



HAL
open science

Controverses sur l'efficacité économique des agricultures familiales : indicateurs pour une comparaison rigoureuse avec d'autres agricultures

Hubert Cochet

► **To cite this version:**

Hubert Cochet. Controverses sur l'efficacité économique des agricultures familiales : indicateurs pour une comparaison rigoureuse avec d'autres agricultures. *Revue Tiers Monde*, 2015, 221, pp.9-25. 10.3917/rtm.221.0009 . halshs-01375442

HAL Id: halshs-01375442

<https://shs.hal.science/halshs-01375442>

Submitted on 7 May 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.

AGRICULTURES FAMILIALES : TRAJECTOIRES, MODERNITÉS ET CONTROVERSES (II)

CONTROVERSES SUR L'EFFICACITÉ ÉCONOMIQUE DES AGRICULTURES FAMILIALES : INDICATEURS POUR UNE COMPARAISON RIGOUREUSE AVEC D'AUTRES AGRICULTURES

Hubert Cochet*

Malgré le relatif consensus établi sur les différentes vertus de l'agriculture familiale, notamment à l'occasion de la célébration de l'Année internationale de l'agriculture familiale, la comparaison de son efficacité économique avec celle des entreprises de grande taille aujourd'hui largement promues dans de nombreux pays, pose problème. Les critères les plus couramment usités ne sont guère comparables et conduisent davantage à un dialogue de sourd qu'à une comparaison rigoureuse. En recentrant l'analyse sur les indicateurs fondamentaux que sont la valeur ajoutée, la productivité des facteurs et les modalités de répartition de la valeur ajoutée, il est cependant possible d'établir une comparaison rigoureuse et d'échapper ainsi à la tentation de n'évaluer l'agriculture familiale qu'à l'aide de critères mettant en avant ses seules performances sociales et environnementales.

Mots-clés : Agriculture familiale, agriculture de firme, performances économiques, valeur ajoutée, productivité, répartition.

INTRODUCTION

L'Année internationale de l'agriculture familiale (AIAF) proclamée par les Nations unies pour 2014 a constitué un vibrant plaidoyer appelant tout à la fois à faire connaître et à réhabiliter ce modèle d'agriculture aux yeux du grand public et à le replacer au centre des politiques et des investissements

* Professeur d'agriculture comparée à AgroParisTech, UFR Agriculture comparée et développement agricole, UMR Prodig, hubert.cochet@agroparistech.fr

agricoles, reconnaissant ainsi ses spécificités et atouts. Un consensus relativement large s'est en effet établi sur le fait que les agricultures familiales, loin de correspondre toujours aux stéréotypes qui lui sont souvent attribués (petite taille des exploitations, prédominance de l'autosubsistance, pauvreté, etc.), étaient en mesure de se révéler efficaces en matière de production alimentaire de qualité, de gestion et de préservation d'écosystèmes complexes, de maintien ou de création d'emploi, de lutte contre la pauvreté (par exemple : Rosset, 1999 ; Coopération Sud, 2007 ; IAASTD, 2009 ; Bélières *et al.*, 2013 ; CSA-HLPE, 2013 ; Sourisseau, 2014).

Pour autant, cette consécration internationale, précédée par de nombreux rapports, publications et déclarations politiques « en faveur » de ce type d'agriculture, ne ralentit en rien le développement de formes entrepreneuriales d'agriculture, pas plus qu'elle ne détourne les soutiens publics des modèles de développement qu'elles portent. Quelles que soient les vertus attribuées à l'agriculture familiale, de bonne foi ou proclamées du bout des lèvres pour faire bonne figure, la très grande majorité des décideurs politiques et des acteurs économiques reste convaincue de la plus grande efficacité économique des exploitations agricoles de grande taille, spécialisées dans une seule production (ou un très petit nombre), moto-mécanisées, faisant largement appel aux technologies dites « modernes » (équipements, intrants chimiques, semences issues de la transgénèse, etc.) et reposant principalement, si ce n'est exclusivement, sur la main-d'œuvre salariée.

Dans le débat en cours sur les conséquences prévisibles des processus d'acquisition/location foncière à grande échelle, organisations paysannes, ONG, experts et scientifiques ont surtout mis le doigt sur les conséquences prévisibles de ces projets en matière politique et sociale (non transparence des transactions foncières, insuffisante prise en compte des modalités de gouvernance locale des ressources foncières et hydriques, éviction possible des populations locales), en matière de sécurité alimentaire (exportation de produits agricoles de base, remplacement de cultures alimentaires par des agrocarburants) et en matière de risques environnementaux (déforestation, utilisation massive d'intrants de synthèse et risques de pollution, diminution de la biodiversité) (Schutter (de), 2009 ; Comité technique foncier et développement, 2010 ; Songwe et Deininger, 2009 ; Cotula *et al.*, 2009 ; Deininger *et al.*, 2010 ; Borrás et Franco, 2010). Ils ont en revanche beaucoup moins exploré « l'efficacité économique » de ces projets, bien que la supériorité dans ce domaine des exploitations de grande taille ait été depuis longtemps questionnée (Rosset, *op. cit.* ; Binswanger, 1995 ; Songwe et Deininger, *op. cit.*). C'est pourquoi relativement peu d'études récentes ont été consacrées à la mesure et à la comparaison de l'efficacité économique des différentes formes d'agriculture.

Faute d'arguments très convaincants ou « audibles », les voix critiques qui se sont élevées à propos du mouvement en cours d'acquisition/location foncière concernant de grandes surfaces et d'investissements privés en agriculture, ont laissé aux investisseurs et aux responsables politiques qui travaillent à leurs côtés le champ libre pour justifier leurs projets par leur efficacité économique intrinsèque et le nécessaire accroissement de la production agricole à l'échelle mondiale. Loin d'être exclusives l'une de l'autre, agriculture familiale et grandes unités de production fonctionnant sur le modèle de la firme auraient donc chacune un rôle à jouer pour assurer les besoins croissants de l'humanité : d'une part, l'agriculture familiale, levier de lutte contre la pauvreté rurale et levier du maintien de l'emploi, susceptible de sauvegarder les écosystèmes et capable d'alimenter les marchés locaux, d'autre part, l'« agrobusiness », susceptible d'attirer des capitaux en grand nombre vers le secteur agricole et en mesure d'assurer une production de masse à moindre coût : une agriculture duale à l'échelle mondiale. De plus, grâce aux modalités possibles de contractualisation, l'arrivée d'investisseurs nouveaux serait aussi une occasion à saisir pour faciliter l'accès des petits producteurs au marché, aux nouvelles technologies, etc. (Cotula *et al.*, *op. cit.* ; Deininger, 2011).

