qui sont censées traduire le standard de performance en un cahier des charges. La vérifiabilité des pratiques effectives, au niveau de la production, de la manipulation et de la transformation des produits est peut-être la plus importante à assurer.

Je n'avais pas prévu d'écrire le papier [4]. L'histoire de cette recherche commençait là, comme celles que j'avais déjà vécues à plusieurs reprises, par la perspective d'une collecte quantitative de données dans le but de répondre à la question proposée lors d'un appel d'offre : tester l'impact des barrières non tarifaires, et plus précisément des standards privés, dans des pays de l'accord « Everything but Arms » qui sont parmi les moins avancés (FP7 NTM-Impact 2009-2011, un travail sur Madagascar

conjoint avec Julie Subervie, INRA MOISA et Isabelle Vagneron, CIRAD MOISA). Nous avons finalement choisi la filière d'exportation de litchis de Madagascar vers l'Union Européenne, vu son poids croissant dans les exportations malgaches de produits agricoles. Le papier traite de l'intervention des bailleurs de fonds internationaux dans la promotion des standards privés. Il part d'un échange avec les membres du workpackage investis sur les terrains sénégalais (Miet Maertens, LICOS, Belgique) et kenyan (John Humphrey, IDS, Sussex) où le standard GlobalGAP s'est développé rapidement et où les impacts en termes d'évolution des structures de production se font sentir. A l'inverse, les observations à Madagascar montrent que GlobalGAP est abandonné, après avoir connu un pic d'adhésion en 2007. J'ai donc délaissé l'analyse micro-économique de l'impact du standard au niveau production pour comprendre l'adoption du standard.

L'analyse se base sur des données secondaires récoltées dans les bulletins hebdomadaires du marché du litchi en Union Européenne sur les campagnes 2001/2002 à 2009/2010, sur une série d'interviews que j'ai menées à différents niveaux de la filière et sur les rapports des différents bailleurs de fonds ayant soutenu la filière. L'apport du papier tient, à mon sens, à la caractéristique suivante : l'étude de l'intervention des donneurs dans la promotion de l'accès à des marchés à haute valeur ajoutée, comme les fruits et légumes, est relativement rare (à l'exception de Humphrey et Navas-Alemán, 2010). Par contre, quelques éléments peuvent être identifiés dans les articles incluant l'intervention de donneurs comme variable (parmi d'autres) déterminant l'adoption de GlobalGAP par les producteurs. Les auteurs ont alors souligné le rôle central de la coordination verticale. Or, généralement, c'est la coordination horizontale (avec les organisations de producteurs en particulier) qui est entendue comme essentielle. Pourtant, les études des organisations internationales elles-mêmes montrent que l'appui des firmes meneuses⁷ est déterminante (Altenburg, 2006). En identifiant les importateurs, un maillon qui a été occulté par les bailleurs de fonds, comme *lead-firms*, l'analyse propose de comprendre pourquoi GlobalGAP perd du terrain à Madagascar. L'initiative est alors interprétée comme *donor-driven*, et non *business-driven* : la soutenabilité de l'adoption du standard (la certification devant être renouvelée chaque année) est alors mise en question dès lors qu'aucun maillon ne peut payer ou n'est prêt à payer la certification. Dans le cas du secteur du litchi d'export à Madagascar, l'analyse montre pourtant que les bailleurs de fonds internationaux ont rempli toute une série de conditions évoquées par la littérature pour une adoption durable du standard par les opérateurs locaux (la temporalité de leur intervention, la promotion de la coordination horizontale des producteurs à travers des organisations de producteurs, le dialogue avec les opérateurs locaux pour répondre une demande locale).

Le travail sur ce papier m'a permis d'enregistrer deux expériences : tout d'abord, une réflexion sur le rôle des bailleurs de fonds internationaux dans la promotion du commerce, et la façon dont celle-ci est présentée comme une intervention visant le développement favorable aux pauvres (*pro-poor development*) et leurs méthodes d'action. Cela m'a conduite à les considérer comme des acteurs à part entière dans les chaînes de valeur. Ensuite, cette recherche a été l'occasion d'avoir une première expérience d'étude qualitative d'investissement plus long sur le terrain. Et c'est ce terrain qui a abouti à la modification de la question de recherche avec laquelle j'étais partie à Madagascar.

2.2.3. Positionnement des producteurs dans les chaînes de valeur

⁷ *Lead firms* qui sont celles qui dans la chaîne décident de ce qui doit être produit, de quelle façon, pour quels volumes et à quel prix, selon la définition de Humphrey et Schmitz, 2002.

Ce point s'intéresse aux conditions d'intégration des producteurs dans des chaînes de valeurs à haute valeur ajoutée (ici les fruits et légumes). Sachant le point exposé juste au-dessus, il semble que tous les acteurs de la chaîne soient engagés dans l'*upgrading* et dans l'effort de provision et contrôle de la qualité pour le consommateur final. La question suivante est de savoir comment tous ces acteurs coordonnent leurs efforts, et quelle est la place du producteur dans la chaîne de valeur. Cette question fait écho au débat mentionné dans le point précédent sur la performance des exploitations en fonction de leur structure, et en particulier de leur taille. Le débat sur la « relation inverse » est non clos (Eastwood et al., 2010). Ces contributions souhaitent s'y inscrire.

Ce que je retiens de ces papiers sont plutôt des questions méthodologiques : quelle est la place des décisions des producteurs, là où les intermédiaires de marché sont plutôt ceux qui décident. Dans la littérature sur les déterminants de la participation des producteurs à des chaînes de valeur à haute valeur ajoutée, on considère en effet que le producteur choisit le marché qu'il approvisionne.

Le papier [7] montre l'importance de la configuration de la chaîne de valeur pour l'analyse au niveau producteur. En relation avec le travail effectué dans le papier [11] présenté ci-dessus, la collecte de données au niveau production, effectuée dans le cadre du contrat *Regoverning Markets*, a pu être complétée par l'enquête sur les marchés de gros. L'étude est menée sur des producteurs de tomates localisés dans la région Sud de la Turquie. L'originalité des données tient au fait que les producteurs ont été appariés à leur commissionnaire, intermédiaire de marché et grossiste vendant au nom du producteur ; cette procédure a été réalisable car les commissionnaires sont connus par leur numéro, et les enquêtes sur les marchés les ont interrogés de manière quasi-exhaustive. Nous avons donc pu savoir précisément à qui le commissionnaire vend et savoir quel pourcentage du volume total qu'il vend l'est à des supermarchés. Cet élément ne nous semble pas seulement important dans le cas turc où une régulation de la mise en marché existe : la présence de collecteurs dans les campagnes est très fréquente dans les pays en développement et les relations avec l'acheteur final rares, à moins que le producteur soit lui-même vendeur. L'importance de la structure de la chaîne de commercialisation nous semble alors essentielle.

