

الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية

REPUBLIQUE ALGERIENNE DEMOCRATIQUE ET POPULAIRE

وزارة التعليم العالي والبحث العلمي

MINISTERE DE L'ENSEIGNEMENTS SUPERIEUR ET DE LA

RECHERCHE SCIENTIFIQUE

المدرسة الوطنية للعلوم الفلاحية الحراش- الجزائر-

ECOLE NATIONALE SUPERIEURE AGRONOMIQUE

THESE

POUR L'OBTENTION DU DIPLOME DE DOCTORAT

EN ECONOMIE AGRICOLE ET AGROALIMENTAIRE

THEME

Les entrepreneurs agricoles itinérants et leur rôle dans les dynamiques foncières et agraires dans les zones arides en Algérie, le cas de Rechaïga

Présentée et soutenue publiquement par : DERDERI Alaeddine

Jury:

Président : M. BENZIOUCHE Salah Eddine Professeur université Mohamed Khidher –Biskra

Directeur de thèse : M. DAOUDI Ali Professeur, ENSA d'Alger

Co-directeur de thèse : M. COLIN Jean-Philippe Directeur de recherche (IRD/Montpellier)

Examineurs : Mme. BOUZID Amel. Directrice de Recherche CREAD, Alger

M. ASSASSI SAMI Maitre de conférences A, ENSA Alger

Résumé

Cette thèse s'inscrit dans le champ de l'analyse de l'entrepreneuriat agricole en Algérie, en portant une attention particulière aux formes émergentes, souvent marginalisées par les politiques publiques, qui tendent à assimiler l'entrepreneuriat agricole au seul modèle de l'agriculture de firme, capitalistique et technologique. À rebours de cette vision dominante, notre recherche s'intéresse aux agriculteurs maraîchers dits « itinérants », qui organisent leur activité autour de la mobilité spatiale et de l'exploitation multi-sites. À partir d'une enquête approfondie conduite dans la commune de Rechaïga (wilaya de Tiaret), territoire marqué par l'installation ancienne de ces acteurs dès la fin des années 1980, cette étude vise à appréhender, dans une perspective évolutive, leurs pratiques entrepreneuriales, les transformations organisationnelles de leurs exploitations et les effets qu'ils produisent sur les dynamiques productives, institutionnelles et agro-écologiques des régions parcourues. Les résultats montrent que la gestion des entreprises itinérantes repose principalement sur le capital familial, qui constitue le levier central de coordination. Trois figures types d'itinérants ont été identifiées, reflétant des phases distinctes d'accumulation de ressources et de diversification des activités. L'exploitation multi-localisée apparaît comme une unité économique cohérente, construite autour de la maximisation des cycles de production et de la multiplication des fonctions au sein de la filière (production, semences, stockage, commercialisation). Cette forme d'entrepreneuriat repose moins sur la possession directe des ressources que sur la capacité à mobiliser des réseaux sociaux stratégiques, permettant l'accès à la terre, aux financements, à la main-d'œuvre et aux débouchés. Toutefois, cette dynamique entrepreneuriale révèle également des limites, notamment écologiques, comme en témoignent les signes d'épuisement des nappes phréatiques observés à Rechaïga, soulignant les tensions entre intensification agricole et durabilité hydrique dans les zones steppiques.

Mots clés : Algérie, entrepreneuriat, capital familial, exploitation multi-localisation et itinérante, capital social, durabilité

Abstract

This dissertation explores agricultural entrepreneurship in Algeria, with particular attention to emerging forms that remain largely overlooked by public policies. These policies often equate agricultural entrepreneurship with a firm-based, capital-intensive and technology-driven model, favoring large investors over small and medium-scale family-based initiatives. In contrast, this research focuses on so-called "itinerant" vegetable growers, who organize their activity around spatial mobility and multi-site exploitation. Based on in-depth fieldwork conducted in the commune of Rechaïga (Tiaret province), where itinerant entrepreneurs have been active since the late 1980s, the study adopts an evolutionary perspective to analyze their entrepreneurial practices, organizational transformations, and impacts on productive, institutional, and agro-ecological dynamics in the regions they traverse. Findings show that the management of itinerant farms relies heavily on family capital, which serves as the main coordination lever. The study identifies three typical profiles of itinerant entrepreneurs, each corresponding to a distinct phase of capital accumulation and activity diversification. The multi-localized farm emerges as a coherent economic unit, designed to maximize production cycles while multiplying functional roles across the value chain (production, seed multiplication, storage, marketing). This form of entrepreneurship is less dependent on direct asset ownership than on the ability to mobilize strategic social networks that facilitate access to land, labor, finance, and markets. However, the study also highlights the environmental limits of this model: in Rechaïga, significant declines in groundwater levels are observed in long-established farming areas, underlining the growing tension between agricultural intensification and water sustainability in arid and steppe regions.

Keywords: Algeria, entrepreneurship, family capital, multi-localized and itinerant farming, social capital, sustainability

ملخص

تندرج هذه الأطروحة ضمن مجال دراسة ريادة الأعمال الزراعية في الجزائر، مع تركيز خاص على الأشكال الناشئة وغير الرسمية التي غالبًا ما يتم تهتميشها ضمن السياسات العمومية. تميل هذه السياسات إلى اختزال الريادة الزراعية في نموذج استثماري رأسمالي يعتمد على الزراعات الكبرى والتكنولوجيا الحديثة، موجه أساسًا لفائدة المستثمرين الكبار، على حساب المبادرات العائلية أو المتوسطة الحجم. بخلاف هذا التصور، تركز هذه الدراسة على الفلاحين المتنقلين في زراعة الخضروات، الذين ينظمون نشاطهم حول الاستغلال المتعدد المواقع والتنقل الإقليمي. تم إجراء التحقيق الميداني في بلدية الرشايقة (ولاية تيارت)، وهي منطقة شهدت وصول هؤلاء الفلاحين منذ أواخر الثمانينيات، ما يوفر إطارًا زمنيًا مناسبًا لفهم تطور ممارساتهم. تهدف الدراسة إلى تحليل هذه الممارسات الريادية من منظور تطوري، إلى جانب تقييم آثارها على الديناميات الإنتاجية والمؤسسية والبيئية في المناطق التي ينتقلون إليها. توضح النتائج أن إدارة هذه الاستغلالات المتنقلة تعتمد بشكل رئيسي على رأس المال العائلي كعنصر مركزي للتنسيق والتحكم. وقد تم تحديد ثلاثة نماذج نموذجية للفلاحين المتنقلين، تمثل مراحل مختلفة من تراكم الموارد وتوسيع الأنشطة. ويبرز نموذج الاستغلال الزراعي المتعدد المواقع كوحدة اقتصادية منسجمة، تهدف إلى تكثيف دورات الإنتاج وتوسيع الوظائف على طول سلسلة القيمة (الإنتاج، البذور، التخزين، التسويق). وتقوم هذه الريادة على تعبئة شبكات العلاقات الاجتماعية أكثر من امتلاك الموارد المباشر، إذ توفر هذه الشبكات إمكانية الوصول إلى الأرض، واليد العاملة، والأسواق، والتمويل. ومع ذلك، تُظهر الدراسة أيضًا الحدود البيئية لهذا النموذج، حيث لوحظ انخفاض حاد في منسوب المياه الجوفية في بعض مناطق الرشايقة، مما يكشف عن التوتر المتزايد بين تكثيف الإنتاج الزراعي واستدامة الموارد المائية في المناطق السهبية.

الكلمات المفتاحية: الجزائر، ريادة الأعمال، رأس المال العائلي، الاستغلال الزراعي المتعدد المواقع والتنقل، رأس المال الاجتماعي، الاستدامة

Remerciements

Mes remerciements vont, tout d'abord, au Bon Dieu, qui m'a donné la force, la patience et la volonté nécessaires pour mener à bien ce travail.

Comme tout travail scientifique, cette recherche est le fruit d'un long cheminement nourri par les apports scientifiques, professionnels et personnels de nombreuses personnes, trop nombreuses pour toutes les citer ici. Qu'elles trouvent dans ces lignes l'expression de ma sincère gratitude.

En premier lieu, j'exprime ma profonde reconnaissance à **Monsieur Ali Daoudi**, mon professeur, pour avoir accepté de diriger cette recherche. Il m'a accordé des moments précieux de discussion, tout en me créant les conditions favorables à la réalisation de ce travail, malgré ses nombreuses responsabilités. Sa disponibilité constante, la rigueur de son encadrement et la confiance qu'il m'a témoignée ont été pour moi d'un soutien fondamental. Qu'il trouve ici l'expression de ma plus vive gratitude et de mon profond respect.

J'adresse également mes remerciements les plus chaleureux à **Monsieur Jean-Philippe Colin**, Directeur de recherche à l'IRD (Montpellier), pour avoir accepté d'assurer le co-encadrement de cette thèse. Son exigence scientifique, la finesse de ses analyses et la générosité de ses conseils ont profondément enrichi ma réflexion. Je lui suis reconnaissant pour la qualité de son accompagnement et pour l'intérêt constant qu'il a porté à ce travail.

Je tiens également à exprimer mes sincères remerciements aux **membres du jury**, pour l'attention qu'ils ont accordée à ce travail et pour la richesse de leurs commentaires lors de la soutenance.

Mes remerciements vont en particulier à **Monsieur BENZIOUCHE Salah Eddine**, Professeur à l'Université Mohamed Khidher de Biskra, qui a accepté de présider ce jury avec bienveillance et exigence scientifique.

Je remercie également **Madame BOUZID Amel**, Directrice de recherche au CREAD (Alger), pour l'intérêt qu'elle a manifesté à l'égard de cette recherche et pour la qualité de ses remarques.

Ma gratitude s'adresse enfin à **Monsieur ASSASSI Sami**, Maître de conférences A à l'ENSA d'Alger, pour sa lecture attentive du manuscrit et ses observations constructives qui ont contribué à enrichir cette étude.

Je tiens à adresser mes vifs remerciements à **Moukhtar GRID**, **Slimane BAKACH** et **HAFIDHI Boudeoud**, personnes ressources sur le terrain, pour leur disponibilité, leurs conseils éclairés et leur aide précieuse lors de mes enquêtes de terrain.

Mes remerciements s'adressent également à **tous les agriculteurs et acteurs locaux** rencontrés au cours de cette recherche, qui ont accepté de partager avec moi leurs expériences et leurs connaissances approfondies du terrain. Leur confiance et leur générosité ont été indispensables à la construction de ce travail.

Ce travail s'inscrit dans le cadre d'une dynamique de recherche portée par deux projets complémentaires, dont je remercie les membres pour leur appui et leur accompagnement. Le premier projet s'inscrit dans l'**Appel à manifestation d'intérêt 2016 de la composante 1 du Projet mobilisateur d'appui à l'élaboration des politiques foncières**, soutenu par le **Comité Technique Foncier et Développement** (Convention de financement N° CF-CTF 16-07 B). Le second projet a été conduit dans le cadre du **programme de recherche du CRSTRA**, projet **impact socioéconomique : la durabilité des nouveaux systèmes de production dans les zones de mise en valeur** ».

Dédicace

À ma mère, ma femme, mes filles,
mes frères, mes sœurs et mes nièces,
pour leur amour, leur patience et leur soutien sans faille.

À celles et ceux qui ont accompagné les premiers pas de cette recherche, mais qui ne sont plus
là pour en voir l'aboutissement.

À la mémoire de mon père et de mes grands-parents,

À tous mes amis,
pour leur amitié précieuse et leur présence constante.

Liste des tableaux

Tableau 1 : Gestion des risques dans l'entreprise	29
Tableau 2. Grille d'analyse pour la caractérisation des entrepreneurs itinérants	38
Tableau 3. Répartition des superficies dans la commune de Rechaïga (ha) (2015)	47
Tableau 4. Répartition des superficies agricoles utiles (SAU) (ha)	48
Tableau 5. Répartition des terres agricoles à Rechaïga, par statut juridique (ha).....	51
Tableau 6. Situation de la mise en valeur par l'APFA à Rechaïga (2015)	52
Tableau 7. Situation de la mise en valeur par la concession dans la commune de Rechaïga (2015)	53
Tableau 8. Nombre de producteurs recensés dans chaque périmètre et périodes de fonctionnement.....	58
Tableau 9. Répartition de l'échantillon des agriculteurs enquêtés par périmètre	59
Tableau 10. Grille d'évaluation des pratiques entrepreneuriales chez les agriculteurs itinérants	68
Tableau 11. Indicateurs des capacités de production des agriculteurs itinérants.....	70
Tableau 12. Importance des membres de la famille dans la gestion de l'entreprise itinérante en 2019	72
Tableau 13. Importance de contrat d'association durant les parcours des entrepreneurs itinérants (1985-2019)	79
Tableau 14. La pratique de l'incubation chez les entrepreneurs itinérants	81
Tableau 15. Typologie des entrepreneurs enquêtés en fonction du nombre de site exploités (2019)	102
Tableau 16. Calendrier des cycles de production de la pomme de terre par les entrepreneurs itinérant durant une campagne.....	105
Tableau 17. Capacité de commercialisation des entrepreneurs itinérants (2019).....	108
Tableau 18. Capacité de stockage des entrepreneur itinérants	110
Tableau 19. Taille moyenne du réseau des entrepreneurs itinérants pour l'accès aux différentes ressources	115
Tableau 20. Les principaux nœuds pour l'accès au foncier.....	117
Tableau 21. Taille et acteurs de réseau pour l'accès aux semences (importées et locales)....	125
Tableau 22. Les itinérants sont la principale source des innovations dans les zones de mise en valeurs.....	129
Tableau 23. Taille de réseaux de l'accès aux feintes de volaille	132
Tableau 24. Taille de réseaux de l'accès aux marchés d'écoulement.....	135
Tableau 25. Modes de faire-valoir et contrats dans notre échantillon (2017)	149
Tableau 26. Localisation de l'offre sur le marché locatif, par périmètre, en 2017	149
Tableau 27. Statut des terres louées (2017).....	150
Tableau 28. Les preneurs sur le marché locatif pour les cultures maraîchères (2017)	151
Tableau 29. Evolution de la rente locative dans la commune de Rechaïga (dinars courants).....	152
Tableau 30. Evolution de la rente locative dans la commune de Rechaïga (dinars constants, base 2001).....	152
Tableau 31. Nombre de producteurs recensés dans chaque périmètre et périodes de fonctionnement.....	156
Tableau 32. Les groupes d'exploitants maraîchers et leurs caractéristiques	161

Liste des figures

Figure 1. Localisation géographique de la commune de Rechaïga (wilaya de Tiaret)	47
Figure 2. Répartition de la superficie en cultures irriguées	48
Figure 3. Évolution de la superficie de l'oignon à Rechaïga	50
Figure 4. Localisation géographique des périmètres irrigués à Rechaïga	55
Figure 5. Carte de la partition du périmètre d'Elmechti en 13 secteurs	56
Figure 6. Validation des cartes avec les personnes ressources	57
Figure 7. Schémas de l'exploitation pluri-localisation et itinérante	103
Figure 8. Comparaison des coûts de semences (achetée et autoproduite) 2019	106
Figure 9. Analyse comparative des structures de coûts (agriculteurs locaux vs anciens entrepreneurs itinérants) en 2019	107
Figure 10. Evolution des entrepreneurs dans le réseau de l'accès aux fientes de volaille	134
Figure 11. Superficies exploitées par les exploitants locaux sur les différents périmètres	158
Figure 12. Nombre et état des forages dans les différents périmètres	159
Figure 13. Importance relative des cultures chez les agriculteurs enquêtés	160
Figure 14. Nombre de producteurs maraîchers locaux en activité ou ayant abandonné la production maraîchère	162

Table des matières

Remerciements	5
Liste des tableaux	
Listes des figures	
Abréviation	
Introduction générale & Problématique.....	13
Organisation de document.....	20
Chapitre 1 : Cadre conceptuel : Approches de l'entrepreneuriat et construction d'une grille d'analyse appliquée aux agriculteurs itinérants.....	21
Introduction	22
1. Les limites des approches indépendantes dans l'analyse de l'entrepreneuriat.....	23
2. Les approches du domaine de l'économie : une base fondamentale pour la construction de la grille d'analyse de l'entrepreneur itinérant	25
2.1. Entrepreneur comme un preneur de risques ou gestionnaire du risque : de la vision classique à la vision contemporaine.....	25
3. L'entrepreneuriat et les indicateurs économiques : capitalisation, intensification, logique de marché.....	34
3.1. Capitalisation : accumulation et réinvestissement	34
3.2. Intensification : productivité et rationalisation	35
3.3. Logique de marché : accès aux facteurs de production via le marché, orientation commerciale et insertion dans les échanges	36
3.4. Capital managérial des entrepreneurs	36
4. Grille d'analyse pour la caractérisation des entrepreneurs itinérants.....	38
Conclusion.....	40
Chapitre 2 : cadre de l'étude et méthodologie de terrain	41
Introduction	42
1. Cadre de l'étude	43
1.1. Les politiques de mise en valeur agricole dans les régions arides en Algérie.....	43
1.1.2. Etat des réalisations : un bilan mitigé	45
1.2. Le contexte productif et foncier à Rechaïga	46
2. Terrain et méthodes.....	53
2.1. Identification des périmètres irrigués.....	54
2.2. Recensement des agriculteurs des périmètres, locaux et itinérants	56
2.3. Enquête et études de cas.....	59
Conclusion.....	61
Chapitre 3 : Caractéristiques entrepreneuriales des agriculteurs itinérants ?.....	62
Introduction	63
1. Une dynamique entrepreneuriale ancienne en Algérie.....	64
2. Les agriculteurs itinérants : des entrepreneurs.....	67
2.1. Grille d'évaluation des pratiques entrepreneuriales chez les agriculteurs itinérants	67
2.2. Les agriculteurs itinérants passés par Rechaïga : une caractérisation générale.....	69

3. Organisation de la structure de la gestion : le capital familial comme ressource managériale en contexte d'itinérance.....	71
3.1. La famille comme une boîte de gestion	71
3.2. La mobilisation du capital familial comme ressource managériale en contexte d'itinérance	72
3.3. Organisation de l'entreprise itinérante :	74
3.4. Comment devient-on chef d'entreprise dans une exploitation itinérante familiale ?	75
3.5. Les limites de la ressource familiale dans l'entreprise itinérante.....	76
3.6. Les formes d'adaptation pour faciliter le management de l'entreprise itinérante	77
3.7. L'incubation des jeunes ouvriers	80
3.8. Les tests et les filtres appliqués dans l'incubation de la main d'ouvres	82
4. Les itinérants maraîchers : trajectoires typiques d'entrepreneurs atypiques	83
4.1. Phase de lancement : l'agriculteur entrepreneur itinérant	84
4.2. Phase d'accumulation et d'extension : l'entrepreneur maraîcher/agricole.	86
4.3. Phase de diversification : l'entrepreneur gestionnaire de portefeuille d'investissements.....	91
Conclusion.....	94
<i>Chapitre 4 : Portefeuille d'activités des entrepreneurs itinérants : quelles opportunités sont recherchées à travers l'itinérance et la multi-localisation ?</i>	<i>95</i>
Introduction	96
1. Exploitation multi-sites et itinérante comme unité fondamentale de production agricole : formes originales aux entrepreneurs itinérants	97
1.1. Trajectoires spatiales des entrepreneurs itinérants : Du déplacement contraint à la mobilité stratégique.....	97
2. Les stratégies de multi-segments pour les filières maraîchers.....	103
2.1. L'intensification de cycles de production de la pomme de terre.....	104
2.2. L'internalisation de la production des semences de pomme de terre : les entrepreneurs semenciers	105
2.3. La commercialisation des fruits et légumes : une opportunité stratégique et un levier de maîtrise de l'aval des filières maraîchères	108
2.4. L'activité de stockage : un levier essentiel pour la sécurisation de la commercialisation et la diversification des revenus.....	109
<i>Chapitre 5 : Capital social des entrepreneurs : un levier pour l'accès aux ressources productives.....</i>	<i>112</i>
Introduction	113
1. Capital social des itinérants.....	114
1.1. Dimension structurelle des réseaux des itinérants	114
1.2. Le capital social des itinérants pour l'accès au foncier	117
1.3. Le capital social pour l'accès aux marchés des semences.....	123
1.4.1. Le capital social pour l'accès aux produits phytosanitaires et au conseil agricole.....	128
1.5. Le capital social pour l'accès aux marchés de commercialisation des productions	135
Conclusion.....	138
<i>Chapitre 6 : impacts des dynamiques impulsés par les itinérants sur la durabilité productive, institutionnels et agro-écologique.....</i>	<i>139</i>
Introduction	140
1. Durabilité organisationnelle : Les itinérants, vecteurs de changements	141
1.1. Diffusion du modèle technique.....	141
1.2. Essor des marchés des facteurs de production et des produits.....	143
2. Une dynamique foncière inclusive... tant qu'il y a de l'eau ?	147
2.1. Les itinérants, catalyseurs initiaux du marché du FVI	147
2.2. En 2017, un marché du FVI porté par les agriculteurs locaux.....	149

2.3.	L'impact des itinérants sur le marché du FVI : une infirmation de l'hypothèse de « tenant switching ».....	152
3.	La durabilité productif et agro-écologique des dynamiques impulsées par les itinérants	153
3.1.	La surexploitation comme critère d'évaluation	153
3.2.	Une dynamique productive inclusive et durable ?	154
3.3.	Des systèmes de production agricoles façonnés par la crise hydraulique.....	159
3.4.	Stratégies d'adaptation des agriculteurs locaux.....	162
	Conclusion.....	164
	<i>Conclusion Générale.....</i>	<i>165</i>
	<i>Références bibliographiques.....</i>	<i>171</i>

Introduction générale & Problématique

Introduction générale

Actuellement, les débats sur les formes d'organisation économique dans les pays en développement accordent une place centrale à l'entrepreneuriat, considéré non plus uniquement comme une réponse individuelle au développement, mais comme un modèle organisationnel structurant (Naudé, 2010 ; Bruton et al., 2013). Cette reconnaissance s'explique par sa capacité à s'adapter aux contraintes systémiques propres à ces contextes, telles que l'instabilité institutionnelle, la prédominance de l'informalité ou encore l'absence de hiérarchie formelle (Khanna et al, 2010 ; Webb et al., 2009 ; Mair et al 2009).

La présente recherche s'inscrit dans ce champ de réflexion, en portant une attention particulière à l'entrepreneuriat agricole en Algérie. Elle est conduite dans un contexte où les orientations politiques tendent à confondre l'entrepreneuriat agricole avec le modèle de l'agriculture de firme, fondé sur de grandes exploitations à forte intensité capitalistique et technologique. Cette confusion se traduit par une stratégie publique qui privilégie largement les grands investisseurs, au détriment des porteurs de projets agricoles entrepreneuriaux de taille intermédiaire ou familiale.