Parfois même institutionnalisé, comme dans le cas du Brésil, ce dualisme de fait est de plus en plus assumé par les pouvoirs publics, notamment lorsque, à côté d'un ministère de l'Agriculture doté de ses attributions « traditionnelles » et ouvertement prié de s'occuper des petits producteurs, sont mises en place d'autres structures souvent indépendantes de ce dernier et chargées de promouvoir les investissements directs étrangers dans le domaine agricole.

Cette répartition des tâches étant plus ou moins actée, le débat sur l'efficacité économique comparée des différents types d'agriculture (notamment agriculture familiale/agriculture de firme) est souvent escamoté. En outre, dès qu'il est question de comparer cette efficacité, des difficultés apparaissent immédiatement et les champs sémantiques mobilisés divergent pour faire place à des représentations souvent porteuses de jugement de valeur¹.

Pourtant, si l'agriculture familiale est en mesure d'être, parfois et dans certaines conditions, efficace du point de vue économique, cette performance relative doit, pour être clairement mise en évidence – ou au contraire réfutée –, être évaluée par comparaison avec les autres formes d'agriculture, notamment l'agriculture de firme. C'est pourquoi le présent article se propose de faire le point sur les indicateurs économiques les plus appropriés pour établir cette comparaison. Après avoir rappelé les difficultés inhérentes à cette approche comparée (1), on rappellera l'intérêt de la notion de rendement, mais aussi les risques de confusions entre cette notion et celle de productivité (2). Puis,

1. Voir, à ce propos, la polémique soulevée par la tribune de Collier (2008).

on recentrera l'analyse, d'une part, sur la question de la valeur ajoutée et de la productivité des facteurs (3), et, d'autre part, sur celle de la répartition de la valeur ajoutée, notamment entre capital et travail (4).

DIFFICULTÉS DE COMPARAISON ET DIALOGUE DE SOURDS

L'Année internationale de l'agriculture familiale a été l'occasion, pour beaucoup, de s'interroger à nouveau sur la définition de cette dernière. Il n'est pas question de revenir en détail, dans le cadre de cet article, sur les débats en cours à ce sujet. Contentons-nous de rappeler qu'un large consensus s'est dégagé pour écarter le critère de taille au profit de critères caractérisant le fonctionnement de l'exploitation centré sur la cellule familiale, à la suite, d'ailleurs, d'Alexandre Tchayanov². Le niveau d'équipement – et donc la surface exploitée – pas plus que le degré d'insertion aux échanges marchands (recours au marché pour l'acquisition des moyens de production, part de la production autoconsommée et de celle destinée à la commercialisation) ne pouvant servir de critères de définition (Bélières *et al.*, *op. cit.* ; Losch et Fréguin-Gresh, 2013).

En revanche, le fait que l'essentiel, sinon la totalité, du travail effectué soit fourni par l'agriculteur lui-même et, le cas échéant, d'autres membres de la cellule familiale, et le fait que le capital d'exploitation lui appartienne en propre nous semble bien être le dénominateur commun de toutes les agricultures familiales et expliquer en partie leur fonctionnement économique particulier. Dès lors que, au contraire, le propriétaire du capital mis en jeu dans le processus productif ne participe plus ou peu au travail et que celui-ci est effectué par une main-d'œuvre salariée ou rémunérée à la tâche, la séparation capital-travail est complète et le fonctionnement de l'exploitation se rapproche de celui des entreprises capitalistes œuvrant dans les autres secteurs de l'économie.

Certes, plutôt qu'une rupture nette, il s'agit plutôt d'un continuum de formes de production entre ces deux pôles familial et capitaliste, de sorte qu'il est souvent indispensable d'identifier – et de caractériser en tant que telles – les exploitations « patronales » dans lesquelles la force de travail familiale est mobilisée conjointement avec celle d'ouvriers agricoles embauchés de façon saisonnière ou à temps complet (Dufumier et Bergeret, 2002 ; Cochet, 2011a).

Par-delà la très grande diversité des formes d'agriculture familiale, le fait que force de travail et capital mobilisés soit détenus en propre par la même personne physique ne permet pas de mesurer l'efficacité du processus productif avec les indicateurs les plus souvent utilisés pour les entreprises de nature capitaliste. Si, pour une exploitation agricole familiale, chacun sait que c'est surtout le revenu

2. Nous ne rentrerons pas, dans le cadre de cet article, dans le débat entre « agriculture familiale » et « agriculture paysanne ».

agricole qui mesure le mieux le résultat économique de l'unité de production, comment en comparer les performances avec celles d'une d'entreprise où ce sera plutôt la rentabilité financière, voire la rémunération des actionnaires, qui compte ? Dans la mesure où les logiques économiques à l'œuvre dans les exploitations familiales et dans celles de type capitaliste ne sont pas de même nature, comment et avec quels indicateurs en comparer les résultats économiques ?

C'est pourquoi on rechercha d'abord le moyen d'analyser l'économie de l'exploitation agricole familiale comme s'il s'agissait d'une entreprise comme les autres. Il fallait rompre, pour les besoins de l'analyse, le fameux lien organique famille-exploitation caractéristique de ces structures et « séparer les affaires de l'agriculteur des affaires de l'exploitation » (Chombart de Lauwe et Poitevin, 1957). Tandis que le capital détenu par les agriculteurs augmentait dans le contexte de la révolution agricole de l'après-guerre, et que les mieux placés d'entre eux commençaient de revendiquer leur statut « d'entrepreneur », certains économistes agricoles, notamment en France, ont introduit les charges *calculées*, rebaptisées par la suite charges *supplémentives*³ (Chombart de Lauwe et Poitevin, 1957 ; Cordonnier *et al.*, 1970 ; Carles, 2004). Fictives et non « constatées » en comptabilité, elles étaient censées refléter les charges liées à la rémunération des facteurs de production détenus en propre par l'agriculteur et sa famille : rémunération forfaitaire de la force de travail familiale, rémunération conventionnelle des capitaux détenus par l'agriculteur (au taux du marché, par exemple), « rémunération de la terre » mesurée par sa « valeur locative », etc. Il s'agissait de faire apparaître une rémunération *séparée* des facteurs de production – alors mêmes que ces derniers, notamment le capital et le travail, étaient rassemblés dans la même main – et un véritable *bénéfice*, comparable à celui dégagé par les entreprises de nature capitaliste œuvrant dans les autres secteurs économiques⁴. Seul ce dernier indicateur (le bénéfice) allait être érigé en étalon-or de l'efficacité économique des exploitations agricoles.