- Un premier résultat montre que peu de producteurs savent répondre à la question de savoir où est vendu leur produit. De plus, quand ils répondent à cette question, leurs réponses sont à 50% différentes de celle de leur commissionnaire (dans un sens comme dans l'autre, à savoir ils pensent vendre aux supermarchés ou non). Ceci nous amène à envisager l'importance de l'opacité de la chaîne. L'argument général de la littérature sur les supermarchés est que certains grossistes sont dédiés ou spécialisés dans l'approvisionnement des supermarchés et qu'ils sont identifiés par les producteurs comme tels (Hernandez et al., 2007). L'analyse empirique m'amène à le remettre partiellement en cause.
- Un deuxième résultat montre que les producteurs qui approvisionnent les supermarchés ont plus de chances d'être attentifs à la qualité du produit qu'ils vendent, et d'effectuer des opérations post-récolte : en particulier ils choisissent l'emballage plutôt que la vente en vrac. Par contre, le prix offert par l'acheteur ne ressort pas comme incitation notée par ceux qui sont exposés aux supermarchés. En particulier, ils ne se distinguent pas par l'obtention d'un prix plus élevé malgré un comportement exigeant plus d'efforts. La proposition que l'on fait, en conclusion de ce papier, est que le producteur ne choisit pas une chaîne de commercialisation mais plutôt un commissionnaire. Dans le premier cas, celui du choix d'une chaîne de commercialisation, nous pensons que le producteur serait sensible aux incitations par les prix alors que dans le second, il s'agit d'une relation

interpersonnelle. Et pour ce second cas de choix d'un commissionnaire, plutôt que d'une chaîne, les résultats montrent qu'un producteur n'approvisionne, dans la quasi-totalité des cas, qu'un commissionnaire et que leurs relations sont stables. De plus, le critère de choix d'un commissionnaire le plus fréquemment cité par les producteurs est la réputation.

Cette étude a été réalisée dans le cadre du programme Regoverning markets⁸ regroupant un large consortium mené par IIED (Londres) pour lequel j'ai coordonné l'étude turque de la composante 1 (recherche empirique). Cette composante a regroupé 8 enquêtes quantitatives menées dans différents pays, visant toutes à étudier l'impact du développement de la grande distribution sur les producteurs. En tout, ce projet d'une durée de deux ans (2006-2007) a réuni ses participants autour de 5 workshops et conférences afin, pour la composante 1, de mettre en place puis en œuvre la méthodologie de collecte et d'analyse de données, et de communiquer les résultats trouvés aux composantes plus opérationnelles. Cette expérience a été très constructive à plusieurs titres : pour la première fois, j'étais vraiment autonome dans mes interactions avec les autres participants au programme et j'avais de la liberté dans les choix que je faisais ; du point de vue méthodologique, la composante était coordonnée par des spécialistes des techniques et du champ (Jikun Huang, CCAP Beijing ; Tom Reardon, MSU) et le format des workshops permettaient réellement un travail de fond, ceux-ci m'ont aidée à « professionnaliser » des techniques que j'appliquais alors plutôt en amateur, surtout sur la collecte de données ; enfin, j'ai beaucoup appris en termes d'animation de la recherche (en particulier en termes de méthodes participatives et comment les animer), et sur le dialogue avec les bailleurs de fond, les professionnels et les organisations paysannes (le projet ayant une composante dialogue politique très importante, dans un style agence de développement).

Enfin, le papier [1] traite d'un sujet encore peu étudié par la littérature scientifique même s'il fait l'actualité, celui des investissements directs étrangers en agriculture, en particulier dans les pays en développement. L'étude a été menée au moment où le sujet était plutôt traité sur la base d'articles de la presse quotidienne ou de communiqués concernant les projets de grande ampleur d'achat de terres (Von Braun et Meizen-Dick, 2009 par exemple). La région du Souss-Massa au Nord du Maroc a été sélectionnée. Le Maroc n'accueille pas d'« acquisition étrangère à grande échelle » pouvant perturber à ce jour la production domestique. Par contre, la concentration des investissements est forte sur des zones disposant d'un capital naturel et d'infrastructures denses. Nous étudions les modes d'organisation conjointe de la production des entreprises étrangères établies dans les régions de Larache et du Souss-Massa (Nord et Sud du Maroc) et de leur approvisionnement auprès de producteurs locaux. L'étude met en évidence le fait que beaucoup d'exploitations combinent une production propre avec des contrats agricoles auprès de producteurs de plus petite taille. Dès lors, l'opposition généralement acceptée entre petites et grandes exploitations est remise en cause, et les deux formes d'exploitations se combinent et sont en interaction. Les raisons identifiées sont que ces exploitations étrangères agissent comme structure de mise en marché pour les producteurs locaux, ce qui leur permet, grâce à l'augmentation des volumes, de pouvoir rentabiliser leur investissement aval, dans un contexte de forte pression sur les ressources (foncier, eau, travail) qui rend l'augmentation de la taille de l'exploitation coûteuse. L'analyse de l'histoire de ces exploitations et de leurs choix d'approvisionnement montre une tendance vers la sécurisation de la fourniture de produits par intégration de la production, ou contractualisation formelle suivant un cahier des charges précis.

Ce travail a été effectué dans le cadre du co-encadrement de Sana Bensalk (2009-soutenance prévue début 2013 : direction Philippe Perrier-Cornet) et en collaboration avec Fatima El Hadad-Gauthier

⁸ <http://www.regoverningmarkets.org/en/global>

(IAMM MOISA). Il m'a permis de confirmer que l'étude de pays à salaire moyen-élevé permet d'observer des dynamiques autres que celles de pays moins avancés : organisation des filières, place des opportunités d'emploi non agricoles par exemple.

Conclusion

Mes analyses se sont concentrées sur la restructuration des économies, en situation de libéralisation. Tout d'abord orientées sur les économies en transition, en particulier, la Russie, elles se sont redéployées sur les économies en développement qui connaissent aussi une réallocation de leurs facteurs de production. Pour étudier ce processus, j'ai souligné la place des institutions formelles et informelles (droit, certification, règles informelles – dans la famille ou dans la profession). Sur cette base, je propose un projet de recherche composé de deux points : (i) une analyse du travail en agriculture et de son rôle actuel dans les transitions d'emploi ; (ii) un retour à l'étude de la production vivrière.

3. PROJET DE RECHERCHES

Mes projets de recherches font écho aux points que j'ai choisis pour structurer le bilan de mes recherches, mais se concentrent sur certains d'entre eux. J'ai aussi choisi de présenter des inflexions que je souhaite apporter à ma recherche au regard de l'expérience accumulée – collecte de données, approches. Les thèmes du projet sont regroupés sous deux parties :

- Tout d'abord et en premier lieu, l'analyse du travail en agriculture et des travailleurs agricoles
- En second lieu, l'évolution de la production de produits de base (production vivrière) et la dimension familiale qui y est souvent associée dans les PED dans un contexte d'évolution du système agro-alimentaire.

Pour chacun des points, j'ai tenté de distinguer les projets de court terme de ceux envisagés à plus long terme.

3.1. Travail en agriculture et travailleurs agricoles

Ces travaux, qui sont pour certains les plus anciens que j'ai engagés, soulèvent encore de nouvelles questions de recherche. Le contexte actuel du développement agricole, en particulier, m'amène à souhaiter réinvestir des questions d'économie du travail et des migrations. En effet, certains auteurs investis de longue date sur la question, à l'instar de Collier et Dercon (2009), n'envisagent plus l'agriculture dans les pays en développement sur la base de la seule agriculture familiale et appellent à considérer des formes entrepreneuriales et commerciales d'agriculture qu'ils considèrent comme une voie de développement. Dès lors la question du travail salarié agricole se pose et cette question remet en perspectives les approches de la littérature agrarienne traditionnelle.

