



TRANSFERT DE TECHNOLOGIE EN AGRICULTURE

ISSN: 1114-0852

• Août 2010 •

DL: 61/99

Le métayage dans l'agriculture irriguée de la plaine du Tadla

logiques des contrats et rémunérations des associés

Introduction

Les performances de l'agriculture marocaine sont appelées à être augmentées sensiblement dans les années à venir. De significatifs gains de productivité sont ainsi attendus dans la plupart des secteurs, ce qui induit la généralisation des bonnes pratiques dans les exploitations agricoles. Pour concrétiser ce saut qualitatif, il importe au préalable de connaître avec précision l'état des lieux afin d'identifier des possibilités d'intervention. Or, la plupart des études conduites sur l'agriculture marocaine concluent à une variabilité prononcée de ses performances techniques et économiques. Ces fluctuations résultent de la multitude des facteurs impliqués, dont le plus décisif est la maîtrise de la conduite technique des cultures et de l'élevage ainsi que l'absence de spécialisation des exploitations agricoles. Sont aussi en cause les variations climatiques interannuelles, sans omettre le facteur humain responsable de la gestion des exploitations, intimant donc de considérer les modes de faire valoir adoptés.

Le mode de faire valoir décrit la nature des liens contractuels qui existent entre le détenteur du droit d'usage sur une terre et le détenteur de la maîtrise foncière sur cette terre. Il existe deux modes de faire valoir **i)** direct, lorsque la terre est la propriété de la personne physique ou morale qui l'exploite, et **ii)** indirect, au cas où la terre est déléguée par le propriétaire à la personne qui l'exploite (preneur, métayer, khammes) moyennant une rémunération en espèces et/ou nature.

Le faire valoir indirect (FVI) est présent dans l'agriculture irriguée au Maroc, mais il a fait l'objet de rares études qui en quantifient l'importance et qui analysent ses répercussions sur les performances des exploitations agricoles et les rémunérations des contractants. En vue de déterminer l'impact des logiques du FVI sur les productions agricoles, un travail de recherche a été effectué dans la plaine irriguée du Tadla au cours de la campagne 2009/2010.

Méthodologie

L'objectif de cette étude a consisté en premier lieu à estimer l'importance du FVI dans l'agriculture en zone de grande hydraulique du Tadla. Puis, il s'agissait de mener une caractérisation des termes du FVI en analysant les contrats mis en jeu. En outre, les logiques de ces contrats et leurs répercussions sur les productions, aussi bien végétale qu'animale, ont été précisées.

La méthodologie adoptée consistait en un ensemble d'enquêtes préliminaires ciblant une centaine d'exploitations agricoles. Le choix de ces exploitations a été réalisé de manière aléatoire, au sein de 12 coopératives de collecte laitière parmi les 96 que compte la région. Les coopératives de l'échantillon de travail ont été distinguées à partir d'une base de données exhaustive tenue par l'Office Régional de Mise en Valeur Agricole du Tadla (ORMVAT) qui en rapporte les principales caractéristiques (situation géographique, date de création, nombre d'adhérents, surface fourragère, nombre de

• Méthodologie.....	p.1
• Typologie des exploitations.....	p.2
• Caractéristiques structurelles des "cas types".....	p.3
• Les termes des contrats relatifs aux cultures.....	p.4
• Les termes des contrats relatifs à l'élevage.....	p.4
• Performances technico-économiques.....	p.5

SOMMAIRE

n° 191

Modes de faire valoir

vaches, production laitière, ...). Les 12 coopératives retenues sont réparties dans les deux sous périmètres des Béni Amir et des Béni Moussa (figure 1) et comptent près de 3 200 éleveurs parmi les 17 000 existant dans la plaine irriguée (environ 19 % de l'effectif total des éleveurs).

Un recensement systématique de tous les agriculteurs adoptant le FVI et adhérant à chacune des 12 coopératives de collecte laitière a été effectué. Cela a permis de renseigner l'importance relative de l'adoption du FVI à l'échelle de la région. Cette étape préliminaire de l'étude a été finalisée par des entretiens avec environ huit agriculteurs ayant confié leur exploitation à un associé, au sein de chaque coopérative. Un nombre final de 98 éleveurs a été ainsi enquêté et ils



Principaux résultats

Typologie des exploitations ayant adopté le faire valoir indirect

Parmi les 3 200 exploitations adhérentes aux 12 coopératives retenues, 530 ont déclaré adopter un mode de FVI, ce qui représente un taux moyen d'environ 16,6 %. Cette valeur semble inférieure à ce qui a été rapporté dans d'autres travaux réalisés dans la région du Tadla. La différence pourrait résulter du choix d'exploitations exclusivement à partir d'une population pratiquant l'élevage bovin. Toutefois, la proportion observée témoigne de l'importance du FVI comme mode de production répandu dans la zone et qui mériterait d'être considéré à sa juste valeur dans les approches de développement de l'agriculture au Tadla.