Plus tard, avec le développement, en France, des centres de gestion ou centres d'économie rurale (CER), et l'accroissement significatif de la proportion d'exploitations agricoles imposées au réel (à partir de 1972), les indicateurs de la comptabilité fiscale se sont progressivement mis en place : en particulier

3. Les charges supplémentives sont encore fréquemment utilisées en économie agricole, par exemple par l'Institut de l'élevage dans le contexte français.

4. En permettant d'intégrer le coût des facteurs détenus en propre par l'agriculteur, notamment le « coût » de son travail et celui des membres de sa famille, les charges supplémentives sont souvent utilisées pour établir des comparaisons en termes de « coûts de production » et de « compétitivité ». À condition cependant de donner pour acquis (1) que le « coût du travail » dans les exploitations agricoles familiales pourrait être mesuré et établi comme celui du travail salarié en agriculture de firme, ce qui pose de nombreuses questions méthodologiques, et (2) que la diminution des coûts de production passe par celle du « coût du travail » et donc du revenu des agriculteurs, du salaire des ouvriers agricoles et, plus généralement, de l'emploi. Ce débat dépasse largement le cadre de cet article.

l'excédent brut d'exploitation (EBE) et le « revenu comptable ». Or, l'excédent brut d'exploitation, calculé en prenant en compte les subventions perçues mais en ne décomptant pas la dotation aux amortissements, ne mesure ni la valeur ajoutée ni le revenu agricole (Cochet et Devienne, 2006). Les conséquences de ces choix d'indicateurs dans la recherche française en économie agricole ont été soulignées, dès 1985, dans une synthèse des travaux du département d'économie et de sociologie rurale de l'Inra. On y écrivait, à propos du concept de revenu : « L'opacité sur la connaissance des revenus en agriculture se manifeste, à notre sens, dans deux domaines principaux : l'absence totale d'information sur certaines situations, la confusion entretenue sur les concepts et mesures utilisés [...]. La quasi-totalité de ceux qui sont dans les conditions de revenus les plus défavorables se trouvent ainsi absents de toute information sur les revenus⁵. » (Viallon, 1985).

Ainsi, donc, l'efficacité économique des exploitations agricoles familiales fut jaugée au travers de leur « rentabilité », elle-même mesurée par leur capacité à dégager un « bénéfice », indicateur à son tour complété par la « capacité d'autofinancement ». Quant à la « compétitivité » des exploitations agricoles, critère abondamment utilisé dès qu'il fut question de globalisation, elle a surtout été mesurée par la capacité des exploitations agricoles à réduire leurs coûts de production unitaires et à gagner – ou à conserver – des parts de marché à l'international.

Quand il fut question de multifonctionnalité et que s'imposa la nécessité d'inclure les « externalités » dans le raisonnement économique (dans les années 1990 et 2000), de nombreux défenseurs de l'agriculture familiale ont plutôt opposé aux arguments de nature « économique » les autres facettes d'une multifonctionnalité jugée caractéristique de cette forme d'agriculture et plus en phase avec les trois piliers du « développement durable ». Les critères purement économiques n'étant plus, dès lors, considérés comme les seuls capables de mesurer la « performance », la prise en compte des dimensions environnementales et sociales du développement durable, désormais incontournable, a appelé l'émergence de nouveaux indicateurs⁶.

Cependant, la mise au point de nouveaux indicateurs de performance traduisant la multifonctionnalité de l'agriculture et sa participation à un développement plus durable, pour indispensable qu'elle soit, a conduit malencontreusement, comme à la suite d'un mouvement de balancier d'une ampleur

5. Les données comptables, sources considérables d'informations déjà collectées et relativement faciles d'accès, devenant alors le matériau de base des économistes agricoles, toutes les exploitations agricoles dépourvues de comptabilité, les plus modestes mais pourtant largement majoritaires, en France, jusqu'à un passé récent, furent écartées *de facto* de l'analyse... (Cochet et Devienne, 2006).

6. Sur le débat portant sur les indicateurs de développement durable en agriculture, voir, par exemple, Allaire et Dupeuble, (2004) ; Christen et O'Halloran-Wietholtz (2002) ; Zahm *et al.* (2005).

excessive, à faire passer au second plan tout critère de nature « économique ». Les arguments « économiques » avancés par les promoteurs de projets de nature entrepreneuriale se sont alors heurtés à l'opposition frontale des défenseurs de l'agriculture paysanne, qui mettaient en avant d'autres arguments de nature sociale, environnementale ou culturelle. En dénonçant la toute puissance des lois du marché et la soumission de l'agriculture d'entreprise à ces lois, beaucoup de ces détracteurs réduisaient ainsi les « lois de l'économie » aux « lois du marché » et ces dernières à celles de la finance. Dès lors, toute approche *comparée* des performances économiques des différentes agricultures a souvent été rejetée d'emblée ou considérée avec méfiance...

Il n'est pas douteux que, dans un grand nombre de situations, les « performances » des agricultures familiales puissent être mises en évidence au moyen d'une batterie d'indicateurs qui met en exergue ses différentes fonctions et externalités positives pour lesquelles sa supériorité par rapport à l'agriculture de firme est souvent manifeste (lutte contre la pauvreté et maintien de l'emploi, production sous signes de qualité, mise en valeur de milieux difficiles, sauvegarde de la biodiversité, etc.). Mais cantonner la mesure de son efficacité à ce registre-là ne conduit-il pas à donner pour acté le dualisme évoqué en introduction, à circonscrire l'agriculture familiale à des « fonctions de niche » et, se faisant, à renforcer à terme sa marginalisation dans un contexte de compétition accrue pour l'accès aux ressources ?

