

La politique des discours « gagnant-gagnant » : l'accaparement des terres comme levier de développement¹ ?

Elisa Da Vià²

Les agences de financement du développement ont activement contribué au processus d'accaparement des terres. En imposant une grille de lecture productiviste de la crise alimentaire. En présentant sous un jour outrancièrement favorable l'intégration des paysans aux filières agro-industrielles. En développant une kyrielle d'instruments administratifs, législatifs et financiers visant à faciliter les investissements fonciers.

Dans la région de Makeni, au centre de la Sierra Leone, un conflit foncier a éclaté lorsqu'Addax Bioenergy, filiale du groupe Addax & Oryx dont le siège est en Suisse, obtint un bail de cinquante ans sur environ 40 000 ha de terres pour y produire de l'éthanol de canne à sucre destiné au marché européen. Afin de convaincre les paysans des villages traditionnels concernés de signer du pouce la vente de leurs terres, il leur avait été dit que le projet d'Addax n'affecterait en rien les *bolilands*, ces bas-fonds où les inondations saisonnières permettent de cultiver l'essentiel du riz de subsistance, car la canne à sucre exige des terrains plus secs (Akam, 2010). Dès le départ, la firme s'était engagée à créer deux mille emplois,

1. Article exposé à la Conférence internationale sur l'accaparement des terres (avril 2011, Institute of Development Studies, University of Sussex) organisée par le LDPI – Land Deals Politics Initiative, en collaboration avec le *Journal of Peasant Studies*.

2. Sociologue du développement (Cornell University), spécialisée sur les mobilisations paysannes et les alternatives agro-écologiques au modèle productiviste de l'agrobusiness.

à former les paysans, à les fournir en intrants et équipements agricoles, à développer les infrastructures et à générer d'autres opportunités d'emplois pour des commerçants et des agriculteurs locaux sous contrat³.

Pourtant, depuis 2008, Addax n'a employé que cinquante travailleurs locaux seulement dans ses pépinières de cannes, qui plus est en régime intérimaire et en ne les payant que 2,50 dollars par jour (Daniel & Mittal, 2010). Dans l'intervalle, les canaux d'irrigation creusés par la firme ont drainé certains des bas fonds, au détriment des rizières. D'autres cultures vivrières, comme celles de manioc et de palmiers à huile, ont été rasées lors de la prise de possession des terres (Akam, 2010), tandis que des éleveurs et des agriculteurs locaux ont été délogés pour ouvrir la voie à la plantation. Et l'utilisation massive de pesticides et d'engrais chimiques menace la nappe aquifère et les récoltes des terres avoisinantes (Baxter, 2010)⁴.

Dans le même temps, les réformes législatives recommandées par la Société financière internationale (SFI) de la Banque mondiale⁵ ont permis à Addax de bénéficier des nombreux incitants, exemptions et autres protections aujourd'hui garantis aux sociétés étrangères de l'agrobusiness qui investissent en Sierra Leone. Ces avantages incluent des taux d'imposition attractifs, avec notamment l'exemption totale de l'impôt sur les entreprises jusqu'en 2020; l'exemption totale des taxes à l'importation sur les engins agricoles, les équipements agro-industriels et les intrants agrochimiques et

3. Voir le site d'Addax Bioenergy: [www.addax-oryx.com/AddaxBioenergy/Addax-Bioenergy Questions&Answers.pdf](http://www.addax-oryx.com/AddaxBioenergy/Addax-Bioenergy%20Questions&Answers.pdf).

4. Comme le projet Addax est soutenu par l'Association des institutions européennes de financement du développement (EDFI) et la Banque africaine de développement, il a été agencé en vue de répondre aux « normes de performance » de la Banque mondiale en matière de consultation des populations locales et de viabilité sociale. C'est dans cette optique que la compagnie prétend avoir établi « un mécanisme de réclamation formel » basé sur des comités de travail et des boîtes aux lettres réparties sur tout le territoire concerné, en vue d'informer les communautés locales du projet. Dans un contexte où la majorité des gens ne sait ni lire ni écrire, on imagine le type de « consentement éclairé » que de telles boîtes permettent d'obtenir.

5. La SFI est l'institution du Groupe de la Banque mondiale chargée des opérations avec le secteur privé. Son activité première consiste à financer le secteur privé, ainsi qu'à fournir des crédits d'investissement et des conseils tant aux investisseurs qu'aux gouvernements. Elle élabore également des projets de coopération technique dans beaucoup de pays, afin de rendre leur « environnement législatif » plus attractif pour les investisseurs étrangers. Les réformes qu'elle promeut comprennent la suppression de barrières administratives et institutionnelles, le développement d'agences d'investissement et des aménagements en matière de législation fiscale, douanière et foncière (Daniel & Mittal, 2010).

autres ; 125 % de réduction d'impôt pour les dépenses en recherche et développement ainsi qu'en formation et en promotion de l'exportation ; et le rapatriement intégral des bénéfices, dividendes et royalties (SLIEPA, 2010).

Le projet Addax est par ailleurs protégé par des accords de l'Agence multilatérale de garantie des investissements (MIGA) et de l'Agence pour l'assurance du commerce en Afrique (ACA) ; il bénéficie de l'assistance technique et des services de conseil de la Sierra Leone Investment Promotion Agency (SLIEPA), en partenariat avec la SFI et le Department for International Development (DFID) britannique⁶. Dans une telle configuration, il va sans dire que le « développement » et la croissance des activités des grandes entreprises et des revenus d'exportations passent avant l'amélioration des conditions sociales, environnementales et économiques des communautés locales.

La ruée globale sur les terres arables

Loin de représenter un cas isolé, ce projet de plantation en Sierra Leone n'est que la manifestation locale d'un processus plus vaste, en cours à l'échelle mondiale. Caractérisée par un déficit complet de transparence et de consultation des populations ainsi que par un haut degré de spéculation, la ruée des investisseurs sur les grandes étendues de terres dans les pays du Sud a effectivement atteint des proportions extraordinaires ces dernières années, au beau milieu des crises alimentaire, pétrolière, financière et climatique. Ainsi la Banque mondiale estime qu'entre 2008 et 2010, 45 millions d'hectares de terres agricoles ont fait l'objet de négociations ou d'une transaction, alors que l'expansion annuelle moyenne des terres agricoles ne dépassait pas 4 millions d'hectares avant cette date (Banque mondiale, 2010). D'après la même agence, un quart de ces projets concerne des terrains de plus de 200 000 ha et un quart seulement des terres de moins de 10 000 ha – des superficies sans

6. Membre du Groupe de la Banque mondiale, l'Agence multilatérale de garantie des investissements (MIGA) a été créée pour promouvoir l'investissement direct à l'étranger dans les pays en développement en assurant les investisseurs contre les risques politiques, en conseillant les États sur la manière d'attirer les capitaux, en fournissant des informations via des services en ligne et en agissant comme médiateur dans les litiges opposant investisseurs et gouvernements.

commune mesure avec la taille moyenne des exploitations dans les régions concernées⁷.

Cette croissance exponentielle du volume des achats de terres transfrontalières est alimentée par une combinaison complexe de mécanismes d'accumulation, dans une période de grande volatilité des marchés. Il y a d'une part des gouvernements nationaux de pays « financièrement riches mais pauvres en ressources » qui, dans le cadre de stratégies de long terme visant à renforcer leur sécurité alimentaire et énergétique, se sont mis à investir dans des projets de production agricole « offshore » à travers des agences gouvernementales, des fonds souverains et des entreprises publiques ou parastatales (Daniel & Mittal, 2009 ; Borrás & Franco, 2011). Parallèlement, l'augmentation des opportunités d'investissement dans les secteurs énergétique et alimentaire, combinée à la diminution générale des barrières au commerce et à l'investissement, a provoqué une hausse des achats de terres par des sociétés multinationales poursuivant des stratégies d'intégration verticale et cherchant à « créer, maintenir ou développer de grandes sociétés extractives et agro-industrielles » (Borrás & Franco, 2010 ; Taylor & Bending, 2009).

Bien des investisseurs ont été motivés par l'adoption récente de politiques publiques prescrivant l'ajout d'un certain pourcentage de biodiesel ou d'éthanol dans les carburants ou garantissant des subides ou des exemptions de taxes aux firmes productrices d'agrocaburants (Meinzen-Dick & Markelova, 2009)⁸. L'émergence parallèle

7. D'après la Banque mondiale (2010), plus de 75% de ces marchés concernent l'Afrique, un continent où la plupart des petites exploitations s'étendent sur moins de deux à trois hectares (Kugelman, 2009).