Concrètement, cette orientation se manifeste par l'attribution, en l'espace de trois ans, de plus de 400 000 hectares de terres à vocation agricole dans le Sud du pays à des investisseurs nationaux, ainsi que par l'ouverture du capital de dizaines de fermes pilotes (anciennes exploitations publiques) à de grandes entreprises privées, sous condition d'investissement productif (MADR,2021).

Or, cette stratégie soulève plusieurs interrogations quant à sa pertinence. D'une part, elle s'inscrit dans la continuité d'une initiative similaire lancée à la fin des années 1980 dans les régions sahariennes, dont les résultats ont été globalement décevants en termes de durabilité, d'intégration locale et de performances agronomiques. D'autre part, elle tend à ignorer les expériences positives d'entrepreneurs agricoles de taille moyenne, qui ont émergé avec succès grâce aux politiques de mise en valeur dans les zones arides, en mobilisant des techniques adaptées comme l'irrigation par forage (Amichi et al., 2015 ; Hamammouch et al., 2015 ; Ouendeno et al., 2015 ; Daoudi et al., 2016). Ces entrepreneurs ont démontré une capacité d'adaptation, d'innovation et d'ancrage territorial bien plus en phase avec les contraintes et les ressources disponibles localement.

Parmi les entrepreneurs agricoles développant leurs activités dans les zones de mise en valeur, les entrepreneurs maraîchers « itinérants » qui ont été l'objet d'une première recherche (Derderi et al, 2015). Ces producteurs, originaires du nord du pays, sont itinérants au sens où ils déplacent la production après quelques saisons, d'un site à un autre dans une même région ou d'une région à une autre, et ne recherchent pas un ancrage foncier local pérennisé. Ils sont spécialisés, disposent d'un équipement important, de compétences techniques et managériales et de financement, et sont bien insérés dans les réseaux marchands. Cette première étude a été conduite dans une commune steppique (Aflou, wilaya de Laghouat) qui a connu un développement important de la production de pomme de terre et d'oignon avec l'arrivée, depuis 10 à 15 ans selon les sites, d'entrepreneurs itinérants. Elle a montré que ce type d'entrepreneurs n'existe qu'à travers le marché du faire-valoir indirect (FVI), qui leur permet d'accéder à de grandes superficies de terre (entre 30 et 150 ha), cultivées très intensivement (avec un coût de production par hectare de l'ordre de 4.500 €).

Cette configuration du marché locatif correspond à ce qui est décrit dans la littérature comme une situation de « tenure inversée » : de petits propriétaires fonciers cédant en FVI à des grands propriétaires fonciers ou à des entrepreneurs agricoles (Colin, 2014).

Pourtant, cette catégorie d'agriculteurs reste méconnue et peu prise en compte par les pouvoirs publics, et ne bénéficie qu'indirectement des dispositifs de soutien et autres avantages des politiques agricoles. Elle est également peu étudiée par la recherche scientifique algérienne. Depuis son émergence, le discours officiel la perçoit comme une catégorie marginale, parfois même illégitime, en raison de certaines pratiques considérées comme informelles ou non réglementaires (location de terres non déclarée, absence d'enregistrement auprès des directions des services agricoles, ventes informelles des productions).

La présente étude s'inscrit dans la continuité d'une première recherche menée entre 2012 et 2014 sur les agriculteurs itinérants dans la région d'Aflou (Derderi et al., 2015), tout en approfondissant les questionnements autour de leur dimension entrepreneuriale et en adoptant une méthodologie plus adéquate.

Pour cela, l'objectif de notre recherche actuelle, est de conduire une investigation dans une région ayant connu de plus longue date le type de dynamiques analysées en termes positifs à Aflou (pratiques entrepreneuriales et effets). Pour ce faire, une recherche a été conduite dans la commune de Rechaïga (wilaya de Tiaret), qui a connu l'arrivée d'entrepreneurs itinérants dès

la fin des années 1980. Cette profondeur temporelle devrait permettre en premier lieu, de mieux saisir les pratiques entrepreneuriales des agriculteurs itinérants dans une perspective évolutive, en tenant compte des transformations organisationnelles et fonctionnelles des exploitations itinérantes et en deuxième lieu, de mieux apprécier les effets de ces entrepreneurs sur les dynamiques productive, institutionnelle et agro-écologique dans les régions parcourues.

Deux questions de recherche majeures ont guidé la recherche

1. *Quelles sont les caractéristiques organisationnelles et fonctionnelles des entreprises itinérantes ?*

- Quel est l'impact de l'itinérance et de la gestion multi-sites sur l'organisation de ces entreprises ?
 - Quelle est la structure de l'organisation de la gestion de l'exploitation itinérante ?
 - Quelles sont les mécanismes de la gestion adoptés par les itinérants ?
- Quel est l'impact des trajectoires spatiales, organisationnelles et économiques sur le fonctionnement des entreprises itinérantes ?
- Comment les entrepreneurs itinérants ont-ils construits et mobilisés leur capital social ?

2. *Quels sont les impacts des dynamiques impulsés par les itinérants sur la durabilité productive institutionnelles et agro-écologique ?*

- Observe-t-on à Rechaïga, comme à Aflou, une dynamique productive inclusive, i.e. un effet d'entraînement durable et large des entrepreneurs itinérants sur les producteurs locaux, à travers (i) l'émergence d'une agriculture familiale tournée vers le marché, après l'adoption de cultures intensives irriguées, et (ii) une évolution de certains de ces producteurs vers un fonctionnement entrepreneurial ?
- Observe-t-on une dynamique du marché locatif inclusive vis-à-vis des acteurs locaux, avec initialement une demande émanant des entrepreneurs itinérants et une offre venant de propriétaires sous contraintes, puis un retrait de certains cédants de ce marché, pour une exploitation directe (une fois les contraintes surmontées grâce aux revenus locatifs et à l'apprentissage auprès des entrepreneurs), et enfin le développement d'une demande locale de terre par les exploitants locaux entraînés dans la voie ouverte par les itinérants ? Ou observe-t-on à l'inverse une dynamique de « *tenant switching* », pour reprendre les termes de Byres (cité par Colin, 2014) :

l'arrivée sur le marché du FVI de tenanciers de type entrepreneuriaux exercerait une pression à la hausse sur la rente locative, que les tenanciers moins aisés seraient incapables de supporter et qui se retrouveraient exclus du marché.

- Quelle appréciation peut-on porter sur la durabilité agro-écologique dans les régions parcourues par les itinérants ?

En nous référant à ces sous-questions, nous avons formulé plusieurs hypothèses permettant de répondre à la question principale

Hypothèse 1 :

La gestion des entreprises itinérantes s'organise selon une logique collective et familiale. Dans ce cadre, les fonctions managériales ne sont pas assumées par une personne unique, mais sont réparties entre plusieurs membres de la famille, chacun participant à différents niveaux à la prise de décision, à la supervision des activités ou à la gestion des flux financiers et organisationnels. Cette forme d'organisation rejoint les analyses de Gasson et al (2008) et de Chua et al. (1999), selon lesquelles l'entreprise agricole familiale fonctionne comme une unité dans laquelle les rôles économiques sont imbriqués avec les rôles sociaux et parentaux.

Hypothèse 2 :

Bien que la gestion des exploitations itinérantes repose dans de nombreux cas sur un noyau familial, cette organisation peut évoluer sous l'effet de la croissance de l'exploitation, de la dispersion géographique des sites de production ou encore des exigences accrues de coordination. Dans ces contextes, les agriculteurs itinérants tendent à déléguer une partie des fonctions managériales à des acteurs non familiaux, qu'il s'agisse de salariés qualifiés, d'anciens ouvriers expérimentés, ou de co-associés investis dans l'activité.

Hypothèse 3 :

Les trajectoires spatiales et professionnelles des agriculteurs itinérants leurs permettent de développer une stratégie d'internalisation progressive, au sens de Porter (1985) et de Buckley & Casson (1976). En se déployant dans plusieurs espaces agricoles ou circuits de commercialisation, les exploitants itinérants peuvent internaliser des fonctions critiques (accès foncier, production de semences, stockage, commercialisation directe) et ainsi réduire leur dépendance vis-à-vis des intermédiaires ou des marchés instables.

Hypothèse 4 :

Les entrepreneurs itinérants développent et mobilisent un capital social multi-territorial et multi-niveaux, fondé sur des réseaux relationnels enracinés à la fois dans les régions d'origine

(où se trouvent souvent les acteurs clés de l'amont et de l'aval des filières), et dans les territoires d'accueil ou d'exploitation, souvent instables, mais stratégiquement activés. Ces réseaux assurent des fonctions d'intermédiation, de courtage, de recommandation ou d'échange, qui compensent l'absence de cadre institutionnel structurant et permettent de sécuriser les trajectoires économiques. Ce fonctionnement réticulaire rejoint les analyses de Granovetter (1985) sur l'encastrement social des échanges, ainsi que celles de Burt (1992) sur les avantages liés aux positions de courtage dans les réseaux sociaux. Il correspond également à une économie de la confiance (capital relationnel), dans laquelle les relations interpersonnelles, les alliances de circonstance, et les liens faibles mais stratégiques deviennent des leviers d'action économique (Coleman, 1988).

Hypothèse 5 :

Dans les régions steppiques parcourues par les agriculteurs itinérants, la dynamique agricole impulsée, fondée sur un modèle maraîcher intensif et irrigué, tend à compromettre la durabilité agro-écologique des périmètres exploités, en raison d'une surexploitation des ressources hydriques. Cette pression sur l'eau affecte à son tour les dynamiques productives et foncières, en générant une instabilité accrue des agriculteurs locaux, des exodes répétés, et des situations de fragilité territoriale.

Organisation de document

Afin de répondre à nos questions de recherche et d'atteindre les objectifs fixés, cette thèse est structurée en plusieurs chapitres complémentaires, articulés autour d'une progression logique. Le premier chapitre, de nature conceptuelle, propose un examen approfondi des fondements théoriques de l'entrepreneuriat. Il a pour objectif de construire une grille d'analyse de l'entrepreneuriat spécifiquement adaptée au cas des agriculteurs itinérants. Cette grille permet, en fin de chapitre, d'identifier et de qualifier les dimensions entrepreneuriales mobilisées par ces acteurs dans leurs pratiques. Le deuxième chapitre présente le cadre d'étude à travers une description détaillée de la région d'enquête, des politiques foncières en vigueur, ainsi que des systèmes de production observés. Il expose également la démarche méthodologique retenue pour la collecte et l'analyse des données empiriques, en précisant les outils mobilisés et les logiques d'échantillonnage suivies.

Le troisième chapitre est centré sur l'analyse des pratiques des agriculteurs itinérants à travers la grille théorique élaborée. Il commence par un rappel historique sur l'entrepreneuriat agricole en Algérie, avant d'appliquer la grille au fonctionnement organisationnel des exploitations itinérantes. Une troisième section est consacrée au capital de gestion mobilisé dans ces entreprises, tandis qu'une dernière partie s'attarde sur les trajectoires professionnelles des itinérants, afin de mieux comprendre leurs logiques d'insertion et de consolidation dans l'espace agricole. Le quatrième chapitre porte sur le portefeuille d'activités des entrepreneurs itinérants, en interrogeant les opportunités économiques que permet l'itinérance et la multi-localisation.

Le cinquième chapitre explore le rôle du capital social dans la structuration des relations économiques et sociales des itinérants. Enfin, le dernier chapitre analyse les impacts des dynamiques entrepreneuriales impulsées par ces acteurs sur la durabilité productive, foncière et agro-écologique dans les territoires parcourus.

Chapitre 1 : Cadre conceptuel :
Approches de l'entrepreneuriat et
construction d'une grille d'analyse
appliquée aux agriculteurs itinérants

Introduction

Le champ de l'entrepreneuriat s'est progressivement imposé comme un domaine de recherche interdisciplinaire, mobilisant des approches issues de l'économie, de la sociologie, de la gestion ou encore de l'économie rurale. Loin de se réduire à la seule création d'entreprises, l'entrepreneuriat recouvre un ensemble de processus complexes qui engagent des individus dans la mobilisation de ressources, la prise de risque, l'identification d'opportunités et la mise en œuvre de stratégies innovantes dans des contextes incertains. Ces dynamiques varient fortement selon les contextes institutionnels, les configurations territoriales et les formes de capital mobilisées.

Dans ce chapitre, nous proposons d'explorer les principales approches théoriques qui structurent le domaine de l'entrepreneuriat, en mettant l'accent sur celles qui permettent de penser l'action entrepreneuriale au-delà des figures classiques de l'entrepreneur industriel. Cette analyse conceptuelle vise à dégager des dimensions clés permettant de qualifier une activité comme entrepreneuriale, notamment dans des contextes atypiques ou peu formalisés, comme c'est le cas de l'agriculture itinérante.

En effet, les agriculteurs itinérants, souvent perçus comme des acteurs marginaux ou informels, mettent pourtant en œuvre des logiques complexes de gestion, d'innovation, d'adaptation aux marchés et de recomposition territoriale. L'enjeu est donc de déconstruire les visions normatives de l'entrepreneuriat pour reconnaître, dans ces pratiques mobiles et souvent invisibles, des formes d'entrepreneuriat à part entière.

Concrètement, ce chapitre vise à construire une grille d'analyse de l'entrepreneuriat adaptée aux agricultures itinérantes. Celle-ci permettra, en fin de chapitre, de qualifier les dimensions entrepreneuriales à l'œuvre chez ces acteurs. Ce cadre conceptuel posera les bases pour l'analyse empirique menée dans les chapitres suivants.

1. Les limites des approches indépendantes dans l'analyse de l'entrepreneuriat

Le champ de l'entrepreneuriat s'est d'abord développé en économie, à travers les contributions fondatrices de Cantillon (1755), Say (1767) puis Schumpeter (1934) dont l'approche a marqué une rupture majeure en associant l'entrepreneur à l'innovation et au changement. Par la suite, les sciences psychologiques se sont intéressées à la personnalité des entrepreneurs, en explorant leurs traits cognitifs, motivationnels et comportementaux. Plus récemment, les sciences de gestion ont enrichi cette perspective en s'attachant aux processus concrets de création d'entreprise (Fillion, 1998 ; Fayolle, 2002 ; Boutillier et al., 2011).

Cette évolution a progressivement déplacé les questionnements au sein des différentes disciplines. Dans un premier temps, les recherches se sont concentrées sur les effets économiques des entrepreneurs et leur rôle dans la dynamique des marchés « What ». Elles ont ensuite porté leur attention sur l'individu entrepreneur, en analysant ses caractéristiques, ses motivations et son profil personnel « Why » et « Who ». Enfin, elles se sont orientées vers une compréhension des mécanismes de création entrepreneuriale et des pratiques concrètes mises en œuvre « How » (Fayolle, 2002).

Malgré la richesse de ces approches et les avancées théoriques qu'elles ont permis, aucun consensus n'a émergé quant à une définition unifiée de l'entrepreneuriat (Gartner, 1988 ; Casson, 1991). Comme le soulignent Boutillier et Uzunidis (1995), chaque courant théorique reflète une tradition disciplinaire particulière, ce qui contribue à la diversité, voire à la fragmentation, des conceptions de l'entrepreneur. Gartner (1990) identifie plus de quatre-vingt-dix définitions différentes de l'entrepreneuriat, tandis que Morris (1998) recense plus de soixante-dix définitions distinctes du terme d'entrepreneur.

Cette diversité s'explique par l'ancrage interdisciplinaire du champ, qui croise les regards de l'économie, de la sociologie, de l'histoire, de la psychologie et des sciences de gestion (Fillion, 1997), mais aussi par la pluralité des contextes sociopolitiques dans lesquels l'action entrepreneuriale se manifeste. La complexité du phénomène entrepreneurial rend ainsi difficile toute tentative de conceptualisation unique et universelle (Fayolle, 2002). En conséquence, l'usage du terme « entrepreneur » nécessite toujours d'être situé et précisé, en fonction de l'objet et du contexte étudiés.

Face à cette problématique de fragmentation théorique, de nombreux chercheurs ont souligné les limites d'approches cloisonnées, appelant à un renouvellement paradigmatique pour mieux saisir la complexité du phénomène entrepreneurial (Gartner, 1985 ; Cunningham & Lischeron, 1991 ; Bruyat, 1994 ; Fillion, 1997 ; Fayolle, 2000). En effet, comme l'affirment Cunningham et Lischeron (1991), l'entrepreneuriat constitue un objet fondamentalement hétérogène et multidimensionnel, chaque courant de pensée n'en éclairant qu'une facette. Il devient alors illusoire de chercher à l'appréhender à travers un prisme unique : seule une approche intégrative, capable de croiser différentes perspectives, permet d'en restituer toute la richesse.

Dans cette perspective, plusieurs économistes insistent sur la pluralité inhérente au rôle de l'entrepreneur. Baumol (1993) identifie deux grandes dimensions : celle de l'organisateur de l'activité économique, et celle de l'innovateur, capable de rompre avec les routines existantes pour ouvrir de nouvelles voies. Landström (1998), quant à lui, propose une typologie en quatre fonctions fondamentales que peut endosser l'entrepreneur. Il peut être :

- Preneur de risque ou gestionnaire de l'incertitude, suivant l'héritage de Cantillon et Say;
- Innovateur, au sens schumpétérien, introduisant de nouvelles combinaisons productives ;
- Découvreur d'opportunités, selon les perspectives développées par (Hayek, 1959 ; Kirzner, 1983 ; Mises 1985), insistant sur la vigilance entrepreneuriale face aux déséquilibres du marché ;
- Coordinateur de ressources, conformément à la conception de Casson (1982), pour qui l'entrepreneur articule de manière efficiente des ressources rares dans un environnement incertain.

Ce cadrage pluriel permet d'ouvrir un espace d'analyse qui ne se limite pas à une forme « idéale-typique » d'entrepreneur, mais qui s'ajuste aux contextes, aux ressources mobilisées et aux dynamiques propres à chaque configuration entrepreneuriale.

Dans cette optique, nous avons adopté cette nouvelle approche afin d'élaborer notre propre grille d'analyse, nous permettant d'identifier, de qualifier et de définir les entrepreneurs itinérants. Pour y parvenir, nous avons mobilisé des cadres théoriques issus de l'économie, de la sociologie économique ainsi que des sciences du comportement, en particulier ceux portant sur les processus de création d'entreprise. Notre analyse s'appuie sur une alternance entre différentes approches, tant au sein d'une même discipline qu'entre plusieurs disciplines.

Toutefois, leur utilisation reste guidée par nos besoins d'interprétation et d'approfondissement des divers aspects du phénomène entrepreneurial étudié.

Les approches psychologiques jouent un rôle clé dans l'identification des profils entrepreneuriaux, en mettant en lumière les traits de personnalité, les motivations et les comportements des entrepreneurs. Malgré les critiques formulées par certains chercheurs, qui soulignent leur caractère parfois réducteur ou déterministe, elles restent essentielles pour comprendre les différences individuelles et les facteurs psychologiques influençant la réussite entrepreneuriale. Toutefois, dans notre analyse, nous ne mobilisons pas ces approches, car elles nécessitent une spécialisation approfondie ainsi qu'une maîtrise rigoureuse des outils méthodologiques propres à ce domaine. Leur exploitation requiert des compétences spécifiques en psychologie, ce qui dépasse le cadre de notre étude et justifie notre choix de ne pas les intégrer directement dans notre démarche analytique.

2. Les approches du domaine de l'économie : une base fondamentale pour la construction de la grille d'analyse de l'entrepreneur itinérant

L'analyse de la littérature sur l'entrepreneuriat dans le domaine de l'économie permet de constater que l'entrepreneur émerge lorsque le risque et l'incertitude sont présents. Les grandes études menées dans ce domaine ont démontré que, bien que la prise de risque soit une caractéristique commune à tous les entrepreneurs, la source et le degré de ce risque varient en fonction du contexte et de la nature de l'entreprise (Boutillier, 2011). Certains l'identifient dans le coût de production et la fixation des prix de vente (Cantillon, 1755), d'autres dans la gestion des facteurs de production (Say, 1767), l'innovation (Schumpeter, 1934) ou encore dans l'accès à l'information essentielle à l'évaluation et à la valorisation des opportunités (Hayek, 1959 ; Kirzner, 1983 ; Mises 1985). Pour d'autres, la principale source d'incertitude réside dans l'accès à l'information pour coordonner les ressources. Ces éléments sont la base de notre grille d'analyse :

2.1. Entrepreneur comme un preneur de risques ou gestionnaire du risque : de la vision classique à la vision contemporaine

En entrepreneuriat, le risque constitue une notion centrale, indissociable de l'acte même d'entreprendre. Il désigne l'ensemble des incertitudes auxquelles un individu est confronté lorsqu'il engage des ressources, qu'elles soient financières (capital), temporelles (temps), humaines ou symboliques (réputation), dans un projet de création ou de développement d'activité, sans certitude quant à son issue (Bruyat, 1993 ; Fayolle, 2002).

L'analyse de la notion de risque s'avère indispensable pour en permettre une mobilisation rigoureuse et contextualisée dans le cadre de cette étude, centrée sur les entrepreneurs itinérants. Une telle mobilisation ne peut se limiter à une acception uniforme ou figée du risque, souvent inadaptée à la diversité des trajectoires et des pratiques entrepreneuriales observées sur le terrain. Elle nécessite, en amont, un retour sur les fondements théoriques ayant structuré l'évolution de ce concept dans la littérature académique, afin de dégager les principales configurations possibles du risque en entrepreneuriat. Cette démarche permet ainsi d'éviter les biais de généralisation et de mieux appréhender la pluralité des figures entrepreneuriales au prisme des types de risques qu'elles rencontrent, qu'ils soient économiques, sociaux, institutionnels ou environnementaux.

2.1.1. Entrepreneur comme preneur de risque

L'histoire de la pensée économique sur l'entrepreneuriat débute avec Richard Cantillon, considéré comme le premier à avoir théorisé la figure de l'entrepreneur dans une perspective systémique. Dans son *Essai sur la nature du commerce en général* (1755), Cantillon définit l'entrepreneur comme un agent économique opérant dans un environnement d'incertitude, à la différence des salariés, dont le revenu est fixe, ou des rentiers, dont le revenu est garanti. L'entrepreneur achète à un prix certain et revend à un prix incertain, assumant ainsi les risques liés aux fluctuations de l'offre, de la demande et des prix. Pour Cantillon, l'entrepreneur n'est pas nécessairement un innovateur, mais plutôt un intermédiaire spéculatif, dont la fonction repose sur sa capacité à prendre des décisions en l'absence de certitudes sur les conditions futures du marché (Fayolle, 2002 ; Boutillier et al., 2011).