C'est pourquoi la réflexion sur l'efficacité économique intrinsèque de l'agriculture familiale doit rester un enjeu majeur du débat contemporain. Comment, dès lors, se donner les moyens de mesurer l'efficacité *économique* des agricultures familiales et de la comparer avec celle des autres formes institutionnelles de production, notamment les agricultures « de firme » ?

Un premier choix, pour aller au-delà de considérations faisant l'éloge, dans l'absolu, de telle ou telle forme d'agriculture, consiste à bâtir une comparaison à l'échelle d'un territoire donné et dans des conditions géographiques, agroécologiques et historiques données. C'est à cette échelle d'analyse, celle du système agraire (Cochet, 2011b), que la comparaison des performances économiques des différentes formes d'agriculture en présence peut être menée, en écartant autant que faire se peut tous les biais qu'une comparaison de situations trop dissemblables ferait apparaître.

La deuxième condition à réunir pour établir des comparaisons rigoureuses nous semble être de revenir à quelques fondamentaux de l'économie et, en tout premier lieu, à l'analyse de la valeur ajoutée et de sa répartition. Auparavant, il nous faudra revenir sur la notion de rendement, pour éviter toute confusion avec celle de productivité.

RENDEMENT À L'UNITÉ DE SURFACE ET PRODUCTION BRUTE PAR TRAVAILLEUR

Du bon usage du « rendement »

Dans le domaine agricole, il est clair que le rendement ou quantité de production par unité de surface ou par animal (mesuré en quantité physique) reste un indicateur de choix, à condition toutefois qu'un minimum de précautions soient prises pour permettre des comparaisons et éviter les confusions. Avant de désigner, dans l'esprit de tous, une production par unité de surface, cet indicateur fut utilisé dans le passé – et l'est encore en maints endroits – dans un sens différent, notamment pour mesurer la production rapportée à la semence, critère beaucoup plus pertinent pour tous les agriculteurs pour lesquels c'est bien cet intrant – et non la surface – qui constitue le facteur de production le plus rare (Morlon et Sigaut, 2010). Par ailleurs, le rendement (à la surface) a toujours été défini et utilisé dans un contexte de culture pure, ce qui exclut des comparaisons avec toutes les formes de cultures associées, précisément celles très répandues dans les agricultures manuelles à très bas niveau d'intrants et dénoncées pour leurs faibles rendements, alors même que les mesures (lorsqu'elles sont faites) et les appareils statistiques ne prennent en compte que la culture jugée « dominante » de l'association culturale, à l'exclusion de toutes les autres. Mais, à condition de ne pas le prendre pour une mesure de la productivité – confusion très fréquente, comme nous le verrons (*infra*) – et de ne pas le limiter à la culture principale lorsqu'il s'agit de cultures associées, le rendement demeure un critère objectif de comparaison des plus intéressants.

Il en est de même de la production physique par travailleur ou journée de travail, critère mis en avant dès le lendemain de la Seconde Guerre mondiale par René Dumont (1954) pour comparer la productivité brute des agricultures, et qu'il exprimait en kilogramme de céréales par jour de travail. Dumont devinait déjà à quel point la mise en évidence de ces écarts allait se révéler primordiale pour comprendre et anticiper les évolutions futures de l'agriculture à l'échelle mondiale⁷.

7. En engageant le débat sur le terrain de la « productivité agricole », René Dumont (1954) et Pierre Coutin (1949), tous deux engagés auprès du Commissariat général au plan en charge de la reconstruction d'après-guerre, insistent sur le facteur travail en agriculture et sur l'importance, qu'ils jugent avec raison déterminante, de la progression de la production agricole par travailleur. On peut parler à ce propos de productivité « physique » du travail.

Glissement sémantique et risques de confusion⁸

Dans le langage courant, cependant, et plus encore dans la communauté des agronomes, le mot « rendement » a peu à peu été remplacé par le mot « productivité » (auparavant réservé aux économistes) entraînant, dès lors, confusion et contresens. Par exemple, à l'article « productivité », les dictionnaires les plus utilisés (Le Robert, Larousse...) renvoient systématiquement le lecteur au mot « rendement » et *vice-versa*, entretenant ainsi l'idée du caractère interchangeable de ces deux termes. C'est ainsi que le *Larousse agricole* (1981) propose comme définition : « En agronomie, capacité de production d'une espèce ou d'une variété dans un milieu donné lorsque les conditions optimales de culture sont réunies, autrement dit, rendement maximal d'une espèce ou d'une variété dans une zone géographique déterminée. » (Clément, 1981). Productivité équivaut alors à « rendement potentiel ».

Le même terme « productivité » est, dès lors, indistinctement employé pour désigner soit un simple rendement (potentiel ou non), c'est-à-dire une production brute rapportée à la surface (ou rapportée à l'animal d'élevage, pour désigner, par exemple, un rendement laitier), soit la productivité (au vrai sens du terme, cette fois-ci) de la terre, c'est-à-dire le rapport entre la valeur ajoutée et la surface utilisée (*infra*).

Cette confusion sémantique entre rendement (un indicateur d'efficacité technique) et productivité (un indicateur d'efficacité économique) a eu – et continue d'avoir – des conséquences dévastatrices. Abondamment portée par les agents de développement et responsables politiques de nombreux pays, elle a accompagné et servi les fréquentes dérives technicistes et productivistes des projets de modernisation de l'agriculture. Dans le monde entier, la plus grande partie de l'appareil de recherche agronomique, et de son pendant dans l'enseignement supérieur agricole, « n'avait d'yeux » que pour la progression du nombre de quintaux par hectare..., dérive dont on commencera à entrevoir les coûts lors du premier choc pétrolier, puis à l'aune du développement durable. À trop confondre, en effet, accroissement de la productivité et essor du rendement, on avait parfois oublié que l'augmentation de l'efficacité du processus de production ne pouvait pas être opérée sans maîtrise des coûts, et que c'était bien davantage les progrès de la valeur ajoutée plutôt que du seul rendement qui étaient déterminants.