8. La Renewable Fuel Standard des États-Unis vise à accroître de 13 milliards de litres la consommation annuelle d'éthanol entre 2005 et 2012. La directive « Énergies renouvelables » de l'Union européenne exige des États membres qu'ils atteignent une proportion de 10 % d'énergies renouvelables (dans la pratique, quasi exclusivement des agrocaburants) dans le transport routier en 2020. Comme le soulignent Franco *et al.* (2010), il n'est pas surprenant que la plupart des membres de la European Biofuels Technology Platform – organe consultatif qui a grandement contribué à l'élaboration et à la mise en œuvre des politiques européennes en la matière – soient issus des industries pétrolières, automobiles, biotechnologiques, forestières et des biocarburants ainsi que de la Copacogeca (Confédération européenne des syndicats agricoles). Dans ce contexte, pour Borrás et Franco (2011), « la politique des biocarburants sera menée de façon agressive et guidée par les calculs des industriels davantage que par les discours sur la diminution des gaz à effet de serre ou l'amélioration des moyens de subsistance dans les pays producteurs ». De fait, comme le rapportent les Amis de la Terre-Europe, les firmes européennes figurent en bonne place dans la ruée sur les terres africaines pour la production d'agrocaburants. Ainsi la firme britannique Sun Biofuels a acquis 80 000 ha en Éthiopie,

de nouveaux marchés pour les crédits carbone et de subsides pour la conservation de la biomasse, notamment dans le cadre de l'initiative REDD⁹, ont encore accéléré la course à la prise de contrôle des terres en Asie, en Afrique et en Amérique latine (AGTER, 2010).

Parallèlement, nombre de financiers du secteur privé se tournent vers la terre et l'agriculture, qu'ils considèrent comme des actifs stratégiques générateurs de bénéfices substantiels dans un climat financier incertain. Décidés à capitaliser financièrement sur les crises alimentaire et énergétique et convaincus que le prix des terres arables continuera d'augmenter, ces investisseurs ont mis en place une multitude de structures d'investissement et d'outils financiers afin d'acquérir des terres à l'étranger et d'investir dans l'ensemble de la filière agricole (Grain, 2009 ; Graham *et al.*, 2010). Dans leur quête de taux de profit à deux chiffres, les fonds spéculatifs et les banques d'investissement traitent non seulement la terre, mais aussi la sécurité alimentaire, comme des produits globalisés qui « *procurent un abri contre l'inflation et contribuent à la diversification de leur portefeuille* » et pourraient même être vendus sur des marchés à terme (Blumenthal, 2009)¹⁰.

Enfin cet afflux récent et agressif de capitaux sur le marché des terres arables et de l'industrie agroalimentaire a attiré un volume significatif de capitaux de la part d'un nombre important d'agences internationales de financement du développement, telles que l'IFD de la Banque mondiale, la Banque européenne d'investissement (BEI), la Banque africaine de développement (BAD) et les agences bilatérales de plusieurs pays. Financées par les États, ces institutions travaillent à la mise en place d'une batterie d'outils financiers,

8 000 ha en Tanzanie et 5 000 ha au Mozambique pour cultiver du Jatropha. Le groupe CAMS, dont le siège est en Grande-Bretagne, a acheté 45 000 ha en Tanzanie pour produire de l'éthanol à partir de sorgho et en Éthiopie, la société allemande Flora Eco Power a dépensé 77 millions de dollars dans des acquisitions de terres pour produire des biocarburants sur le mode de l'agriculture contractuelle.

9. Fonds de partenariat des Nations unies pour la réduction des émissions de carbone forestier (Reducing Emissions from Deforestation and Degradation – REDD).

10. Pour Stewart Paperin, président du Soros Economic Development Fund, « *la sécurité alimentaire va devenir le prochain produit négociable* » dans ce qui peut être considéré comme « *la décennie de l'agriculture en Afrique* » (Gillam, 2010). Notons aussi l'apparition récente sur les marchés financiers de nouvelles propositions « d'investissements alternatifs en sécurité alimentaire », comme les « contrats à terme de terres agricoles » que les investisseurs et les spéculateurs pourront s'échanger à côté des produits financiers déjà existants tels que les actions, les créances et les produits dérivés sur matières premières (Kanita, 2011).

techniques, légaux et d'infrastructures destinés à faciliter les opérations des grandes sociétés.

Cette ruée globale sur les terres arables constitue une menace directe tant pour les communautés locales, qui perdent l'accès à des ressources essentielles à leur survie, que pour les programmes de réforme agraire et la sécurité alimentaire internationale. Alors que les États hôtes poursuivent leur course au moins-disant social, fiscal et environnemental dans le but d'attirer les investisseurs, les pressions sur les ressources en eau et en terre s'accroissent, avec des implications profondes et durables pour les structures économiques et sociales des sociétés rurales. *« L'accaparement de terres n'est pas simplement la dernière trouvaille en date pour des investissements spéculatifs visant des bénéfices rapides et massifs; elle fait partie d'un processus plus vaste qui voit les industries agrochimiques, pharmaceutiques, alimentaires et de transport prendre le contrôle de l'agriculture »*, aux dépens de millions de petits producteurs et autres usagers qui se battent pour assurer leurs accès à la terre et leur sécurité alimentaire (Grain, 2010a).

Les études de cas présentées dans le rapport de la Banque mondiale *Rising Global Interest In Farmland* (2010) démontrent clairement que ces transactions profitent exagérément aux grands groupes privés, au détriment de l'environnement et des ressources locales. Se basant sur des transferts de terres à grande échelle réalisés entre 2004 à 2009 dans quatorze pays, le rapport révèle que la plupart des projets : 1) ignorent les procédures légales adéquates pour l'acquisition de terres ; 2) déplacent des populations locales sans compensation ; 3) empiètent sur des zones qui n'ont pas été cédées à l'investisseur ; 4) ont des effets fortement négatifs en matière de genre ; 5) sont destructeurs pour l'environnement ; 6) créent nettement moins d'emplois que promis ; 7) louent des terres gratuitement ou à un prix fort en dessous de leur valeur ; 8) se font sans consultation des éleveurs et des personnes déplacées (Banque mondiale, 2010).

Le rapport conclut en conséquence que *« beaucoup d'investissements [...] n'ont pas répondu aux attentes et, au lieu de générer des bénéfices durables, ont contribué à des pertes qui ont laissé les populations locales dans une situation plus mauvaise que si ces investissements n'avaient pas vu le jour »*. En fait, *« bien qu'on se soit efforcé de couvrir un éventail large de situations, les études de cas confirment que les bénéfices ont souvent été inférieurs à*

ce qui avait été anticipé, ou ne se sont pas matérialisés» (Banque mondiale, 2010).

Mais, étrangement, au lieu d'appeler à un moratoire sur les transferts de grandes superficies de terre, la Banque affirme qu'il n'y a pas lieu de s'alarmer parce que ces « *risques immenses* » et « *dangers réels* » peuvent devenir des « *opportunités de même ampleur* ». Elle souligne en particulier que « *de nouveaux investissements dans l'agriculture pourraient contribuer à établir les conditions préalables à un développement durable et large (broad based)* » en permettant « *à des pays disposant d'abondantes ressources en terres d'accéder à une meilleure technologie et à davantage d'emplois pour les paysans pauvres et les autres citoyens des zones rurales* », tout en augmentant « *la productivité et l'effectivité (effectiveness)* » dans l'utilisation de grandes superficies de terres non cultivées ou de faible rendement.

Dans le même registre, plusieurs institutions de recherche et agences internationales, en ce compris la FAO, proposent des manières de transformer le phénomène d'accaparement des terres en opérations « gagnant-gagnant » (« *win-win* ») pour les investisseurs et pour les pays hôtes, en réconciliant les objectifs de recherche de profit et de développement¹¹. L'IFPRI (International Food Policy Research Institute), notamment, estime que les projets d'investissement peuvent « *fournir des ressources essentielles à l'agriculture* » et bénéficier aux petits producteurs engagés dans des contrats de sous-traitance (Von Braun & Meinzen-Dick, 2009). De son côté le Fonds international pour le développement agricole (FIDA) des Nations unies présente les investissements étrangers massifs dans les zones rurales comme une opportunité pour le recentrage du développement sur l'agriculture, la réduction de la pauvreté et la croissance économique.