Ce point fait l'objet de recherches qui vont être mises en route à court terme dans la suite de projets déjà menés et de questions qui se profilent à plus long terme et restent à ce stade des pistes de réflexion.

A court terme

Cette voie de recherche part de la consultation d'une littérature agrarienne sur le marché du travail agricole qui m'a intéressée. Par contre, on s'attachera à appliquer ici des théories traditionnelles de l'économie du travail au marché du travail agricole (Roumasset et Lee, 2007 pour une synthèse éclairante).

En effet, il me semble que du fait, en particulier, de la spécialisation, le marché du travail agricole devient de plus en plus complexe : le travail saisonnier y prend une place plus importante et les travaux requièrent des compétences spécifiques. Les études développées en histoire économique montrent plutôt un marché flexible (*spot market*) avec travail peu qualifié. Sur des sujets plus récents, la littérature est rare. En particulier, on peut reprendre les résultats de la section 2.2 traitant des évolutions du système agro-alimentaire mondial : la localisation de la production y est un sujet central et le coût du travail important pour les entreprises agricoles. Les marchés locaux du travail peuvent par contre connaître des tensions, C'est sur cette piste de recherches que j'envisage la suite de l'étude dans la région du Souss-Massa au Maroc. Cette région démontre, en effet, une dynamique intéressante : une concentration forte de producteurs de tailles très variées sur une zone limitée (conditions hydriques). De plus, une présence touristique forte et un développement urbain rapide met en concurrence les emplois dans l'agriculture avec des emplois dans le secteur tertiaire. En effet, lors des enquêtes de

terrain, les chefs d'exploitation ont mis l'accent sur les difficultés qu'ils avaient à trouver et conserver leurs employés, ainsi qu'à gérer la ressource humaine (qualité du travail, débrayage). La littérature souligne en effet l'importance des coûts de supervision du travail (Eswaran et Kotwal, 1986 ; Binswanger et Rosenzweig, 1996) : en tant que propriétaire de la production, la famille a une incitation à l'effort plus forte que celle des travailleurs salariés, surtout dans le cas d'une rémunération fixe. Les coûts de supervision sont alors compris comme entraînant des déséconomies d'échelle, un des arguments sur lesquels repose le débat sur les performances relatives de l'agriculture familiale, comprenant le plus souvent des exploitations de petite taille, et de l'agriculture industrielle. Une des rares contributions empiriques précises à cette question et à sa mesure chiffrée est celle de Frisvold (1994) qui montre que la supervision par la famille parvient à éliminer le différentiel de productivité entre travail familial et travail salarié, sauf dans des cas de niveau très faible de supervision.

Par rapport à d'autres sujets très largement traités, j'ai trouvé peu de littérature sur les contrats de travail en agriculture et sur la rémunération du travail : dans les années 1980, en particulier une étude sur le travail à la pièce (Roumasset et Uy, 1980) ; ou la littérature évoquée dans le bilan sur l'attachement à l'exploitation, du fait de la saisonnalité du travail (*labor-tying arrangements*) ; sinon, plus récemment Vandeman et al. (1991) qui envisagent la possibilité de sélection adverse lors de l'embauche des travailleurs et le passage par un intermédiaire sélectionnant les travailleurs en Californie. Or, la poursuite de l'étude de la dynamique des exploitations dans la région du Souss-Massa peut permettre d'avancer sur certaines hypothèses.

- Tout d'abord, l'hypothèse de salaire d'efficience. L'employeur, qui ne peut qu'imparfaitement observer l'intensité du travail de son employé, peut utiliser ce mécanisme incitatif visant à garantir l'effort de l'employé (Cahuc et Zylberberg, 1996). L'hypothèse du modèle est qu'il existe une fonction d'effort liant le niveau de salaire proposé par l'entreprise et le niveau d'effort de l'employé. Un système de rémunération incitatif pourrait alors venir contrebalancer les difficultés de supervision de la main-d'œuvre quand la taille de l'exploitation augmente. De plus, dans notre cas, le personnel d'encadrement n'est plus principalement la famille, mais est composé de travailleurs salariés (qui peuvent eux-mêmes tirer-au-flanc - *shirking*). Par contre, la difficulté demeure de la déclaration des heures de travail. On pense ici que les grandes entreprises choisiront un salaire plus élevé et que ce sont aussi celles qui sont le plus surveillées – avec la naissance d'un mouvement syndical assez virulent. Si un différentiel de salaire vient compenser une plus grande flexibilité en termes de volume horaire sans que le volume soit reporté par l'interviewé, on pense que cela a plus de chances de se faire dans le cas des petites exploitations. La question vaut la peine d'être traitée, d'autant que l'on dispose (avec l'enquête du Souss Massa) d'un large ensemble de variables : le degré d'encadrement/supervision (tâches effectuées), les taux de salaire qui révèlent une assez forte variabilité, le mode de rémunération (à la tâche ou à la journée), le nombre d'heures travaillées, le nombre de salariés permanents et saisonniers et sur quels mois, ainsi que des caractéristiques des entreprises. De plus, les interviews systématiques des entreprises agricoles sur la structure précise de leur main-d'œuvre fait que nous disposons d'un large échantillon (470 permanents, 1750 saisonniers environ) et de pondérations pour chacun des types de travailleurs.
- La deuxième idée est de comprendre les différentiels de salaire inter-exploitations mais aussi intra-exploitation. En particulier une partie de la main-d'œuvre est constituée de migrants venant des régions marocaines marginales : il s'agit de plus d'une main-d'œuvre qui habite souvent sur place, ce qui augmente le coût du départ de l'exploitation. Ensuite, le mode d'embauche permet difficilement un changement d'emploi : les migrants sont cooptés par des réseaux et présentés pour l'emploi par un chef d'équipe. Enfin, on suppose

qu'il y a peu de possibilités d'emplois pour des migrants hors du secteur agricole dans la région du Souss-Massa, même dans les zones proches d'Agadir, où les opportunités d'emploi hors agriculture sont plus fréquentes. Dans ces conditions on peut donc penser que le salaire de réserve des migrants est plus bas que celui des locaux. On pourra alors se référer à la littérature sur la discrimination pour étudier des différentiels de salaire entre la population des salariés migrants et celle des salariés locaux. Selon Heckman (1998), une situation de discrimination apparaît sur le marché du travail lorsqu'un employeur ne réserve pas les mêmes attributs (niveau de salaire ou bien accès à l'emploi etc.) à deux salariés pourvus de caractéristiques productives identiques et d'une caractéristique non productive différente. Cette étude pourrait rentrer sous cette définition.