Le traitement en ACP des données a révélé que 8 des 98 individus se distinguaient du reste, constituant un type d'exploitations à part. Ces individus ont été placés dans une première classe. Après cela, une deuxième ACP a été appliquée sur les 90 individus restants. Les trois premiers axes factoriels de cette ACP rapportent près de 50 % de la variabilité totale. L'axe 1 exprime l'importance de la part du preneur par rapport aux produits bovins (lait et croît). L'axe 2 illustre l'importance des productions végétales destinées à la vente (foin de luzerne et arboriculture) et l'importance de la participation des membres de la famille au travail. L'axe 3 est lié à l'importance de la sole fourragère et les apports du preneur dans le poste de l'alimentation animale.

La CAH a ensuite révélé l'existence de trois classes d'exploitations, outre les 8 individus préalablement mis à l'écart: la première classe renferme 20 individus, la deuxième seulement 4 observations et la troisième regroupe 66 individus. Comme cette troisième classe représente à elle seule près des deux tiers de la population de départ, une deuxième ACP sur ses individus s'est imposée. Quatre sous-classes en ont été distinguées: la première regroupe 20 individus, la deuxième en compte 37, la troisième 4 et la quatrième est composée de 5 exploitations.

Au final, l'analyse statistique multidimen-

sionnelle des données aboutit à quatre classes d'exploitations ayant des contrats de FVI distincts, dont la quatrième comporte 4 sous-classes.

L'interprétation de cette classification ressort des groupes homogènes dont les principales caractéristiques structurelles et les termes de contrat de FVI décisifs sont les suivants:

Classe 1: Vaches à haute productivité laitière et parts du preneur au tiers

Elle regroupe 8 exploitations avec une moyenne de 69 % de la SAU consacrés aux fourrages. L'eau d'irrigation est originaire du réseau géré par l'ORMVAT ou de puits. Le nombre d'arbres varie de 200 à 300 et les vaches dominent le cheptel avec 82 % des UGB totales. Près de 15 kg de lait par vache sont livrés quotidiennement à la coopérative. Le preneur s'acquitte de 33 % des achats de concentrés. Les parts du preneur au lait et au croît ainsi qu'aux ventes d'excédents de luzerne (foin) sont de 33 %.

Classe 2: Diversification culturelle et part réduite du preneur aux fourrages

Elle est constituée par des exploitations dont 56 % de la SAU sont occupés par des cultures fourragères. L'origine de l'eau d'irrigation est à la fois le réseau géré par l'ORMVAT et les puits. Le nombre d'arbres varie de 1 à 100 et les vaches représentent près de 63 % des UGB totales. La participation du preneur à l'alimentation animale est de 33 %, ainsi que sa part au croît, tandis que sa part au lait livré est de 50 %. Quand à la part du preneur aux fourrages fauchés, elle n'est que de 14 %. La quantité moyenne de lait livré par vache et par jour était de 6,5 kg.

Classe 3: Parts du preneur en croît animal et en lait très élevées

Elle comporte des exploitations dont un peu moins de la moitié (46 %) de la SAU est occupé par des cultures fourragères. L'eau d'irrigation provient du réseau d'irrigation ainsi que des puits. Le nombre d'arbres varie de 100 à 200. Les vaches représentent à peu près 70 % des UGB totales. La livraison moyenne de lait par vache est de 8,4 kg par jour. La contribution du preneur aux achats

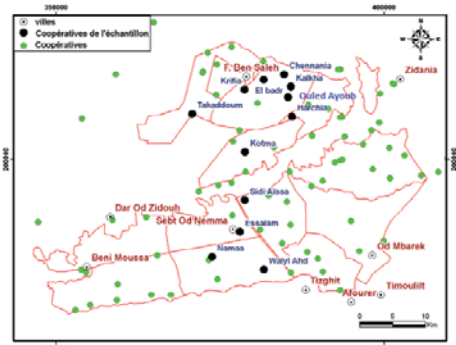


Figure 1. Répartition spatiale des coopératives laitières de l'échantillon étudié

ont été choisis au hasard de leur rencontre lors de la livraison du lait. L'intérêt des entretiens était focalisé sur les paramètres de structure de l'exploitation (SAU, cheptel, irrigation, etc.) ainsi que sur les termes des contrats régissant la relation entre le propriétaire et le preneur (financement des charges, rémunération par spéculation, logiques du contrat, etc.).