Par la suite, Jean-Baptiste Say approfondit cette conception dans un contexte de mutations industrielles et de développement du capitalisme. Dans ses *Cours complet d'économie politique pratique* (1828-1829), Say élargit le rôle de l'entrepreneur en le plaçant au cœur du processus productif. Il ne se contente plus d'acheter et de vendre : il organise, dirige et combine les facteurs de production (capital, travail et ressources naturelles) de manière efficiente. L'entrepreneur devient ainsi un gestionnaire du risque, qui assure non seulement la coordination économique, mais aussi la direction stratégique et l'anticipation des transformations productives. L'incertitude, chez Say, ne concerne donc pas uniquement la phase de commercialisation ; elle s'étend à l'ensemble du processus entrepreneurial, de la production à

la mise sur le marché, en passant par l'innovation organisationnelle et technologique (Boutillier et al., 2011).

Ces premières conceptions posent les bases fondamentales de l'analyse économique de l'entrepreneuriat. Toutefois, c'est avec Frank H. Knight, dans son ouvrage fondateur *Risk, Uncertainty and Profit* (1921), que la réflexion prend un tournant décisif. Knight propose une distinction devenue classique entre le risque (mesurable, probabilisable et assurable) et l'incertitude véritable, qui renvoie à des situations non modélisables et imprévisibles. Pour Knight, l'essence même de l'entrepreneuriat réside dans la capacité à agir sous incertitude, c'est-à-dire à prendre des décisions en l'absence de données fiables sur les résultats futurs. L'entrepreneur est donc celui qui accepte cette incertitude radicale et prend la responsabilité des conséquences de ses choix.

Dans cette perspective, l'entrepreneur ne se limite pas à optimiser ou coordonner des ressources comme chez Say. Il est celui qui, face à l'inconnu, exerce un jugement subjectif, engage ses propres ressources (capital, temps, réputation) et assume les éventuels échecs. Le profit entrepreneurial, chez Knight, est ainsi la récompense d'un engagement personnel dans des environnements instables où les règles du jeu sont mouvantes et souvent informelles. Ce cadre analytique s'avère particulièrement pertinent pour comprendre les dynamiques entrepreneuriales dans des contextes comme celui des entrepreneurs itinérants agricoles, exposés à des aléas multiples : conditions climatiques, accès aux marchés, normes fluctuantes, disponibilité des intrants, etc.

La pensée de Knight permet donc de dépasser une vision strictement comportementale du « preneur de risque » en inscrivant l'entrepreneur dans une logique de responsabilité, d'anticipation et de navigation dans l'incertain. Elle insiste sur le rôle de la subjectivité dans les décisions entrepreneuriales et met en lumière les dimensions cognitives, émotionnelles et sociales du risque.

2.1.2. Entrepreneur comme gestionnaire de risque : approches contemporaines

L'idée centrale des approches contemporaines « l'entrepreneur comme gestionnaire de risque » repose sur le fait que l'entrepreneur ne recherche pas le risque pour lui-même. Contrairement à une vision héroïque de l'entrepreneur « preneur de risque », il est plutôt perçu comme un acteur rationnel et stratégique, dont l'objectif est d'identifier, d'évaluer, puis de maîtriser ou de

réduire les risques auxquels son activité est exposée. Il mobilise des outils de gestion, développe des stratégies d'anticipation, diversifie ses ressources, et s'appuie sur ses réseaux pour limiter les effets de l'incertitude. Dans cette perspective, le risque n'est pas vu comme une fin en soi, mais comme une contrainte structurelle intégrée dans le processus décisionnel et managérial de l'entrepreneur (Boutillier S et al, 2011 ; Sarasvathy S, 2001 ; Fayolle A, 2002).

A) L'approche effectuale

Les approches contemporaines de la gestion du risque sont multiples. Bien qu'elles partagent certains points communs, elles reposent sur des logiques distinctes. Parmi elles, l'approche effectuale proposée par Sarasvathy (2001) se distingue par sa logique inverse de la logique causale : l'entrepreneur ne cherche pas à prédire l'avenir, mais à le construire activement à partir des ressources disponibles « ici et maintenant ».

Cette approche est particulièrement adaptée aux contextes incertains, dans lesquels l'entrepreneur agit en fonction des moyens dont il dispose, s'ajuste aux circonstances et peut réorienter son activité vers de nouvelles opportunités (par exemple, passer de la production agricole à la transformation ou encore à la vente directe).

Cette logique correspond à certaines situations et à certaines phases d'évolution des entrepreneurs itinérants. Dans ces contextes, ces derniers recourent à des actions de type effectual, notamment lors de la réalisation des projets et de la construction d'opportunités nouvelles, lorsque l'incertitude est forte et que les marchés sont peu structurés.

En revanche, pour d'autres situations, notamment celles liées à la planification et à la consolidation des activités des entreprises, les entrepreneurs itinérants s'inscrivent davantage dans une démarche de spécialisation progressive, de capitalisation des savoir-faire et des ressources, ainsi que dans une évolution statutaire plus structurée (Marchesnay, 1995). Leur trajectoire vise alors la consolidation d'un projet planifié, plutôt que l'exploration opportuniste.

Dans ce contexte, c'est la logique causale, et plus précisément l'approche de la gestion du risque, qui nous semble la plus pertinente. Elle permet en effet d'anticiper, de mesurer et de maîtriser les incertitudes susceptibles d'affecter le développement entrepreneurial. Nous avons ainsi choisi de l'adapter et de l'approfondir afin d'en extraire les éléments essentiels pour alimenter notre grille d'évaluation des entrepreneurs itinérants.

B) Gestion du risque (Risk Management)

Chez les entrepreneurs, la gestion du risque « risk management » renvoie à l'ensemble des démarches par lesquelles ils identifient, évaluent, maîtrisent et atténuent les incertitudes susceptibles de compromettre leurs projets ou leur activité. Elle repose sur l'hypothèse que les risques peuvent être anticipés, quantifiés et réduits grâce à des actions réfléchies et planifiées. Dans cette approche, le risque n'est plus perçu uniquement comme un phénomène financier ou technique, mais comme une réalité multidimensionnelle. Son traitement doit alors s'appuyer sur une intégration transversale des différents aspects de l'organisation, qu'ils soient opérationnels, humains, stratégiques ou organisationnels, dans les processus de planification et de pilotage (Dionne, 2013).

Cette approche ne vise pas uniquement à protéger l'entreprise contre les aléas, mais insiste également sur la capacité à identifier certaines incertitudes comme des leviers d'innovation ou de création de valeur. Le risque, dans ce cadre, devient potentiellement une source d'opportunité stratégique, à condition d'être anticipé, partagé et transformé au sein d'une culture organisationnelle tournée vers l'apprentissage et l'adaptation (Dionne, 2013).

Selon le cadre du COSO-ERM (Committee of Sponsoring Organizations, 2004), la gestion du risque est définie comme : « Un processus, effectué par le conseil d'administration, la direction et les autres personnels d'une entité, appliqué dans la définition de la stratégie et à travers l'ensemble de l'organisation, conçu pour identifier les événements potentiels susceptibles d'affecter l'entité, et gérer les risques pour fournir une assurance raisonnable quant à la réalisation des objectifs. »

Tableau 1. Gestion des risques dans l'entreprise

Processus	Description
Gouvernance	▪ Définition des responsabilités du conseil, des dirigeants, des collaborateurs. ▪ Mise en place d'une culture de transparence, de communication et de responsabilité face au risque. ▪ Développement des compétences et formations liées à la gestion du risque.
Stratégie et des objectifs	▪ Clarification de la mission et de la vision. ▪ Identification des risques susceptibles d'entraver l'atteinte des objectifs.

	▪ Choix d'un niveau acceptable de risque (appétence au risque).
Identification, évaluation et réponse au risque	▪ Identification de tous les types de risques (internes, externes, émergents). ▪ Évaluation de leur impact et de leur probabilité. ▪ Choix des stratégies de réponse : • Éviter (ne pas entreprendre l'activité), • Réduire (mettre en place des protections), • Transférer (ex. : assurance), • Accepter (en assumant le risque)
Revue de la performance	• Évaluation continue de l'efficacité des mesures de gestion du risque. • Intégration des indicateurs de risque et de performance. • Ajustement des stratégies en temps réel si nécessaire.
Information, communication et reporting	• Mise en place d'un système d'information fiable sur les risques. • Communication ascendante et descendante sur les alertes.

Source : à partir Committee of Sponsoring Organizations, 2004

2.1.3. Entrepreneur comme un innovateur : entrepreneur Schumpetérien

Schumpeter (1935) établit un lien fondamental et structurant entre l'innovation et l'entrepreneuriat. À ses yeux, l'entrepreneur n'est pas un simple gestionnaire de ressources ou un exécutant de modèles économiques existants, mais bien un acteur de rupture, porteur de transformations majeures au sein du système économique. L'innovation constitue ainsi le cœur de l'activité entrepreneuriale : c'est elle qui distingue l'entrepreneur de l'administrateur ou du rentier.

Contrairement à Jean-Baptiste Say (1767), qui considérait l'entrepreneur comme un organisateur de la production mettant en œuvre les découvertes issues des savants ou des ingénieurs, Schumpeter propose une vision beaucoup plus large. Il ne réduit pas l'innovation à

l'invention technique ou scientifique, mais l'inscrit dans une dynamique plus globale de recomposition du processus productif. Il identifie ainsi cinq types d'innovations, devenus classiques dans la littérature économique :

1. L'introduction d'un nouveau produit ou d'un bien de consommation inédite.
2. La mise en œuvre d'une nouvelle méthode de production, non encore éprouvée dans la branche concernée.
3. L'ouverture d'un nouveau marché, qu'il soit local, national ou international.
4. La conquête d'une nouvelle source d'approvisionnement en matières premières ou en produits semi-finis.
5. La création d'une nouvelle organisation du travail, ou d'une structure industrielle plus efficace.

L'entrepreneur est donc, selon Schumpeter, celui qui combine les facteurs de production de manière inédite, introduit de nouvelles machines ou technologies, améliore la logistique et le transport, ou développe des innovations commerciales à travers de nouvelles offres et de nouveaux débouchés. Par cette capacité à « faire autre chose ou faire autrement », il provoque des déséquilibres dans l'économie, bouleversant les routines et les équilibres établis. Ce processus, que Schumpeter qualifie de « destruction créatrice », est au fondement de la croissance économique et du renouvellement des structures industrielles.

En ce sens, l'innovation est à la fois le moteur du développement économique et le levier stratégique de l'entrepreneur pour se différencier, capter de nouveaux marchés, et parfois instaurer une position temporaire de monopole. En combinant vision, intuition et capacité d'action, l'entrepreneur schumpétérien n'est pas seulement un producteur, mais un révolutionnaire de l'ordre économique. Comme le rappellent Marchesnay (1995) et Boutillier (2011), cette vision ouvre la voie à une compréhension plus dynamique et plus stratégique de l'entrepreneuriat, dépassant largement la simple création d'entreprise.

Le phénomène de l'innovation revêt des formes multiples qui ne sauraient se réduire aux seuls progrès technologiques. Face à cette diversité, l'élaboration d'une typologie des innovations apparaît comme un outil analytique indispensable pour appréhender la pluralité des dynamiques à l'œuvre dans les trajectoires de transformation des organisations.

Une telle typologie permet notamment de dépasser une conception étroite de l'innovation, trop souvent centrée sur le produit ou la technologie (Schumpeter, 1935 ; OCDE, 2005), en intégrant des formes plus discrètes mais tout aussi déterminantes. Il s'agit notamment des innovations organisationnelles, qui modifient les pratiques de gestion, les formes de coordination ou les structures internes, ainsi que des innovations institutionnelles, qui concernent les règles du jeu, les normes collectives ou les cadres juridiques (North, 1990 ; Ostrom, 1990). Cette classification tripartite (technique, organisationnelle, institutionnelle) offre ainsi une lecture enrichie des logiques de changement, en tenant compte des dimensions matérielles, sociales et structurelles de l'innovation.

Par ailleurs, cette typologie facilite l'identification des différentes formes d'innovation mobilisées par les acteurs, ce qui permet notamment de qualifier les agriculteurs itinérants comme de véritables entrepreneurs, non pas uniquement au regard de leur activité économique, mais aussi par leur capacité à innover dans des contextes souvent instables ou contraints.

En somme, l'intérêt d'une typologie des innovations réside dans sa capacité à structurer l'analyse, à mettre en lumière des transformations souvent négligées, et à renforcer la compréhension des processus de changement dans des environnements complexes et évolutifs, tels que l'agriculture itinérante.

2.1.4. Entrepreneur comme chercheur d'opportunité

2.1.4.1. Exploitation de l'opportunité

L'entrepreneur est couramment défini comme un agent économique capable d'identifier, d'interpréter et d'exploiter des opportunités dans un environnement incertain. Cette conception, largement diffusée par les courants issus de l'école autrichienne (Kirzner, 1973 ; Hayek, 1945 ; Mises, 1949), rompt avec une vision purement gestionnaire de l'action économique. Contrairement au gestionnaire, qui optimise les ressources dans un cadre stable, l'entrepreneur intervient dans des situations de déséquilibre, avec une capacité à percevoir ce que les autres ne voient pas encore. Il ne s'agit donc pas seulement d'une posture décisionnelle, mais d'une capacité cognitive et interprétative qui mobilise l'intuition, l'expérience et la connaissance locale (Hayek, 1945).

Selon Kirzner (1997), cette capacité repose sur une forme d'alerte entrepreneuriale (*entrepreneurial alertness*) : l'entrepreneur repère des opportunités latentes dans les asymétries d'information et les inefficiences du marché. L'opportunité n'est pas universelle ni donnée a priori ; elle est contextuelle, dépendante des ressources accessibles, des réseaux mobilisables, et des contraintes institutionnelles spécifiques à un territoire donné (Shane, 2003 ; Welter & Smallbone, 2011). En ce sens, l'entrepreneuriat est profondément inscrit dans l'espace et le temps : une même opportunité peut être perçue différemment selon l'ancrage territorial, la trajectoire individuelle ou le moment historique.

Enfin, l'opportunité doit aussi être saisie dans une temporalité particulière. Sarasvathy (2001) insiste sur le fait que l'entrepreneur ne se contente pas de découvrir des opportunités déjà existantes, mais les co-construit dans l'action, en fonction des moyens disponibles et des effets produits par ses expérimentations. Ce déplacement permet de réconcilier l'approche cognitive avec des logiques plus interactionnelles et contextuelles, notamment dans les environnements incertains, informels ou émergents.

2.1.4.2. Construction de l'opportunité : l'entrepreneur comme constructeur d'opportunités

À rebours du courant autrichien, qui postule l'existence objective des opportunités, le courant créationniste considère que celles-ci n'existent pas indépendamment de l'action entrepreneuriale : elles sont construites par les individus à travers leurs interactions avec l'environnement, leurs interprétations et leurs expérimentations (Alvarez et al, 2007 ; Sarasvathy, 2001). Cette perspective s'inscrit dans un paradigme constructiviste, influencé par la sociologie de l'action et la théorie de l'effectuation.

Selon ce courant, l'entrepreneur ne se contente pas d'identifier une opportunité préexistante : il fabrique progressivement une opportunité à partir des ressources qu'il contrôle, de ses capacités d'interprétation, et des contingences du contexte. L'environnement économique est perçu comme incertain (et non simplement risqué) au sens où les résultats ne peuvent être anticipés ni même connus à l'avance (Knight, 1921). Dans cet univers incertain, l'action entrepreneuriale consiste à faire émerger une opportunité par l'expérimentation, les apprentissages successifs et les ajustements progressifs.

Sarasvathy (2001), en particulier, introduit la théorie de l'effectuation pour rendre compte de cette dynamique : l'entrepreneur commence par mobiliser les moyens disponibles (ses savoirs, son réseau, ses ressources) et agit de manière créative pour faire émerger une idée d'entreprise, en interaction constante avec ses partenaires. Il ne suit pas un plan préétabli fondé sur une analyse de marché, mais construit le marché au fur et à mesure de son action.

Dans cette perspective, les opportunités sont subjectives, situées et dépendantes du parcours, des ressources et de l'engagement de l'entrepreneur. L'environnement ne préexiste pas à l'action : il est co-construit dans le processus entrepreneurial, souvent de manière collective, à travers des expérimentations, des négociations et des relations de confiance.

3. L'entrepreneuriat et les indicateurs économiques : capitalisation, intensification, logique de marché

L'essor de l'entrepreneuriat agricole s'accompagne d'un ensemble de dynamiques économiques mesurables à travers des indicateurs clés tels que la capitalisation, l'intensification des pratiques de production et l'insertion dans une logique de marché.

3.1. Capitalisation : accumulation et réinvestissement

La capitalisation constitue un indicateur central dans l'analyse de l'entrepreneuriat agricole, car elle reflète la capacité de l'exploitation à accumuler des ressources productives et à les réinvestir dans son développement. Elle s'inscrit dans une logique dynamique où les profits dégagés ne sont pas uniquement consommés, mais mobilisés pour renforcer la base productive de l'entreprise. Cette accumulation peut concerner le capital foncier (achat ou sécurisation des terres), le capital fixe (matériel, irrigation, bâtiments), ou encore le capital circulant (semences, intrants, main-d'œuvre) (Bélières et al., 2013). Le processus de capitalisation est souvent progressif : il s'appuie sur des marges d'autofinancement issues d'activités agricoles ou extra-agricoles, mais aussi sur l'accès à des ressources externes comme le crédit ou les subventions, lorsqu'ils sont disponibles (Laurent & Rémy, 1998). Dans certains contextes, notamment dans les agricultures familiales ou itinérantes, la capitalisation repose également sur des formes non monétaires (accumulation de savoir-faire, d'outillage artisanal, de réseaux relationnels) qui participent à la consolidation de l'entreprise. Plus qu'une simple accumulation matérielle, la capitalisation traduit donc une logique de réinvestissement orientée vers la pérennisation de l'activité, l'augmentation de la productivité ou l'ouverture à de nouveaux marchés (Losch et al., 2012). Elle permet à l'agriculteur de se projeter dans le temps et de construire une trajectoire

entrepreneuriale différenciée selon ses ressources, ses choix stratégiques et son environnement institutionnel.

3.2. Intensification : productivité et rationalisation

L'intensification agricole correspond à une dynamique visant à accroître la productivité des facteurs de production, notamment la terre et le travail, en réponse à la pression sur les ressources, à la rareté foncière, et aux exigences croissantes de rentabilité. Elle se manifeste par l'adoption de techniques plus efficaces, telles que la mécanisation, l'irrigation localisée, la fertilisation raisonnée ou la sélection variétale, qui permettent une meilleure valorisation des surfaces cultivées (Mazoyer et al, 1997). Ces innovations techniques visent à produire plus, sur une même surface, avec une main-d'œuvre limitée.

L'intensification inclut également l'optimisation des cycles de production, par la mise en œuvre de stratégies comme les multi-récoltes, les cultures associées, ou les rotations intensifiées. Ces pratiques visent à maximiser l'utilisation du sol et du temps tout en maintenant ou améliorant la fertilité (FAO, 2009).

Sur le plan organisationnel, l'intensification implique une rationalisation du travail agricole, avec une répartition plus fine des tâches, une spécialisation accrue, voire la mise en place de fonctions intermédiaires d'encadrement ou de supervision de la main-d'œuvre, notamment dans les exploitations employeuses ou dispersées géographiquement (Bélières et al., 2014).

Dans une perspective schumpétérienne, ce processus est étroitement lié à l'innovation, considérée comme un moteur central de la transformation des systèmes de production et de la croissance économique. L'agriculteur, en introduisant de nouvelles combinaisons productives ou en adoptant des techniques inédites, agit comme un entrepreneur innovateur, contribuant à modifier les structures productives, à réduire les coûts, et à dégager des gains de productivité.

Ainsi, l'intensification ne renvoie pas uniquement à un accroissement quantitatif de la production, mais à une recomposition qualitative des pratiques agricoles, à l'interface entre tradition, expérimentation locale et transformation technologique (Mazoyer et al, 1997)

3.3. Logique de marché : accès aux facteurs de production via le marché, orientation commerciale et insertion dans les échanges

La logique de marché constitue un pilier structurant de l'entrepreneuriat agricole, dans la mesure où elle redéfinit les rapports à la production, à l'accumulation et aux échanges. Elle se manifeste d'abord par un accès croissant aux facteurs de production par l'intermédiaire du marché, que ce soit pour la terre (location ou achat), le travail (embauche salariale ou contrats temporaires) ou les intrants techniques (semences, fertilisants, matériel). Cette dépendance à des marchés plus ou moins régulés ou informels traduit un déplacement progressif d'un mode de production fondé sur l'autosuffisance vers un mode articulé à des logiques d'approvisionnement et de compétitivité (Colin et Tarrouth, 2017). Ensuite, l'activité productive s'oriente vers une finalité commerciale, où la priorité n'est plus seulement la reproduction du ménage mais la génération de surplus destinés à être valorisés dans des circuits marchands. L'agriculteur devient alors un acteur économique soumis aux prix, à la demande, et aux exigences de qualité imposées par les marchés, formels ou alternatifs. Enfin, cette logique s'accompagne d'une insertion dans les échanges, qu'ils soient locaux, régionaux ou transnationaux, via des formes de contractualisation, des relations avec les intermédiaires ou une participation à des chaînes de valeur agricoles (Bélières et al., 2013). Cette insertion transforme les relations économiques, en renforçant la dépendance aux conditions de marché, mais aussi en ouvrant de nouvelles opportunités de valorisation des productions, notamment dans des secteurs de niche ou à forte valeur ajoutée (Losch et al., 2012). Ainsi, la logique de marché inscrit l'agriculture dans un cadre entrepreneurial où l'allocation des ressources, les arbitrages productifs et les stratégies d'investissement obéissent à des critères de rentabilité, d'efficience et de réponse à la demande.

3.4. Capital managérial des entrepreneurs

Le capital managérial désigne l'ensemble des ressources liées aux capacités de gestion, de coordination et de prise de décision stratégique mobilisées par un entrepreneur dans la conduite de son activité. Contrairement au simple capital économique ou technique, il renvoie à un savoir-faire organisationnel, souvent issu d'un apprentissage expérientiel, de formations ou de socialisations spécifiques (Penrose, 1959 ; Granovetter, 1985). Dans les exploitations agricoles, le capital managérial se manifeste à travers la capacité à planifier les cycles de production, à gérer la main-d'œuvre (familiale ou salariée), à prendre des décisions d'investissement, ou encore à articuler différentes temporalités économiques (court et long terme, production et

reproduction). Il comprend également des compétences relationnelles, telles que la négociation avec les fournisseurs, les partenaires ou les institutions, et une aptitude à mobiliser l'information pour ajuster les stratégies aux aléas climatiques, économiques ou fonciers (Bélières et al., 2013). Le capital managérial devient ainsi un critère différenciateur entre les trajectoires entrepreneuriales : à conditions égales de ressources productives, les individus dotés d'un capital managérial plus élevé sont davantage en mesure de développer des formes d'intensification, de diversification ou d'ancrage territorial. Dans les formes d'entrepreneuriat émergent (itinérant, transitoire ou en reconversion), ce capital est parfois informel, acquis « sur le tas » ou transmis par imitation, mais il joue un rôle déterminant dans la structuration durable de l'entreprise et sa capacité à évoluer dans un environnement incertain (Bourdieu, 1980).