En toile de fond

La place du travail agricole dans le parcours de vie des individus m'intéresse. Il s'agit là de se séparer du point de vue de *agricultural ladder* : l'échelle agricole envisage la séquence (gagnante) suivante : emploi agricole pour les jeunes gens, puis mise à son compte sur terres louées ou en métayage, puis installation en propriété. Cette grille d'analyse a largement été utilisée pour étudier le développement de l'agriculture aux Etats-Unis, principalement sur données historiques. Dans l'analyse menée dans les pays en développement, il me semble que le premier barreau de l'échelle est plutôt le métayage, soit une relation foncière plutôt que de travail, même si la frontière est parfois floue en fonction des droits de contrôle de chacun des contractants (Colin, 2012). Il serait intéressant d'étudier la littérature sur l'économie de plantation dans les pays en développement pour comprendre le statut de l'emploi agricole dans le fonctionnement des familles rurales. Dans une large recension de ce qui a été écrit sur l'économie de plantation en Afrique, Gibbon (2011, p. 60-61) donne l'image surtout d'un travail attaché aux plantations, de faible productivité, et peu porteur en termes d'accumulation de capital humain. Mais dans des régions du monde ayant subi de fortes restructurations avec émergence de grandes exploitations, il est probable que la place du salariat agricole dans la « carrière » professionnelle a évolué. D'une part, la spécialisation et la professionnalisation des métiers des salariés agricoles laissent envisager des profils de carrière agricole avec accumulation de capital humain. D'autre part, la mobilité agricole (« *agricultural mobility* » pour Alston et Kaufman, 1998 dans sa vision traditionnelle reposant sur l'*agricultural ladder*) pourrait désormais comprendre des mobilités en dehors de l'agriculture : l'agriculture peut créer des opportunités d'emplois ruraux et donc, pour les ménages agricoles, une diversification des activités hors de l'exploitation mais dans l'agriculture, parmi d'autres possibilités d'emplois. Une étude empirique pourrait être menée sur la base de données biographiques pour étudier les transitions d'emploi. Le souci est alors de retrouver les absents, en particulier les migrants, et donc de ne pas se contenter d'une enquête en zone rurale.

Enfin, une dernière piste est d'étudier la place du salariat lié à l'agriculture pour les femmes et l'impact sur les modes de vie traditionnels de la famille. C'est un sujet qui a été abordé dans la littérature sur les Chaînes Globales de Valeur (Bariantos et al., 2003, par exemple), des analyses menées principalement sur la base d'études de cas, mais moins du point de vue systématique. De plus, ces recherches s'intéressent tout d'abord aux conditions de travail des femmes (discrimination, inégalité). Or, on peut penser aussi que le salariat des femmes peut avoir un impact important sur les modes de gestion de la famille. En particulier, dans le cas de l'emploi dans des entreprises agricoles, d'export ou de transformation, la main-d'œuvre comprend alors une forte proportion de migrantes d'origine et d'ethnie différentes de celle de la main-d'œuvre locale, avec donc des coutumes différentes. D'autre part, les cultures d'entreprises, comme présenté dans Bariantos et al. (2003), sont empreintes par les cahiers des charges des acheteurs le plus souvent localisés dans les pays développés. Enfin, dans le pays où le plus d'études sur ce sujet ont été menées dans les entreprises agricoles, le Kenya, les premières analyses sur le développement de l'emploi féminin en horticulture datent du milieu des années 1990. Il sera désormais possible d'observer la seconde génération de femmes travaillant dans ces entreprises et de prendre en compte un aspect intergénérationnel.

3.2. Evolution de la production de produits de base (production vivrière) et famille dans un contexte d'évolution du système agro-alimentaire

On a vu que l'évolution des systèmes agro-alimentaires mondiaux était accompagnée d'une orientation vers des produits dits non traditionnels. Ceux-ci font l'objet de la moitié du commerce international en valeur (Reardon et Timmer, 2007), mais sont une part importante du marché domestique pour certains pays. Peter Hazell (2006, p. 7) note que, d'après ses calculs, ils représentent en Inde la moitié de la valeur de la production agricole. Par contre, pour des pays moins avancés, ces productions de niche ne seraient peut-être pas en mesure de soutenir le développement agricole, du fait en particulier de la structure de la demande domestique de biens alimentaires : les produits de base (céréales, tubercules, racines et bétail traditionnel) représentent 70% de la consommation des ménages africains (Hazell, 2006). Pour cette raison, et spécialement en Afrique, il me semble important de revenir à l'analyse de la production vivrière dans une optique de sécurité alimentaire et de développement rural.

Je présenterai dans ce point la problématique d'un travail en cours, les questions d'une proposition de recherche toute jeune, et enfin des pistes pour une réflexion à plus long terme.

Travail en cours

Ce premier point fait l'objet d'une collaboration en cours avec Ian Coxhead (Université de Madison, Wisconsin) sur les décisions de mise en marché des producteurs de riz au Vietnam. Elle a commencé lors de séjours de recherche à Madison, et de la visite de Ian à Montpellier. L'originalité de la proposition est de mettre en perspective les stratégies des producteurs et la structure de la chaîne de commercialisation. En effet, cette structure, héritée d'un système centralisé, est singulière : jusqu'en 1989, l'Etat a conservé le monopole complet de la commercialisation du riz. En 1989, l'Etat libéralise le marché intérieur tout en conservant le contrôle des exportations. En 2005, il privatise l'entreprise d'Etat commercialisant le riz sur les marchés internationaux : de cette privatisation sont issues deux entreprises, l'une s'approvisionnant au Nord du pays, l'autre au Sud. De plus, l'Etat met alors en place un système de licences. Les deux entreprises représentent désormais 55% des volumes exportés. L'analyse propose d'utiliser cette configuration très particulière et d'étudier les stratégies des deux entreprises en termes de transmission des variations de prix du marché international dans un contexte où le marché domestique du riz est peu intégré entre Nord et Sud du pays (Minot et Goletti, 2000). On suppose, en effet, qu'elles peuvent détenir un pouvoir de marché du fait de la concentration de ce segment. De plus, la façon dont la privatisation de l'activité de commercialisation semble avoir donné le contrôle aux *insiders* et les choix stratégiques des entreprises devraient s'en ressentir. D'autre part, ces entreprises sont implantées dans des régions ne possédant pas les mêmes dotations, avec une région Sud beaucoup plus productrice que celle du Nord. Cela nous permettra d'analyser la réponse des producteurs en termes de décision de commercialisation. Nous disposons en effet d'un panel représentatif grâce à l'enquête Vietnam Living Standards Surveys pour 1993, 1999, 2002, 2004, 2006 et 2008 menée par l'institut vietnamien de statistiques.