Les données collectées à partir des entretiens avec les agriculteurs ont été saisies sur tableur. Un total de 10 variables déterminantes caractérisant les exploitations et les contrats d'association a été identifié. Cinq variables renseignaient les choix stratégiques de production: la spécialisation en élevage (SEL) illustrée par le ratio (Surface des fourrages et des jachères/surface totale), l'intensification laitière déterminée par la quantité quotidienne de lait livrée par vache (ILA), le nombre d'arbres fruitiers (ARB), le nombre d'Unités Gros Bétail bovines (UGB), et l'origine de l'eau d'irrigation, réseau et/ou puits (ORO). Quant aux 5 variables liées aux termes des contrats elles se présentaient ainsi: nombre de personnes de la famille du preneur associées au travail dans l'exploitation (MEW), participation du preneur à l'alimentation animale (PRA), part du preneur au croît animal (PRC), part du preneur au lait (PRL) et part du preneur aux ventes du foin de luzerne (PVL).

La base de données a ensuite été soumise à des analyses statistiques multidimensionnelles; l'analyse en composantes principales (ACP) et la classification ascendante hiérarchique (CAH). Cette dernière était réalisée sur les valeurs propres résultant de l'ACP. Ces analyses ont pour but de concevoir une typologie des exploitations ayant adopté le FVI dans la plaine irriguée du Tadla.

Une deuxième phase de l'étude a ensuite consisté en une analyse plus ciblée des différentes classes de contrats de FVI distinguées par la CAH. Ainsi, un «cas type» illustratif de chaque classe a été retenu. Les termes du contrat de chaque «cas type» ont été analysés finement, en reconstituant avec le propriétaire et le preneur les résultats économiques de l'exploitation au cours de la campagne agricole. Les logiques concourant à l'établissement de l'association ainsi que les parts respectives du preneur et du propriétaire, en termes de contribution aux charges de production et de prélèvement de la marge finale réalisée, ont aussi été précisées.



de concentrés est de 33 %, tandis que sa part au lait livré est de 100 % (une fois déduites les dépenses pour les achats de concentrés). Le preneur prélève aussi 50 % du croît animal et 12,5 % des ventes de foin de luzerne.

Classe 4: Faible productivité laitière et spécialisation fourragère réduite

Elle regroupe près des deux tiers des exploitations concernées par l'enquête transversale. Elles comportent toutes moins de 100 arbres. De par l'importance des effectifs qu'elle compte, cette classe a été soumise à une partition en quatre sous classes.

Sous-classe 4.1: Sole fourragère réduite

Elle comprend les exploitations dont à peine 40 % de l'assolement sont occupés par les cultures fourragères. L'eau d'irrigation provient uniquement du réseau collectif (pas de puits). La quantité moyenne de lait livré par vache était de 5,7 kg par jour. La participation du preneur à l'alimentation animale est de 33 %. De même, la part au croît est de 33 %. Quant aux parts du preneur sur le lait et les fourrages, elles sont respectivement de 50 et 14 % (1/7).

Sous-classe 4.2: Vaches à faible productivité laitière

Elle inclut des exploitations dont 47 % de la SAU sont occupés par des cultures fourragères. Le réseau d'irrigation collectif et les puits garantissent l'irrigation. 63 % des UGB totales sont représentées par des vaches, qui ne produisaient chacune en moyenne que 4,2 kg de lait par jour. La part du preneur à l'alimentation animale est de 33 %. Ses parts au croît, au lait livré (après en avoir déduit les frais inhérents aux achats d'aliments auprès de la coopérative de collecte) et aux excédents de fourrages (foin de luzerne en été) sont respectivement de 33, 50 et 14 %.

Sous-classe 4.3: Faibles parts et apports du preneur

Elle regroupe les exploitations dont 44 % de la SAU sont emblavés par des fourrages. L'eau d'irrigation provient du réseau collectif et de puits. 61 % des UGB totales sont représentées par des vaches, produisant chacune 4,5 kg de lait en moyenne par jour. Le preneur ne participe pas du tout aux frais d'alimentation animale. Ses parts respectives au croît animal, au lait (une fois défalquées les charges inhérentes aux achats de concentrés) et aux ventes de foin de luzerne sont de 25, 50 et 25 %.

Sous-classe 4.4: Part élevée du preneur en fourrages

Elle est formée par des exploitations dont 54 % de la SAU sont occupés par les cultures fourragères. Les puits et le réseau collectif fournissent l'eau d'irrigation. Les vaches constituent 61 % des UGB totales. La quantité de lait livrée par vache est de 7,3 kg par jour. La participation du preneur à l'alimentation animale est de 33 %. Les parts respectives du preneur au croît, au lait livré (une fois les achats de concentrés déduits) et aux excédents de fourrages fauchés sont de 33, 50 et 33 %.

L'analyse d'un «cas types» illustratif de chaque classe a permis d'analyser les termes

des différents contrats entre preneurs et propriétaires associés dans le cadre du FVI dans la plaine irriguée du Tadla. Une synthèse générale des principaux contrats distingués et de leurs répercussions sur les performances des exploitations est présentée ci-après.