3.4.1. Les compétences en organisation et en planification

Les compétences en organisation et en planification constituent un pilier central du capital managérial, en ce qu'elles conditionnent la capacité de l'entrepreneur à structurer l'activité productive dans un environnement caractérisé par l'incertitude (climatique, foncière, marchande). Sur le plan opérationnel, ces compétences se traduisent par l'aptitude à concevoir et suivre un calendrier technique cohérent, à gérer simultanément plusieurs cycles de production, et à adapter les tâches aux ressources disponibles (main-d'œuvre, capital, intrants). L'entrepreneur doté d'un fort capital managérial est capable d'hierarchiser les priorités, d'anticiper les périodes critiques (semis, récolte, écoulement), et d'assurer une coordination fluide entre les ressources et les objectifs (Penrose, 1959). Ces compétences sont également liées à la gestion du risque, puisque planifier, c'est aussi anticiper les aléas et définir des marges de sécurité.

3.4.2. La capacité de décision stratégique

La capacité de décision stratégique constitue une dimension décisive du capital managérial, en ce qu'elle permet à l'entrepreneur de prendre des décisions engageant l'avenir de son entreprise, dans des contextes caractérisés par l'incertitude, l'instabilité des marchés et la variabilité des ressources. Elle ne se réduit pas à des choix techniques ponctuels, mais implique une vision à moyen ou long terme, articulée autour de la mobilisation de ressources rares, l'anticipation des risques et la recherche d'opportunités. En ce sens, elle renvoie à une posture réflexive, fondée sur la capacité à analyser son environnement (écologique, institutionnel, économique), à poser

des arbitrages, et à ajuster sa trajectoire entrepreneuriale en fonction des contraintes et des aspirations (Mintzberg, 1978).

Dans le contexte agricole, cette capacité se manifeste par des choix de spéculations adaptés au marché ou au climat, l'arbitrage entre location et acquisition foncière, l'engagement dans une logique d'intensification ou de diversification, ou encore la prise de risque mesurée dans les investissements (équipements, irrigation, nouveaux débouchés). L'entrepreneur capable de faire évoluer son système de production en fonction des signaux du marché ou des nouvelles opportunités techniques témoigne d'un capital stratégique élevé, souvent fondé sur une veille informationnelle, une capacité d'apprentissage cumulatif et un usage actif des réseaux (Granovetter, 1985 ; Bélières et al., 2013).

La capacité à endosser l'incertitude (Knight, 1921), à décider sans avoir toutes les données en main, ou à construire des solutions nouvelles face à des contraintes inédites (par exemple un blocage foncier ou un effondrement des prix), renforce cette lecture managériale de l'action entrepreneuriale. Cette dimension est particulièrement saillante dans les trajectoires d'agriculteurs itinérants ou émergents, qui doivent composer rapidement avec des environnements inconnus, tester des formes organisationnelles alternatives, ou encore gérer la transition d'un statut de travailleur vers celui de gestionnaire. Elle constitue ainsi un révélateur de la capacité entrepreneuriale dans sa forme stratégique, c'est-à-dire une capacité à faire des choix engageants, cohérents, et adaptatifs dans le temps (Chandler, 1962 ; Sarasvathy, 2001).

4. Grille d'analyse pour la caractérisation des entrepreneurs itinérants

Tableau 2. Grille d'analyse pour la caractérisation des entrepreneurs itinérants

Dimension	Description	Références clés
Prise de risque	Capacité à agir dans l'incertitude (foncier, marché, main-d'œuvre), sans garantie de stabilité.	Knight (1921), Mises (1949)
Innovation technique	Adoption de nouvelles pratiques culturelles ou équipements améliorant l'efficacité.	Schumpeter (1935), De Janvry et al. (1991)
Innovation organisationnelle	Réorganisation interne des tâches, du calendrier, de la	Mintzberg (1978), Penrose (1959)

	gestion de main-d'œuvre et de la logistique. • Compétences en organisation, planification, coordination multi-sites, arbitrage stratégique. • Recrutement, supervision, fidélisation et rotation de travailleurs.	
Innovation institutionnelle	Capacité à créer, adapter ou détourner des règles et relations pour sécuriser l'accès aux ressources et aux marchés.	North (1990), Bélières et al. (2015), Lavigne Delville (2010)
Recherche / construction d'opportunités	Aptitude à identifier et façonner des opportunités économiques dans des environnements incertains.	Alvarez & Barney (2007), Sarasvathy (2001)
Logique d'intensification	Accroissement de la productivité du travail et de la terre.	Gasselin et al. (2021), Bosc et al. (2015)
Logique d'accumulation et réinvestissement	Capacité à dégager des surplus et à les réinjecter dans l'exploitation.	Sabourin (2014),
Mobilité entrepreneuriale	Capacité à se déplacer ou déplacer son dispositif d'exploitation pour capter les opportunités dans l'espace.	Muchnik (1990), Laurent & Muchnik (1999)
Ancrage relationnel et institutionnel	Capacité à établir des relations durables dans des zones instables, à s'intégrer aux réseaux socio-institutionnels locaux.	Granovetter (1985), Osty et al. (2021), Bourdieu (1980)

Conclusion

Ce chapitre a exploré les principales approches de l'entrepreneuriat pour construire une grille d'analyse adaptée aux agriculteurs itinérants. En mobilisant des concepts tels que la prise de risque, l'innovation, la recherche d'opportunités, la capitalisation et le capital managérial, il a permis de montrer que ces acteurs développent de véritables stratégies entrepreneuriales. Loin d'être de simples producteurs précaires, les agriculteurs itinérants apparaissent comme des entrepreneurs capables de s'adapter, d'innover et de gérer des exploitations complexes. La grille d'analyse élaborée en fin de chapitre vise ainsi à identifier les composantes entrepreneuriales à l'œuvre dans les trajectoires des agriculteurs itinérants. Elle constitue un outil pour évaluer empiriquement leurs pratiques, leur rationalité économique, et leur contribution à la recomposition des systèmes agricoles. Ce cadrage conceptuel offre ainsi les fondements nécessaires à une analyse fine des logiques d'action, des stratégies et des ressources mobilisées par ces acteurs, que nous approfondirons dans les chapitres empiriques à venir.

Chapitre 2 : cadre de l'étude et méthodologie de terrain

Introduction

Notre objectif est d'analyser les pratiques entrepreneuriales des agriculteurs itinérants dans une perspective évolutive, en prenant en compte les transformations organisationnelles et fonctionnelles de leurs exploitations. Il s'agit également de mieux comprendre les effets de ces formes d'entrepreneuriat sur les dynamiques productives, institutionnelles et agro écologiques des régions traversées.

Pour ce faire, ce chapitre présente d'abord le cadre de l'étude, à travers une description de la région d'enquête, des politiques foncières en vigueur, ainsi que des systèmes de production qui y prédominent. Dans un second temps, nous exposons la démarche méthodologique retenue pour vérifier nos hypothèses, en détaillant les outils de collecte utilisés, les approches d'analyse mobilisées, ainsi que les critères qui ont guidé le choix des enquêtés

1. Cadre de l'étude

1.1. Les politiques de mise en valeur agricole dans les régions arides en Algérie

La mise en valeur de vastes étendues de terres non cultivées en zones arides n'est pas un fait nouveau, elle est intimement liée à l'histoire du peuplement de ces espaces. La maîtrise de l'eau a été, et reste, le facteur déterminant la localisation, le rythme et l'ampleur du développement de la mise en valeur agricole dans ces zones. La découverte des grandes potentialités hydriques souterraines et le développement des techniques de leur mobilisation ont ouvert de nouvelles perspectives à la mise en valeur de ces régions. Des perspectives qui alimentent, en Algérie comme dans beaucoup d'autres pays de conditions similaires, le mythe de la conversion du désert en de vastes domaines agricoles qui garantiraient la sécurité alimentaire et boosteraient les exportations agricoles.

C'est ce rêve que l'Algérie s'est décidée de réaliser en lançant, dès 1983, une ambitieuse politique de mise en valeur agricole dans les zones arides. Un projet déjà esquissé dans la politique de la révolution agraire de 1971, revu et actualisé au fil des programmes de développement agricoles engagés les trente dernières années. Les ambitions ne cessent de grandir, malgré les résultats mitigés et les incertitudes qui pèsent sur la durabilité des réalisations effectives.

1.1.1. Objectifs et instruments : changements dans la continuité

La première réforme foncière de l'Algérie indépendante a concerné les terres du secteur colonial (essentiellement situées dans le nord du pays), nationalisées en 1963 et donnant lieu à la constitution de domaines dits autogérés. En 1971 est engagée une deuxième réforme, la Révolution agraire, qui nationalise les terres des propriétaires privés absentéistes et intègre également au domaine privé de l'Etat une partie des terres *arch* à vocation agricole¹, ainsi que les terres communales. En 1982, les terres des domaines autogérés et des coopératives agricoles de la Révolution agraire sont intégrées dans des « domaines agricoles socialistes » (DAS), avant d'être cédées en 1987 (loi 87-19) avec un droit de jouissance perpétuelle à titre individuel (exploitations agricoles individuelles, EAI) ou à des groupes d'individus (exploitations agricoles collectives, EAC). En 2010 (loi 10-03), ces cessions sont redéfinies comme des concessions de 40 ans (Daoudi *et al.*, 2015).

¹Arch désigne la tribu. Les terres *arch* étaient les terres tribales (collectives), en particulier en steppe.

L'infléchissement de la politique foncière est en fait amorcé dès les années 1980, dans la perspective de la mise en valeur agricole des zones arides. L'objectif principal de cette politique est d'augmenter la production agricole par la valorisation des ressources hydriques et en sol des régions arides. L'acte de naissance officiel de cette politique est la loi 83-18 du 13 août 1983 relative à l'accèsion à la propriété foncière par la mise en valeur (loi de l'APFA). Cette loi constituait, jusqu'en 2008, la principale assise juridique à toute la politique de mise en valeur agricole en zones arides.

Si le principal objectif de cette politique n'a pas changé depuis 1983, des objectifs secondaires, souvent conjoncturels, lui ont été greffés, dont la lutte contre le chômage et/ou l'amélioration des conditions d'existence des populations rurales et le développement économique des territoires ruraux.

La loi de l'APFA organise le transfert de la propriété des terres publiques à ceux qui engagent et réussissent leur mise en valeur. Ce transfert de propriété était l'un des principaux instruments d'incitation en faveur de la mise en valeur (Baroud et *al.*, 2018).

A la fin des années 1990, l'Etat engage un autre programme foncier en steppe et dans le Sahara (décret n° 97-483 du 15/12/1997), dont l'originalité est d'être réalisé par la Générale des Concessions Agricoles (GCA). Cette entreprise publique à caractère économique réalise les investissements lourds en infrastructures, sur fonds publics, les terres aménagées étant distribuées à des investisseurs privés (agriculteurs ou non agriculteurs) non avec un droit de propriété privée, mais avec un droit de concession de 40 ans. L'option de la concession a été généralisée dans le cadre de la loi d'orientation agricole votée en 2008 (loi 08-16 du 03 août 2008). Cette loi préconise la concession comme seul mode d'accès aux terres publiques en steppe ; au Sahara la concession est appliquée aux terres qui bénéficient d'aménagements publics. L'APFA est depuis lors exclusivement limitée, au Sahara, à la mise en valeur totalement financée sur fonds propres des candidats.

La politique de mise en valeur s'est également appuyée sur l'ensemble des autres instruments des différentes politiques agricoles depuis les années 1980. Elle a particulièrement bénéficié du Plan national de développement agricole et rural (PNDAR) mis en œuvre entre 2000 et 2007, qui a mobilisé d'importantes ressources financières en appui à l'investissement des producteurs (Daoudi et Lejars, 2016).

Le profil des candidats à la mise en valeur est aussi une composante importante à analyser de près. Initialement, l'accès à la terre dans le cadre de la mise en valeur était ouvert à tous les citoyens algériens porteurs d'un projet de mise en valeur et détenteurs des moyens pour sa

concrétisation. L'accès a toutefois été conditionné, dans le cas des terres destinées à la mise en valeur mais préalablement aménagées et partiellement équipées sur fonds publics. Pour ces terres, loties en petites parcelles (1 à 5 ha) dans le cadre de programmes de développement spécifiques, la priorité a été donnée à des bénéficiaires résidants dans les localités limitrophes et aux jeunes chômeurs (Baroud et *al.*, 2018). Parallèlement à ces dotations, l'Etat avait fait le choix, à la fin des années 1980, de consacrer une partie des terres destinées à la mise en valeur aux grands investisseurs nationaux, dans l'objectif de favoriser l'émergence de grandes exploitations modernes et performantes. Ce choix est réaffirmé avec force depuis 2011 (circulaire interministérielle 108 du 23 février 2011), dans le cadre du plan quinquennal 2014-2019, qui vise la mise en valeur d'une superficie supplémentaire de plus d'un million d'hectares en zones arides, notamment au Sahara. Les grands, voire les très grands investisseurs (jusqu'à 25.000 ha), sont privilégiés. Jusqu'en 2016, près de 400.000 hectares ont été affectés à ces investisseurs, encouragés à mettre en place de grands projets agroindustriels intégrés.

1.1.2. État des réalisations : un bilan mitigé

Depuis le lancement des programmes de mise en valeur en 1983, 1,32 millions d'hectares ont été attribués à des dizaines de milliers de bénéficiaires, dont 810.000 dans le cadre de l'APFA et 510.000 dans le cadre des programmes de concession (décret exécutif de 1997 et circulaire 108 de 2011). Sur ces superficies distribuées, seule une partie relativement faible a été réellement mise en valeur. En effet, pour les superficies attribuées dans le cadre de l'APFA, le bilan total établi en 2013 par l'ONTA fait ressortir que 17,7% des superficies attribuées ont été effectivement mis en valeur et presque autant (17,5%) ont été annulées après reconnaissance formelle d'une absence de mise en valeur ; pour le reste des superficies, peu d'informations sont disponibles.

Ces chiffres rendent compte de la difficulté de la mise en valeur agricole dans les zones arides et laissent entrevoir les limites des ambitieux programmes affichés par les pouvoirs publics. Cependant, la mise en valeur a indéniablement réussi dans plusieurs régions, avec des résultats spectaculaires. De véritables pôles agricoles ont ainsi émergé (Biskra, El Oued, El Mniaa, Rechaïga, Ouessara, Aflou, El Maadher), conduisant à un changement de la géographie de la production agricole de l'Algérie. Biskra, en consolidant sa vocation phœnicicole, s'est également spécialisée dans les cultures maraîchères sous serre ; elle assure 37% de la production nationale pour ces denrées ; El Oued est devenue en une décennie la première wilaya

de production de pomme de terre à l'échelle nationale, et la commune de Rechaïga (wilaya de Tiaret) occupe la même place pour l'oignon.

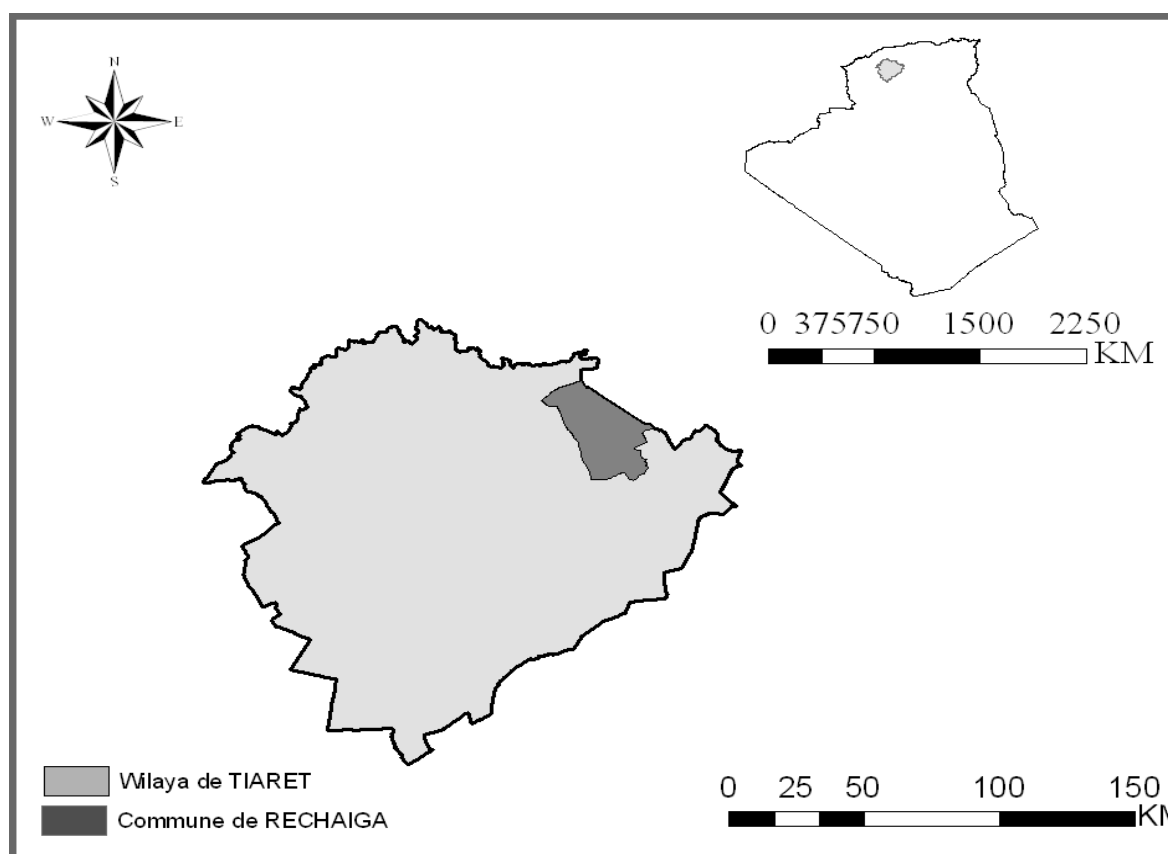
Les cultures maraîchères, l'arboriculture et dans une moindre mesure la céréaliculture et les cultures fourragères se délocalisent graduellement vers les régions arides, bénéficiant, comparativement au Nord, d'un avantage comparatif quant à l'accès à l'eau (souterraine) et au foncier, le coût du transport étant atténué par les grands investissements publics en infrastructures routières et par le coût très faible du carburant.

Ce bilan mitigé de 30 années de politiques de mise en valeur soulève de nombreuses questions, notamment sur les conditions de la réussite. Daoudi et Colin (2016) proposent une lecture des catalyseurs des dynamiques de mise en valeur et mettent en évidence deux des plus importants : les marchés fonciers et les entrepreneurs agricoles.

1.2. Le contexte productif et foncier à Rechaïga

La commune de Rechaïga avait, de par sa localisation au nord-est de la wilaya de Tiaret (figure 1), une vocation agropastorale qui diffère complètement de ce qu'elle est devenue depuis les années 1990. Grâce à l'extension importante de l'irrigation, Rechaïga s'est hissée ces dernières années au rang de pôle agricole émergent d'envergure nationale. On a vu qu'elle est classée première commune de production d'oignon, avec 828.000 quintaux (6,1% de la production nationale) (Tifouri, 2016).

L'histoire de la mise en valeur agricole par l'irrigation dans cette commune steppique n'est pas récente ; elle date des années 1960, lorsqu'à l'époque déjà des études avaient montré l'important potentiel hydrique de la région (projet de l'Oued Touil qui concernait 12 communes) (Duvigneau, 2004). Malgré les nombreuses études commanditées par les différentes administrations (agriculture et hydraulique), la mise en valeur agricole n'est devenue effective sur le terrain qu'à la fin des années 80, dans le cadre d'une dynamique principalement portée par des acteurs privés, mais fortement encouragée par les pouvoirs publics à travers un cadre réglementaire et des aides financières.

Figure 1. Localisation géographique de la commune de Rechaïga (wilaya de Tiaret)

1.2.1. Une forte dynamique de l'agriculture irriguée

Cette commune rurale de taille moyenne, de près de 20.000 habitants, dispose d'un grand potentiel agricole. Elle s'étend sur une superficie totale de 88.396 hectares, dont 88% affectés à l'agriculture (77.607 ha) (tableau 3). La superficie agricole utile est de 46.561 hectares (60% de la SAT), dont 30% consacrés aux cultures en sec (céréales et cultures fourragères) (tableau 2). La céréaliculture pluviale et l'élevage pastoral constituent donc les deux principales activités agricoles de la commune en termes de superficies, malgré le développement considérable de l'agriculture irriguée dont les superficies sont passées de quelques dizaines d'hectares en 1986 à 5.608 hectares en 2015.

Tableau 3. Répartition des superficies dans la commune de Rechaïga (ha) (2015)

Terres de parcours	Terres improductives	Superficie agricole utile (SAU)	Superficie agricole totale (SAT)
30.546	500	46.561	77.607

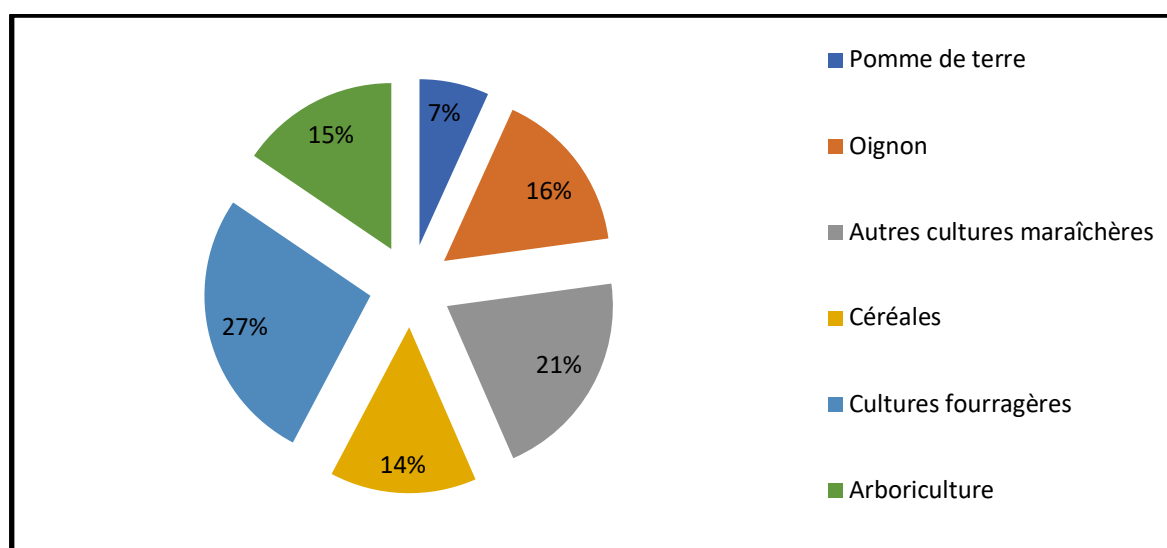
Sources : Subdivision Hamadia (2015)

Tableau 4. Répartition des superficies agricoles utiles (SAU) (ha)

Superficie irriguée	Superficie cultivée en sec	Superficie en jachère	Totale (SAU)
5.608	14.483	26.470	46.561

Sources : Subdivision Hamadia (2015)

Les cultures maraîchères irriguées occupent 44% de la superficie totale irriguée, l'oignon et la pomme de terre occupant 52% des superficies en cultures maraîchères (respectivement 900 et 370 ha). Les céréales et les cultures fourragères occupent 41 % de la superficie irriguée (5.608 ha). L'arboriculture occupe les 15% restants (figure2).