A court/moyen terme

Tout un pan de la littérature sur le développement rural dans les pays en développement insiste beaucoup sur l'importance de la diversification des activités en pensant que l'agriculture seule ne peut pas être un moteur de développement, sinon même un moyen de subsistance suffisant. En particulier, le courant de *livelihood* (traduit en français généralement par « moyens d'existence ») s'est attaché à prendre en compte les multiples sources de revenu (ou de revenu potentiel) des ménages (Ellis, 2000). Il ne s'agit pas ici, en s'intéressant au revenu agricole, de remettre en cause le fait que la diversification des activités a eu lieu de longue date, et pas seulement dans les pays en développement, qu'elle représente un revenu substantiel pour les producteurs agricoles (Barrett et al., 2001 signalent que les revenus de la diversification représentent en moyenne 40 à 45 % des revenus totaux des ménages dans les zones rurales africaines) et qu'elle n'est pas un phénomène transitoire. Par contre, on peut distinguer ce que Barrett et al. (2001) nomment des *push and pull factors* et évaluer la

diversification des activités sous deux angles: dans la perspective des facteurs *push*, la diversification des activités est une décision de diversification du risque ; dans la perspective des facteurs *pull*, la diversification des activités est un moteur de croissance permise par des opportunités de revenus dans des secteurs autre que l'agriculture. Or, dans un récent papier travaillant sur données africaines, Diao et al. (2010) montrent que la production agricole, et en particulier de produits vivriers est un moteur essentiel du développement favorable aux pauvres (*pro-poor development*) et de la sortie de la pauvreté, devant la production industrielle et devant celle de produits agricoles destinés à l'exportation. La question de l'évolution de la production agricole et de la productivité des facteurs revient sur le devant de la scène (Lipton, 2010 pour un résumé des débats). Au débat sur l'adoption de technologie s'ajoute la question de la commercialisation, de la valorisation des produits (Barrett, 2008). Ce point de vue permet de penser les choix des producteurs aussi en fonction des débouchés qu'ils espèrent pour leur produit (Djurfeldt et al. 2011 prennent en particulier l'exemple du maïs). Cette question fait partie d'un projet de recherche dans son enfance monté avec l'Université de Lund autour des thématiques de l'équipe ASG et regroupant plusieurs chercheurs de cette équipe (département de géographie humaine, Magnus Jirström et Agnes Andersson Djurfeldt pour la partie suédoise). Il s'articule autour de l'étude Afrinstat⁹ et plus largement sur des questions de changement des structures de production (programme RuralStruc¹⁰).

A plus long terme

Il serait intéressant de prendre en compte la dimension intra-familiale de la production agricole en relation avec les droits d'usage sur la terre qui est une question rarement traitée (Haddad et al. 1997). En particulier, si l'usage de la terre en faire-valoir direct devient plus profitable (par exemple avec le développement de cultures non traditionnelles ou une amélioration de la productivité) ; ou si la location de la terre devient plus rentable, la question de l'accès à la terre devient essentielle. Il est possible que les membres soient exclus de leurs droits traditionnels d'usage sur la terre.

Je pense particulièrement au cas de systèmes potentiellement fragiles de droits d'usage coutumiers en Afrique de l'Ouest : la famille élargie y constitue l'unité de production, avec un système centralisé de décisions pour ce qui concerne le collectif (production, consommation, fêtes, santé, migration, un ensemble de dépenses qui peut varier selon les régions et les ethnies) entre les mains du chef de famille. Un champ collectif pour des cultures vivrières et de rente permet de répondre aux besoins alimentaires de la famille. Un droit d'usage est alloué aux membres adultes de la famille (hommes et femmes) sur une ou plusieurs parcelles, en fonction de leur statut : les revenus issus de cette culture leur reviennent individuellement (une description synthétique en est donnée dans de Janvry et al., 2001, p. 5). En particulier, on pourra peut-être observer une exclusion des femmes de leur droit d'usage traditionnel, soit parce que la terre est de plus en plus souvent achetée, et que les obligations cessent sur terre achetée (André and Platteau, 1998), soit parce que le développement du marché locatif fragilise le droit des femmes, en augmentant pour le chef de famille le coût d'opportunité du prêt gratuit de terres aux femmes (Dijoux, 2002). Si cette exclusion est observée, on pourra alors se demander quelle est son incidence sur la production agricole : par exemple, suite à la perte d'un revenu individuel que représente l'absence de lopin individuel, les individus vont-ils chercher à remplacer ce revenu par une diversification des activités qui leur revient individuellement. De plus, cette évolution pourrait entraîner une modification de la spécialisation homme/femme dans les différents types de cultures (Carr, 2008). Enfin, la production sur ces terres où les femmes ont un droit d'usage est le plus souvent celle de produits vivriers, à part des cas de maraîchage en agriculture péri-

⁹ <http://blog.sam.lu.se/afrint/>

¹⁰ <http://web.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/COUNTRIES/AFRICAEXT/0,,contentMDK:21079721~pagePK:146736~piPK:146830~theSitePK:258644,00.html>

urbaine. L'importance du travail des femmes en termes de sécurité alimentaire pour leur famille, comme pour le marché local me semble être un sujet de recherche important.

Enfin, j'aimerais étudier l'impact de la disparition d'un débouché pour le producteur, en particulier quand celui-ci a nécessité un investissement dans des infrastructures de production ou un changement de pratiques de la part du producteur : on pourra dans ce cas alors réellement parler d'exclusion. Je pense en particulier aux débouchés de produits à haute valeur ajoutée nécessitant d'avoir accès à des consommateurs prêts à payer pour ces produits, comme c'est le cas pour les exportations vers l'Union Européenne. Dans de nombreux cas, les débouchés domestiques sont soit moins profitables du fait de la structure de la demande domestique, soit inexistant si la production (variété ou type de produits) répondait à la seule demande des pays d'exportation. Le rare papier que je connais étudiant la rupture de flux d'exportation utilise l'occasion des violences post-électorales au Kenya en 2007-2008 et profite du fait que celles-ci n'aient pas touché de manière uniforme l'ensemble du pays, épargnant certaines zones qui ont continué d'exporter (Macchiavello et Morjaria, 2011). La cessation d'exportation, même temporaire, a cassé les liens avec les importateurs, des flux se sont taris. Le papier étudie quels exportateurs ont réussi à maintenir leur part de marché. Par contre, il n'envisage pas les conséquences pour le producteur. Au niveau micro-économique, le plus difficile est sans doute de trouver des producteurs dont le débouché a disparu pour une raison exogène à leur comportement. La solution est sans doute de collecter des données sur plusieurs années dans des régions dynamiques, où l'on s'attend à trouver des entrées/sorties de firmes en relations contractuelles avec les producteurs, mais où elles ne sont pas trop nombreuses pour éviter que le producteur puisse simplement substituer une entreprise qui s'est maintenue à celle qui a disparu. Alors, l'étude pourra alors s'insérer dans les débats concernant les effets positifs de l'agriculture contractuelle (Singh, 2002), en particulier en matière de transfert de technologie et d'adoption durable de pratiques, en particulier s'il y a conversion de culture.

4. CONCLUSIONS GENERALES

Ce bilan et cette proposition de recherche s'ancrent dans l'étude de la libéralisation des marchés (transition d'une économie centralement planifiée vers un modèle capitaliste et développement). Il étudie plus particulièrement la place de la mobilité du travail dans la réallocation des facteurs de production, et la mobilité géographique qui s'ensuit parfois. Il prend aussi en compte l'échange de droits de propriété ou d'usage sur la terre. Enfin, il retient l'importance de la dimension verticale de la production agricole en étudiant la structure de la chaîne de distribution, la commercialisation des produits et le rôle de l'intermédiation de marché dans l'accès aux marchés.