Par ailleurs, en faisant de la production brute par hectare (le rendement) l'unité de mesure du développement agricole en lieu et place de la productivité au sens des économistes, cette confusion avait pour résultat de faire passer au

8. Ce paragraphe reprend en partie le texte rédigé par l'auteur de cet article à propos du terme « productivité », dans *Les Mots de l'agronomie*, dictionnaire en ligne publié par l'Inra (Cochet, 2012).

second plan l'efficacité du travail (ou valeur ajoutée par unité de travail) et son rôle dans la modernisation de l'agriculture. C'était bien pourtant la progression inégale de la productivité du travail qui déterminait, bien plus encore que celle des rendements, le devenir des différentes agricultures du monde, comme le démontra René Dumont dès 1954, puis Marcel Mazoyer à partir des années 1970 (1987).

Enfin, cette confusion n'a pas été sans conséquence sur la qualité des relations qui se sont établies entre agronomes et agriculteurs, entraînant trop souvent incompréhension et méfiance. Alors que les premiers voyaient dans l'accroissement de « leur » productivité (le rendement) le fer de lance de leur action modernisatrice, vulgarisant ainsi variétés et races à haute « productivité », engrais de synthèse et outils de travail du sol, les seconds évaluaient le surcroît de travail et de coûts que cela impliquait et, par là, le risque d'une diminution de la productivité (la leur, celle aussi des économistes...). Ce malentendu entre idéal « technique » et rationalité paysanne, malentendu largement accompagné par cette confusion sémantique, fut brillamment dénoncé par Paul Pélissier (1979) à propos des paysanneries africaines à qui l'on voulait imposer l'intensification, dans un contexte où le facteur rare n'était point du tout la terre mais plutôt la force de travail.

Cette confusion est encore fréquente aujourd'hui et contribue à fausser les termes du débat en cours sur l'efficacité comparée des différents modèles promus. Ainsi, on peut encore lire, dans certaines publications : « The productivity of rainfed cropping is measured by yields (production per unit of area). » (FAO, 2011). Ce glissement sémantique est même généralisé sous la plume des promoteurs de formes « modernes » d'agriculture basées sur de grandes structures, comme l'illustre le plaidoyer, il est vrai dépourvu de nuance, de Collier (2008). Dans les débats en cours sur la question des processus d'accaparement fonciers et des projets d'investissement à grande échelle en agriculture (*Directives volontaires pour une gouvernance responsable des régimes fonciers applicables aux terres, aux pêches et aux forêts dans le contexte de la sécurité alimentaire nationale* – CSA, 2012 ; *Principes pour un investissement responsable dans l'agriculture et les systèmes alimentaires* – CSA, 2014), l'une des conditions affichées pour que le projet soit jugé conforme aux recommandations est bien que l'investissement se traduise par une « amélioration de rendement », qualifiée encore une fois de *improved productivity*.

VALEUR AJOUTÉE ET PRODUCTIVITÉ DES FACTEURS

Si l'utilisation du concept de valeur ajoutée en général ne pose guère de problème⁹, celle du mot « productivité » a donné lieu, dans le domaine de l'agriculture, à des interprétations variées. Outre la confusion avec la notion de rendement dont il a été question plus haut, le fait de faire appel dans le processus de production, en plus du travail et du capital, à un troisième facteur de production (la terre) a conduit agronomes et agroéconomistes à introduire, aux côtés de la productivité du travail (la valeur ajoutée par unité de travail) et de la productivité du capital (la valeur ajoutée par unité de capital), le terme de « productivité de la terre » ou valeur ajoutée produite par hectare. L'accroissement de la productivité de la terre exprime ainsi le résultat de l'intensification du processus productif, c'est-à-dire de l'accroissement de la quantité de capital et de travail consacrée à chaque unité de surface.

Comme on le sait, la *productivité du travail* mesure l'efficacité du travail incorporé au processus productif. Il y a, cependant, plusieurs façons de mesurer cette dernière grandeur, selon que la quantité de travail nécessaire est exprimée en heures ou journées de travail, d'une part, ou par travailleur ou actif agricole, d'autre part. Contrairement aux autres secteurs de l'économie, le travail agricole revêt le plus souvent un caractère saisonnier, et ces deux approches de la productivité du travail fournissent des résultats différents et complémentaires. La valeur ajoutée mesurée pour un actif agricole et par an mesure l'efficacité économique d'un travailleur dans un système de production donné et exprime ainsi la *productivité globale* du travail. La valeur ajoutée rapportée à la journée de travail (ou à l'heure), ou *productivité journalière* (ou horaire) du travail, mesure l'efficacité de l'unité élémentaire de travail effectivement consacrée au processus productif ; notamment, bien sûr, au moment des pointes de travail où cette productivité est strictement limitée par la largeur de la fenêtre calendaire favorable à l'opération culturale et à l'équipement disponible. Cette mesure de la productivité permet aussi d'introduire la notion de *coût d'opportunité* du travail et, donc, celle du choix d'affectation de la force de travail disponible à telle ou telle activité complémentaire ou concurrente, au sein ou en dehors de l'exploitation (Cochet, 2011a). Quand la combinaison des différents systèmes de culture et d'élevage mis en place par l'agriculteur sollicite la force de travail disponible à des moments différents et permet ainsi d'utiliser au mieux cette ressource, il devient possible d'accroître la productivité globale du travail, même si la productivité

9. Nous parlons ici de la valeur ajoutée *nette*. Elle mesure la *création de richesse* intrinsèque au processus productif (non compris les subventions éventuellement perçues). Elle est égale à la différence entre la valeur produite (le produit brut, y compris la part autoconsommée de ce produit) et la valeur des biens et services consommés en tout ou partie au cours du processus de production. La différence entre le produit brut et la valeur des seules consommations intermédiaires (biens et services consommés *en totalité* au cours du processus de production : semences, engrais, aliments du bétail, services à l'entreprise) constitue la valeur ajoutée *brute*.

journalière (ou horaire) du travail ne s'accroît pas ou même régresse¹⁰. C'est ce qui explique que, alors que, dans les pays industrialisés, les accroissements de productivité ont surtout été déterminés par la substitution capital-travail et donc l'investissement (celui-ci allant de pair avec une spécialisation poussée des processus productifs), les accroissements de productivité *globale* (beaucoup plus faibles) enregistrés dans les systèmes agraires à très bas niveau de capital ont été rendus possibles par un remplissage progressif du calendrier de travail des agriculteurs, processus incompatible avec une spécialisation qui viendrait accentuer les pointes de travail. Sauvegarder et accroître la diversité interne à ces systèmes ont donc souvent été à la base du maintien ou de l'accroissement de la productivité du travail, malgré l'absence parfois totale d'accès au capital.