Tout en reconnaissant par ailleurs que « *le phénomène des "sans terres" et la fragmentation des terres augmentent partout dans le monde* », que les acquisitions à grande échelle ont conduit à la concentration foncière, à des expulsions et à « *des changements*

11. Dès septembre 2008, le président de la FAO, Jacques Diouf, se déclarait favorable à l'accroissement des investissements fonciers en provenance des États pétroliers du Moyen-Orient, soutenant que « *si les accords étaient conçus correctement, ils avaient le potentiel de transformer des économies en développement en fournissant du travail à la fois dans l'agriculture et les industries liées, comme le transport et le stockage* » (Coker, 2008).

dans l'affectation des sols au détriment de la sécurité alimentaire, de la biodiversité et de l'environnement», le FIDA n'en affirme pas moins que « l'augmentation des investissements dans la production alimentaire et les agrocarburants en direction des zones rurales des pays en développement pourrait apporter des avantages et des opportunités considérables aux communautés rurales pauvres » (2009). Parmi ces avantages: le développement d'industries de transformation; une productivité agricole accrue grâce à l'apport de variétés de semences améliorées, de savoir-faire, de services financiers et de nouvelles technologies; une diversification des moyens de subsistance et d'emplois grâce à la contractualisation et un meilleur accès à des marchés fiables.

Le formatage institutionnel de l'accaparement de terres comme formule de développement « gagnant-gagnant » repose sur une série de prémisses qu'il s'agit de démonter si l'on veut concevoir des réponses appropriées à ce phénomène global. D'une part, l'affirmation que des investissements à grande échelle peuvent améliorer la sécurité alimentaire et énergétique en augmentant la production dans des zones « à faible rendement » de pays « abondants en terres » reflète le réductionnisme de projets de transformation agraire issus du courant de pensée dominant, en ce qu'elle ne tient aucunement compte des usages réels des terres, des droits d'accès aux ressources et des agendas de réforme agraire. D'autre part, l'argument selon lequel les acquisitions de terres contribuent au développement rural en « permettant » (*enabling*) aux petits producteurs d'avoir accès aux intrants, aux technologies et aux marchés par le biais de contrats de production ou d'autres formes de « partenariat » méconnaît le fait que l'expansion de l'exploitation commerciale des terres s'inscrit dans des chaînes de valeur agro-industrielles globales contrôlées par le pouvoir monopolistique des grandes multinationales.

En vérité, la légitimation institutionnelle de l'accaparement des terres s'enracine dans un modèle de développement agricole qui alimente les phénomènes de dépossession et de déplacement ruraux tout en exacerbant les problèmes environnementaux à l'échelle globale. Comme le disent Borrás et Franco (2010), cette approche « *écarter a priori la possibilité d'autres voies de développement et ignore les opinions de ceux qui croient que ces autres voies sont possibles – et meilleures – et qui travaillent à leur concrétisation* ». C'est donc précisément au nom du « développement » que des

institutions publiques se rendent de plus en plus complices, voire s'engagent directement dans des processus d'accaparement de terres, approfondissant de la sorte les causes fondamentales des crises alimentaire, énergétique et climatique mondiales.

Écarts de rendement, images satellite et « enclosures » industrielles

« Il n'y a nulle part ailleurs dans le monde autant de superficie de terres peu productives qu'en Afrique. Et bien il faut donc aider ces fermiers à améliorer leur productivité. Beaucoup de ces transactions foncières sont utiles et il serait dommage que certaines soient bloquées à cause de la manière dont certains groupes occidentaux voient les choses » (Bill Gates interrogé par Tami Hultman, *All Africa*, 9 février 2011).

En 2008, les prix des denrées agricoles ont atteint leur plus haut niveau sur le marché mondial depuis trente ans : le cours du blé a augmenté de 130 %, celui du riz de 74 %, avec des hausses analogues pour le maïs, le soja, l'huile végétale et d'autres denrées alimentaires de base. Produit de la conjonction de différents facteurs exerçant des pressions à la baisse sur l'offre et à la hausse sur la demande (accidents climatiques, production d'agrocultures, hausse des prix du pétrole, spéculation et augmentation de la consommation de viande), dans un « scénario de tempête parfait » (McMichael, 2009), cette hausse a entraîné des émeutes de la faim dans plus de quarante pays, d'Haïti au Cameroun en passant par l'Indonésie.

Face à la crise, les discours officiels se résumèrent à encourager la formulation de réponses basées sur l'augmentation de la production et le marché. Les agences internationales de développement, au premier rang desquelles la Banque mondiale, furent promptes à présenter la crise alimentaire comme une « opportunité » pour sortir d'une longue période de sous-investissement dans l'agriculture, mettre de nouvelles terres en culture, augmenter la productivité grâce aux techniques de l'agrobusiness et amplifier la libéralisation du marché (McMichael & Schneider, 2011). Cette conception « étroitement économique » (Scoones, 2010) de la crise a renforcé l'assimilation des investissements massifs dans le foncier à des situations « gagnant-gagnant » où le « développement » est synonyme de mécanisation et d'augmentation des rendements.

L'argument selon lequel l'accaparement de terres est un « levier de développement », qui permet d'augmenter la production agricole s'inscrit dans les efforts de promotion du rôle de l'agrobusiness dans l'approvisionnement mondial en alimentation et en énergie. C'est dans cet esprit que la Banque mondiale lança en 2008, au plus fort de la flambée des prix, son News Deal on Global Food Policy, destiné à appuyer l'expansion de la production agricole en augmentant les prêts aux secteurs de l'agrobusiness et de l'agro-industrie. Le nombre de crédits accordés par la SFI à l'ensemble de la filière de l'agriculture industrielle depuis 2008 a crû de façon exponentielle, avec un accent particulier sur la conversion de grandes superficies de terres fertiles en terres productives.

En février 2009 notamment, la SFI s'associa avec le fonds d'investissement Altima Partners pour créer le One World Agricultural Development Fund, un fonds de 625 millions de dollars qui entend investir dans la production, les technologies à haut niveau d'intrants et les terres agricoles dans les « marchés émergents » (IFC, 2009a). Dans la même veine, le Nouveau partenariat pour le développement de l'Afrique (NEPAD) a récemment établi un « programme détaillé de développement de l'agriculture africaine » dans le but de « soutenir la capacité des entrepreneurs privés » en tant qu'ingrédient clé dans la quête d'amélioration de la productivité du secteur. Dans cette optique, la rhétorique de la crise alimentaire globale est utilisée pour légitimer l'accaparement de terres, dans une conception du développement qui reflète le modèle d'« augmentation de la productivité » propre à l'agrobusiness et renforce le contrôle du secteur privé sur la production¹².

Ce modèle se retrouve dans l'idée que des investissements importants pourraient réhabiliter des terres « inexploitées », « marginales » ou « sous-utilisées » et de ce fait bénéficier aux communautés

12. Sans surprise, comme l'observent entre autres Holt-Gimenez et Schattuck (2011), « la crise alimentaire de 2008 a conduit à des records de famine chez les pauvres de ce monde, dans un contexte de récoltes record et de profits exceptionnels pour les principales entreprises agroalimentaires ». Alors qu'il y a sur terre assez de nourriture pour alimenter tout le monde (FAO, 2009a), la convergence des facteurs qui a conduit à la hausse spectaculaire des prix mondiaux met en évidence la crise structurelle du système alimentaire mondial, crise causée par des décennies de restructuration de l'agriculture dans le sens de relations capitalistes d'extraction de la valeur. Dans ce contexte, produire plus de nourriture n'augmente pas nécessairement la sécurité alimentaire – ni le droit à l'alimentation –, sauf si cette augmentation se produit sur les exploitations de petits paysans travaillant de manière durable sur les plans écologique et social (Graham *et al.*, 2010).

locales et à l'environnement des nations hôtes. Fondé sur cette conviction, le rapport 2010 de la Banque mondiale avance une « *estimation globale* » des terres « où l'intérêt d'un investisseur peut réellement se matérialiser » en établissant un classement des pays selon la quantité de terres « non cultivées » mais « aptes sur le plan agraire » de même que la « production potentielle réalisable sur les zones actuellement cultivées (l'écart de rendement) » (Banque mondiale, 2010). Sur base de données géoréférencées, d'images satellite et de simulations agro-écologiques¹³ qui quantifient l'écart entre rendements réels et potentiels, le rapport range une grande partie de l'Afrique subsaharienne dans les régions de type 4 (disponibilité de terres aptes et grand écart de rendement) où, selon le rapport, la culture pluviale pourrait être massivement intensifiée. Dans le même esprit, la documentation promotionnelle distribuée par la SFI et ses agences locales en Sierra Leone encourage les investisseurs à profiter de terres « inexploitées » ou « inutilisées » dans des pays en développement et fournit des informations détaillées sur leur « disponibilité » (Daniel & Mittal, 2010; IFC, 2009a; SLIEPA, 2009).