Mes projets de recherche se focalisent sur quelques points plus précis, en particulier sur le marché du travail agricole et sur la production et la commercialisation de produits vivriers. Sur cette base, j'ai réfléchi à deux propositions plus précises qui peuvent faire l'objet de travaux doctoraux :

(i) Travail agricole et trajectoires d'emploi

J'aimerais tout d'abord (en référence au point 3.1) proposer d'étudier la place de l'agriculture dans les trajectoires d'emploi des individus. Si le terme de transition d'emploi est largement utilisé dans la littérature d'économie du travail, celui de trajectoire l'est bien moins. Il s'agit pour le premier concept d'analyser la transition vers l'emploi avec sortie du chômage ou la transition entre différents types d'emplois, en particulier CDD, CDI, interim (Cahuc et Zylberberg, 1996, p. 70-71). Le concept de « chaîne de mobilité » au sens de Doeringer et Piore (1971) est plus proche de l'étude que l'on souhaite mener : il prend en compte le fait que les déplacements entre emplois ne sont pas aléatoires. Il faut avoir parcouru préalablement une succession d'emplois avant d'accéder à un emploi donné. C'est cet ordre dans la succession des emplois (y compris le chômage) qui constitue une « chaîne de mobilité ». Par contre, il est utilisé pour comprendre la mobilité entre des emplois du marché externe à l'entreprise (sous-entendus flexibles) et des emplois du marché interne (où une carrière est possible). Ce qui m'intéresserait serait plutôt de comprendre la séquence des emplois dans et hors des exploitations, en relation avec la migration, et son évolution dans le temps.

Du point de vue empirique, le plus simple serait sans doute de retourner dans la province du Souss-Massa pour ne pas trop se disperser et pouvoir rentabiliser les collaborations déjà accumulées sur cette région et les connaissances du marché du travail agricole qui auront été fournies par la première enquête. De plus, cette zone semble être très dynamique en matière d'emplois (agricoles, non agricoles locaux et migrations). On pourrait ainsi effectuer une enquête avec une entrée ménages (individus des ménages) et non entreprises. Un questionnaire biographique sur les trajectoires professionnelles des individus est envisageable (après test). L'intérêt de cette méthode par rapport aux données de panel est qu'il comprend l'ensemble du parcours des individus. C'est une méthode qui est parfois utilisée sur une population donnée précise par l'INSEE ou le CEREQ.

Différentes pistes d'exploitation sont alors envisageables puisqu'on dispose d'une dimension en coupe au moment de l'enquête et d'une dimension diachronique. De même, on peut envisager plusieurs entrées théoriques : sur les professions ou emplois et migrations (trajectoires sur le marché de l'emploi et trajectoires géographiques), sur l'évolution des revenus (en référence à la théorie du cycle de vie (Mincer, 1958) avec accumulation et destruction de capital humain) : mais cette variable est sans doute plus difficile à récolter sur des données biographiques. Enfin, analyser les transitions vers et hors de l'agriculture familiale.

(ii) Commercialisation, stockage et sécurité alimentaire des ménages

Cette seconde proposition (en référence au point 3.2) s'intéresse aux comportements de production, de commercialisation et de stockage de grains des ménages ruraux en fonction des incitations de prix sur les marchés des produits vivriers. Le stockage permet en effet des arbitrages inter-temporels et une commercialisation saisonnière. Pendant la période de soudure qui précède la récolte, les prix sont plus élevés, ce qui incite les ménages à vendre et déstocker. Si le stockage ne couvre alors plus leurs besoins alimentaires, ils anticipent de pouvoir racheter plus tard des produits vivriers à un prix plus faible que celui de leur vente : mais dans les faits, certains producteurs achètent quand les prix sont élevés et vendent quand ils sont bas (Stephens et Barrett, 2011).

Je vois deux intérêts à cette étude : le premier la possibilité d'analyser des comportements oubliés par la littérature. Par exemple, l'arbitrage entre l'épargne/désépargne (en particulier acquisition et vente d'animaux, grâce à la large littérature sur les marchés du bétail, Fafchamps et Gavian, 1997, entre autres) et le comportement de stockage (assurantiel ou spéculatif) de produits vivriers. Le deuxième est de mener des enquêtes qui nécessitent de revenir plusieurs fois dans l'année chez les mêmes ménages pour comprendre ces comportements de stockage et déstockage et leur implication en termes de sécurité alimentaire, en particulier dans des régions où le niveau de stockage est élevé (Sud du Mali, par exemple, pour le maïs).

BIBLIOGRAPHIE

- Alston L. et K. Kauffman, "Up, down, and off the Agricultural Ladder: New Evidence and Implications of Agricultural Mobility for Blacks in the Postbellum South", *Agricultural History*, 72(2): 263-279.
- Altenburg T., 2006, "Donor approaches to supporting pro-poor value chains", report prepared for the Donor Committee for Enterprise Development Working Group on Linkages and Value Chains. German Development Institute, Bonn.
- André C et JP Platteau, 1998, "Land relations under unbearable stress: Rwanda caught in the Malthusian trap", *Journal of Economics Behaviour et Organisation*, 34: 1-47.
- Andreff W. (Ed), 2003, *La mutation des économies postsocialistes : Une analyse économique alternative*, L'Harmattan, 366 p.
- Banque Mondiale, 2007, "Agriculture for Development. World Development Report 2008", A. de Janvry et D. Byerlee (Eds).
- Bardhan P., 1983, "Labor-tying in a poor agrarian economy: A theoretical and empirical analysis", *The Quarterly Journal of Economics*, 98(3): 501-514.
- Bardhan P., 1989, "The new institutional economics and development theory: a brief critical assessment", *World Development*, 17(9): 1389-1395.
- Barrett C., 2008, "Smallholder market participation: Concepts and evidence from Eastern and Southern Africa", *Food Policy*, 33(4): 299-317.
- Barrett C., T. Reardon et P. Webb, 2001, "Nonfarm income diversification and household livelihood strategies in rural Africa: Concepts, dynamics and policy implications", *Food Policy*, 26 (4): 315- 331.
- Barrientos S., C. Dolan et A. Tallontire, 2003, "A gendered value chain approach to codes of conduct in African horticulture", *World Development*, 31(9): 1511-1526.
- Barzel Y., 1982, "Measurement cost and the organization of markets", *Journal of Law and Economics*, 25: 27-50.
- Berglof, E. et P. Bolton, 2002, "The Great Divide and Beyond: Financial Architecture in Transition", *Journal of Economic Perspectives*, 16(1): 77-100.
- Bingen J. et L. Busch (Eds), 2006, *Agricultural Standards: The Shape of the Global Food and Fiber System*, Springer, Dordrecht, 258 p.
- Binswanger H et M. Rosenzweig, 1986, "Behavioral and material determinants of production relations in agriculture", *Journal of Development Studies*; 22: 503-39.
- Blanchard O. et L. Katz 1997, "What we know and do not know about the natural rate of unemployment," *Journal of Economic Perspectives*, 11(1): 51-72.
- Blanchflower D. et R. Freeman, 1997, "The attitudinal legacy of communist labour relations", *Industrial and Labour Relations Review*, 50(3): 438-59.
- Blanc M. et Perrier-Cornet P., 1999, "Emploi agricole : les cadres d'analyse à l'épreuve des dynamiques actuelles", *Économie Rurale*, 253: 8-14
- Blinder A., 1973, "Wage discrimination: reduced form and structural estimates", *Journal of Human Resources*, 8: 436-455.
- Boserup E., 1965, *Évolution Agraire et Pression Démographique*, trad. française de 1970, coll. Nouvelle bibliothèque scientifique, Flammarion, 224 p.