Valeur ajoutée nette et productivité des facteurs de production devraient donc être replacées au centre de toute comparaison rigoureuse des performances économiques entre les différentes formes d'agriculture présentes conjointement dans la même région et servir de base aux comparaisons internationales. Ce faisant, on découvre dans de très nombreuses situations (d'innombrables travaux empiriques le prouvent, à l'instar de l'étude de Michel Vaillant et Marc Dufumier dans ce même numéro de la *Revue Tiers Monde*) que, contrairement au credo dominant, c'est souvent dans les exploitations agricoles de taille modeste que, dans une région donnée, la productivité de la terre (valeur ajoutée nette/surface agricole utile) est de loin supérieure, et que les incantations appelant à une amélioration de la productivité agricole (confondue, comme on le sait, avec le rendement...) n'ont guère de sens tant que le mot « productivité » est utilisé à tort et à travers...

Enfin, le calcul de la valeur ajoutée nette permet de comparer les résultats de différents types d'unités de production quelles que soient les modalités de répartition de cette valeur entre les acteurs ayant contribué à sa création. En effet, comme nous le verrons dans le paragraphe suivant, cette valeur ajoutée est répartie entre les différents acteurs parties prenantes du processus productif : propriétaires fonciers, banques et autres prêteurs de capitaux, État, force de travail salariée, famille ; répartition qui détermine grandement le revenu de l'agriculteur (en agriculture familiale) et, plus généralement, la « rémunération » des facteurs de production. C'est pourquoi la valeur ajoutée demeure un critère incontournable pour amorcer une comparaison des performances économiques des différentes formes d'agriculture aujourd'hui présentes dans le monde : que l'unité de production soit familiale (le résultat de son fonctionnement se traduisant *in fine* par un revenu agricole) ou qu'elle soit une entreprise de type capitaliste (la rentabilité financière étant alors privilégiée) ; que la valeur ajoutée

10. C'est pourquoi le fait que la productivité marginale du travail baisse n'empêche pas la productivité globale d'augmenter, caractéristique fondamentale de l'économie paysanne déjà suggérée en son temps par Tchayanov sous forme de « surintensification » en travail.

reste en grande partie aux mains du producteur si celui-ci est propriétaire de la terre et des moyens de production et travaille avec la main-d'œuvre familiale ; qu'elle soit répartie entre l'agriculteur, le propriétaire foncier, les banques et les ouvriers salariés, ou, au contraire, qu'elle soit concentrée entre les mains de l'apporteur de capital (*infra*), l'efficacité intrinsèque du processus productif peut, dans tous les cas, être appréhendée par la valeur ajoutée et la productivité des facteurs.

RÉPARTITION DE LA VALEUR AJOUTÉE ET « RÉMUNÉRATION » DES FACTEURS

Les conditions d'accès aux facteurs de production, largement déterminées par les rapports sociaux dans lesquels sont insérés les agriculteurs, conditionnent les modalités de partage de la valeur ajoutée (loyer de la terre, rémunération de la main-d'œuvre extérieure, intérêts sur le capital emprunté, taxes sur le foncier et revenu agricole). En révélant les conditions sociales d'accès aux ressources productives et à la force de travail, les modalités de répartition de la valeur ajoutée expriment la « rémunération » respective des différents facteurs de production. L'étude comparée de cette répartition entre les différentes formes d'agriculture, notamment entre les différentes structures d'exploitation à l'œuvre dans la même région, permet de mettre en évidence, pour chacune d'elle, la répartition de la valeur ajoutée entre capital et travail.

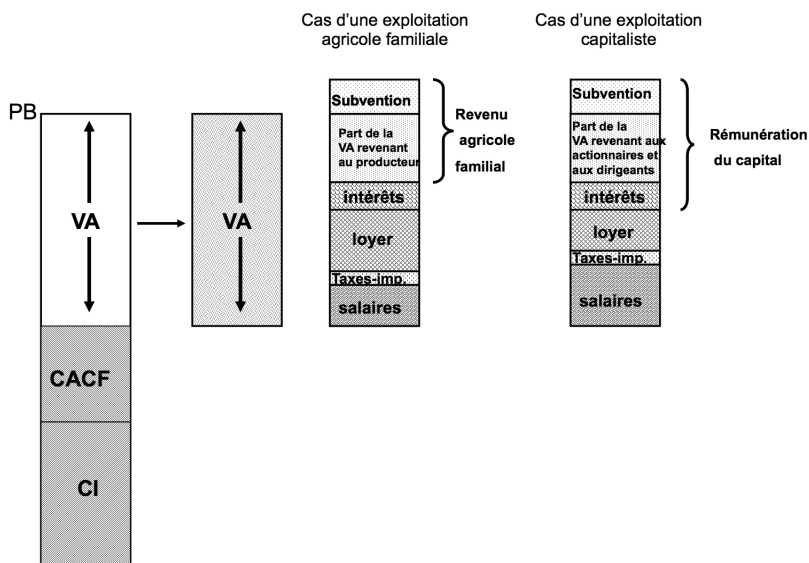
Dans l'agriculture familiale, c'est le revenu agricole qui est à même d'exprimer la part de valeur ajoutée – éventuellement augmentée de subventions perçues – qui revient à l'agriculteur et lui permet de faire vivre sa famille et, si possible, d'investir pour accroître son capital (fig. 1). C'est donc ce critère qui renseignera le mieux sur l'avenir de l'exploitation et sur sa capacité à se développer¹¹. En agriculture familiale, la plus grosse part de la valeur ajoutée produite est souvent affectée à la rémunération de la force de travail de la famille, sous forme de revenu, à l'exception des situations où les conditions d'accès à la terre imposent une lourde rente foncière (métayage) ou à celles dont l'accès au capital, *via* toutes sortes d'arrangements contractuels (métayage inverse, notamment), amputent sévèrement la part de valeur ajoutée revenant à l'agriculteur. En France, le poids considérable des aides publiques dans le revenu des agriculteurs et le fait que celles-ci soient – à tort – incluses dans le produit brut de l'exploitation, donc dans le calcul de la « valeur ajoutée » (*supra*), brouillent quelque peu les cartes

11. La part de la production consommée par l'agriculteur et sa famille (autoconsommation) en fait partie, cette dernière représentant bien une partie de la valeur produite. Le revenu agricole est donc distinct du revenu *monétaire*, bien que ces deux résultats soient très fréquemment confondus. Cela contribue à expliquer que l'accroissement du revenu monétaire des agriculteurs peut ne pas être conforme à leurs souhaits et à leurs intérêts, si l'accroissement des ventes, dans le cadre d'une spécialisation accrue, se fait au détriment trop prononcé de l'autoconsommation.

en rendant moins *lisible* l'impact des modalités de répartition de la valeur sur le revenu des producteurs.