Caractéristiques des structurelles des «cas types»

La superficie agricole utile (SAU) est en moyenne égale à 5,3 ha, ce qui illustre la réalité de la structure foncière des exploitations agricoles du périmètre irrigué du Tadla, où plus de 80 % des effectifs reposent sur une surface arable de moins de 5 ha.

L'effectif du cheptel est aux alentours de 10 bovins, sauf pour le premier «cas type» qui se démarque nettement des autres avec 34 animaux. Quant aux ovins, vu qu'ils ne sont présents que dans deux «cas types» et qu'ils constituent une faible part des UGB totales, ils ne feront pas l'objet d'une analyse poussée, même s'ils sont inexorablement inclus

dans les contrats établis (le preneur s'octroyant une part du croît et de la laine).

Les contrats en vigueur sont exclusivement de type oral. En général, les contrats ne durent que 2 à 3 années, puisque la majorité des preneurs assurent avoir une mobilité élevée et s'être déjà affairés dans plusieurs autres exploitations. Les preneurs sont généralement originaires de zones limitrophes de la plaine irriguée du Tadla (régions des Rehamna, d'Azilal, de Boujâad, etc.). Ils se déplacent avec l'ensemble des membres de leurs familles, d'exploitation en exploitation selon les opportunités de contrats qu'ils arrivent à négocier au début de chaque campagne agricole. L'étude montre que tous les contrats sont globaux concernant toutes les activités de l'exploitation agricole, mais établis avec des termes précis pour chacune des spéculations : les fourrages (luzerne surtout et accessoirement bersim et maïs), les cultures de rente (céréales, betterave sucrière et arbres) et l'élevage.



Tableau 1. Les assolements dans les «cas types» étudiés

Cas type	1	2	3	4			
				4.1	4.2	4.3	4.4
Surface Agricole Utile (ha)	7,2	4,5	5	8,6	5,4	1,8	4,7
Fourrages (ha)	4,5	1,6	2,7	3,4	1,0	0,8	2,5
Céréales (ha)	1,5	2,4	2,2	4,7	2,5	0,6	2,0
Betterave (ha)	-	-	-	-	1,5	0,4	-
Arbres (nombre)	600	50	83	170	200	60	70

Tableau 2. Termes des contrats de FVI en rapport avec les cultures

Cas type			1	2	3	4			
						4.1	4.2	4.3	4.4
Fourrages	Apport	Preneur	1/3	0	0	0	0	0	1/3
		Propriétaire	2/3	1	1	1	1	1	2/3
	Part	Preneur	*	*	1/8	1/8	*	*	1/3
		Propriétaire	*	*	7/8	7/8	*	*	2/3
Cultures de rente	Apport	Preneur	1/3	0	0	0	0	0	1/3
		Propriétaire	2/3	1	1	1	1	1	2/3
	Part	Preneur	1/3	1/7	1/8	1/8	1/8	1/7	1/3
		Propriétaire	2/3	6/7	7/8	7/8	7/8	6/7	2/3
Arbres	Apport	Preneur	0	0	0	0	0	0	0
		Propriétaire	1	1	1	1	1	1	1
	Part	Preneur	1/8	**	1/10	1/10	1/10	1/10	1/10
		Propriétaire	7/8	1	9/10	9/10	9/10	9/10	9/10

* Consommé totalement par le cheptel ; ** Le preneur est payé à une rémunération fixe annuelle, indépendante de la récolte: 500 Dh

Les termes des contrats relatifs aux cultures

Les fourrages

Il est fréquent que le propriétaire assure la totalité des charges de production relatives aux cultures fourragères. Toutefois, il existe une variante («cas types» 1, et 4.4), qui stipule que le preneur assume le paiement du tiers des intrants (engrais, pesticides, etc.). Pour ce qui est des rémunérations, en général, la totalité de la production fourragère est destinée à l'alimentation du cheptel de l'exploitation. Toutefois, lorsque le preneur assume le tiers des charges et en cas de décision conjointe des deux associés de vendre du foin de luzerne jugé en excédent par rapport aux besoins du cheptel, le preneur récupère 1/8^{ème} du chiffre d'affaires, tandis que le propriétaire prélève les 7/8^{èmes} restant.

Les cultures de rente

Les cultures de rente pratiquées sont dominées par les céréales - blé tendre et blé dur - occupant près de 50 % de la SAU, à l'exception du premier cas type où les céréales ne représentent que 21 % de la SAU. La betterave à sucre fait aussi partie des cultures de rente. Elle n'est présente que dans deux exploitations avec des superficies faibles par rapport au reste (27 et 22 % de la SAU pour les «cas types» 4.2 et 4.3). La variabilité des soles dédiées aux cultures de rente, d'un «cas type» à un autre est due essentiellement aux choix stratégiques de chaque exploitation (tableau 1).