- Cadilhon J., A. Fearne, D. Hughes et P. Moustier, 2003, "Wholesale markets and food distribution in Europe: New strategies for old functions", Centre for Food Chain Research, Department of Agricultural Sciences, Imperial College London, DP 2.
- Cahuc P. et A. Zylberberg, 1996, *Economie du travail: la formation des salaires et les déterminants du chômage*, de Boeck : Bruxelles, 608 p.
- Campos N. et F. Coricelli, 2003, "Growth in Transition: what we know, what we don't and what we should", *Journal of Economic Literature*, 15: 793-836
- Chavance, 2008, "Formal and informal institutional change: the experience of postsocialist transformation", *The European Journal of Comparative Economics*, 5(1): 57-71
- Chavas, JP, 2001, "Structural change in agricultural production: Economics, technology and policy", In: Gardner B. et G. Rausser (Eds.), *Handbook of Agricultural Economics, volume 1*, Elsevier: 263-285.
- Colin JP, 2012, "Sharecropping in non-traditional agro-export production: The abougnon contract for pineapple cultivation in Cote d'Ivoire", *European Journal of Development Research*, à paraître
- Collier P. et Dercon, S., 2009, "African agriculture in 50 years: smallholders in a rapidly changing world". Proceedings of the Expert Meeting on How to Feed the World in 2050", FAO, Rome.
- Cook M. et F. Chaddad, 2000, "Agroindustrialization of the global agrifood economy: Bridging development economics and agribusiness research", *Agricultural Economics*, 23(3): 207-218.
- Deininger K. et G. Feder, 2001, "Land institutions and land markets", In: Gardner B. et G. Rausser (Eds.), *Handbook of Agricultural Economics, volume 1*, North Holland, Elsevier: 288-324.
- Demsetz H., 1967, "Toward a theory of property rights", *American Economic Review*, 57: 347-73.
- Diao X, P. Hazell et J. Thurlow, 2010, "The role of agriculture in African development", *World Development*, 38(10): 1375-1383
- Dijoux E., 2002, "Pauvreté et inégalités d'accès au foncier entre hommes et femmes dans le sud du Bénin", *Land Reform*, 1:112-30.
- Djurfeldt G., E. Aryeetey et A. Isinika, 2011, *African smallholders: food crops, markets and technology*, Wallingford, Oxon., CABI: 386 p.
- Doeringer P. et M. Piore, 1971, *Internal Labor Markets and Manpower Analysis*, Lexington: 214 p.
- Dolan C. et J. Humphrey, 2000, "Governance and trade in fresh vegetables: impact of UK supermarkets on the African horticulture industry", *Journal of Development Studies*, 37(2): 147-76.
- Dolan C, J. Humphrey et C. Harris-Pascal, 1999, "Horticulture commodity chains: the impact of the UK market on the African fresh vegetable industry", IDS Working Paper, 96, Brighton.
- Eastwood, R., M. Lipton et A. Newell, 2010, "Farm size" In: P. Pingali and R. Evenson (Eds), *Handbook of Agricultural Economics, volume 4*, Elsevier: 3323-3397.
- Elhorst, J., 1994, "Firm-Household Interrelationships on Dutch Dairy Farms", *European Review of Agricultural Economics*, 21: 259-76.

- Eswaran M. et A. Kotwal, 1986, "Access to Capital and Agrarian Production Organization", *Economic Journal*, 96: 482-498.
- Fafchamps M., 2004, *Market Institutions in Sub-Saharan Africa. Theory and evidence*, The MIT Press, 521 p.
- Fafchamps M. et S. Gavian, 1997, "The determinants of livestock prices in Niger", *Journal of African Economies*, 6 (2): 255–295.
- Fall M. et T. Magnac, 2004, "How Valuable Is On-Farm Work to Farmers?", *American Journal of Agricultural Economics*, 86(1): 267-281.
- Fischler C., 1990, *L'omnivore : le goût, la cuisine et le corps*, Paris, Odile Jacob: 414 p.
- Frisvold G., 1994, "Does supervision matter? Some hypothesis tests using Indian farm-level data", *Journal of Development Economics*, 43(2): 217–238.
- Gibbon P., 2011, "Experiences of plantation and large-scale farming in 20th century Africa", DIIS Working Paper 20.
- Gimpelson V. et R. Kapeliushnikov, 2011, "Labor market adjustment: Is Russia different?", IZA discussion paper 5588.
- Greif, A., 1993, "Contract enforceability and economic institutions in early trade: The Maghribi traders' coalition", *American Economic Review*, 83(3): 525-48.
- Haddad, L., J. Hoddinott, et Alderman, H. (Eds.), 1997, *Intrahousehold Resource Allocation in Developing Countries. Models, Methods, and Policy*, London, The Johns Hopkins University Press, 360 p.
- Harris J. et M. Todaro, 1970, "Migration, unemployment and development: A two sector analysis", *American Economic Review*, 40: 126–42.
- Hart O. et B. Holstrom, 1987, "The theory of contract", in: T. Bewley (Ed.), *Advances in Economic Theory*, Cambridge University Press: 71-155.
- Heckman J., 1998, "Detecting discrimination", *Journal of Economic Perspectives*, 12(2):101-116.
- Henson S. et J. Humphrey, 2009, "The Impacts of Private Food Safety Standards on the Food Chain and on Public Standard-Setting Processes", Paper Prepared for FAO/WHO.
- Henson S. et J. Humphrey, 2010, "Understanding the complexities of private standards in global agri-food chains as they impact developing countries", *Journal of Development Studies*, 46 (9): 1628-1646.
- Hernandez R., T. Reardon et J. Berdegú, 2007, "Supermarkets, Wholesalers, and Tomato Growers in Guatemala", *Agricultural Economics*, 36(3): 281-290.
- Hill F. et C. Gaddy, 2003, *The Siberian Curse: How Communist Planners Left Russia Out in the Cold*, Washington: Brookings Institute Press, 330 p.
- Humphrey J. et L. Navas-Alemán , 2010, "Value chains, donor interventions and poverty reduction: a review of donor practice", IDS Research Report 63, Brighton: IDS.
- Humphrey J. et H. Schmitz, 2002, "Developing country firms in the world economy: governance and upgrading in global value chains", INEF Report, Duisburg.
- de Janvry A., G. Gordillo, JP Platteau et E. Sadoulet, 2001, *Access to land, rural poverty and public action*, Oxford University Press: 451 p.
- Juhn C., K. Murphy et B. Pierce, 1993, "Wage Inequality and the Rise in Returns to Skill", *Journal of Political Economy*, 101: 401–442.
- Kogut B. et A. Spicer, 2004, "A critical and alternative perspectives on international assistance to post-communist countries: a review and analysis", The World Bank, Operations Evaluation Department.