Par ailleurs, loin d'être contraints d'accepter ces marchés, beaucoup de gouvernements de pays en développement les accueillent à bras ouverts (et se livrent même à une concurrence acharnée pour les obtenir) en qualifiant d'« inexploitées » les terres mises à la vente ou à la location. Ainsi, en Éthiopie, toutes les zones enregistrées à l'agence nationale de promotion des investissements sont classées comme comprenant des terres « abandonnées », sans utilisateurs préexistants (IIED, 2009). Cet empressement des gouvernements à quantifier les « réserves » de terres disponibles à l'intérieur de leurs frontières se retrouve au Mozambique, en Tanzanie, en Indonésie, aux Philippines et en biens d'autres endroits dans le Sud (ILC, 2007; Kugelmann, 2009). En vérité, « la notion même de "réserve" rend plus ou moins automatiquement ces terres disponibles et praticables par définition, et donc susceptibles d'être transformées en

13. Pour évaluer le rendement potentiel d'un site donné, la Banque utilise la méthodologie du zonage agro-écologique (ZAE) mise au point par l'Institut international pour l'analyse des systèmes appliqués (IIASA) pour cinq cultures pluviales importantes. Celle-ci prédit des rendements potentiels basés sur des simulations de la croissance des plantes – qui dépend de facteurs agro-écologiques tels que le sol, la température, les précipitations, l'altitude – et des hypothèses en matière de quantité d'intrants et de gestion. Le bénéfice potentiel des cultures est alors estimé en appliquant un vecteur de prix (prix de 2005) et en identifiant les valeurs des productions (Banque mondiale, 2010).

greniers du monde ou en nouveaux puits de carburants» (Borras & Franco, 2010), aux dépens des pratiques locales de subsistance qui n'entrent pas dans cette grille de classification établie par en haut.

Alors que les transferts massifs de terres ne peuvent se faire sans déplacer ou affecter les populations locales, les usages et les droits existants sont rendus « illisibles » par la politique de la cartographie satellite, des analyses d'écart de rendement et des inventaires gouvernementaux. Dans beaucoup de pays, le qualificatif de « terre marginale » s'applique à des zones qui sont officiellement cataloguées comme « publiques » ou propriété d'État, mais qui en réalité fournissent leur subsistance à des millions de cultivateurs, d'éleveurs et d'usagers des ressources forestières, à travers « *une multitude de régimes fonciers individuels ou collectifs non-officiels, semi-officiels ou "coutumiers"* » (White & Dasgupta, 2010).

Les calculs « par en haut » de la disponibilité des terres se basent sur les données des recensements officiels des droits d'utilisation et de propriété, qui ne reconnaissent que les droits garantis par l'État et facilitent de ce fait la régulation et l'administration par l'État central (Borras & Franco, 2010). Les pratiques de subsistance de groupes marginaux et non représentés politiquement sont particulièrement affectées par les classifications d'États-nations qui cherchent à appâter les investisseurs en élaborant des formes plus strictes de législation foncière. De fait, en ciblant des pays connus pour leurs piètres performances en matière de protection des droits des citoyens, l'afflux actuel d'investissements surfe sur un mouvement d'accaparement de ressources soutenu officiellement qui nuit directement à la justice sociale et aux agendas de redistribution des terres.

Lorsqu'elle résulte d'images satellite et de projections déconnectées des pratiques foncières sur le terrain, la notion de « terre marginale » reflète une « évaluation » capitaliste (*capital-centric*) de la *productivité* plutôt que l'*existence* d'usages des ressources. Dans le rapport de la Banque mondiale, par exemple, les termes « apte », « disponible » et « inexploitée » ne s'appliquent pas à des terres inoccupées mais à des terres qui le sont d'une manière qui n'est pas jugée « productive » (Cotula *et al.*, 2009). Fidèle à la logique qui sous-tend depuis deux décennies ses réformes foncières et agricoles tournées vers le marché, la Banque se concentre ici sur la faible productivité et les écarts de rendement, pour « justifier une approche procédurale de la régulation des transactions foncières

qui facilite le transfert des droits fonciers des producteurs les moins efficaces vers ceux qui le sont le plus» (Hall, 2010). Il en résulte que la politique d'accaparement des terres se fonde sur une définition technocratique de la « productivité », qui présente l'expansion de l'agriculture industrialisée et capitaliste de grande échelle comme la seule stratégie viable pour atteindre des résultats tangibles en matière de développement (Borras & Franco, 2010b).

Agriculture contractuelle, incorporation adverse et accumulation par dépossession

« Des millions de petits paysans doivent passer de l'état de producteurs de subsistance à celui de producteurs commerciaux et par là soutenir la marche de l'Afrique vers la croissance économique » (Kurt Hoffman, directeur de Transfarm Africa, cité dans Gillam, 2010).

D'après les discours « gagnant-gagnant », les investissements en terres agricoles sont particulièrement efficaces en termes de développement rural lorsqu'ils créent les conditions qui permettent de nouveaux accords contractuels entre petits propriétaires et agro-industrie. Signalons que les agences de développement préconisent la formulation de systèmes de contrats agricoles comme une alternative au simple rachat ou à la location de terres. Ils donnent aux fermiers l'accès au crédit, à des améliorations technologiques, à un marché établi et à de meilleurs revenus (Von Braun & Meinzen-Dick, 2009) tout en offrant aux entreprises un approvisionnement garanti sans prise de risque (FIDA, 2009). L'espoir est que le secteur privé pilote *« l'organisation de chaînes d'approvisionnement qui amèneraient le marché aux petits propriétaires et aux fermes commerciales »*, favorisant de la sorte la croissance de ce que la Banque mondiale appelle la « nouvelle agriculture » pour le développement (Banque mondiale, 2008).

Assimilés à un « outil de développement », les partenariats contractuels ont été intégrés aux stratégies de communication des fonds d'investissement internationaux qui promeuvent les transactions foncières et les projets agro-industriels de grande échelle dans le Sud. Dans leurs efforts pour intégrer les petits propriétaires dans des filières alimentaires commerciales, les accapareurs de terres tant institutionnels que privés décrivent leurs initiatives comme de « l'investissement avec impact » (*impact investing*) pour la croissance d'une agriculture « transformative » et des « partenariats

mutuellement profitables» dans le monde en développement (Gillam, 2010 ; Chen, 2010). Pour le dire autrement, afin de démontrer que les investissements en terres agricoles ont un « impact social » en plus d'être commercialement viables, le secteur privé a fait de l'agriculture contractuelle un nouveau modèle d'affaire (*business model*) qui peut transformer les exploitations traditionnelles en entreprises dynamiques et réactives pour le bénéfice à la fois du petit paysan et des agro-industries (McLaren, 2010 ; Chen, 2010 ; SAGCOT, 2011).

En réalité, l'agriculture contractuelle émerge historiquement comme un mécanisme visant à éliminer les intermédiaires, à contourner la concurrence et à structurer le marché à l'avantage des agents dominants dans des filières agroalimentaires de plus en plus mondialisées¹⁴. Plus précisément, l'agriculture contractuelle implique des relations qui « *se substituent aux échanges de marché ouvert en liant des fermiers "indépendants" à une unité centrale de transformation, d'exportation ou d'achat qui régule d'avance et par contrat les prix, les méthodes de production, la qualité du produit et les crédits éventuels* » (Watts, 1992). En tant que levier pour introduire de nouvelles techniques culturales et des routines de travail différentes, le contrat circonscrit « *ce qu'on pourrait appeler l'espace social d'autonomie et de subordination qu'occupe le producteur dans le processus de travail* » (Watts, 1992). Il implique donc une *recomposition des producteurs paysans*, qui sont de plus en plus capturés par et intégrés dans de nouveaux rapports sociaux et modèles d'accumulation (Hall, 2010).

Un grand nombre d'études menées ces vingt dernières années ont montré que les grandes plantations et les régions dominées par l'agriculture contractuelle ne sont généralement pas des zones de prospérité mais bien de pauvreté. La pratique des systèmes de contractualisation en Afrique a été analysée par Watts (1994) sur une grande échelle. Il relève la manipulation généralisée des contrats et les tensions familiales croissantes que produisent ces changements imposés de l'extérieur. Dans le même ordre d'idées,

14. Les contrats étudiés ici peuvent être de trois sortes : les *contrats avec spécification de marché*, qui sont des accords précédant la récolte qui lient la firme et le producteur à une série de conditions (prix, quantité, délais) ; les *contrats avec fourniture*, qui comprennent la fourniture d'intrants ou de crédits en échange d'accords sur la vente ; les *contrats avec gestion de la production*, qui obligent le producteur à adopter une méthode de culture ou un régime d'intrants spécifiques (Key & Runsten, 1999 ; Little & Watts, 1994).

constatant la position très faible du producteur indonésien contractuellement lié à l'agro-industrie, White (1997) affirme que l'agriculture contractuelle a mené les petits propriétaires à l'endettement et les a forcés à se convertir en ouvriers agricoles.