Figure 2. Répartition de la superficie en cultures irriguées

Sources : A partir des données de la Subdivision de Hamadia (2015)

Ces trente dernières années, deux modèles agricoles totalement différents se côtoyaient à Rechaïga, l'agriculture pluviale et l'agriculture irriguée. Ils se concurrençaient sur les ressources (eau et sol), étaient portés par des acteurs aux logiques, pratiques et origines différentes, ne s'influençaient mutuellement qu'à la marge. Les agronomes spécialistes de la steppe souhaitaient de tous leurs vœux leur intégration et leur fusion en un seul modèle d'agro-élevage semi-intensif adapté aux spécificités locales. Ce modèle alternatif verra peut-être le jour une fois consommées les limites des deux modèles actuels. L'importance relative des superficies irriguées consacrées aux céréales (801 ha) laisse entrevoir une telle évolution, mais pour le moment l'irrigation des céréales entre principalement dans une pratique de rotation imposée par une forme de gestion de la fertilité des sols.

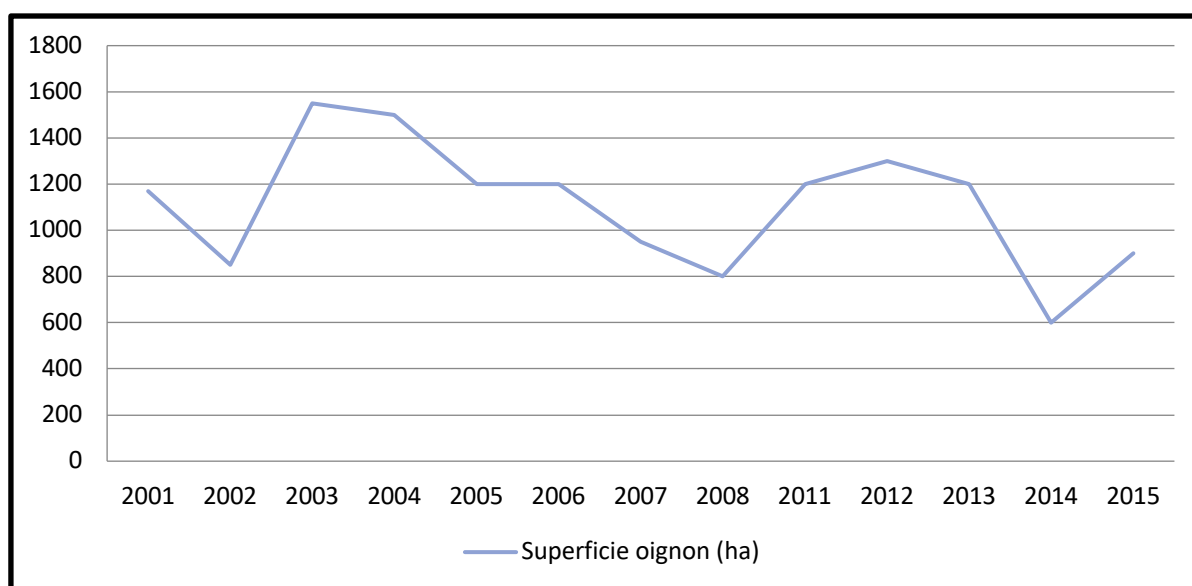
A Rechaïga, l'agriculture pluviale est globalement homogène, dominée par un système de production associant une céréaliculture pluviale à l'élevage pastoral, généralement sédentaire.

L'agriculture irriguée est conduite depuis la fin des années 1980 sous deux modèles structurellement différents : i) l'un, porté par des investisseurs agricoles venus des wilayas du centre du pays² (Alger, Blida et Boumerdès), est structuré autour de l'arboriculture (pommier, poirier et olivier essentiellement) ; ii) le second est porté par des agriculteurs itinérants venus de la wilaya de Mascara principalement, structuré autour des cultures maraîchères, notamment l'oignon et la pomme de terre. Le modèle arboricole, une vingtaine d'année après de son introduction, semble en difficulté, sous l'effet des contraintes techniques (gelées, salinité, rabattement de nappes, phytopathologie) et économiques (concurrence des fruits importés). L'adoption de ce modèle par les producteurs locaux reste très limitée dans la commune Rechaïga, les investisseurs agricoles originaires du centre de l'Algérie en étant les principaux acteurs.

Le modèle maraîcher semble mieux résister, malgré le ralentissement de son développement. L'oignon est la culture irriguée dominante et constitue presque la nouvelle vocation agricole de la commune ; sa superficie est globalement supérieure à celles consacrées aux céréales (801 ha) et à l'arboriculture³ (869 ha). Mais cette nouvelle vocation semble instable et les superficies consacrées à cette culture fluctuent sensiblement d'une année à l'autre (figure 3) ; la tendance serait même à la baisse de ces superficies. Le rabattement de la nappe est la principale explication avancée par les services techniques de l'administration agricole locale. Comme nous allons le voir, cette filière est structurante de l'économie agricole irriguée de la commune et sa dynamique et son fonctionnement affectent l'ensemble de la dynamique agricole et foncière locale.

² « ... l'émergence d'une catégorie de promoteurs agricoles spécialisés en arboriculture fruitière irriguée... attirés par un foncier agricole à prix bas et par la présence de l'eau d'irrigation ; ces nouveaux promoteurs activent non seulement dans les périmètres d'APFA, mais aussi dans d'autres exploitations privées dans la wilaya de Tiaret et celle de Djelfa » (Otmame, 2005).

³ Principales espèces fruitières dans la commune de Rechaïga : pommier (480 ha), poirier (250 ha), nectarine (60 ha) et pêcher (10 ha).

Figure 3. Évolution de la superficie de l'oignon à Rechaïga

Sources : A partir des données de la Subdivision de Hamadia (2015)

La dynamique de l'agriculture irriguée à Rechaïga est rendue possible par la conjonction d'un certain nombre de facteurs favorables d'ordre naturel, institutionnel et économique. Les disponibilités foncières et hydriques y ont joué un rôle central, avec un accès relativement facilité par un cadre institutionnel (formel et informel) souple et inclusif de toutes les catégories d'acteurs, y compris pour les entrepreneurs allochtones porteurs de capitaux et de savoir-faire.

1.2.2. Une configuration foncière façonnée par les politiques de mise en valeur

La configuration foncière à Rechaïga n'est pas différente de celle des autres communes de la steppe algérienne (tableau 5).

- La majorité des terres est à vocation pastorale et relève du domaine privé de l'Etat, avec un droit d'usage reconnu aux agropasteurs de la commune. Aujourd'hui, la majorité de ces terres, dites localement terres *arch* (anciennes terres collectives de la tribu), sont appropriées privativement et sont mises en culture sous régime pluvial.
- Les terres privées, titrées ou pas, existent également à Rechaïga, mais leur importance reste marginale, qu'il s'agisse de terres anciennement privées (*melk*), ou de celles privatisées dans le cadre de l'APFA.
- La troisième catégorie foncière est celle des terres publiques cédées en concession. Même si légalement elles donnent accès aux mêmes droits et obligations, ces terres peuvent être distinguées en fonction leur origine légale : i) les terres de concession

issues de la loi 10-03, ii) les terres cédées en concession dans le cadre du décret exécutif 97-483, et iii) les terres en cours de cession en concession dans le cadre de la circulaire interministérielle 108.

Tableau 5. Répartition des terres agricoles à Rechaïga, par statut juridique (ha)

Terres privées ou encours de privatisation				Terres publiques			
<i>Melk</i>		APFA		Appropriées privativement (terres dites <i>arch</i>)	Concession		
titrées	non titrées	titrées*	non encore titrées		Loi 10-03 (EAC/EAI)	Décret 97-483	Circulaire 108
730	nd	85	2.078**	3.613	26.390***	1.175****	12.490

Sources : Subdivision de Hamadia (2016 et 2017).

* Terres pour lesquelles un acte de propriété ou la mainlevée des conditions résolutoires ont été délivrés⁴ (dans périmètre)

**Terres avec arrêtés de cession : 1258,5 ha dans 5 périmètres et 820 ha hors périmètres

*** 582 bénéficiaires regroupés en 159 EAC et 634 bénéficiaires d'EAI. La grande majorité de ces terres est utilisable comme parcours et non en irrigué

**** 3 périmètres GCA

Pas d'information disponible sur les superficies des terres *melk* non titrées, ni d'information détaillée sur le statut foncier des terres irriguées

Les terres irriguées sont principalement constituées de terres publiques qui sont privatisées ou en voie de l'être dans le cadre de l'APFA, appropriées privativement informellement (terres dites *arch*), ou encore cédées en concession de 40 ans.

La commune de Rechaïga a connu une dynamique de mise en valeur assez importante relativement aux autres communes de la wilaya de Tiaret. Plus de 29% (1.343/4.567 ha) du total des superficies des périmètres de mise en valeur aménagés dans le cadre de l'APFA dans la wilaya de Tiaret sont localisés à Rechaïga. Dans cette commune, la superficie mise en valeur a été élargie, hors périmètres, à l'initiative de particuliers qui ont bénéficié de cette même loi (820 ha).

⁴ Le candidat à la mise en valeur reçoit initialement un arrêté de cession justifiant la possession provisoire de la terre. Une fois la mise en valeur constatée, le wali (préfet) procède à la mainlevée de la condition résolutoire, qui ouvre automatiquement la voie à l'émission du titre de propriété. L'administration des domaines procède au transfert de la propriété (au dinar symbolique) au bénéficiaire, par l'établissement d'un titre de propriété privée (voir Baroud *et al.*, à paraître).

L'accès à une terre dans le cadre de l'APFA n'aboutit pas systématiquement à la mise en valeur et à la délivrance d'un titre de propriété⁵, de nombreux cas d'abandon et/ou de retard dans la mise en valeur étant enregistrés dans la plupart des périmètres (tableau 6). Le taux de mise en valeur effective varie ainsi d'un périmètre à un autre. Seul le périmètre de Rjel est totalement mis en valeur, avec une dominante en arboriculture ; les parcelles laissées en friche sont nombreuses dans les autres périmètres.

Tableau 6. Situation de la mise en valeur par l'APFA à Rechaïga (2015)

Périmètres	Superficie	Nombre de bénéficiaires	Étapes dans la procédure (nombre de bénéficiaires)			
			Arrêté de cession	Mainlevée de la condition résolutoire	Acte de propriété établi	Désistement (parcelle vendue)*
RejelletII	788	104	27	01	17	59
KodiaDjrad	514	100	32	18	0	50
Mkimene	261,5	37	7	17	0	13
Oued Elouahche**	600	300	0	0	0	0

Sources : Otmane (2002) et Subdivision Hamadia (2015).

* Les terres destinées à la mise en valeur changent souvent de main (51% des parcelles attribuées), avant même la mise en valeur proprement dite.

** Périmètre abandonné du fait de conflits entre les anciens titulaires des droits d'usage sur terres *arch* et les bénéficiaires des attributions foncières (point non traité dans ce rapport).

Les politiques de concessions ont renforcé la dynamique de mise en valeur, en deux phases (tableau 5).

- La première, lancée dans le cadre du décret 97-483, a consisté en l'aménagement de trois périmètres irrigués au profit de candidats à la mise en valeur, totalisant 1.175 hectares (périmètres aménagés par la GCA).
- La seconde est actuellement engagée dans le cadre de la Circulaire 108 de 2011, avec 12.490 hectares inscrits pour la commune de Rechaïga au titre du plan quinquennal 2014-2019 (18% de la superficie totale inscrite pour la wilaya : 67.600 ha). Les terres concernées ont été identifiées et délimitées par l'administration, mais à ce jour une seule attribution a été réalisée, au bénéfice d'un algérois (50 ha). Cette attribution et celles à

⁵ Pour plus de détails sur ce point, voir Baroud et *al.* (2018).

venir sont contestées par la population locale du *arch*, qui revendique les droits d'usage sur ces terres. La solution envisagée par l'administration est de déplacer les attributions dans le cadre de la circulaire 108 vers des terres de steppe mises en défends depuis des décennies dans le cadre des programmes de lutte contre la désertification (sous contrôle des communes, avec l'appui technique du Haut-Commissariat du Développement Steppique), sur lesquelles les revendications des populations locales sont moins fortes. Outre ces conditions socio-politiques délicates, des projets de mise en valeur aussi ambitieux soulèvent des interrogations sur la qualité des études de faisabilités censées identifier les futurs potentiels périmètres de mise en valeur, au vu des contraintes et difficultés de l'agriculture irriguée dans la commune, notamment ceux inhérents au rabattement de la nappe (cf. *infra*).

Sur les trois périmètres de concession créés dans le cas du décret 97-483 (GCA), seul celui d'Elracha est effectivement mis en culture ; les autres sont abandonnés, du fait ici encore de conflits entre les anciens titulaires des droits d'usage sur terres *arch* et les bénéficiaires des attributions foncières. Ce périmètre, aménagé et affecté en 2002, est organisé en cinq îlots équipés d'un forage collectif, chacun composé de 11 parcelles individuelles de 9 hectares.

Tableau 7. Situation de la mise en valeur par la concession dans la commune de Rechaïga (2015)

	Périmètres de concession GCA (décret n° 97-483)			Périmètres de concession pour investisseurs (circulaire 108)
	Elracha	Oum Zabouj	Ben Hamad	
Nombres de bénéficiaires	56	94	40	Terres non encore affectées
Superficie (ha)	506	469	200	12.490

Sources : Subdivision Hamadia (2015).

2. Terrain et méthodes

La répartition actuelle des productions maraîchères à Rechaïga est en grande partie le résultat du passage, progressif dans l'espace et dans le temps, des agriculteurs itinérants. Il nous fallait donc reconstituer l'histoire du passage des itinérants par les premiers périmètres investis à leur arrivée dans la commune, afin d'évaluer leurs effets et la pérennité, ou pas, de ces effets.

Pour atteindre nos objectifs, nous avons adopté une démarche de collecte de données en 3 étapes complémentaires.

- La première étape avait pour objectif de produire les données de base nécessaires à la connaissance de la configuration actuelle de l'agriculture irriguée et son évolution durant les trente dernières années. Cette première étape, que nous qualifions d'enquête exploratoire, s'est concrétisée à travers plusieurs séjours dans la commune qui ont permis d'identifier les périmètres irrigués de la commune et de sélectionner ceux qui seront étudiés, de recenser les agriculteurs itinérants qui sont passés par chacun de ces périmètres et de recenser l'ensemble des agriculteurs en exercice sur ces périmètres.
- La deuxième étape de cette étude a été dédiée à la réalisation d'une enquête par questionnaire auprès d'un échantillon représentatif d'agriculteurs opérant dans quelques périmètres retenus pour des observations plus complètes.
- La troisième étape a consisté en la réalisation d'études de cas auprès d'agriculteurs itinérants parmi ceux qui ont travaillé, dans une phase de leur carrière, sur l'un des périmètres étudiés.

2.1. Identification des périmètres irrigués

A Rechaïga, les 5.606 ha de terres irriguées sont localisés dans plusieurs zones que nous dénommerons dans ce document « périmètres irrigués », au sens de zones où se concentrent des terres irriguées, mais sans que toutes les terres soient forcément aménagées et intégrées par des infrastructures hydrauliques communes. Certains périmètres sont équipés de forages collectifs, mais les forages individuels sont dominants.

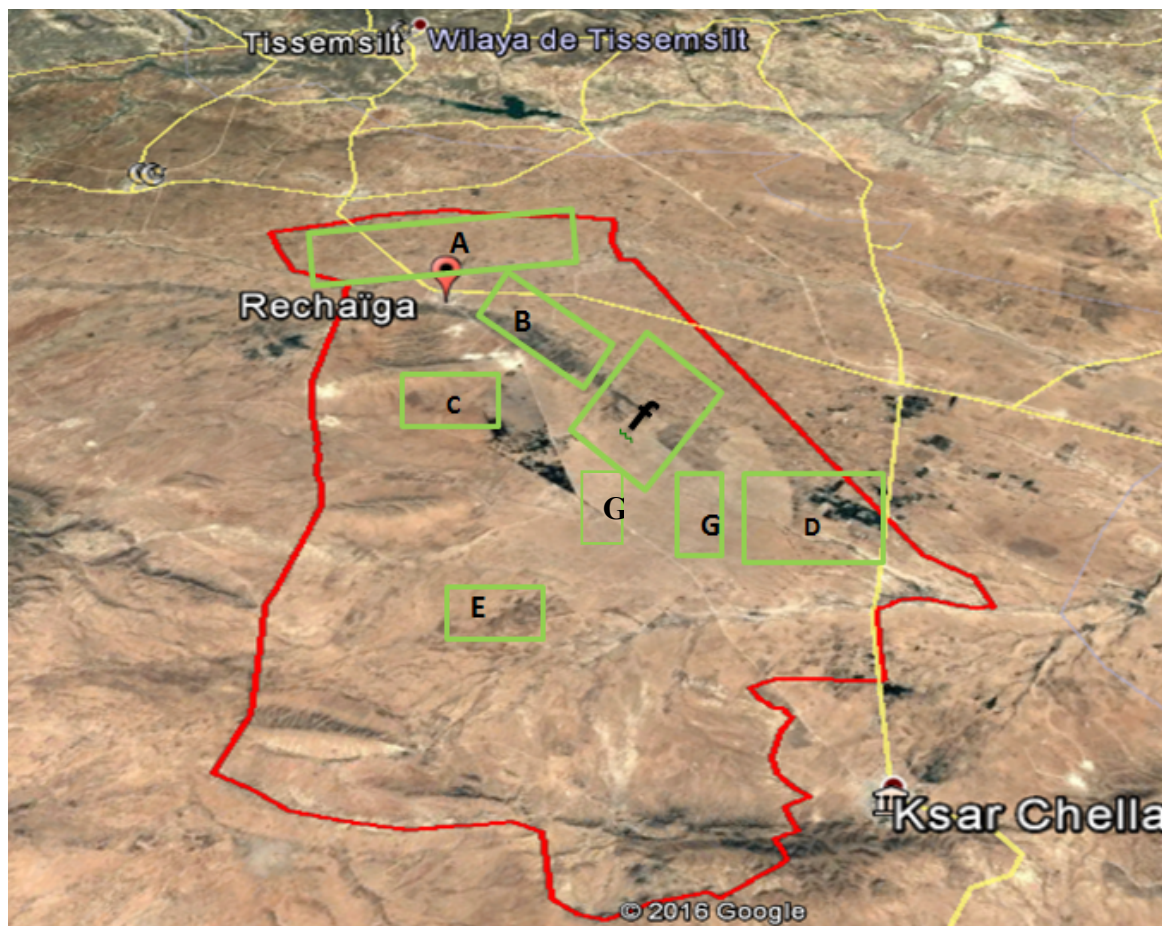
En l'absence d'une cartographie officielle actualisée et complète des zones de mise en valeur agricoles, où se concentre aujourd'hui l'agriculture irriguée, nous avons dû produire nous-mêmes cette carte, en faisant appel à des personnes ressources : sept agriculteurs locaux⁶ anciens, huit « nouveaux agriculteurs » (jeunes agriculteurs ayant commencé la pratique des cultures irriguées ces dernières années, généralement après 2005), deux courtiers sur les marchés des produits agricoles, trois commerçants d'intrants agricoles installés à Rechaïga, quatre manœuvres agricoles, le délégué communal de l'agriculture, trois ingénieurs de la

⁶ Dans ce texte, ce terme désigne les agriculteurs « installés », certains (très peu, de fait), pouvant ne pas être natifs de Rechaïga.

subdivision agricole de la daïra (sous-préfecture) de Hamadia, trois ingénieurs de la station de Ksar Chellala de l'INSID⁷ et un propriétaire de chambre froide.

Sept périmètres irrigués ont été identifiés (figure 4), certains intégrant les périmètres de mise en valeur APFA ou GCA :

Figure 4. Localisation géographique des périmètres irrigués à Rechaïga



- Elmechti (désigné par la lettre A) : terres d'EAI, EAC et *melk* ;
- Elarja (B), terres d'EAI, EAC et *melk* ;
- Mkimen (C), périmètre APFA et extensions informelles sur terres *arch* (composé par quatre secteurs : Mkimen (1), Hriga (2), Oum Zabouj (3) et KoudiatJrad (4)) ;
- Elrejel(D), périmètre APFA et extensions informelles sur terres *arch* ;
- Elfaraa (G), périmètre APFA et extensions informelles sur terres *arch* ;
- Elracha (F) périmètre GCA, EAC et terres *arch* ;
- Oued Elouahche (E), périmètre APFA et extensions informelles sur terres *arch*.