Le cas général des contrats («cas type» 2, 3, 4.1, 4.2 et 4.3) établit que le propriétaire prend en charge l'ensemble des charges de production (tableau 3). Toutefois, à l'image des fourrages, une variante consiste en une formule où le preneur supporte le tiers des charges (cas type 1 et 4.4). Pour ce qui est des rémunérations, lorsque le propriétaire assure l'ensemble des charges, elles varient indépendamment des apports : 1/7^{ème} pour le preneur, 6/7^{èmes} pour le propriétaire ou 1/8^{ème} pour le preneur et 7/8^{èmes} pour le propriétaire. L'exception survient lorsque le preneur paie le tiers des intrants: les parts sont équivalentes aux apports (1/3 pour le preneur; 2/3 pour le propriétaire).

L'arboriculture (surtout des oliviers et beaucoup moins de grenadiers) est présente dans toutes les exploitations. Néanmoins, le nombre d'arbres est très variable: 600 pour le «cas type» 1, 200 pour le «cas type» 4.2 et 50 pour le «cas type» 2. Les olives sont vendues après la récolte, dont les frais sont couverts par le propriétaire, sauf pour le «cas type» 2 où les fruits sont vendus sur pied. Pour tous les «cas types» étudiés, le propriétaire assure le paiement de la totalité des charges relatives à l'arboriculture. En revanche, les rémunérations des contractants diffèrent: le cas dominant («cas types» 3, 4.1, 4.2, 4.3 et 4.4) stipule que le preneur prend le dixième du chiffre d'affaires des olives et le propriétaire récupère les 9/10^{èmes} restant (tableau 3). D'autres cas existent, notamment celui où le preneur perçoit le 1/8^{ème} du chiffre d'affaires, tandis que le propriétaire récupère les 7/8^{èmes}. Il est révélateur que cela concerne le «cas type» 1, celui justement où

le nombre d'arbres est le plus élevé. Il existe un seul cas où le propriétaire s'octroie tout le chiffre d'affaires des olives tandis que le preneur est rémunéré à une somme forfaitaire de 500 Dh par an («cas type» 2 avec 50 arbres).

Les termes des contrats relatifs à l'élevage

Dans ce genre de contrats, les produits de l'élevage se subdivisent en trois catégories distinctes: le lait, le croît animal et le fumier. Ce dernier est exclusivement destiné à l'épandage dans les parcelles de l'exploitation et il ne fait donc pas l'objet d'une répartition entre le propriétaire et le preneur.

Le lait

Les termes qui régissent les apports relatifs à la production de lait prescrivent au preneur et au propriétaire de prendre en charge chacun 50 % des intrants autres que la production des fourrages, en l'occurrence les concentrés et les frais vétérinaires. Un seul cas sort du commun («cas type» 3); celui-ci

révèle que le preneur prend en charge l'ensemble des achats de concentrés, mais il perçoit la totalité du chiffre d'affaires lait (tableau 4).

Le croît animal et la plus-value correspondante

Le croît correspond à l'augmentation de la valeur du cheptel qui est resté dans l'exploitation au cours de tout l'exercice à laquelle sont rajoutés les revenus issus des ventes d'animaux et dont est défalquée la valeur initiale du cheptel, estimée par des tiers (chevillards), lorsque le contrat entre en vigueur.

Les termes du contrat les plus fréquents (concernant six «cas types») stipulent que le tiers des intrants (dépenses correspondant aux fourrages produits) est pris en charge par le preneur et les deux tiers par le propriétaire. Dans ce cas, les parts suivent une logique similaire: le preneur récupère le tiers de la plus-value sur le croît animal et le propriétaire les deux tiers restants (tableau 3).



Tableau 3. Termes des contrats de FVI en rapport avec les produits de l'élevage

Cas type			1	2	3	4			
						4.1	4.2	4.3	4.4
Croît	Apport	Preneur	1/3	1/3	1/2	1/3	1/3	1/3	1/3
		Propriétaire	2/3	2/3	1/2	2/3	2/3	2/3	2/3
	Part	Preneur	1/3	1/3	1/2	1/3	1/3	1/3	1/3
		Propriétaire	2/3	2/3	1/2	2/3	2/3	2/3	2/3
Lait	Apport	Preneur	1/2	1/2	1	1/2	1/2	1/2	1/2
		Propriétaire	1/2	1/2	0	1/2	1/2	1/2	1/2
	Part	Preneur	1/2	1/2	1	1/2	1/2	1/2	1/2
		Propriétaire	1/2	1/2	0	1/2	1/2	1/2	1/2

Tableau 4. Performances animales et marges brutes réalisées par le lait et le croît

Cas type		1	2	3	4			
					4.1	4.2	4.3	4.4
Lait	Lait livré (kg/v.an)	4.874	1.105	1.282	1.038	1.750	1.183	1.458
	Marge brute (Dh/an)	145.980	11.467	13.071	10.036	7.700	6.900	21.271
Croît	Vente d'animaux	20	5	2	3	0	2	5
	Marge brute (Dh/an)	184.610	24.700	8.295	15.832	16.800	16.840	37.465