Plus récemment, l'étude des ONG Sawit Watch et Forest People Programme sur les conditions de vie d'un échantillon représentatif des 4,5 millions de petits propriétaires de palmeraies d'Indonésie a révélé que, du fait des contrats passés avec les usines de pressage, les producteurs devaient souvent vendre leur récolte à des prix inférieurs à ceux du marché, tout en étant exposés à des évaluations arbitraires de la qualité de leur production et à des retards de paiement (Taylor & Bending, 2009). Cette analyse concorde avec les observations faites dans le secteur de la culture industrielle de tomates en République dominicaine, où, confrontés à des coûts de production croissants dus à la mécanisation et à l'obligation d'employer plus d'intrants chimiques, les producteurs sous contrat finissent par être « *liés au transformateur par le biais de leurs dettes* » (Raynolds, 2000).

Le rôle de la dette et la répartition du risque dans l'agriculture contractuelle rendent la relation entre les contractants plus compliquée que la relation employeur-ouvrier. D'une part la plupart des producteurs demandent des crédits pour financer les opérations de semences et de récolte, car les coûts de production des cultures convoitées par les entreprises agro-industrielles sont généralement supérieurs à ceux des cultures traditionnelles. Mais à la différence des banques publiques ou même des banques privées, l'agro-industrie peut déduire directement les sommes dues avant de payer le producteur, et/ou obtenir en échange du crédit le produit brut à un prix inférieur (Key & Runsten, 1999), et/ou obliger le producteur endetté à renouveler son contrat la saison suivante, un fort pourcentage des profits étant alors destiné au remboursement de la dette (Raynolds, 2000).

D'autre part, plusieurs études ont montré que ces contrats affranchissent les firmes agroalimentaires de toute obligation et reportent sur les producteurs les responsabilités en matière de gestion de la main-d'œuvre et les coûts en cas de mauvaises récoltes. En particulier, la plupart des contrats obligent les producteurs à vendre à une compagnie déterminée et les pénalisent en cas de défaut, tandis que la firme n'est pas tenue responsable en cas de défaut d'achat de la production (Singh, 2002). De plus en plus,

l'agro-industrie conçoit la production sous contrat comme une stratégie pour éviter les coûts liés à la main-d'œuvre et à l'environnement. Aux Philippines, par exemple, ces contrats sont devenus plus fréquents ces dernières années parce qu'ils « *permettent aux firmes de réduire leurs dépenses et leurs obligations en matière de personnel, de contourner les syndicats et d'acquiescer de la flexibilité pour réduire leur force de travail sans s'inquiéter de frais de licenciement ou de retraite* » (Montemayor, 2009).

Dans ce contexte, l'agriculture contractuelle accentue les inégalités de genre à la fois en termes de quantité et de qualité du travail. Les femmes (et les enfants) en viennent à travailler plus longtemps dans les champs (Collins, 1993) tout en portant aussi la charge des corvées non agricoles (White, 1997). Par ailleurs, les producteurs sous contrat étant souvent choisis en fonction de la qualité de leurs terres, de leurs accès à l'irrigation, de leur situation financière et de leur capacité à adopter des techniques nouvelles, la multiplication de ces accords a entraîné une aggravation des disparités socio-économiques et régionales (Singh, 2002). Et l'expansion de ces accords conduit à une agriculture industrialisée et orientée vers l'exportation, qui se traduit par une surexploitation des nappes aquifères, une salinisation des sols, un déclin de leur fertilité et une augmentation de la pollution (Siddiqui, 1998). Les coûts de ces « externalités environnementales » sont cependant édulcorés par les compagnies, qui s'adressent à de nouveaux producteurs une fois épuisé le potentiel productif d'une région donnée.

L'agriculture contractuelle constitue donc une forme particulière de prolétarisation rurale, fondée sur l'« incorporation adverse¹⁵ » de petits propriétaires dans des filières économiques nouvelles dominées par les grands groupes capitalistes. En d'autres termes, l'établissement de contrats et de mécanismes de sous-traitance est un vecteur de dépossession rurale précisément parce que les petits producteurs sont institutionnellement « captifs » (et non « exclus ») des marchés agricoles et alimentaires globaux (Akram-Lodhi, 2009).

15. Le concept d'« incorporation adverse » recouvre une critique des politiques agricoles néolibérales et des théories de développement dominantes qui ne prennent pas en compte les risques et désavantages encourus par les petits propriétaires imbriqués dans des filières économiques globales et qui promeuvent un « *level playing field* » à travers lequel les nouveaux arrivants sont censés lutter avec les mêmes moyens et sur les mêmes marchés que leurs grands homologues industriels (Hickey & DuToit, 2007; McCarthy, 2010; Borras & Franco, 2011).

De fait, cette intégration est inévitablement basée sur la subordination des petits producteurs aux firmes disposant d'un pouvoir de marché sur les intrants, la transformation ou la distribution.

Comme l'explique White (1997): « *Dans toutes les filières alimentaires... les prix aux différents points de la chaîne de production/transformation/commercialisation ne dépendent pas de la valeur ajoutée « réelle » ou des interactions entre l'offre et la demande. Ils reflètent plutôt le rapport de force social et politique entre les parties prenantes. L'agriculture contractuelle, en institutionnalisant des relations de monopole/monopsonie entre les producteurs et l'agrobusiness, illustre jusqu'à la caricature cette propriété des marchés "réels".* » Les institutions de développement ne font cependant rien pour attaquer le pouvoir monopolistique/monopsonique du capital sur ces marchés, si ce n'est encourager la constitution de « partenariats contractuels » dans des scénarios d'investissements agricoles « gagnant-gagnant » (Akram-Lodhi, 2008).

Au fond, la caractérisation de l'agriculture contractuelle comme une « opportunité de développement » résulte de la tendance obsessionnelle des approches « gagnant-gagnant » à « *naturaliser* » des relations sociales inégales et à « *représenter cette inégalité comme juste* » (Clapp, 1994). Au lieu d'étudier l'économie politique des causes de la pauvreté rurale, ces approches traduisent la tentative de « *négliger, de passer sous silence ou de déformer les luttes de pouvoir, les inégalités et les conflits d'intérêts qui traversent de part en part les filières économiques globales et sont intrinsèques à la structure de production et d'extraction de la plus-value dans le capitalisme contemporain* » (Oya, 2009). Ces discours reproduisent et consolident par conséquent les mécanismes – contrats et monopoles – qui opèrent comme des « canaux » d'extraction de la valeur au détriment de producteurs de plus en plus soumis, formellement et réellement, au capital (Akram-Lodhi, 2008 ; Watts, 1992).

Au-delà des codes de bonne conduite : implication des investisseurs publics dans l'accaparement des terres

« *La SFI applique une stratégie tournée vers le marché et conduite par le secteur privé afin d'augmenter la production mondiale de nourriture... et elle fournit 75 millions de dollars – son investissement le plus important dans l'agrobusiness – pour contribuer à la création d'un fonds qui investira dans des opérateurs agricoles de*

classe mondiale afin d'augmenter l'offre alimentaire globale » (IFC, 2009b).

L'« appareil » du développement s'est de plus en plus impliqué dans l'accaparement des terres ces dernières années, bien au-delà de la production de discours de légitimation. Tout en mettant en avant des instruments (cahiers de charges, codes de conduite volontaires, etc.) censés superviser les transactions foncières, les institutions de développement – Banque mondiale, Nations unies, agences régionales et nationales – ont mis en place une batterie de mécanismes visant à : financer des sociétés privées par le biais de fonds d'investissement ; fournir des informations, des conseils et des infrastructures à ces mêmes sociétés ; changer les lois pour créer des environnements plus propices aux investissements ; et appliquer les traités de protection des investissements.