- Kornai, J., 1979, "Resource-constrained versus demand-constrained systems", *Econometrica*, 47: 801–820.
- Kornai J, 1993, "Transformational recession: a general phenomenon examined through the example of Hungary's development", *Economie Appliquée*, 46(2): 181-227.
- Kydd J., A. Buckwell et J. Morrison, 1997, "The role of the agriculture sector in the transition to a market economy in Central and Eastern Europe: An analytical framework", In: Kydd J., S. Davidova, Mackay M. et T. Mech (Eds), *The Role of Agriculture in the transition Process towards a Market Economy*, Economic Studies No. 9, FAO et Nations-Unies, Suisse: 1-20.
- Lewis A., 1954, "Economic development with unlimited supplies of labour", *Manchester School of Economic and Social Studies*, 22(2): 139-191.
- Lipton M., 2010, "From policy aim and small-farm characteristics to farm science needs", *World Development*, 38(10): 1399-1412.
- Loader R. et J. Hobbs, 1999, "Strategic responses to food safety legislation", *Food Policy*, 24 (6): 685–706.
- Macchiavello R. et A. Morjaria, 2011, "The value of relationships: Evidence from a supply shock to Kenyan flower exports", mimeo [last accessed April 2012]
http://siteresources.worldbank.org/INTFR/Resources/RoccoMacchiavello_May10_11.pdf
- Maertens M., et J. Swinnen, 2009, "Trade, standards and poverty: Evidence from Senegal", *World Development*, 37(1):161-178.
- Manski C., 1993, "Identification of endogeneous social effects: the reflexion problem", *Review of Economic Studies*, 60: 531-542.
- Mausch K., D. Mithöfer, S. Asfaw et H. Waibel, 2009, "Export vegetable production in Kenya under the EurepGAP standard: Is large "more beautiful" than small?", *Journal of Food Distribution Research*, 40(3): 115-129.
- Mincer J., 1958, "Investment in human capital and the personal income distribution", *Journal of Political Economy*, 66: 281-302.
- Minten B., L. Randrianarison et J. Swinnen, 2009, "Global retail chains and poor farmers: Evidence from Madagascar", *World Development*, 37(11): 1728-1741.
- Minot N., et F. Golletti, 2000, "Rice market liberalization and poverty in Viet Nam", IFPRI Research Report No. 114, Washington DC.
- Minot N. et M. Ngigi, 2004, "Are horticultural exports a replicable success story? Evidence from Kenya and Côte d'Ivoire", Environment and Production Technology Division and Markets Trade and Institutions Division, IFPRI, Washington.
- North D., 1991, "Institutions", *Journal of Economic Perspectives*, 5(1): 97-102.
- Oaxaca R., 1973, "Male-female wage differentials in urban labor markets", *International Economic Review*, 14: 693-709.
- Paillard S., S. Treyer et B. Dorin, 2010, *Agrimonde. Scénarios et défis pour nourrir le monde en 2050*, Versailles, Ed. Quae: 295 p.
- Platteau JP. et C. Guirkinge, 2011, "Transformation of the family under rising land pressure: a theoretical essay", WIDER Working Paper 30.
- Poutlon C., A. Dorward et J. Kydd, 2010, "The future of small farms: new directions for services, institutions and intermediation", *World Development*, 38(10): 1413-1428.
- Reardon T. et J. Berdegú, 2002, "The rapid rise of supermarkets in Latin America: Challenges and opportunities for development", *Development Policy Review*, 20 (4): 317-34.

- Reardon T., S. Henson et J. Berdegué, 2007, “Proactive fast-tracking’ diffusion of supermarkets in developing countries: implications for market institutions and trade”, *Journal of Economic Geography*, 7: 399–431.
- Reardon T. et C.P. Timmer, 2007, “Transformation of markets for agricultural output in developing countries since 1950: How has thinking changed? ”, In: Evenson R. and P. Pingali (Eds.), *Handbook of Agricultural Economics*, volume 1, Elsevier: 2807-2855.
- Reardon T., C. Timmer, C. Barrett et J. Berdegue, 2003, “The rise of supermarkets in Africa, Asia, and Latin America”, *American Journal of Agricultural Economics*, 85 (5): 1140-1146.
- Roland G., 2000, *Transition and Economics: Politics, Markets, and Firms*, Cambridge, Mass.: MIT Press.
- Roumasset J. et S. H. Lee, 2007, “Labor: decisions, contracts and organization”, in: R. Evenson et P. Pingali (Eds.), *Handbook of Agricultural Economics*, volume 3, Elsevier: 2705-2740.
- Roumasset, J. et M. Uy, 1980, “Piece rates, time rates, and teams: Explaining patterns in the employment relation”, *Journal of Economic Behavior and Organization*, 1(4): 343-360.
- Saha A., 1994, “A two-season agricultural household model of output and price uncertainty”, *Journal of Development Economics*, 45: 245-269.
- Singh S., 2002, “Contracting out solutions: Political economy of contract farming in the Indian Punjab”, *World Development*, 30(9): 1621–1638.
- Stephens E. et C. Barrett, 2011, “Incomplete Credit Markets and Commodity Marketing Behaviour”, *Journal of Agricultural Economics*, 62(1): 1-24.
- Stiglitz J., 1986, “The new development economics”, *World Development*, 14(2): 257-265.
- Svorny S., 2000, “Licensing, market entry regulation”, in: B. Bouckaert et G. de Geest (Eds) *Encyclopedia of Law and Economics*, Elgar and University of Ghent, 296-328.
- Talleg F. et J. Egg, 2008, “Les apports de l'action collective à la construction de la qualité dans les filières céréalières : valorisation du mil par l'association des commerçants de San au Mali”, *Economies et Sociétés*, 42 (4): 841-868.
- Taylor J., J. Arango, G. Hugo, A. Kouaouci, D. Massey et A. Pellegrino, 1996, “International migration and community development”, *Population Index*, 62(3): 397-418.
- Tchayanov A., 1925 (Ed. 1990), *L'Organisation de l'Economie Paysanne*, Paris, Librairie du Regard 344 p.
- Timmer P., 1988, “The Agricultural Transformation”, in: H. Chenery and T.N. Srinivasan (Eds.) *Handbook of Development Economics*, volume 1, Elsevier: 275-331.
- Timmer P., 2007, “The structural transformation and the changing role of agriculture in economic development”, Wendt Lecture, American Enterprise Institute.
- Tollens E., 1997, “Wholesale markets in African cities: Diagnosis, role, advantages, and elements for further study and development”, FAO, Rome.
- Vandeman A., E. Sadoulet et A. de Janvry, 1991, “Labor contracting and a theory of contract choice in California agriculture”, *American Journal of Agricultural Economics*, 73(3): 681-692.
- Von Braun J. et R. Meizen-Dick, 2009, “Land grabbing by foreign investors in developing countries: risk and opportunities”, IFPRI Policy Brief 13.
- Wang H., X. Dong, S. Rozelle, J. Huang et T. Reardon, 2009, “Producing and procuring horticultural crops with Chinese characteristics: The case of Northern China”, *World Development*, 37(11): 1791-1801.
- Weinberger K. et T. Lumpkin, 2007, “Diversification into horticulture and poverty reduction: A research agenda”, *World Development*, 35(8), 1464-1480.

Williamson, O, 1987, *The Economic Institutions of Capitalism*, The Free Press, Collier Macmillan Publishers, 468 p.

World Bank, 2007, "Agriculture for development. World Development Report 2008", Washington DC: World Bank.

Yavas A., 1994, "Economics of brokerage: an overview", *Journal of Real Estate Literature*, 2: 169-195.