Tableau 5. Marges brutes annuelles réalisées par les cultures et l'élevage selon les «cas types»

Cas type		1	2	3	4			
					4.1	4.2	4.3	4.4
Marge brute (DH)	Cultures	90.288	28.798	29.605	120.739	67.430	29.960	21.840
	Élevage	330.590	36.167	21.366	25.868	24.500	23.740	53.736
Personnes qui travaillent dans la famille du preneur		8	2	2	3	2	2	3

Une autre manière de procéder («cas type» 3) consiste en une prise en charge égale des intrants entre les deux contractants (la moitié chacun). La rémunération est dans ce cas équivalente: aussi bien le preneur que le propriétaire s'octroient la moitié du croît animal.

Performances technico-économiques des cultures et de l'élevage

Les fourrages

La luzerne est la culture fourragère prépondérante. Les rendements de la luzerne diffèrent d'une exploitation à l'autre. Ils varient de 18 à 45 Tonnes de Matière Verte/ha (TMV/ha). Pour le bersim et le maïs, la variabilité est moins marquée (bersim de 16 à 23 TMV/ha; maïs de 41 à 58 TMV/ha). Le premier est pratiqué dans trois «cas types» (1, 3 et 4.4), alors que le deuxième est cultivé dans quatre «cas types» (1, 2, 4.3 et 4.4). Le maïs est dans tous les cas stocké sous forme d'ensilage et destiné au cheptel de l'exploitation.

Les cultures de rente

Les rendements en céréales réalisés dans les différents «cas types» étudiés varient de 28 à 53 qx/ha. Les «cas types» 1, 4.1 et 4.2 semblent le mieux maîtriser la conduite des céréales avec des rendements avoisinant le potentiel en irrigué qui est de l'ordre de 50 qx/ha. L'olivier est aussi très présent au Tadla. Il se retrouve dans tous les «cas types» étudiés où il assure parfois des revenus conséquents. Il a d'ailleurs toujours une marge nette positive, profitant indirectement des apports en fertilisants et en eau destinés aux cultures qu'il borde. Il contribue donc significativement aux rémunérations des contractants. Les rendements réalisés varient de 25 à 50 kg par arbre.

L'élevage

La quantité moyenne annuelle de lait livré par vache aux coopératives de collecte varie de 1 105 à 1 750 kg pour les femelles de type croisé et elle avoisine 4 870 kg pour le seul troupeau avec des animaux exclusivement de race Holstein (cas type 1). Quelle que soit la race, cette quantité de lait livré par vache est largement inférieure aux potentialités génétiques des animaux exploités.

Tableau 6. Parts du propriétaire et du preneur selon les cas types

Cas type	1	2	3	4			
				4.1	4.2	4.3	4.4
Capital total investi (Dh)	3.510.000	1.220.000	1.220.000	1.880.000	1.440.000	730.000	1.580.000
Marge brute totale (Dh/an)	420.878	64.965	50.971	146.607	91.930	53.700	75.576
Part du preneur (Dh/an) (1)	145.919	18.030	20.572	24.944	17.584	10.912	24.503
Part du propriétaire (Dh/an) (2)	265.959	46.935	30.399	121.663	74.346	42.788	51.073
Ratio (1)/(2) (en %)	58	38	67	20	24	26	48

De la même façon que pour le lait, le premier «cas type» se détache de l'ensemble des autres avec la vente de 20 bovins, tandis que pour ces derniers les ventes concernent moins de 5 animaux par an (tableau 4). La marge brute permise par le croît animal est supérieure à la marge brute du lait dans tous les «cas types» à l'exception du n°3. Toutefois, le lait demeure crucial par le revenu régulier qu'il procure tout au long de l'année. La valeur des achats de concentré est défalquée des recettes du lait. Ces concentrés servent ainsi à l'alimentation des vaches laitières contribuant significativement à leur fonction reproductrice, en partie déterminante pour le croît animal.

Marges brutes comparées des cultures et de l'élevage

La marge brute procurée par type de production renseigne sur les stratégies adoptées par chacune des exploitations étudiées. Par exemple, lorsqu'une exploitation consacre une part plus importante de son assolement aux fourrages et qu'elle réalise l'essentiel de sa marge brute dans la production animale, relativement aux cultures de rente, il est évident que l'élevage y représente un choix stratégique.

Le premier «cas type» est remarquable par rapport aux autres en termes d'intensification de la production agricole. Plus spécifiquement, il affiche une grande différence entre les marges brutes des deux ateliers «élevage» et «cultures»: la marge brute de l'élevage est près du quadruple de celle des cultures. Ceci renseigne sur une orientation stratégique privilégiant l'élevage par rapport aux cultures. C'est le cas aussi du deuxième cas type, ainsi que du cas type 4.4, mais à un degré moindre.