À un premier niveau donc, la présence d'institutions internationales de financement du développement dans plusieurs fonds d'investissement a été déterminante pour attirer des capitaux privés dans des opérations d'accaparement de terres. En d'autres termes, la plupart des véhicules financiers privés qui mènent la course mondiale aux terres agricoles ont été créés grâce à l'argent de l'aide publique (Miller *et al.*, 2010). Ainsi l'Africa Enterprise Challenge Fund est une initiative de partenariat de l'AGRA (l'Alliance pour une révolution verte en Afrique lancée par la Fondation Bill et Melinda Gates) cofinancée par le Programme d'aide du gouvernement australien, le Département pour le développement international (DFID) du Royaume Uni, le Fonds international pour le développement agricole (FIDA) des Nations unies et le ministère des affaires étrangères néerlandais. Centré sur l'agriculture industrielle en tant que moteur de la croissance agricole, le fonds octroie des subventions de démarrage de 150 000 à 2,5 millions de dollars à des compagnies privées voulant travailler en Afrique. Il a jusqu'à présent engagé plus de 30 millions de dollars dans quarante projets et a servi de levier à la mobilisation d'environ 150 millions de dollars supplémentaires en provenance du secteur privé (AEFC, 2010).

Dans le même genre, le FIDA, la Banque africaine de développement, l'Agence française de développement (AFD), l'Agence espagnole de coopération internationale pour le développement (AECID), l'AGRA et la Banque ouest africaine de développement (BOAD) ont créé un partenariat avec Phatisa, firme de services financiers, pour créer l'African Agriculture Fund. Ce fonds, dont le

capital dépasse les 300 millions de dollars, est destiné à « *soutenir les entreprises du secteur privé qui mettent en œuvre des stratégies visant à augmenter et à diversifier la production et la distribution alimentaire en Afrique* » (Hansen & Oshry, 2011). Globalement, les actions des agences de l'ONU, des institutions européennes de financement du développement, comme de la SFI, de la BAD et de la BEI comprennent une panoplie de programmes d'investissement axés sur le développement de filières agro-industrielles dans le sud (voir tableau).

Institutions de développement impliquées dans des fonds d'investissement dans le secteur de l'agrobusiness

Fonds d'investissement	Type d'investissement	Institutions de développement
Actis Africa Agribusiness Fund	Capitaux privés investis dans les infrastructures agricoles, l'agro-industrie et les biocarburants	Commonwealth Development Company (CDC) et gouvernement britannique.
Africa Enterprise Challenge Fund	Initiative partenariale spéciale d'AGRA pour encourager l'investissement du secteur privé	Programme d'aide du gouvernement australien, DFID, FIDA et ministère des affaires étrangères néerlandais
African Agriculture Fund	Entreprises privées engagées dans la diversification, la production et la distribution alimentaire	FIDA, AFD, AECID, AGRA, BOAD et DFID
Africa Seed Development Fund	Compagnies semencières	AGRA
Emerging Capital Partners Africa Fund	Investissements sous forme de prise de participation ou de quasi-participation	BAD, SFI, OPIC (Institution de financement du développement du gouvernement états-unien) et CDC.
Africa Agribusiness Investment Fund (Agri-Vie)	Chaîne de valeur agroindustrielle	BAD, Industrial Development Corp. (avec financement de la BEI)
Fanisi Venture Capital Fund	Agrobusiness, distribution, services financiers	Proparco (institution financière créée par l'AFD), Finfund (agence financière de développement du gouvernement finlandais), SFI

Aventura Rural Enterprise Fund	Chaîne de valeur agro-industrielle et services ruraux	BEI, FMO (banque de développement entrepreneurial des Pays-Bas), CDC Finnfund
India Agribusiness Fund	Agrobusiness, infrastructures agricoles	SFI, FMO, CDC, DEG (Banque allemande de développement)
Atlantic Coast Capital Fund (ACRF)	Agro-industrie, logistique et transport, services financiers, mines et industries de transformation	BAD, CDC, BEI, Finnfund et SFI
Africinvest Fund	Firmes agro-industrielles	SFI, BAD et BEI
Altima One World Agriculture Development Fund	Production agro-industrielle	SFI
Sources : FAO, 2010 et Mullin, 2010.		

À un deuxième niveau, la Banque mondiale et d'autres structures multilatérales alimentent les pratiques d'accaparement à travers la fourniture d'une assistance technique et de conseils visant à améliorer le climat d'investissement des marchés étrangers. La SFI et le Foreign Investment Advisory Service (FIAS) de la Banque mondiale en particulier ont conçu une vaste gamme de « produits » destinés à assister les pays dans l'ouverture de leur marché foncier aux investisseurs étrangers¹⁶, à créer des agences de promotion des investissements et à éliminer les barrières administratives et institutionnelles qui « *freinent la croissance des affaires* » (Daniel & Mittal, 2010).

C'est dans cette optique que des équipes de consultants sont parachutées dans les capitales d'Afrique, d'Asie et d'Amérique latine « *pour réécrire des lois, enregistrer des titres de propriété, établir des cartes satellite et des systèmes de cadastre afin de faciliter l'arrivée d'investisseurs étrangers désireux d'acquérir des terres agricoles* » (Grain, 2010c). Au Soudan par exemple, la modification avec l'aide du FIAS de six lois d'investissement a facilité la conclusion de plusieurs marchés portant globalement sur plus

16. Le FIAS a notamment créé un produit baptisé *Land Market* visant à « *concevoir et mettre en œuvre des politiques et procédures permettant de rendre des terres disponibles pour des investissements nouveaux ou d'expansion* » ainsi qu'à « *développer des procédures simples et transparentes permettant aux investisseurs d'acquérir et de sécuriser des droits de propriété (ou d'usage) de la terre à des coûts raisonnables* » (FIAS, 2008).

d'un million d'hectares depuis 2008 (Panap, 2010). De même, en Sierra Leone, au Cap Vert, au Sénégal et en Tanzanie entre autres, le FIAS a œuvré à la création ou au développement d'agences de promotion de l'investissement dont la mission est de simplifier les démarches par lesquelles les investisseurs étrangers doivent passer pour acquérir des terres (Daniel & Mittal, 2010). De son côté, la SFI a mis en place ou corrigé le cadre juridique des baux locatifs dans soixante pays.

À un troisième niveau, les accords de commerce et d'investissement bilatéraux ou multilatéraux promu par les mêmes agences internationales constituent un environnement favorable pour les transactions foncières. Les traités d'investissement bilatéraux, notamment, fournissent une protection juridique aux investissements transfrontaliers contre « *des actions hostiles du pays hôte* » telles que les expropriations ou les traitements arbitraires (Cotula *et al.*, 2009). Plus précisément, les accords d'investissement comprennent généralement des dispositions de rapatriement des bénéfices et de convertibilité des monnaies, ils exigent des gouvernements hôtes qu'ils traitent les investisseurs étrangers exactement comme les investisseurs nationaux et ils renforcent la valeur légale des contrats individuels en faisant de leur violation un manquement au droit international (Spiedloch & Murphy, 2009). Bien qu'il s'agisse d'accords d'« État à État », ils ouvrent la voie à des plaintes des investisseurs contre les États parce qu'ils donnent aux premiers un accès direct à l'arbitrage international en cas de litige avec le gouvernement hôte (Graham *et al.*, 2010).

Les accords bilatéraux ont connu un boom ces vingt dernières années. Les États africains en ont signé douze au cours de la seule année 2008, dont huit avec des pays européens (Cnuced, 2009). De façon significative, alors que les gouvernements hôtes entérinent ces accords afin d'attirer des investissements étrangers comme moyen de « développement » économique, la plupart des accords renferment des clauses qui renforcent le pouvoir légal de l'investisseur étranger par rapport aux communautés locales. Grâce notamment à la clause de « traitement national » et à l'interdiction de stipuler des « exigences de performance », ces accords permettent aux investisseurs d'éviter toute obligation envers ces communautés (emploi local ou utilisation d'intrants locaux par exemple) et d'exporter tout ce qui est produit, ou presque (Graham *et al.*, 2010).

La plupart de ces accords permettent au pays hôte de limiter les exportations en cas de crise financière, mais pas en cas de pénurie alimentaire, et ils donnent le droit à l'investisseur de poursuivre le gouvernement hôte pour tout manque à gagner (Spiedloch & Murphy, 2009). Ajoutées à l'implication directe des agences de développement dans des fonds d'investissement à but lucratif et à l'établissement d'environnements favorables aux entreprises dans les pays d'accueil, ces règles internationales d'investissement ont un impact direct sur les moyens de subsistance et la sécurité alimentaire des populations. De fait, en plaidant pour une protection et des droits renforcés pour les investisseurs, la combinaison de ces politiques conduit à un « développement » qui accentue l'accaparement des terres et la dépossession rurale à l'échelle globale.