⁷ Institut National des Sols, de l'Irrigation et du Drainage

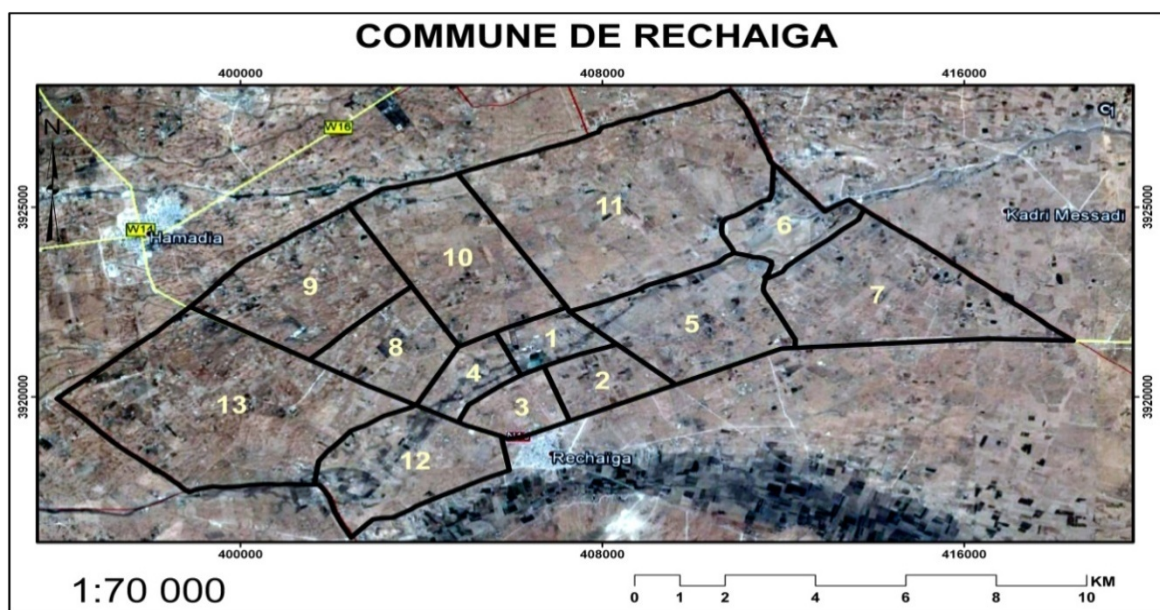
2.2. Recensement des agriculteurs des périmètres, locaux et itinérants

Pour pallier l'incomplétude des listes d'agriculteurs locaux disponibles au niveau de l'administration agricole et l'absence de toute donnée sur les itinérants.

Nous avons ainsi réalisé un recensement des exploitants locaux qui pratiquent ou ont pratiqué les cultures maraîchères irriguées depuis leur introduction sous une forme intensive (arrivée des premiers itinérants en 1985, puis premières adoptions de ce type de système de production par les agriculteurs locaux en 1989). Nous ne pouvons garantir l'exhaustivité de ce recensement pour l'ensemble des périmètres de la commune.

Nous avons par ailleurs cherché à identifier, périmètre par périmètre, secteur par secteur, tous les producteurs itinérants, présents dans la commune de Rechaïga lors de la campagne 2017, ou ceux passés par la commune. Pour conduire d'une manière systématique ce recensement, chaque périmètre a en effet été subdivisé en secteurs. La figure 5 présente l'exemple du périmètre d'Elmechti, qui a été subdivisé en 13 secteurs, en se référant à des repères physiques, notamment les pistes principales, et aussi en fonction de la superficie, des cultures pratiquées et du nombre d'exploitations existant dans chaque secteur.

Figure 5. Carte de la partition du périmètre d'Elmechti en 13 secteurs



Après la répartition en secteur, des sorties de correction et de validation avec des personnes ressources ont été organisées au niveau des périmètres (figure 6).

Figure 6. Validation des cartes avec les personnes ressources



Parmi les personnes ressources mobilisées à cette étape figurent des pépiniéristes fournisseurs de plants maraîchers et des agriculteurs installés de longue date dans chaque secteur. Une dernière vérification des listes d'agriculteurs ainsi élaborées a été opérée au moment de l'enquête par questionnaire, la liste étant soumise à chacun des agriculteurs enquêtés, pour vérification et enrichissement.

Le recensement des agriculteurs itinérants a ainsi nécessité un travail laborieux, d'autant que notre ambition était d'identifier tous les itinérants qui opèrent ou qui ont opéré, à un moment donné, dans chacun des périmètres. Nous avons cherché à recenser les parcelles et zones parcourues par ces derniers, en interrogeant les propriétaires des parcelles concernées ou les voisins. Pour ce recensement, nous avons mobilisé en plus des personnes ressources déjà identifiées parmi les agriculteurs des périmètres de Rechaïga, des agriculteurs itinérants parmi ceux que nous avons auparavant enquêtés dans la région d'Aflou (Derderi *et al.*, 2015). Les itinérants actuellement présents dans la commune sont tous arrivés après 2010 ; les anciens se sont déplacés vers d'autres régions du pays (Aflou, etc.). Ainsi, pour compléter notre recensement nous nous sommes rendus dans les communes d'origine des premiers agriculteurs itinérants, dans la wilaya de Mascara.

Nous avons de fait réalisé deux types de recensement des agriculteurs itinérants :

- celui des agriculteurs présents au moment de l'enquête, en 2017 : 27 agriculteurs ;

- celui des agriculteurs itinérants qui sont passés par Rechaïga, puis ont quitté la commune : 243 producteurs identifiés⁸. Lors de missions dans la wilaya de Mascara, 25 de ces derniers ont pu être identifiés, 11 étant enquêtés.

Le tableau suivant présente le nombre d'agriculteurs locaux et itinérants recensés dans chaque périmètre qui y sont actuellement actifs, ceux qui ont abandonné l'activité maraîchère dans les périmètres⁹ et les périodes d'exploitation des périmètres.

Tableau 8. Nombre de producteurs recensés dans chaque périmètre et périodes de fonctionnement

	Elmechti	Elarja	Mkime n	Elrjel	Elfaraa	Oued Elouahc he	Elracha	Total
Agriculteurs locaux exploitants actuels	32	20	10	17	20	30	25	154
Agriculteurs itinérants exploitants actuels	0	0	1	0	3	23	0	27
Agriculteurs itinérants ayant quitté le périmètre	16	62	23	12	44	54	32	243
Agriculteurs locaux ayant abandonné les cultures maraîchères	31	19	15	0	0	0	0	65
Cultures maraîchères dans le périmètre depuis...	1985	1985	1985	1993	1993	2000	1993	-
Période de plein fonctionnement du périmètre	1986-2003	1986-2005	1986-2006	1996-2001	1996-2006	2000-2010	2004-actuel	-

Sources : nos enquêtes, 2017

⁸ Les itinérants ayant été identifiés par périmètre sur la base de données partielles, il est possible que certains aient été comptés à plusieurs reprises, s'ils se sont déplacés d'un périmètre à l'autre – en particulier pour les données les plus anciennes (mémoire défaillante des informateurs). Nous ne pensons cependant pas que cela a introduit un biais majeur dans les données.

⁹ Ces derniers travaillent aujourd'hui comme journaliers dans les exploitations agricoles ou dans les chantiers de constructions. Ils pratiquent encore des cultures pluviales (céréales en sec) sur leurs propres parcelles, le rabattement de la nappe et l'interdiction de forages plus profonds ne leur permettant plus l'irrigation. Cette interdiction est plus strictement appliquée sur certains périmètres que sur d'autres par les autorités locales, en fonction de l'état de la ressource hydrique (sont particulièrement concernés par cette interdiction tous les anciens périmètres : Elmechti, Elarja, Elrjel). Sur ces périmètres, les propriétaires de forage installés dénoncent toute tentative de forage illicite.

2.3. Enquête et études de cas

Une enquête par questionnaire a été réalisée auprès d'un échantillon de 86 exploitants (tableau 7) : 68 agriculteurs locaux sur les 154 recensés sur les sept périmètres¹⁰, 7 agriculteurs itinérants parmi les 27 actuellement en activité à Rechaïga (enquêtés sur place), et 11 des 243 individus qui sont aujourd'hui hors de la commune de Rechaïga mais qui ont travaillé par le passé dans cette commune (enquêtés à Mascara) – soit 18 itinérants au total.

Tableau 9. Répartition de l'échantillon des agriculteurs enquêtés par périmètre

		Elmechti	Elarja	Mkimen	Elrjel	Elfaraa	Oued Elouahche	Elracha	Total
Agriculteurs locaux actuels	Population mère	32	20	10	17	20	30	25	154
	Enquêtés	22	9	7	7	8	10	4	67
Agriculteurs itinérants actuellement à Rechaïga	Population mère	0	0	1	0	3	23	0	27
	Enquêtés	0	0	1	0	0	6	0	7
Agriculteurs itinérants ayant quitté Rechaïga	Population mère	16	62	23	12	44	54	32	243
	Enquêtés	0	7	3	0	0	0	1	11

Sources : nos enquêtes, 2017

L'objectif de l'enquête était de caractériser les acteurs, les systèmes de production maraîchers à Rechaïga et leur évolution, les conditions d'accès à la terre et leur évolution, plus largement les conditions d'accès aux ressources productives, et d'apprécier l'effet des agriculteurs itinérants sur ces dynamiques. Ces approfondissements ont été réalisés auprès de tous les itinérants enquêtés (à Rechaïga et Mascara), ainsi que de cinq agriculteurs locaux – soit au total 23 « études de cas ».

¹⁰ Notre objectif initial était de réaliser des enquêtes exhaustives au niveau des périmètres les plus anciens ; du fait de contrainte de temps et de disponibilité des enquêtés cela n'a pas pu être fait à l'occasion de la présente étude, mais nous conservons cet objectif. L'échantillonnage des enquêtés a été réalisé de façon aléatoire, une fois établie la liste des exploitants du périmètre. Les agriculteurs locaux ayant abandonné les cultures maraîchères n'ont pas été formellement enquêtés, mais ont été rencontrés à de nombreuses reprises lors de contacts quotidiens.

Ce travail a été complété par l'étude de cinq cas d'entrepreneurs itinérants ayant abandonné l'activité agricole, autrement dit sortis du système. Trois d'entre eux sont d'anciens exploitants ayant exercé pendant plus de 35 ans avant de se retirer, tandis que les deux autres représentent des profils plus jeunes. Ces cas ont été sélectionnés de manière raisonnée, dans le but d'identifier les facteurs limitants ayant conduit ces agriculteurs à abandonner leur activité, et ainsi mieux comprendre les conditions de fragilité ou d'échec dans ces trajectoires. Le choix de cette étape ne s'inscrit pas dans une logique de généralisation des résultats, mais vise à apporter un éclairage complémentaire et contrasté par rapport aux autres cas étudiés.

Conclusion

L'examen des données relatives à la commune de Rechaïga montre que celle-ci représente typiquement les zones steppiques, marquées par la prédominance de l'élevage pastoral et de l'agriculture pluviale. Toutefois, les données sur l'agriculture irriguée révèlent une présence significative de cultures maraîchères, notamment la pomme de terre et l'oignon, qui occupent les premières places en termes de superficies cultivées. L'arboriculture intensive y est également bien représentée, contribuant à diversifier les systèmes de production.

Ce contexte nous a conduits à adopter une méthodologie adaptée, articulant cartographie participative et approche mixte. Cette dernière combine des outils qualitatifs (entretiens, observations de terrain, récits de trajectoires) et quantitatifs (traitement de données statistiques, enquêtes structurées).

Chapitre 3 : Caractéristiques entrepreneuriales des agriculteurs itinérants ?

Introduction

Ce chapitre a pour objectif de mettre en évidence, à partir de la grille d'analyse élaborée, en quoi les agriculteurs itinérants peuvent être considérés comme de véritables entrepreneurs. Loin d'une vision réductrice qui les associerait uniquement à l'instabilité ou à l'informalité, il s'agit ici de souligner les logiques organisationnelles, gestionnaires et professionnelles qui sous-tendent leurs pratiques.

Le chapitre se décline en quatre parties. Il commence par un rappel historique sur l'entrepreneuriat agricole en Algérie. Il applique ensuite la grille d'analyse au fonctionnement des exploitations itinérantes. La troisième partie explore le capital de gestion mobilisé par ces entrepreneurs. Enfin, une dernière section s'intéresse aux trajectoires professionnelles des itinérants, pour mieux comprendre leur insertion et leur consolidation dans l'espace agricole.

1. Une dynamique entrepreneuriale ancienne en Algérie

Déjà pendant la guerre d'Algérie, Frémont (1982) notait, dans la région d'AïnMlila (Hautes Plaines du Constantinois), l'émergence de « koulaks » algériens, « *bourgeoisie rurale d'accapareurs de terres et d'entrepreneurs agricoles* », développant la culture irriguée intensive de la pomme de terre.

Relativement aux années 60 et jusqu'à la Révolution agraire, on trouve des références à des exploitants « capitalistes », sous deux formes principales. D'une part, des exploitants pratiquant une céréaliculture mécanisée, propriétaires d'équipements de culture, louant des terres (ou les prenant avec un contrat à part de fruits) de grands propriétaires absenteïstes ou, souvent, de paysans pauvres. Ainsi dans le Sersou, « *18 locataires emblavent 1.908 ha (...). Tous sont citadins, ou habitent le centre de Mahdia et s'adonnent à une activité commerciale ou dirigent des entreprises de construction ou de travaux agricoles* » (Boumaza, 1972, p. 129). Côte (1971), à partir de ses observations détaillées dans le douar de Terraguelt (commune de Mouladhein, Hautes Plaines Constantinoises), décrit comment la tracterisation fait passer la taille optimale de l'exploitation annuelle (hors jachères) de céréaliculture de 10-15 hectares avec attelage à 200-300 hectares, l'augmentation des superficies exploitées venant de la location et surtout de contrats à part de fruits. La transformation technique induite par la motorisation conduit alors à un quadruple renversement : (i) des rapports propriété-exploitation, avec passage d'un morcellement de la grande propriété confiée à plusieurs *khammes* (métayers au 1/5^{ème}), à un regroupement des terres de plusieurs propriétaires pour s'assurer une superficie travaillée amortissant l'équipement ; (ii) des rapports de FVI, avec un passage de petits propriétaires en FVD et de grands propriétaires cédant en FVI, à des grands propriétaires exploitant en FVD et prenant le cas échéant en FVI, et des petits propriétaires contraints de faire travailler leur terre par d'autres ; (iii) des rapports propriétaires-exploitants, avec un passage d'un rapport dominant du propriétaire, à un rapport dominant de l'exploitant prenant en FVI, qui « fait la loi et impose le type contrat » ; (iv) des rapports capital foncier-capital matériel, avec le passage d'une richesse basée sur la terre, à une richesse dépendant du matériel d'exploitation. Dans les trois cas identifiés par l'auteur, « *la structure professionnelle est la même : une entreprise familiale, basée en ville (...), à activités multiples, avec spécialisation de chaque frère ou chaque membre de la famille : commerce urbain, commerce des bestiaux, entreprise agricole [travaux à façon], transport* » (Côte, 1971, p. 55). Chaulet (1984), qui reprend les observations de Boumaza et Côte, et élargit le champ des références à Tlemcen, à

l'Oranie, au Haut-Chelif, à l'Ouarsenis, au Nord-Titteri et au Sud-Constantinois, interprète la mécanisation de la culture céréalière comme la voie la plus simple de transformation capitaliste de l'agriculture privée algérienne. L'autre voie étant, pour une minorité d'exploitations en situation favorable, l'intensification par la fertilisation des terres ou par l'irrigation, avec en particulier alors le maraîchage.

A partir de 1971, la Révolution agraire remet en cause ces dynamiques: « *En faisant coïncider propriété et capacité de travail familiale, en interdisant le salariat permanent et les formes antérieures d'amodiation de la terre, [le texte] vise à supprimer les conditions nécessaires à la constitution d'entreprises capitalistes agricoles ; en instaurant un contrôle permanent sur la taille des exploitations et postérieurement des propriétés (...) il vise à empêcher la formation de « grandes fermes » sur la base des petites propriétés (...)* »(Chaulet, 1984, p. 427). Dès 1976 toutefois, la réouverture du commerce privé des fruits et légumes offre une opportunité à l'investissement (initialement discret) dans la production maraîchère, marquée par la courte durée de la campagne et par la mobilisation d'un capital d'exploitation sous la forme de matériel facile à déplacer (motopompes et tuyaux mobiles). « *Il s'est donc trouvé, malgré des conditions globalement défavorables au capitalisme privé agricole, une minorité d'agriculteurs qui ont pu s'affirmer en tant qu'entrepreneurs, malgré la Révolution agraire* » (Chaulet, 1984, p. 437), dont les traits communs sont « *la compétence, la capacité d'investissent, l'esprit de calcul, le jeu des relations familiales* ».

Guillermou (1983), en notant l'extension remarquable des cultures maraîchères, en lien avec la forte hausse de la demande urbaine, distingue deux formes de production capitalistes : (i) « *le type intensif intégré : culture d'un grand nombre d'espèces maraîchères et/ou fruitières dans le cadre d'une exploitation intensive et rationnelle du capital sol ; et (ii) le type spéculatif : culture d'un seul produit ou groupe de produits à haute valeur commerciale, le plus souvent dans le cadre d'une agriculture « itinérante » utilisant des terres louées ou prises en association pour une très courte période* » (p. 479). Comme d'autres auteurs (voir références citées *supra*), il souligne que cette forme de production peut résulter de la « *reproduction élargie* » d'exploitations agricoles familiales tournées vers le marché, mais qu'elle est souvent liée à une accumulation de capital extérieur à la sphère agricole. Dans le rapport entre exploitant capitaliste prenant en FVI et propriétaire cédant en FVI, le rapport des forces « *penche incontestablement en faveur de l'exploitant, qui est le plus souvent un authentique entrepreneur capitaliste, solidement équipé en matériel d'irrigation, de labour et de transport, et maîtrisant parfaitement les conditions de marché (...) Ce système de production aussi récent qu'original*

se caractérise en général par l'extrême mobilité des exploitants. Tel est le cas en particulier des planteurs de melons et pastèques qui s'adonnent à une véritable « agriculture itinérante » – les terres étant louées ou prises en « association » pour une seule campagne, puis laissées au repos au moins quatre ou cinq ans. Ce phénomène (...) prend une extension remarquable dans la région de Tiaret, qui voit affluer chaque année un nombre croissant de planteurs venus des régions diverses (Mascara, El Asnam et même Sétif...). Nous l'avons relevé pour la première fois au printemps et à l'été 1976 dans la commune de Djilali-ben-Amar (limite nord-ouest de la wilaya de Tiaret), où un entrepreneur d'El Asnam avait planté des pastèques sur quelques hectares de terres louées au bord de l'Oued Mina, réalisant une récolte spectaculaire : aussi son expérience a-t-elle fait « tâche d'huile » les années suivantes » (Guillermou, 1983, p. 482).

Plus récemment, un ensemble de textes évoquent la prise en FVI de terres d'EAC dans le nord du pays par des exploitants ayant un profil d'entrepreneurs agricoles : périmètre irrigué de Ouarizane, dans le Bas-Cheliff, avec des locataires ayant un niveau (relativement) élevé de revenu, fondé sur cultures à fortes valeurs ajoutées et des cycles de production courts (pastèque, melon) (Amichiet *al.*, 2011) ; Mitidja Ouest, avec des observations dans une ex-DAS où les preneurs, généralement munis d'un capital d'expériences et d'un savoir-faire, investissent dans les plantations pérennes ou dans la production maraîchère (Bouchaïbet *al.*, 2011), et plus largement dans la région, où Benounicheet *al.* (2010) évoquent les locataires, maraîchers sous serres de Beni Tamou et AïnDefla, mais également maraîchers de plein champ originaires de Boumerdès, « itinérants » qui se déplacent dans toute la Mitidja-Ouest. Dans le cas des cultures maraîchères pratiquées dans les wilayas de Tlemcen, Blida, Constantine et Djelfa, Daoudi (2010) met l'accent sur l'association de production impliquant des maraîchers sans terre, ou maraîchers itinérants. Ce sont des agriculteurs professionnels qui maîtrisent l'itinéraire technique d'une ou de plusieurs cultures maraîchères (pomme de terre, poivron, pastèque, melon, oignon) et qui disposent des moyens financiers nécessaires à la mise en culture de grandes superficies agricoles. Ils exercent leur métier d'une manière itinérante entre les zones potentielles pour les cultures qui les intéressent. L'accès à la ressource terre leur est possible par le biais de la location mais aussi par l'association de production.

Dans la région d'Aflou, dans la steppe, Derderi *et al.* (2015), dans une recherche qui est à l'origine de la présente étude (cf. *supra*), ont traité de l'agriculture itinérante pratiquée, essentiellement, par des exploitants spécialisés dans les cultures de la pomme de terre et de l'oignon. Ces exploitations restent généralement de dimension modeste ou moyenne mais il s'agit bien de véritables entrepreneurs agricoles, totalement intégrés aux marchés, guidés par le

profit et n'hésitant pas à prendre des risques en engageant des sommes très importantes dans une culture risquée. Ils se déplacent avec leurs équipements agricoles d'une région du pays à une autre tout en maintenant et renforçant leurs liens avec leurs réseaux de fournisseurs et de clients. En élargissant et mobilisant leurs réseaux, ces agriculteurs contribuent à connecter les nouveaux territoires qu'ils exploitent aux zones traditionnelles de production de la pomme de terre, induisant une expansion réticulaire de l'aire de production de cette culture.

2. Les agriculteurs itinérants : des entrepreneurs

2.1. Grille d'évaluation des pratiques entrepreneuriales chez les agriculteurs itinérants

La définition de l'entrepreneur agricole, qu'il soit général ou spécifiquement, varie sensiblement selon les approches théoriques et les disciplines mobilisées. Toutefois, malgré cette diversité, plusieurs traits récurrents sont souvent identifiés dans le chapitre précédent comme caractéristiques d'une posture entrepreneuriale en agriculture. Parmi eux, on retrouve notamment la capacité à innover, la prise d'initiatives stratégiques, la gestion active du risque, la logique d'accumulation et de réinvestissement, ainsi que l'orientation vers le marché et la recherche de performance économique.

Dans le cas particulier de l'agriculture, ces éléments se traduisent par une intensification des pratiques productives, une adaptation continue aux conditions changeantes du marché, ainsi qu'une gestion rationalisée de la main-d'œuvre, des capitaux et des ressources foncières. L'agriculteur entrepreneur est ainsi défini non seulement par sa fonction de production, mais aussi par sa capacité à articuler des choix techniques, économiques et organisationnels dans une perspective stratégique.

Cette conception ouvre la voie à une lecture renouvelée de figures souvent marginalisées dans les analyses classiques, comme les agriculteurs itinérants. Loin d'être des simples exploitants informels, ils incarnent une forme spécifique d'entrepreneuriat agricole, reposant sur la mobilité, l'opportunisme stratégique, l'innovation organisationnelle et l'aptitude à gérer l'incertitude territoriale et contractuelle.