Les 2^{ème} et 3^{ème} «cas type» ainsi que le 4.3 présentent un certain équilibre entre les marges brutes que procurent les ateliers «élevage» et «cultures». Manifestement, ce sont des exploitations n'ayant pas d'orientation préférentielle entre les cultures et l'élevage (tableau 5).

En revanche, les «cas types» 4.1 et 4.2 montrent une affinité plus marquée pour les cultures (marge brute des cultures supérieure à celle de l'élevage).

Rémunérations des contractants

La rémunération de chacun des contractants correspond à sa part respective dans les produits issus des cultures et de l'élevage. Cette rémunération annuelle a été divisée par 12 pour déterminer un revenu mensuel et aussi par le nombre des membres de la famille du preneur qui travaillent dans l'exploitation. Au final, on peut assimiler la rémunération du preneur et des membres de sa famille associés au travail dans l'exploitation à une sorte de salaire mensuel par travailleur.

Le premier «cas type» est le seul qui présente une rémunération égale au salaire minimum agricole garanti (SMAG): 1 614 Dh. Pour les autres cas types, cette rémunération est largement inférieure puisqu'elle varie de 455 (cas type 4.3) à 857 Dh (cas type 3) par travailleur et par mois. Dans cinq «cas types» (2, 3, 4.1, 4.2 et 4.4), les rémunérations mensuelles par travailleur sont d'ailleurs très proches variant de 680 à 750 Dh.

Aussi, est-il remarquable qu'en dépit de la diversité des termes des contrats entre les différents «cas types» et les poids relatifs des cultures et de l'élevage, les rémunérations mensuelles par travailleur dans la famille du preneur restent relativement similaires. Cela démontre qu'un savoir séculaire existe quant à l'établissement de ces termes de contrats de FVI, afin de concourir à des rémunérations sensiblement égales par unité de main-d'œuvre.

Néanmoins, même si la rémunération mensuelle par travailleur est souvent inférieure au SMAG, les preneurs s'engagent dans le cadre d'un contrat de FVI en raison de la stabilité du revenu garantie par l'association plutôt que la recherche en permanence d'un travail journalier, dans un contexte où un très fort sous-emploi caractérise le travail dans le monde agricole. Par ailleurs, le preneur et les membres de sa famille bénéficient d'un logement assuré par le propriétaire avec les avantages qui lui sont associés (eau et électricité). En outre, le preneur ou des membres de sa famille ont aussi la latitude de travailler à l'extérieur de l'exploitation une fois qu'il se sont acquittés de leurs tâches, ce qui leur octroie la possibilité d'améliorer leur revenu, surtout lors des périodes de pic d'activités agricoles (récolte des olives et de la betterave, fauchage de la luzerne, etc.).



Rémunération des capitaux

Le capital investi renseigne sur les moyens de production mobilisés dans chaque exploitation. Le premier cas type est de loin celui ayant le plus de moyens mobilisés, il en va de même pour sa capacité à rentabiliser le capital investi, grâce à des niveaux de performances supérieurs aux autres.

Les autres cas types peuvent être subdivisés en deux catégories. La première regroupe les exploitations dont le capital investi tourne autour d'un million de Dh (cas type 2, 3 et 4.3). La deuxième catégorie inclut les exploitations ayant un capital investi proche de 2 millions de DH (cas type 4.1, 4.2 et 4.4).

La partie majeure du capital investi dans tous les cas types est cependant représenté par du capital fixe (foncier et bâtiments) qui constitue près de 90 % du capital total.

En général, la rémunération du preneur représente moins de la moitié de la part du propriétaire, à l'exception des «cas types» 1 (exploitation très différente du reste par le capital investi) et 3. Ce dernier avait justement été défini lors de l'établissement de la typologie par l'appellation «Parts du preneur en croît animal et en lait très élevées». Le preneur prélève ainsi 20 («cas type» 4.1) à 48 % («cas types» 4.1 et 4.4) de la rémunération totale du propriétaire. Ce ratio «Part du preneur/Part du propriétaire» semble dépendre de l'orientation de l'exploitation.

Ainsi, les exploitations qui réalisent une marge d'élevage supérieure à celle des cultures, permettent au preneur une rémunération qui augmente relativement à celle du propriétaire. Ainsi, selon ces résultats, le preneur aurait plus d'intérêt dans l'élevage par rapport aux cultures. Cette tendance est confirmée par plusieurs preneurs qui affirment que lors d'années à pluviosité favorable, l'élevage assure une plus-value plus intéressante que les cultures, surtout qu'au sortir d'une campagne agricole médiocre la valeur du cheptel initial (sur la base de laquelle sera déterminé le croît) est généralement sous-estimée.