Conclusion

Les discours « gagnant-gagnant » sur l'accaparement des terres s'inscrivent dans les efforts de réhabilitation du modèle de développement agricole promu depuis trente ans par le néolibéralisme. Ce modèle encourage les politiques qui favorisent la concentration du pouvoir des grandes firmes au sein du système agroalimentaire, l'expansion des chaînes de valeur, la marchandisation de la terre et du travail et la suppression des interventions publiques telles que le contrôle des prix ou les subventions aux petits exploitants. Lié à la dynamique plus large de l'expansion capitaliste internationale et de la spéculation financière, ce modèle est donc en concordance parfaite avec la promotion des investissements fonciers en tant que facteur clé de la restructuration économique et agricole des pays du Sud. À cet égard, ce qui est recherché « *n'est pas le développement agricole, encore moins le développement rural, mais simplement le développement de l'agrobusiness* » (Grain, 2008).

En dépit du rôle prééminent des institutions de développement en réponse à la crise financière et alimentaire de 2008, la formulation de politiques et de mécanismes financiers qui consolident sans discernement la position des grandes compagnies via des transferts massifs de droits fonciers accentuent l'insécurité alimentaire et la pauvreté rurale. Il ne peut y avoir d'accaparement « socialement acceptable » ou « orienté développement » dans la mesure où, même s'il n'y a pas d'expulsions, le processus « *retire aux populations locales l'accès à la terre, détruit les modes de vie, accélère la destruction des écosystèmes, réduit l'espace politique pour*

des politiques de promotion de l'agriculture paysanne et biaise les marchés en faveur des intérêts de l'agrobusiness et du commerce mondial, au détriment de la petite production paysanne durable et des marchés locaux» (Grain, 2010c). S'il est vital d'investir dans l'agriculture, comme le souligne le rapporteur spécial des Nations unies pour le droit à l'alimentation Olivier De Schutter, il ne s'agit pas d'augmenter les budgets consacrés à l'agriculture ou de promouvoir l'acquisition de terres comme moyen de mobiliser des capitaux, mais plutôt « de faire un choix entre différents modèles de développement agricole », qui ont « des impacts différenciés, notamment sur les différents groupes concernés » (2009).

Au-delà de la conception néolibérale de la « rationalité des marchés », la solution au naufrage structurel du système capitaliste de production alimentaire repose sur des réformes agraires redistributives, la diffusion des pratiques de l'agriculture écologique et la poursuite de politiques de souveraineté alimentaire qui peuvent répondre aux besoins de sécurité alimentaire mondiale par des voies démocratiques et participatives. Sans redistribution, la réalisation des objectifs du « développement » dépendra de sources extérieures et de politiques dérivées du savoir hégémonique d'institutions telles que la Banque mondiale (Wolford, 2009). Pour éliminer les causes fondamentales des crises alimentaire, énergétique et climatique, les alternatives devront privilégier les exploitations de petite taille, l'approvisionnement d'aliments à l'échelon local et l'engagement collectif des producteurs dans la recherche et la sélection variétale agro-écologiques. Et s'inscrire dans le cadre plus large des droits humains à l'alimentation et à la terre promus par les mouvements paysans et la société civile à l'échelle mondiale.

Traduction de l'anglais : Marielle Carlier

Bibliographie

- AGTER (2010), « Large Scale Land Appropriations: Analysis of the Phenomenon and Proposed Guidelines for Future Action », www.agter.asso.fr/IMG/pdf/appropriation__en_web-finale.pdf.
- Akam S. (2010), « Africa mulls biofuels as land grab fears grow », *Reuters*, 30 novembre 2010.
- Akram-Lodhi A.H. (2008), « (Re)Imagining Agrarian Relations? », *Development and Change* 39(6).
- Akram-Lodhi A.H. (2009), « Modernizing Subordination? À South Asian Perspective on *The World Development Report 2008 : Agriculture for Development* », *Journal of Peasant Studies* 36(3).

- Banque mondiale (2008), *World Development Report 2008 : Agriculture for Development*. Washington DC, The World Bank.
- Banque mondiale (2010), *Rising Global Interest In Farmland: Can It Yield Sustainable and Equitable Benefits?*, Washington, The World Bank.
- Baxter J. (2010), « Sierra Leone: Protecting investors, but what about the people? Dissecting the contradictions of agricultural investment », *Pambazuka*, 6 mai 2010, www.pambazuka.org/en/category/features/64224.
- Baxter J. (2010), « Africa's land and family farms – up for grabs? », *Seedling Magazine*, Grain, 15 février 2010.
- Blumenthal G. (2009), « Investors' Perspectives on Farmland », in M. Kugelman and S. L. Levenstein eds., *Land Grab? The Race for the World's Farmland*, Woodrow Wilson International Center for Scholars.
- Borras S. Jr. & Franco J. C. (2010a), « From Threat to Opportunity? Problems with the Idea of a "Code of Conduct" for Land-Grabbing », *Yale Human Rights and Development Law Journal* 13 (1).
- Borras S. Jr. & Franco J. (2010b), « Towards a Broader View of the Politics of Global Land Grab: Rethinking Land Issues, Reframing Resistance », ICAS Working Paper Series n° 1.
- Borras S. Jr. & Franco J. (2011), « Political Dynamics of Land Grabbing in Southeast Asia: Understanding Europe's role », Amsterdam, Transnational Institute.
- Chen L. (2010), « Promoting Integration and Food Security in Africa », Washington DC, NEPAD Business Foundation.
- Center for Human Rights and Global Justice (2010), *Foreign Land Deals and Human Rights: Case Studies on Agricultural and Biofuel Investment*, New York, NYU School of Law.
- Clapp R. A. J. (1994), « The Moral Economy of the Contract », in Little P. & Watts M. (dir.), *Living Under Contract: Contract Farming and Agrarian Transformation in Sub-Saharan Africa*, Wisconsin, The University of Wisconsin Press.
- Crucead (2009), *World Investment Report: Transnational Corporations, Agricultural Production and Development*, rapport de la Crucead.
- Collins J. L. (1993), « Gender, Contracts and Wage Work – Agricultural Restructuring in Brazil's Sao Francisco Valley », *Development and Change* 24(1).
- Coker M. (2008), « UN Food Chief Warns on Buying Farms », *Wall Street Journal*, 10 septembre, http://online.wsj.com/article/SB122098802643115897.html?mod=googlenews_wsj.
- Cotula L. et Vermeulen S. (2009), « *Land Grabs* » in Africa: *Can the Deals Work for Development?*, London, IIED.
- Cotula L. S., Vermeulen R., Leonard et Keeley J. (2009), *Land Grab or Development Opportunity? Agricultural Investments and International Land Deals in Africa*, London, IIED.
- Cotula L. (2011), *Land Deals in Africa: What is in the Contracts?*, London, IIED.
- Daniel S. & Mittal A. (2009), *The Great Land Grab: Rush for the World's Farmland Threatens Food Security For The Poor*, Oakland, The Oakland Institute.
- Daniel S. et Mittal A. (2010), *Mis(Investment) in Agriculture: The Role of the International Finance Corporation in Global Land Grabs*, Oakland, The Oakland Institute.
- De Schutter O. (2009), « The Right to Food and a Sustainable Global Food System », 17^e session de la Commission sur le développement durable (CDS 17), New York, 4-15 mai 2009.
- FAO (2009), « 1.02 Billion People Hungry », *FAO Media Center*, www.fao.org/news/story/en/item/20568/icode/.