Dans les unités de production fonctionnant sur le modèle de la firme, c'est-à-dire fondées sur la séparation capital-travail et le salariat comme rapport social dominant, le résultat recherché par les dirigeants de l'entreprise s'éloigne singulièrement de la notion de revenu agricole. Au-delà du bénéfice recherché (*supra*), c'est la rémunération des détenteurs des capitaux investis dans le processus productif (dirigeants, actionnaires) qui devient le critère essentiel (fig. 1) et celui qui guide les choix d'investissement. Des critères tels que le taux d'enrichissement du capital, le taux de profit et le taux de rentabilité interne sont alors privilégiés (Bridier *et al.*, 1980). Les conditions à réunir pour les maximiser passent par la faible rémunération du travail, par un accès le moins coûteux possible au foncier – et à l'eau – et par des facilités fiscales. La répartition de la valeur ajoutée qui en résulte réserve alors la part du lion à la rémunération du capital, au détriment, notamment, du travail et de l'emploi (Cochet et Merlet, 2011).

Figure 1 : Représentation comparée de la répartition de la valeur dans une exploitation familiale et dans une exploitation capitaliste



CI : consommations intermédiaires

CACF : consommation annuelle de capital fixe (ou dépréciation)

VA : valeur ajoutée

Source : Hubert Cochet.

On constate aussi que cette répartition de plus en plus défavorable au travail n'est pas le seul résultat d'un accroissement du capital mobilisé dans le processus productif et de l'accroissement de la productivité du travail, mais aussi d'une déconnexion salaire-productivité et du remplacement de poste de travail à temps plein par des emplois saisonniers, voire journaliers ou payés à la tâche. Dès lors, investissements et accroissements de la productivité du travail n'ont plus pour objectif l'accroissement – ou le maintien – de la rémunération du travail (comme c'est le cas en agriculture familiale), ils visent la seule augmentation de la rémunération des capitaux investis, c'est-à-dire la rentabilité financière.

CONCLUSION : AGRICULTURE FAMILIALE ET AGRICULTURE CAPITALISTE, À CHACUN SES CRITÈRES DE « PERFORMANCE »

Les modalités de répartition de la valeur, notamment entre capital et travail, mettent ainsi en lumière les dessous de l'efficacité économique des différentes formes d'agriculture et les critères de performance retenus par les uns et les autres.

En repartant des fondamentaux que sont (1) l'étude du processus de création de la valeur ajoutée, (2) la mesure de la productivité des facteurs et (3) l'analyse de la répartition de la valeur, une approche comparée de l'efficacité *économique* des différents processus est donc possible, en mobilisant la même batterie d'indicateurs, et en échappant ainsi à la tentation de n'évaluer l'agriculture familiale qu'à l'aide d'indicateurs « non économiques » qui seraient mieux à même, dit-on, de mettre en lumière son efficacité. En analysant ainsi le processus, en cours dans de nombreux pays, de développement d'entreprises agricoles de grande taille en lieu et place de la promotion de l'agriculture familiale, on constate dès lors que les promoteurs de ces projets sous-estiment fréquemment (1) le niveau de production atteint par ces systèmes agricoles « préexistants », (2) la valeur ajoutée créée par ces systèmes, d'autant plus élevée au regard des rendements obtenus que les niveaux d'intrants utilisés sont souvent bas, (3) la productivité de la terre qui en résulte (valeur ajoutée nette par unité de surface) ainsi que (4) la création de revenu et, donc, le nombre de personnes qui peuvent en vivre. L'abandon des systèmes de production préexistants au bénéfice des systèmes d'exploitation basés sur la production d'un petit nombre de denrées, selon des itinéraires techniques simplifiés et grands consommateurs d'intrants de synthèse et d'énergie fossile, se traduit rarement par un accroissement significatif de la valeur ajoutée créée, de la productivité de la terre et du nombre d'emplois. Pour autant, leur efficacité financière (c'est-à-dire leur capacité à rémunérer les apporteurs de capitaux) est souvent très élevée. Mais, plutôt que de reposer sur une efficacité économique avérée, cette rentabilité financière provient le plus souvent d'un partage de la valeur ajoutée très défavorable au travail, d'un

accès au foncier particulièrement avantageux et de la défiscalisation offerte aux investisseurs.