Tableau 10. Grille d'évaluation des pratiques entrepreneuriales chez les agriculteurs itinérants

Dimension	Description	Manifestation chez l'entrepreneur itinérant	Références clés
Prise de risque	Capacité à agir dans l'incertitude (foncier, marché, main-d'œuvre), sans garantie de stabilité.	Prise de décision rapide, Dans la mobilisation des capitaux financiers (voir tableau 4), Réputation dans la combinaison des facteurs de production (facteur, technique, environnement). Dans les marchés de commercialisation : achat dans un environnement incertain.	Knight (1921), Mises (1949)
Innovation technique	Adoption de nouvelles pratiques culturales ou équipements améliorant l'efficacité.	Semences : introduction de nouvelles variétés, diversification des variétés Introduction de nouveaux PPS irrigation Complémentarité culturelle, irrigation, mécanisation de processus culturel	Schumpeter (1935), De Janvry et al. (1991) Bouzidi et al 2020 Derderi et al, 2015
Innovation organisationnelle	Réorganisation interne des tâches, du calendrier, de la gestion de main-d'œuvre et de la logistique. Compétences en organisation, planification, coordination multi-sites, arbitrage stratégique.	Division du travail par parcelle ou par spéculation, planification multi-sites. Nouveau rôle dans la famille Coordination de plusieurs exploitations dispersées, anticipation climatique et marchande, délégation, encadrement.	Mintzberg (1978), Penrose (1959)
Innovation institutionnelle	Capacité à créer, adapter ou détourner des règles et relations pour sécuriser l'accès aux ressources et aux marchés.	Contrats informels innovants usage flexible des normes, arrangements locaux avec les cédants, négociation avec les autorités. (Voir chapitre (capital social	North (1990), Bélières et al. (2015), Lavigne Delville (2010)
Recherche / construction d'opportunités	Aptitude à identifier et façonner des opportunités économiques dans des environnements incertains.	Recherche de nouvelles zones d'exploitation, activation des réseaux, Chercher des opportunités dans l'activité de commerce des fruits des légumes et hors agriculture	Alvarez & Barney (2007), Sarasvathy (2001)

Logique d'intensification	Accroissement de la productivité du travail et de la terre.	Cultures intensives, intrants, emploi saisonnier ciblé, optimisation foncière.	Gasselin et al. (2021), Bosc et al. (2015)
Logique d'accumulation et réinvestissement	Capacité à dégager des surplus et à les réinjecter dans l'exploitation.	Achat d'équipements, épargne productive, acquisition foncière, amélioration logistique. Chambres froides (voir tableau 4)	Sabourin (2014), Colin et al. (2017)
Gestion de la main-d'œuvre	Recrutement, supervision, fidélisation et rotation de travailleurs.	Gestion de main-d'œuvre mixte (ouvriers, proches, journaliers), incubation sur le tas, affectation par tâche.	Bélières et al. (2013), Gasselin et al. (2021)
Mobilité entrepreneuriale	Capacité à se déplacer ou déplacer son dispositif d'exploitation pour capter les opportunités dans l'espace.	Itinérance planifiée, navigation entre zones agricoles, adaptation aux temporalités climatiques ou sociales.	Muchnik (1990), Laurent & Muchnik (1999)
Ancrage relationnel et institutionnel	Capacité à établir des relations durables dans des zones instables, à s'intégrer aux réseaux socio-institutionnels locaux.	Alliances avec cédants, insertion dans les marchés locaux, réseaux de courtage, rôle d'intermédiaire entre acteurs locaux et extérieurs.	Granovetter (1985), Osty et al. (2021), Bourdieu (1980)

Source à partir de notre analyse

Au regard de l'ensemble de ces caractéristiques (tableau.10), les agriculteurs itinérants peuvent être légitimement qualifiés d'entrepreneurs. Leurs pratiques entrepreneuriales, loin d'être des simple facteur de production, constituent des stratégies économiques rationnelles leurs permettant de saisir des opportunités, d'optimiser l'usage des ressources et de s'adapter aux contraintes territoriales. Cette lecture permet de dépasser les représentations traditionnelles de ces agriculteurs et d'inscrire leur action dans le champ plus large de l'entrepreneuriat agricole contemporain.

2.2. Les agriculteurs itinérants passés par Rechaïga : une caractérisation générale

Nous avons recensé 254 agriculteurs itinérants passés par Rechaïga, 27 seulement étant encore installés dans la commune. Nous avons enquêté 7 de ces derniers et 11 parmi ceux qui ont quitté la commune. Ces 11 exploitants ont été rencontrés dans leur commune d'origine à Mascara. L'ancienneté dans la pratique de l'itinérance est le premier critère qui différencie ces deux catégories d'agriculteurs itinérants enquêtés, les 7 installés à Rechaïga étant tous des

« débutants » (ancienneté moyenne de 5 ans), alors que les 11 autres sont plus anciens (ancienneté moyenne de 26 ans). Ce facteur de différenciation s'accompagne d'autres distinctions, en lien avec la structure des exploitations. La moyenne d'âge des itinérants présents est de 36,7 ans, alors qu'elle est de 57,8 ans chez les anciens. Le niveau de scolarité est négativement corrélé avec l'âge, comme souvent en Algérie, les anciens présentant un niveau d'analphabétisme (4/11) beaucoup plus élevé que les jeunes (1/7).

Trois autres différences, en grande partie liées à l'ancienneté, distinguent les deux groupes : (i) le niveau d'accumulation en capital matériel (transport et kits d'aspersion), (ii) les superficies travaillées par campagne, qui renseignent sur l'accumulation en capital financier et en capacité managériale, et (iii) la diversité du portefeuille d'activités agricoles et extra-agricoles (tableau .4). Les plus anciens enregistrent des indicateurs de loin plus importants que ceux des « nouveaux agriculteurs » pour les trois critères.

Tableau 11. Indicateurs des capacités de production des agriculteurs itinérants

		Anciens agriculteurs itinérants (11)	Itinérants présents à Rechaïga (7)	Total échantillon (18)
Équipements (valeur estimée en millions DZD)	Fourchette (min-max)	9,6-49	3,2-6,6	3,2- 49
	Moyenne	21,4	5,2	15,1
Superficie cultivée (ha/an)	Fourchette (min-max)	10 - 160	4 - 10	4 - 160
	Moyenne	46,1	5,7	30,4
Activités hors production agricole	Commerce semences pomme de terre	9/11 (82%)	0	9/18 (50%)
	Commerce de plants d'oignon	7/11 (64%)	4/7 (57%)	11/18 (61%)
	Commerce de produits agricoles	3/11 (27%)	0	3/18 (17%)
	Stockage (chambres froides)	5/11 (45%)	0	5/18 (28%)

Sources : nos enquêtes, 2019

3. Organisation de la structure de la gestion : le capital familial comme ressource managériale en contexte d'itinérance

3.1. La famille comme une boîte de gestion

Dans les entreprises familiales, en particulier dans les exploitations agricoles, la gestion de l'entreprise ne repose pas exclusivement sur une personne unique comme dans les approches classiques de l'entrepreneuriat (un individu autonome, porteur d'un projet, qui assume seul la prise de risque, la coordination des ressources et la gestion de l'entreprise), mais sur un partage des fonctions managériales entre plusieurs membres de la famille (Gasson&Errington, 2008 ; Chua et al., 1999). Ces configurations conduisent à ce que certains auteurs appellent une "entreprise à entrepreneur collectif" (Donnelly, 1964 ; Zellweger et al., 2010), dans laquelle le capital managérial est co-construit, transmis et distribué au sein du groupe familial.

Ce partage du management se manifeste particulièrement dans les contextes marqués par la pluri-localisation des activités, comme c'est le cas chez les agriculteurs itinérants, où la dispersion géographique des sites de production rend indispensable une coordination efficace entre plusieurs lieux. Dans ce cadre, la gestion doit souvent être assurée simultanément par plusieurs personnes. Les anciens agriculteurs se distinguent par l'importance de la structure familiale de leurs activités économiques, avec le père qui intègre ses fils dans la construction d'un patrimoine et d'un portefeuille d'activités, et une certaine spécialisation par activité entre les fils. A la disparition du père, la fratrie continue à maintenir l'ancienne organisation sous forme de groupe familial (en général sous le leadership de l'un des frères), avant que chacun des fils ne s'autonomise et reproduise à son tour le schéma paternel – avec le cas échéant maintien de relations partenariales fortes entre les frères. Parmi les 11 agriculteurs enquêtés de cette catégorie, 7 ont un tel fonctionnement en « entreprises familiales » (voir illustrations encadrés 2 et 3). Les nouveaux itinérants installés à Rechaïga, eux, travaillent seuls, et leur portefeuille d'activités se limite à l'activité maraîchère (encadré 1).

Mais cette organisation peut également s'appuyer sur des mécanismes complémentaires, tels que l'incubation progressive de gestionnaires : certains ouvriers, après une période d'apprentissage et de mise à l'épreuve, accèdent à des fonctions de supervision et de responsabilité sur les différents sites. Par ailleurs, des formes d'association peuvent également être mises en place, permettant de structurer la répartition des responsabilités et de renforcer les capacités de pilotage de l'entreprise itinérante. Ces dispositifs organisationnels, qu'ils soient

familiaux, formalisés ou issus d'un processus d'apprentissage, constituent des réponses adaptées à la complexité logistique et managériale de l'itinérance agricole.

3.2. La mobilisation du capital familial comme ressource managériale en contexte d'itinérance

Dans les entreprises agricoles itinérantes, les membres de la famille occupent une place centrale dans la gestion, souvent bien plus déterminante que celle des ouvriers salariés ou des associés externes. Leur engagement s'explique d'abord par un intérêt patrimonial direct : ils participent à l'activité avec la perspective d'hériter de l'exploitation, de bénéficier d'une future répartition des actifs, ou encore d'un accès privilégié à certaines ressources stratégiques comme le logement, les terres ou les équipements (ce qu'on pourrait désigner par l'expression populaire *yakhdem fi rezkou*). À cet intérêt matériel s'ajoute un capital de confiance interpersonnelle élevé, qui permet une coordination fluide des tâches, sans nécessiter un encadrement permanent. Le tableau suivant présente l'importance des membres de la famille dans la gestion de l'entreprise itinérante en 2019.

Tableau 12. Importance des membres de la famille dans la gestion de l'entreprise itinérante en 2019

	Taille de famille nbr des membre impliqués	Nbr de site	Superficie cultivée (ha)
Entrepreneur 1	3	3	70
Entrepreneur 2	3	2	55
Entrepreneur 3	7	1	10
Entrepreneur 4	4	3	15
Entrepreneur 5	6	1	60
Entrepreneur 6	1	3	10
Entrepreneur 7	5	2	160
Entrepreneur 8	1	2	30
Entrepreneur 9	1	2	27
Entrepreneur 10	1	3	20
Entrepreneur 11	3	1	50
Entrepreneur 12	1	1	6

Entrepreneur 13	1	1	10
Entrepreneur 14	1	1	4
Entrepreneur 15	1	1	5
Entrepreneur 16	1	1	6
Entrepreneur 17	1	1	4
Entrepreneur 18	1	1	5

Source : nos enquêtes 2019

Les résultats présentés dans le tableau indiquent que les entrepreneurs agricoles itinérants adoptent majoritairement un mode de gestion fondé sur l'implication des membres de leur famille. En effet, 64 % des anciens entrepreneurs itinérants déclarent avoir intégré au moins trois membres de leur famille dans la gestion de leur entreprise.

Cette mobilisation familiale n'est toutefois pas uniforme : elle varie selon plusieurs facteurs structurels et organisationnels. D'une part, la superficie cultivée influence le besoin en main-d'œuvre qualifiée et de confiance, ce qui favorise l'engagement de proches. D'autre part, le nombre de sites d'exploitation, souvent répartis sur plusieurs localités, impose une délégation de certaines responsabilités, souvent confiées à des membres de la famille pour garantir un suivi fiable et une continuité dans les décisions. Enfin, la diversification des activités au sein de l'entreprise itinérante, telles que la gestion d'une chambre froide, la commercialisation de semences ou d'autres services annexes, peut nécessiter des compétences spécifiques ou une présence continue, ce qui pousse l'entrepreneur à s'appuyer sur des proches jugés disponibles et loyaux.

Ce recours à la main-d'œuvre familiale peut être interprété à la lumière des travaux de Granovetter (1985), qui soulignent l'importance de l'encastrement social des relations économiques : dans les environnements incertains ou peu institutionnalisés, les liens familiaux apparaissent comme des garants de fiabilité et de coopération.

Les 36 % restants des anciens entrepreneurs itinérants adoptent une gestion de type individuel, sans implication directe de membres de leur famille dans l'organisation de l'exploitation. Dans ces cas, les frères des entrepreneurs ne participent pas à l'activité, principalement parce que la succession familiale a déjà eu lieu : le partage de l'héritage a conduit à une répartition distincte des capitaux et des actifs agricoles entre les membres de la fratrie, réduisant ainsi les possibilités

de gestion collective ou familiale. Ils sont dans la phase d'autonomisation et de la reproduction des schémas paternels.

Ces entrepreneurs se sont majoritairement stabilisés dans la wilaya de Mascara (après une langue trajectoire dans l'entreprise familiale), où ils concentrent leurs activités agricoles. Leur production repose principalement sur la culture de la pomme de terre, exploitée sur des terres dont ils sont propriétaires. En parallèle, ils ont diversifié leurs activités en introduisant l'arboriculture, en gérant des chambres froides, des hangars de stockage et des moyens de transport.

Par ailleurs, ces exploitants se distinguent par leur profil générationnel : ils sont en moyenne plus jeunes que l'ensemble des anciens entrepreneurs itinérants, avec un âge moyen de 49 ans. Cette relative jeunesse s'accompagne d'un profil familial spécifique : leurs enfants, encore scolarisés pour la plupart, ne sont pas encore impliqués dans la gestion de l'exploitation, ce qui renforce le caractère individuel de la gestion à ce stade.

Pour ces anciens entrepreneurs qui adoptent une gestion individuelle, la pratique de l'itinérance (c'est-à-dire l'exploitation de terres situées dans des zones steppiques telles que Rechaïga, Aflou ou Saïda), repose sur le recours à des associés.

3.3. Organisation de l'entreprise itinérante :

Toutes les entreprises itinérantes observées reposent sur un modèle organisationnel articulé autour d'un chef d'exploitation, généralement un membre de la famille, épaulé par un conseil de gestion composé des autres membres familiaux impliqués. Le chef d'entreprise assume un double rôle : (i) il détient un pouvoir décisionnel central, lui permettant une gestion souple des affaires courantes ; (ii) il veille à la répartition équitable et incitative des rémunérations, afin de maintenir l'engagement des autres membres de la fratrie.

La coordination repose sur des réunions régulières durant lesquelles sont discutés les aspects clés de la gestion. Ces réunions permettent notamment de répartir les responsabilités selon les sites de production. À cette occasion, chaque membre est désigné responsable d'un site spécifique, avec la charge de sa supervision complète. Des tâches transversales sont également attribuées, telles que l'approvisionnement en semences, la gestion des chambres froides ou encore l'organisation logistique des transports.

Parmi les autres enjeux abordés figurent l'évaluation de la trésorerie disponible pour la campagne à venir, l'identification des parcelles de culture, l'anticipation des contraintes liées à la main-d'œuvre non permanente, la définition des modalités contractuelles à proposer aux salariés ou associés, la mise en place d'incitations, l'élaboration du calendrier de production par site, ainsi que le recensement des équipements disponibles et des besoins en matériel.

Un autre type de réunion intervient pendant l'exécution des tâches, afin d'assurer une coordination continue entre le chef d'exploitation et les membres de la famille tout au long du processus de production. Ces réunions visent principalement à organiser les opérations liées à l'approvisionnement en semences : tri, emballage, stockage, transport vers les sites de culture, et conservation dans de bonnes conditions. Elles couvrent également les étapes suivantes du travail agricole : préparation du sol (labour, apport de fumier), plantation, suivi de l'irrigation, traitements phytosanitaires, ainsi que la conduite culturale jusqu'à la récolte. L'ensemble de ces tâches est réalisé avec rigueur, précision, synchronisation, et dans le respect du calendrier préétabli.

3.4. Comment devient-on chef d'entreprise dans une exploitation itinérante familiale ?

Le statut de chef d'entreprise n'est pas uniquement formel ou héréditaire : il se construit progressivement, à travers l'épreuve du temps, des décisions prises et de leur validation implicite par les autres membres de la famille. C'est en démontrant la pertinence de ses choix stratégiques que l'individu acquiert une légitimité managériale. Parmi ces choix déterminants figurent, par exemple, les premières décisions de déplacement vers de nouvelles zones agricoles à la fin des années 1980, puis l'élargissement progressif vers d'autres régions, l'augmentation des superficies cultivées, ou encore la diversification vers des activités connexes telles que le commerce de pommes de terre et d'oignons, l'acquisition de moyens de transport ou la construction de chambres froides.

Être reconnu comme chef d'entreprise repose donc sur la capacité à initier, justifier et réussir ces investissements, tout en maintenant la cohésion familiale. La reconnaissance par les autres membres (frères) se manifeste notamment lorsqu'ils adhèrent aux décisions prises et continuent à s'impliquer activement dans le fonctionnement de l'entreprise. À l'inverse, si les décisions du chef ne font plus consensus, cela peut conduire à des tensions internes et à des procédures de partage des actifs familiaux, marquant alors une remise en cause de son autorité et, parfois, la désagrégation de l'unité entrepreneuriale.

En ce sens, le leadership dans ces entreprises repose moins sur un statut figé que sur un processus dynamique de légitimation, façonné par la performance, la confiance et l'adhésion collective.

3.5. Les limites de la ressource familiale dans l'entreprise itinérante

La famille constitue une ressource précieuse mais limitée pour les entreprises agricoles itinérantes. Si elle offre un socle de confiance et facilite la coordination des activités, elle peut aussi devenir un facteur de blocage dans l'évolution ou la continuité de l'entreprise. Deux principales situations illustrent ces limites. D'une part, certains entrepreneurs ne disposent pas de successeurs familiaux : ils n'ont pas d'enfants impliqués ou disponibles, ou leurs frères ont choisi de développer leurs propres exploitations. Dans ces configurations, la ressource familiale, bien qu'essentielle dans les premières phases de développement, montre ses limites lorsqu'elle n'est pas renouvelée ou élargie à d'autres formes de capital humain.

Dans notre échantillon, quatre anciens entrepreneurs itinérants (36%) ont limité leur activité dans les régions steppiques en raison de l'absence de membres de la famille disponibles pour assurer la gestion des sites d'exploitation. Faute de relais familiaux, ces entrepreneurs ne pratiquent l'itinérance que de manière occasionnelle, uniquement lorsqu'ils parviennent à établir des partenariats avec des associés prêts à s'engager dans la gestion conjointe des périmètres agricoles.

D'autres cas observés dans notre échantillon concernent des entrepreneurs ayant abandonné l'activité d'agriculture itinérante. Trois d'entre eux ont cessé complètement cette pratique. L'un d'eux, parmi les premiers à s'être installés à Rechaïga dès 1987, avait initialement travaillé avec ses frères dans une logique de co-gestion. Par la suite, il est retourné dans sa région d'origine, Mascara, où il a procédé à l'achat et à l'exploitation de terres en propre. Cet entrepreneur a toujours travaillé exclusivement avec ses frères. Ses deux enfants, quant à eux, ne se sont pas engagés dans l'agriculture : ils sont restés à Mascara et ont choisi une autre trajectoire professionnelle, notamment dans le commerce de pièces détachées, avant de s'installer en ville. Devenu âgé et souffrant de problèmes de santé, cet entrepreneur a abandonné l'activité agricole en 2010, à l'âge de 75 ans. Depuis, il met ses terres en location.

Un second cas concerne deux frères, sans successeurs, ayant adopté l'agriculture itinérante dès 1995. Ils ont travaillé ensemble pendant une quinzaine d'années, exploitant des terres dans les zones steppiques, notamment à Aflou. En 2010, l'aîné a dû se retirer de l'activité en raison d'un

accident vasculaire cérébral (AVC), qui a fortement compromis ses capacités physiques. Le cadet a alors poursuivi seul, alternant gestion individuelle et associations ponctuelles avec d'autres agriculteurs.

En 2019, il a finalement abandonné définitivement l'itinérance agricole, se reconvertissant dans une activité commerciale en ouvrant une épicerie dans le chef-lieu de Mascara. Il convient de souligner que ni l'un ni l'autre des deux frères n'a d'enfants engagés dans le secteur agricole, ce qui a accentué l'absence de relais générationnel et pesé sur la décision de cesser l'activité.

Ce cas, à l'instar du précédent, illustre les limites du capital familial lorsque celui-ci n'est pas renouvelé. L'absence de succession, conjuguée à un retrait progressif des co-gestionnaires, rend difficile la poursuite du modèle itinérant. Il révèle également une tendance à la reconversion vers des activités plus sédentaires, perçues comme moins contraignantes face à l'âge, aux problèmes de santé, et à l'isolement progressif dans la gestion.

3.6. Les formes d'adaptation pour faciliter le mangement de l'entreprise itinérante

La première consiste à recourir à des formes d'association avec d'autres entrepreneurs ou gestionnaires externes, notamment pour assurer le pilotage et le contrôle des sites éloignés situés dans les zones steppiques (Rechaïga, Aflou, Saïda). Cette stratégie permet une mutualisation des ressources managériales et une délégation des responsabilités, réduisant ainsi la charge de coordination supportée par le seul chef d'entreprise. Elle s'inscrit dans une logique de coopération inter-entrepreneuriale (Johannisson, 2000), fondée sur la confiance, la complémentarité et la flexibilité organisationnelle.

La seconde repose sur un processus plus progressif : l'incubation de gestionnaires à partir de la main-d'œuvre salariée permanente, selon une logique d'apprentissage en situation (Argyris&Schön, 1996). Dans ce cadre, certains ouvriers expérimentés se voient confier, après une phase de tests informels, des responsabilités croissantes. Ce processus les conduit à évoluer progressivement d'un rôle strictement technique vers des fonctions de supervision, puis de gestion autonome de site. Cette pratique permet de construire un capital managérial endogène, à partir de personnes déjà socialisées aux exigences du métier et aux normes implicites de l'entreprise, tout en renforçant la résilience organisationnelle.

3.6.1. L'association comme source de gestion

Dans les contextes agricoles marqués par l'itinérance et la dispersion géographique des sites de production, et le manque du capital manageriel familiale, les formes d'association constituent une réponse stratégique aux contraintes organisationnelles, managériales et logistiques. Bien au-delà de la mutualisation des efforts, ces partenariats reposent sur une logique de complémentarité des ressources entre les acteurs (Daoudi et al., 2011).

Dans les cas observés, ces associations sont majoritairement formées entre des anciens entrepreneurs itinérants, confrontés à une contrainte de gestion (notamment l'absence de relais familiaux disponibles), et d'autres agriculteurs itinérants originaires de Mascara, souvent limités par des contraintes financières. L'accès à ces partenaires potentiels se fait par l'intermédiaire des réseaux professionnels ou sociaux mobilisés par les anciens entrepreneurs. Toutefois, certains critères fondamentaux conditionnent le choix des associés : expérience technique, réputation en matière de supervision, capacités de gestion, et surtout disponibilité durant toute la saison agricole dans les zones d'itinérance. La fiabilité, le sens des responsabilités et l'absence de comportements opportunistes constituent également des critères essentiels.