- FIAN (2010), *Land Grabbing in Kenya and Mozambique: A Report on two Research Missions and a Human Rights Analysis of Land Grabbing*, FIAN International Secretariat, www.fian.org/resources/documents/others/land-grabbing-in-kenya-and-mozambique/pdf.
- Franco J., Levidow L., Fig D., Goldfarb L., Hönicke M. & Mendonça M. L. (2010), « Assumptions in the European Union Biofuels Policy: Frictions with Experiences in Germany, Brazil and Mozambique », *Journal of Peasant Studies*, 37(4).
- Friends of the Earth Africa et Friends of the Earth Europe (2010), *Africa: Up For Grabs: The Scale And Impact Of Land-Grabbing For Agrofuels*, www.foeeurope.org/agrofuels/FoEE_Africa_up_for_grabs_2010.pdf.
- Gillam C. (2010), « Investors Try News Tactic with African Agriculture », *Reuters*, 1^{er} décembre.
- Graham A. et al. (2010), *Advancing African Agriculture (Aaa): The Impact of Europe's Policies and Practices on African Agriculture and Food Security: Land Grab Study*, Foodfirst Information and Action Network (FIAN), CSO Monitoring 2009-2010.
- Grain (2008), « Seized: the 2008 Land Grab for Food and Financial Security », www.grain.org/briefings/?id=212.
- Grain (2009), « The News Farm Owners: Corporate Investors Lead the Rush for Control over Overseas Farmland », www.grain.org/articles_files/atg-22-en.pdf.
- Grain (2010a), « Land Grabbing in Latin America », www.grain.org/articles_files/atg-24-en.pdf.
- Grain (2010b), « World Bank Report on Land Grabbing: Beyond the Smoke and Mirrors », www.grain.org/articles_files/atg-27-en.pdf.
- Grain (2010c), « Stop Land Grabbing Now! », www.grain.org/o_files/wb-landgrab-2010-en.pdf.
- Hall R. (2010), « The Many Faces of the Investor Rush in Southern Africa: Towards a Typology of Commercial Land Deals », *Working Paper*, n° 2, Institute for Critical Agrarian Studies (ICAS) et Land Deal Politics Initiative (LDPI) Working Paper series, Institute of Social Studies, The Hague, Netherlands.
- Hansen A. & Oshry N. (2011), « Agribusiness Funds: Harvesting Promise », *AfricaInvestor* 66, www.phatisa.co.za/images/file/Harvesting%20promise%20%28small%29.pdf.
- Henshaw C. (2010), « Private Sector Interest Grows in African Farming », *Wall Street Journal*, 28 octobre, <http://farmlandgrab.org/post/view/16790>.
- Hickey S. & Du Toit A. (2007), « Adverse incorporation, social exclusion and chronic poverty », *Working Paper*, n° 81, CPRC (Chronic Poverty Research Centre).
- Holt-Gimenez E. & Shattuck A. (2011), « Food Crises, Food Regimes and Food Movements: Rumbblings of Reform or Tides of Transformation? », *The Journal of Peasant Studies*, 38(1).
- Hultman T. (2011), « Africa: "Best Chance" to End Polio – Bill Gates Promotes Vaccines and Food Programs to Attack Poverty », *AllAfrica*, 9 février 2011, <http://allafrica.com/stories/201102091101.html>.
- IFAD (2009), *The Growing Demand for Land: Risks and Opportunities for Smallholder Farmers* Rome, IFAD Governing Council.
- IFC (2009a), « IFC's Largest Equity Investment in Agribusiness to Increase Global Food Supply », *IFC News*, 12 février 2009, <http://ifcext.ifc.org/ifcext/media.nsf/content/SelectedPressRelease?OpenDocument&UNI D=ADFC6E67913A542A8525755B004BA7BA>.
- IFC (2009b), « IFC and Agribusiness », August 2009, [www.ifc.org/ifcext/media.nsf/AttachmentsByTitle/AM09_Agribusiness/\\$FILE/AM_09_Agribusiness.pdf](http://www.ifc.org/ifcext/media.nsf/AttachmentsByTitle/AM09_Agribusiness/$FILE/AM_09_Agribusiness.pdf).
- International Land Coalition (ILC) (2009), *Commercial Pressures on Land Worldwide: Issues and Conceptual Framework*, rapport de l'ILC.

- Kachika T. (2010), *Land Grabbing in Africa: A Review of the Impacts and the Possible Policy Responses*, Oxfam International.
- Key N. & Runsten D. (1999), « Contract Farming, Smallholders and Rural Development in Latin America: The Organization of Agroprocessing Firms and the Scale of Outgrower Production », *World Development*, 27(2).
- Kugelman M. (2009), « Introduction », in Kugelman M. & Levenstein S. L. (dir.), *Land Grab? The Race for the World's Farmland*, Woodrow Wilson International Center for Scholars.
- Little P. & Watts M. (1994), « Introduction », in Little P. & Watts M. (dir.) (1994), *Living Under Contract: Contract Farming and Agrarian Transformation In Sub-Saharan Africa*, Madison, University of Wisconsin Press.
- Liversage H. (2010), *Responding to Land Grabbing and Promoting Responsible Investment in Agriculture*, Rome, IFAD.
- McLaren H. (2010), « Transform Africa: Routes to Prosperity. Executive Summary », NEPAD Business Foundation, www.thenbf.co.za/pmo/289-transform-africa-routes-to-prosperity.html?date=2011-01-01.
- McMichael P. (2009), « A Food Regime Genealogy of the Global Food Crisis », *The Journal of Peasant Studies*, 36(1).
- McMichael P. & Schneider M. (2011), « Food Security Policy and the Millennium Development Goals », *Third World Quarterly*, 32(1).
- Meinzen-Dick R. & Merkelova H. (2009), « Necessary Nuance: Toward a Code of Conduct in Foreign Land Deals », in M. Kugelman & S. L. Levenstein (dir.), *Land Grab? The Race for the World's Farmland*, Woodrow Wilson International Center for Scholars.
- Miller K., Richter S., McNellis P. & Mhlanga.N. (2010), *Agricultural Investment Funds for Developing Countries*, Rome, FAO.
- Montemayor R. (2009), « Overseas Farmland Investments – Boon or Bane for Farmers in Asia? », in M. Kugelman & S. L. Levenstein (dirs.), *Land Grab? The Race for the World's Farmland*, Woodrow Wilson International Center for Scholars.
- Mullin K. (2010), « African Agricultural Finance under the Spotlight », *Reuters*, 24 août.
- Oya C. (2009), « The *World Development Report 2008*: Inconsistencies, Silences, and the Myth of "Win-Win" Scenarios », *The Journal of Peasant Studies*, 36(3).
- Pesticide Action Network Asia and the Pacific (PANAP), (2010), « Global Land Grabbing, Eroding Food Sovereignty », *Turning Point* (1).
- Raynolds L. (2000), « Negotiating Contract Farming in the Dominican Republic », *Human Organization* 59(4).
- Schaffler R., Ramirez R., McFarlane S. & Cropley E. (2011), « In Global Land Rush, a Search for Fair Returns », *Reuters*, 31 janvier 2011, www.reuters.com/article/2011/01/31/idINIndia-54527420110131.
- Scoones I. (2010), « Investing in Land: a Commentary on the World Bank Report », Transnational Institute, septembre 2010, www.tni.org/article/investing-land-commentary-world-bank-report.
- Siddiqui K. (1998), « Agricultural Exports, Poverty and Ecological Crisis – Case Study Of Central American Countries », *Economic and Political Weekly*, 33(39).
- Sierra Leone Investment and Export Promotion Agency (SLIEPA), (2009), *Sierra Leone: It's Time to Think Again*, www.sliepa.org/sites/default/files/documents/Country%20Presentation.pdf.
- Singh S. (2002), « Contracting Out Solutions: Political Economy of Contract Farming in the Indian Punjab », *World Development*, 30(9).
- Southern Agricultural Growth Corridor of Tanzania (SAGCOT) (2011), *Investment Blueprint*, www.agdevco.com/images/stories/pdf/TANZANIA/invest-blueprint-sagcot.pdf.

- Spieldoch A. & Murphy S. (2009), « Agricultural Land Acquisitions: Implications for Food Security and Poverty Alleviation », in Kugelman M. & Levenstein S. L. (dir.), *Land Grab? The Race for the World's Farmland*, Woodrow Wilson International Center for Scholars: 39-53.
- Taylor M. & Bending T. (2009), « Increasing Commercial Pressures on Land: Building a Coordinated Response », Rome, International Land Coalition.
- Von Braun J. & Meinzen-Dick R. (2009), « "Land Grabbing" by Foreign Investors in Developing Countries: Risks and Opportunities », *IFPRI Policy Brief* 13, Washington DC: IFPRI.
- Watts M. (1992), « Living under Contract: Work, Production Politics, and the Manufacture of Discontent in a Peasant Society », in Pred et Watts (dirs), *Reworking Modernity. Capitalisms and Symbolic Discontents*, News Brunswick, Rutgers University Press.
- White B. (1997), « Agroindustry and Contract Farmers in Upland West Java », *Journal of Peasant Studies*, 24(3).
- White B. & Dasgupta A. (2010), « Agrofuels Capitalism: A View from Political Economy », *The Journal of Peasant Studies*, 37(4).
- Wolford W. (2009), « Book Review of *Land, Poverty and Livelihoods in an Era of Globalization: Perspectives from Developing and Transition Countries*, de Akram-Lodhi, A. H., Borras Jr, S. M. & Kay, C. (dir.) », *Journal of Agrarian Change*, 9(2).
- Zoomers A. (2010), « Globalization and the Foreignisation of Space: Seven Processes Driving the Current Global Land Grab », *The Journal of Peasant Studies*, 37(2).