BIBLIOGRAPHIE

- Allaire G., Dupeuble T., 2004, « Des concepts aux indicateurs du développement durable : multidimensionnalité et responsabilisation », *Développement durable et territoires*, <http://developpementdurable.revues.org/> 678.
- Bélières J.-F., Bonnal Ph., Bosc P.-M. *et al.*, 2013, *Les Agricultures familiales du monde. Définitions, contributions et politiques publiques*, Montpellier, Cirad/Paris, AFD.
- Binswanger H.P., 1995, *The Myth of Large-Farm Superiority*, AGR Dissemination notes n° 6, Washington D.C., The World Bank, Agriculture and Natural Resources Department.
- Borras S. Jr, Franco J. C., 2010, *Vers une perspective plus élargie de la politique de l'acapement mondial des terres. Repenser aux questions foncières, encadrer à nouveau la résistance*, ICAS Working Paper, n° 001, ICAS/LDPI/TNI.
- Bridier M., Michailof S., 1980, *Guide pratique d'analyse de projets. Évaluation et choix des projets d'investissements*, Paris, Economica.
- Carles R., 2004, *Comptes et résultats de l'entreprise agricole*, Paris, Éd. France Agricole.
- Christen O., O'Halloran-Wietholtz Z., 2002, *Indicators for a Sustainable Development in Agriculture*, Bonn, Institute for Agriculture and Environment (ilu)/European Initiative for Sustainable Development in Agriculture (EISA).
- Chombart de Lauwe J., Poitevin J., 1957, *Gestion des exploitations agricoles*, Paris, Dunod.
- Clément J.-M. (dir), 1981, *Larousse agricole*, Paris, Larousse.
- Cochet H., 2011a, *L'Agriculture comparée*, Versailles, Éd. Quae, coll « Indisciplines ».
- Cochet H., 2011b, « Origine et actualité du "système agraire" : retour sur un concept », *Revue Tiers Monde*, n° 207, pp. 97-114.
- Cochet H., 2012, « Productivité », *Les Mots de l'agronomie. Histoire et critique*, in Morlon P. (dir.), Inra/SAD, <http://mots-agronomie.inra.fr/mots-agronomie.fr/index.php/Productivité>.
- Cochet H., Devienne S., 2006, « Fonctionnement et performances économiques des systèmes de production agricole : une démarche à l'échelle régionale », *Cahiers Agricultures*, vol. 15, n° 6, pp. 578-583.
- Cochet H., Merlet M., 2011, « Land Grabbing and Share of the Value Added in Agricultural Processes. A New Look at the Distribution of Land Revenues », *International Academic Conference « Global Land Grabbing »*, 6-8 April 2011, Brighton (UK), University of Sussex.
- Collier P., 2008, « The Politics of Hunger. How Illusion and Greed Fan the Food Crisis », *Foreign Affairs*, vol. 87, n° 6.
- Comité technique foncier et développement, 2010, *Les Appropriations de terres à grande échelle. Analyse du phénomène et propositions d'orientations*, Paris, AFD/Ministère des Affaires étrangères et européennes.
- Coordination Sud (Alpha A. *et al.*), 2007, *Défendre les agricultures familiales : lesquelles, pourquoi ?*, Paris, Coordination Sud, coll. « Études et analyses ».
- Cordonnier P., Carles R., Marsal P., 1970, *Économie de l'entreprise agricole*, Paris, Éd. Cujas.
- Cotula, L., Vermeulen S., Leonard R., Keeley J., 2009, *Land Grab or Development Opportunity? Agricultural Investment and International Land Deals in Africa*, Londres, IIED/Rome, FAO/IFAD.

- Coutin P., 1949, « La productivité agricole en France de 1892 à 1952 », *Bull. Tech. Information*, n° 39, pp. 231-239.
- CSA, 2012, *Directives volontaires pour une gouvernance responsable des régimes fonciers applicables aux terres aux pêches et aux forêts dans le contexte de la sécurité alimentaire nationale*, Rome, CSA.
- CSA, 2014, *Principes pour un investissement responsable dans l'agriculture et les systèmes alimentaires*, Rome, CSA (en cours de négociation fin 2014).
- CSA-HLPE, 2013, *Paysans et entrepreneurs. Investir dans l'agriculture des petits exploitants pour la sécurité alimentaire*, Groupe d'experts de haut niveau sur la sécurité alimentaire et la nutrition, Rome, CSA.
- Deininger K., 2011, « Challenges Posed by the New Wave of Farmland Investment », *The Journal of Peasant Studies*, vol. 38, n° 2, pp. 217-247.
- Deininger K., Byerlee D. et al., 2010, *Rising Global Interest in farmland. Can it Yield Sustainable and Equitable Benefits*, Washington D. C., World Bank.
- Dufumier M., Bergeret P., 2002, « Analyser la diversité des exploitations agricoles », *Mémento de l'agronome*, Paris, Cirad/Gret/Ministère des Affaires étrangères, pp. 321-344.
- Dumont R., 1954, *Économie agricole dans le monde*, Paris, Dalloz.
- FAO, 2011, *The State of the World's Land and Water Resources for Food and Agriculture (SOLAW). Managing Systems at Risk*, Rome, FAO/Londres, Earthscan.
- IAASTD, 2009, *Agriculture at a Crossroad, Global Report*, Washington D. C., Island Press.
- Losch B., Fréguin-Gresh S., 2013, « Quelles agricultures face aux défis des transitions africaines ? Le small-scale versus large-scale en débat », *Cahiers Agricultures*, vol. 22, n° 1.
- Mazoyer M., 1987, *Dynamique des systèmes agraires, Rapport de synthèse présenté au Comité des systèmes agraires*, Paris, Ministère de la Recherche et de la Technologie.
- Péllissier P., 1979, « Le paysan et le technicien. Quelques aspects d'un difficile face-à-face », *Maîtrise de l'espace agraire et développement en Afrique tropicale*, Actes du colloque de Ouagadougou (4-8 décembre 1978), Paris, Orstom, pp. 1-8.
- Rosset P., 1999, *The Multiple Functions and Benefits of Small Farm Agriculture in the Context of Global Trade Negotiations*, Amsterdam, Transnational Institute/Oakland, Food First.
- Schutter (de) O., 2009, *Large-scale Land Acquisitions and Leases: A Set of Minimum Principles and Measures to Address the Human Rights Challenge*, Report of the Special Rapporteur on the right to food, Assemblée générale (28 décembre 2009), Nations unies.
- Sigaut F., 2010, « Signification des rendements », in Morlon P. (dir.), *Les Mots de l'agronomie. Histoire et critique*, Inra/SAD, http://mots-agronomie.inra.fr/mots-agronomie.fr/index.php/Signification_des_rendements.
- Songwe V., Deininger K., 2009, *Foreign Investment in Agricultural Production: Opportunities and Challenges*, Notes, Land Policy and Administration, Agriculture and Rural Development, Washington D. C., The World Bank, n° 45.
- Sourisseau J.-M. (dir.), 2014, *Agricultures familiales et mondes à venir*, Versailles, Éd. Quae.
- Tchayanov A., 1990 [1923 en allemand], *L'Organisation de l'économie paysanne*, Paris, Librairie du regard.
- Viallon J.-B., 1985, « Sources et méthodes utilisées », in Aubert D. et al., *Systèmes de production et transformations de l'agriculture 1. Essai de bilan des travaux du département d'économie et sociologie rurale*, Paris, Inra.
- Zahm F., Girardin Ph., Mouchet Ch., et al., 2005, *De l'évaluation de la durabilité des exploitations agricoles à partir de la méthode Idea à la caractérisation de la durabilité de la « ferme européenne » à partir d'Iberica*, Colloque international « Indicateurs territoriaux du développement durable » (1-2 décembre 2005), Aix en Provence, Université Paul-Cézanne, MMSH.