Par ailleurs, certains propriétaires affirment qu'ils s'associent dans le cadre du FVI, pour sécuriser l'accès à une main-d'œuvre stable et ne pas avoir à chercher perpétuellement des ouvriers. Cela constitue une préoccupation majeure, en particulier pour la pratique des irrigations. En effet, l'eau du réseau parvient aux exploitations suivant un tour d'eau dressé par les autorités responsables de l'ORMVAT, et parfois les horaires des irrigations accordées aux exploitations sont programmées la nuit, ce qui nécessite de disposer de la main-d'œuvre pour exécuter cette tâche.

A cet égard, le contrat de FVI offre une souplesse évidente pour le propriétaire, à charge pour le preneur de se débrouiller pour que les cultures soient effectivement irriguées puisqu'il est associé à leurs résultats. D'autres propriétaires déclarent carrément acheter quelques vaches ou même des brebis pour inciter le preneur à accepter de s'associer dans le cadre d'un contrat de FVI. Certains propriétaires tolèrent même que le



preneur amène un ou deux bovins qui lui appartiennent et qui seront alimentés gratuitement avec les animaux de l'exploitation, à partir des ressources fourragères endogènes. L'association dans un contrat de FVI permet aussi aux propriétaires l'occasion de disposer du gardiennage quasi gratuitement vu que le preneur vit dans l'exploitation, sans oublier l'absence de salaire hebdomadaire à déboursier.

Les résultats obtenus au cours de ce travail attestent que l'élevage, principalement bovin laitier, en irrigué représente par ses deux types de produits (lait et croît) une source de revenu importante et stable. Cela est crucial pour le preneur qui profite des régularités de livraisons du lait comme source de revenus lui permettant de surmonter ses problèmes de trésorerie jusqu'à l'établissement des comptes annuels et la répartition de la marge finale avec son associé. En revanche, pour le propriétaire, surtout s'il est absentéiste, les cultures irriguées assurent un meilleur moyen de valoriser les investissements réalisés, tandis que l'élevage constituerait une sorte de mal nécessaire pour accéder à une main-d'œuvre stable, indispensable pour s'acquitter au mieux de la gestion au quotidien de l'exploitation.

Conclusion

Cette étude préliminaire du faire valoir indirect dans la plaine irriguée du Tadla confirme l'importante propagation de ce genre d'association. Ceci s'explique par la souplesse qu'il octroie aux parties contractantes, dans une conjoncture où une gestion efficace des risques est plus que cruciale pour la pérennité des activités. Ainsi, le revenu quotidien permis par la production de lait fournit aux preneurs une garantie de disposer de liquidités pour faire face aux besoins de leur ménage, sans avoir à s'endetter constamment auprès de tiers. De même, pour les très nombreuses exploitations en indivision, l'établissement d'un contrat avec un preneur permet de responsabiliser entièrement ce dernier et d'éviter que les co-héritiers ne laissent leur capital en déshérence. En effet, le preneur et les membres de sa

famille, en acceptant de s'engager dans un contrat de FVI, endossent en grande partie la responsabilité de gérer l'exploitation, dans ses aspects les plus délicats, comme le gardiennage et les irrigations de nuit. En outre, le preneur se retrouve souvent en première ligne dans les prises de décision techniques du quotidien (opportunités de traitement des plantes, dosage des pesticides, durée des irrigations, rationnement des différents ateliers animaux, etc.) surtout lorsque le propriétaire est absentéiste. Il va sans dire que dans pareille situation, il assume une part fondamentale dans les performances des différentes spéculations en vigueur dans l'exploitation et donc sur leurs marges finales. L'étude suggère que l'élevage permet au preneur une meilleure rémunération que les cultures, eu égard à la possibilité d'améliorer le croît suite à une année pluvieuse, où la valeur vénale initiale des animaux augmente du fait de leur renchérissement sur le marché. Cela suggère que dans l'étude des logiques des contrats, il faut non seulement considérer les résultats des spéculations et les termes de paiement des charges et de rémunération des associés, mais aussi les trajectoires qu'ils ont réalisées et qu'ils escomptent. Cela devrait donc donner lieu à davantage de travaux de recherche sur cette problématique du faire valoir indirect dans plus d'exploitations agricoles et dans des régions différentes. Il en va sûrement de la concrétisation des plans de développement de l'agriculture marocaine, qui ont tendance à ignorer la portée de pareils arrangements. Prenant acte de la vaste diffusion du faire valoir indirect, il s'impose de l'intégrer dans la réflexion sur les actions à mener pour concrétiser les objectifs d'amélioration des performances de l'agriculture nationale ■.

**SRAÏRI Mohamed Taher et
HAMMANI Youssef**

Département des Productions et Biotechnologies
Animales

Institut Agronomique et Vétérinaire Hassan II, B.P.
6202-Instituts, Rabat, Maroc; mt.srairi@iav.ac.ma