Au-delà des dimensions humaines, les entrepreneurs cherchent à garantir un engagement économique de leurs partenaires. L'associé doit généralement prendre en charge la main-d'œuvre permanente, tout en contribuant aux investissements en capital fixe : matériel agricole (tracteurs ou équipements de plantation), équipements d'irrigation (pompes, kits d'aspersion), ou moyens de transport.

Pour l'entrepreneur itinérant, cette configuration permet de compenser l'insuffisance de capital managérial familial et témoigne à la fois l'expérience de l'associé et sa trajectoire d'accumulation et d'apprentissage. Elle renforce la complémentarité entre les partenaires et permet une répartition plus équilibrée des responsabilités, tout en réduisant les coûts de supervision.

La participation en capital fixe varie selon les partenaires, mais constitue un levier essentiel dans la structuration des alliances. Elle permet à l'associé d'accéder à de meilleures opportunités (exploitation de plus grandes surfaces, accès prioritaire aux intrants) tout en limitant sa

vulnérabilité face aux aléas (pertes de récolte, fluctuations de prix), dans la mesure où il amortit ses équipements sur le long terme.

Tableau 13. Importance de contrat d'association durant les parcours des entrepreneurs itinérants (1985-2019)

	Ancien entrepreneur	Nouveau entrepreneur
Nbr de contrat d'association	27	4
Nbr de contrat avec matériels d'irrigation	16/27	4/4
Nbr de contrat avec Tracteur, moyen de transport	11/27	0
Nbr d'entrepreneur pratiquant ce contrat	7/11	2/7

Source ; nos enquêtes 2019

L'analyse des contrats d'association mis en place par les anciens entrepreneurs itinérants pour faire face aux contraintes de gestion des exploitations agricoles montre que ces dispositifs sont mobilisés dans deux types de contextes. D'une part, ils sont utilisés lorsque la gestion individuelle devient difficile, notamment en l'absence de membres familiaux disponibles ou impliqués (9 cas sur les situations étudiées). D'autre part, certains entrepreneurs y recourent malgré la présence d'une gestion familiale (18 cas), lorsque celle-ci ne suffit plus à encadrer l'expansion des activités. Dans les deux configurations, le recours à l'association vise principalement à surmonter les limites du capital managérial et à permettre l'extension des superficies cultivées.

Pour ces entrepreneurs, le principal facteur limitant dans l'activité agricole n'est pas l'accès aux intrants (semences, produits phytosanitaires, fiente), mais bien la disponibilité en ressources humaines qualifiées pour assurer la gestion des sites de production, en particulier dans un contexte d'itinérance et de dispersion géographique.

3.6.2. Les limites des contrats d'association

Les contrats d'association ne constituent pas une solution durable aux contraintes liées à la gestion des exploitations itinérantes. L'analyse des entretiens menés avec les entrepreneurs itinérants montre que ce type de dispositif nécessite un certain niveau de contrôle et de supervision des associés. Autrement dit, bien que ces contrats permettent temporairement de pallier l'absence de capital familial, ils ne remplacent pas la gestion familiale dans sa capacité à assurer un pilotage autonome, de confiance, et à moindre coût de l'exploitation.

Les entrepreneurs enquêtés expliquent la non-durabilité des contrats d'association à travers deux situations principales. Dans le premier cas, lorsque l'activité est rentable et que l'associé parvient à accumuler du capital, celui-ci cherche souvent à se lancer seul, ayant ainsi surmonté sa contrainte financière initiale. Dans le second cas, en situation de pertes (mauvaise récolte, chute des prix, etc.), les associés préfèrent mettre fin au contrat pour ne pas assumer de nouveaux risques. Toutefois, dans certaines situations, notamment lorsque l'entrepreneur a financé l'intégralité des consommations intermédiaires, il peut demander à l'associé de renouveler le contrat pour une nouvelle saison, dans l'espoir de compenser les pertes précédentes.

Les cas précédemment présentés d'entrepreneurs itinérants ayant abandonné l'activité agricole mettent en évidence les limites de ce type de contrat d'association. Ces expériences soulignent que ces accords, bien qu'utiles à court terme, restent fragiles face aux aléas économiques, aux déséquilibres d'engagement entre partenaires, ou encore à l'absence de mécanismes de stabilisation sur le long terme. Dans ce contexte, certains entrepreneurs adaptent des alternatives plus durables, telles que l'incubation progressive de nouveaux gestionnaires (jeunes ouvriers).

3.7. L'incubation des jeunes ouvriers

Ce mécanisme constitue une réponse stratégique aux contraintes de main-d'œuvre et de gestion rencontrées par les entrepreneurs agricoles itinérants. Il repose sur un processus d'apprentissage progressif, dans lequel certains ouvriers passent d'un rôle purement opérationnel comprenant des tâches telles que le tri des semences, le transport, la préparation du sol, la plantation, les traitements phytosanitaires et la récolte à des responsabilités de gestion et de coordination. Le processus d'incubation concerne à la fois les ouvriers familiaux et non familiaux. Tous les membres familiaux mentionnés dans la section précédente ont d'ailleurs été intégrés selon ce modèle progressif d'apprentissage et de responsabilisation.

Le tableau suivant présente le nombre d'ouvriers ayant atteint le niveau d'un entrepreneur qualifié, c'est-à-dire capables d'assumer des responsabilités de gestion, et qui sont encore actifs sur le terrain dans le cadre de l'agriculture itinérante. (ce tableau prends que les cas de réussite).

Tableau 14. La pratique de l'incubation chez les entrepreneurs itinérants

	Ancien entrepreneur		Nouveau entrepreneur ¹¹	
	Famille	Externe	Famille	Externe
Nbr d'entrepreneur incubé	33	8	5	2
Nbr d'entreprise itinérante	11	3	5	2
Duré d'incubation (ans)	4	10	5	8

Source : nos enquêtes 2019

Les résultats montrent que les membres de la famille sont incubés au sein de l'entreprise familiale, où ils passent par un processus d'apprentissage et de sélection (tests, épreuves de responsabilité) avant de devenir entrepreneurs itinérants. Ces membres mettent en moyenne quatre ans pour accéder à ce statut, ce qui correspond à la durée nécessaire pour acquérir les compétences de gestion (capital managérial) et construire un réseau relationnel (capital social).

À la différence des ouvriers externes, ces entrepreneurs familiaux ne sont pas dans l'obligation immédiate d'accumuler du capital financier, ce qui réduit leur temps d'incubation. En revanche, les ouvriers non familiaux mettent en moyenne dix ans pour atteindre le même niveau d'autonomie entrepreneuriale. Cette différence s'explique par le fait que ces derniers doivent accumuler progressivement un capital financier suffisant pour pouvoir s'engager dans l'agriculture itinérante en tant qu'entrepreneurs indépendants.

La durée d'incubation est donc proportionnelle au capital financier accumulé. À l'issue de ce parcours, les ouvriers externes accèdent directement à la phase d'entrepreneuriat débutant, souvent avec une exploitation d'au moins 7 hectares, ce qui témoigne de leur préparation financière et opérationnelle plus avancée au moment du lancement seulement 3 entreprises sur 11 (soit 27 %) accordent une réelle attention à l'adaptation du processus d'incubation de la main-d'œuvre. Ce processus, souvent long, aboutit dans plusieurs cas à une situation où les ouvriers incubés, après avoir accumulé les capitaux nécessaires, cherchent systématiquement à travailler de manière indépendante, en dehors de l'entreprise qui les a formés.

¹¹ Pour cette catégorie, le tableau présente les cas où ces nouveaux entrepreneurs sont passés, ou non, par ce mécanisme d'incubation.

Ces résultats, qui révèlent un faible recours à l'incubation de la main-d'œuvre externe, mettent également en évidence que la gestion et le management des exploitations reposent principalement sur les membres de la famille. La gestion familiale constitue ainsi la source principale de compétences managériales au sein de ces entreprises.

3.8. Les tests et les filtres appliqués dans l'incubation de la main d'ouvres

À travers l'analyse des étapes d'évolution du statut d'ouvrier simple à celui d'entrepreneur autonome, capable de maintenir une activité agricole itinérante, nous avons identifié les principales phases de ce processus ainsi que les critères utilisés pour évaluer l'aptitude des ouvriers à évoluer vers des fonctions de gestion. Cette transition est jalonnée de tests pratiques, informels mais exigeants, appliqués par les entrepreneurs eux-mêmes.

Il est important de souligner que les entrepreneurs mobilisent souvent un lexique spécifique, condensé, polysémique et fondé sur des traits psychologique de l'ouvrier (kafez, yhani...) , pour désigner ces étapes d'apprentissage. Afin de mieux comprendre ce processus, nous avons mobilisé deux cadres théoriques complémentaires : l'apprentissage expérientiel de Kolb (1984) et l'apprentissage organisationnel selon Argyris et Schön (1978). Ces cadres permettent de structurer le cheminement des ouvriers en plusieurs étapes clés :

3.8.1. L'apprentissage par les routines (simple boucle)

Dans un premier temps, l'ouvrier s'approprie les gestes techniques à travers l'exécution des tâches agricoles : tri des semences, préparation du sol, plantation, traitements, et récolte. La réalisation correcte de l'ensemble de ces tâches dans différents contextes (climatiques, matériels, humains) constitue le premier test de sélection. À ce stade, l'entrepreneur agit comme formateur et superviseur, veillant à la qualité du travail exécuté et au respect des normes implicites de l'exploitation.

3.8.2. L'apprentissage réflexif (double boucle)

Dans une deuxième phase, certains ouvriers commencent à interroger les pratiques, à formuler des remarques sur les processus, et à s'intéresser aux raisons des échecs ou des réussites. Ils passent ainsi d'une posture d'exécutant à une posture réflexive. L'objectif ici est de détecter leur capacité à problématiser une situation et à proposer des pistes

de solution. L'entrepreneur évalue alors leur potentiel à devenir de futurs gestionnaires, à travers leur degré d'implication dans la résolution de problèmes.

3.8.3. La transition vers la gestion et la supervision

Une fois ces deux étapes franchies, l'ouvrier peut accéder à des fonctions de gestionnaire ou de superviseur. Il ne se limite plus à l'exécution technique, mais développe une vision plus globale de l'exploitation. Il est désormais capable de coordonner des équipes, de gérer les imprévus, mais aussi de s'impliquer dans la résolution de problèmes organisationnels plus complexes : par exemple l'accès au foncier, à l'eau, ou encore l'adoption de nouvelles innovations techniques et organisationnelles (semences améliorées, nouvelles pratiques culturales, organisation logistique).

4. Les itinérants maraîchers : trajectoires typiques d'entrepreneurs atypiques

Dans cette section, nous présentons une figure d'entrepreneur agricole, celle des entrepreneurs maraîchers itinérants. Ce sont des entrepreneurs agricoles atypiques ; leurs profils, mais davantage leurs parcours professionnels sont d'une grande diversité et richesse. L'analyse des trajectoires professionnelles de ces acteurs est source d'enseignements d'une grande valeur en termes de conditions d'émergence et de réussite de l'entrepreneuriat agricole dont le développement est tant souhaité. Il en ressort principalement que la réussite dans ce domaine est difficile, l'agriculture n'étant pas un domaine où les investissements génèrent aisément de l'argent, les risques sont nombreux et de différentes natures. La réussite est l'aboutissement d'un long processus d'accumulation d'expériences techniques et managériales, principaux atouts dans la gestion des risques inhérents au processus de production agricole et de mise en marché.

Les entrepreneurs itinérants, souvent sans ou avec un faible ancrage foncier en début de carrière, concentrent leurs efforts d'accumulation sur le capital circulant et les équipements spécifiques aux cultures maraîchères, qui leur permettent de maîtriser le processus de production et de commercialisation d'un produit maraîcher ou deux. En plus de l'accumulation en moyens propres, ils construisent, tout au long de leur carrière, des réseaux de partenaires professionnels qui leur permettent de mobiliser, à travers différents types d'arrangements, des ressources productives complémentaires. Forts de leur capital humain, financier, matériel et social, ils sillonnent les territoires steppiques à la recherche de terre et d'eau bon marché, source clé de leur succès économique. Le principal motif économique de leur mobilité est la réduction des

coûts de production et l'augmentation de leurs marges de profit, par le captage de la rente de fertilité des sols et l'exploitation d'une eau peu onéreuse.

De l'analyse des résultats des enquêtes et études de cas réalisées auprès des 18 agriculteurs itinérants, se dégagent les grands traits de leurs trajectoires professionnelles, les fondements de leur logique économique et les choix organisationnels et managériaux qui expliquent leur réussite. La trajectoire professionnelle type de ces entrepreneurs est marquée par trois principales étapes, chacune correspondant à une phase d'accumulation en moyens et compétences préalables à la phase ultérieure, qui renvoient à autant de configurations entrepreneuriales dans lesquelles interviennent aussi bien le profil de l'individu-entrepreneur, en tant que porteur de dynamiques, que la structuration et le fonctionnement de l'entité familiale comme premier cadre organisant l'activité économique – nous retrouvons ici une logique organisationnelle familiale mentionnée par le passé dans d'autres contextes algérien. Dans cette section, nous organisons la réflexion autour de la figure de l'entrepreneur : de l'agriculteur-entrepreneur à l'entrepreneur agricole, et à l'entrepreneur gestionnaire d'un portefeuille différencié d'investissements.

4.1. Phase de lancement : l'agriculteur entrepreneur itinérant

A ce stade, ces agriculteurs pratiquent eux-mêmes directement l'activité agricole. Ils sont qualifiés d'entrepreneurs car ils mobilisent des ressources productives, propres ou fournies par des associés, des parents, des fournisseurs d'intrants, engagent un processus productif dans un territoire éloigné de leur région d'origine, dans le seul objectif d'augmenter leur profit. Cette phase correspond, pour beaucoup, aux premières années de lancement en tant que chef d'exploitation qui travaille pour son propre compte, ou pour le compte d'une entreprise familiale avec délégation du pouvoir décisionnel. A ce stade, le défi pour ces nouveaux agriculteurs entrepreneurs réside dans l'accumulation de capital financier et matériel, leur seuil de référence étant la capacité de financement d'au moins trois cycles de production en conjoncture de crise (faible prix de vente de la récolte, accident de production affectant les rendements). Ces agriculteurs entrepreneurs ont le profil professionnel suivant : (i) ils sont relativement jeunes ; (ii) ils disposent de matériel de transport ; (iii) ils cultivent une superficie variant de 4 à 6 ha de pomme de terre ou d'oignon ; (iv) ils travaillent directement la terre, aidés d'un salarié saisonnier ; (v) ils sont installés en permanence sur la parcelle exploitée ; (vi) ils s'installent dans des régions déjà connues et investies par des membres de son réseau social. En bref, à ce stade, le jeune entrepreneur est davantage suiveur, en termes techniques comme

en termes de choix des zones d'installation.

Se lancer dans ce processus entrepreneurial suppose de disposer (i) d'une expérience dans la gestion d'un cycle de production maraîchère (approvisionnement en intrants, mobilisation de main-d'œuvre, organisation et gestion des tâches à la parcelle, commercialisation de la récolte) ; (ii) d'une bonne maîtrise technique de la conduite des cultures maraîchères ; (iii) d'une accumulation d'un capital financier, propre ou familial, suffisant pour engager au moins un cycle de production ; (iv) d'une accumulation de capital social permettant de trouver un associé de confiance pour cofinancer une partie du cycle de production. Tous ces pré-requis, techniques et financiers, sont acquis par l'agriculteur entrepreneur débutant lors d'activités exercées antérieurement, travail comme aide familial (simple exécutant) ou manœuvre agricole, dans un premier temps, puis comme actif dans l'exploitation familiale et/ou comme métayer ou associé chez un grand exploitant, avec donc un pouvoir décisionnel limité.

Encadré 1. Agriculteur dans la « phase de lancement » : illustration

Né en 1984 dans la commune de Tighennif, wilaya de Mascara, A.G. interrompt sa scolarité à 15 ans et travaille avec son père dans l'exploitation familiale (1 ha) dans la commune de Tighennif. Il commence comme aide familial chez son père, chargé de différentes tâches (plantation, irrigation, traitement...), avant de se voir déléguer la responsabilité de certaines tâches (recrutement des manœuvres, approvisionnement en intrants, etc.). Durant cette étape, son pouvoir décisionnel augmente avec ses performances (résultats d'exploitation). En 2012, du fait de l'absence d'eau dans l'exploitation familiale à Mascara (rabattement de la nappe), il devient entrepreneur itinérant en mobilisant initialement le capital de la famille (camion, matériels d'irrigation et capital financier) – les gros investissements productifs réalisés à partir de ce moment resteront au nom de son père, même si notre enquête est totalement autonome dans la gestion de ses activités agricoles.

Il commence par louer des terres à Rechaïga dans le périmètre d'Oued Elouahche, périmètre investi depuis la fin des années 1990 par d'autres agriculteurs itinérants originaires de son village. Il reproduit les itinéraires techniques utilisés par les autres entrepreneurs itinérants (date de plantation, densité de plantation, systèmes et doses d'irrigation, type de traitements phytosanitaires). Depuis son arrivée à Rechaïga, il travaille régulièrement de 4 à 6 hectares d'oignon, sur des parcelles qu'il loue auprès de différents cédants d'Oued Elouahche d'une année à l'autre, selon la disponibilité en eau et en terres « vierges » (terre qui n'a pas été auparavant cultivée intensivement, dite localement *jdida*, terre nouvelle). Il engage près de 3

millions de dinars (de l'ordre de 22.000 €) par campagne. Il a par ailleurs investi dans l'acquisition (sur financement propre) d'équipements d'irrigation et renouvelé le matériel de transport par l'achat d'un nouveau camion. La valeur des équipements –transport, matériels agricoles – peut être estimée à 6 millions de dinars (de l'ordre de 44.000 €). La stratégie de l'entrepreneur est de commencer par l'accumulation de capital financier et matériel (qui peut être revendu en partie en cas de problème conjoncturel), ce qui lui permet d'autofinancer au moins trois cycles de production en cas de mauvaise conjoncture.

A.G. s'installe sur la parcelle exploitée pendant toute la saison de production, de la préparation jusqu'à la commercialisation. Il gère l'exploitation tout en s'impliquant directement dans les travaux sur la parcelle (travail du sol, traitements phytosanitaires, irrigation). Il emploie deux ouvriers pour l'irrigation. Il continue à développer son propre réseau professionnel dans sa wilaya d'origine, pour l'approvisionnement en intrants, et dans la région de Rechaïga, pour la recherche de terres à louer.

4.2. Phase d'accumulation et d'extension : l'entrepreneur maraîcher/agricole.

A ce stade, l'agriculteur entrepreneur change d'échelle de production et de rôle dans l'exploitation agricole. Il cesse d'être impliqué directement dans la conduite des tâches agricoles et se consacre à plein temps à la mobilisation des facteurs de production et à l'organisation et la gestion du processus de production et de commercialisation. Il devient entrepreneur agricole. Les cultures maraîchères restent la principale activité de ces entrepreneurs, mais sur des superficies de plus en plus importantes, généralement entre 10 et 30 hectares. Deux défis conditionnent la réussite de ces entrepreneurs : (i) la maîtrise et la réduction des coûts de production, par des innovations techniques, l'insertion dans d'autres segments des filières maraîchères (semences, stockage) et la recherche de nouveaux territoires où l'eau et la terre sont disponibles au moindre coût, et (ii) la maîtrise de la gestion de la ressource humaine, pour identifier, mobiliser et gérer de la ressource humaine compétente et de confiance pour valoriser le capital accumulé. L'entrepreneur ne prend plus en charge la production, il la délègue à des salariés et/ou associés ; sa réussite dépend de sa capacité de management de la ressource humaine à qui il délègue la gestion des parcelles.

Les pré-requis qu'un agriculteur entrepreneur doit réunir pour passer à cette deuxième phase sont : (i) une accumulation de capital financier nécessaire pour conduire deux campagnes de suite, sur au moins une dizaine d'hectares ; (ii) accumuler dans des équipements permettant de prendre en charge cette superficie ; (iii) une extension du réseau social et une augmentation des

capacités de mobilisation de ressources financières en cas de besoin ; et (iv) une acquisition de capacités managériales, notamment en matière de gestion de la ressource humaine et de maîtrise des marchés de produits.

Encadré 2. Agriculteur itinérant dans la « phase d'accumulation et d'extension » : l'entrepreneur maraîcher/agricole

Propriétaires aujourd'hui une grande entreprise agricole familiale, S, R, T et O, quatre frères âgés actuellement de 42, 47,50 et 55 ans, ont commencé leur carrière comme aides familiaux dans l'exploitation paternelle, dans la commune de Maoussa (wilaya de Mascara). Depuis le décès du père, en 2002, la gestion de l'exploitation est assurée collectivement entre les quatre frères.

L'exploitation paternelle initiale de 7 hectares, dont 3 irrigués consacrés aux cultures maraîchères, souffre dans les années 80 du rabattement de la nappe ; la superficie irriguée passe à 0,5 hectare (à cette époque, la technologie disponible ne permettait pas de forer à plus de 50 m). En 1986, le père est informé de la disponibilité en eau et en terres à Rechaïga, où les agriculteurs de son village d'origine trouvent l'opportunité de continuer leurs activités agricoles.

Il engage ce déplacement vers Rechaïga (périmètre d'Elarja) en s'associant avec un agriculteur de son village, du fait d'une insuffisance de ressources financières et en matériels, mais aussi par crainte du risque lié au nouveau contexte de production. L'accès au foncier est assuré par l'intermédiaire des premiers agriculteurs itinérants arrivés sur le périmètre, qui négocient et réservent des terres pour le compte du père de nos enquêtés. Il loue, avec son associé, des terres avec un contrat de réalisation de forage, pour trois ans, avec une rente locative annuelle de 3.000 DZD /ha. Après ces trois premières années, il continue à exploiter le même forage, mais avec l'achat de l'eau et le paiement de la rente locative. Il travaille avec le même associé pendant 7 ans. La superficie des cultures maraîchères passe de 7 hectares en 1987 à 14 en 1993. Pendant cette période, il utilise le même forage pour irriguer plusieurs parcelles autour du forage, appartenant à différents propriétaires, toujours dans l'objectif d'exploiter des terres « vierges » afin de capter la rente de fertilité des sols. Pendant cette période, les quatre fils (nos enquêtés) travaillent comme aides familiaux dans l'exploitation de Rechaïga.

Durant la période d'itinérance à Rechaïga, le père de nos enquêtés a pu acheter son premier camion, son premier tracteur et renouveler les équipements d'irrigation. Avec l'aide de ses fils, il commence à acheter des produits agricoles à Rechaïga, à petite échelle, pour les revendre sur des marchés de Mascara.

En 1994, il laisse la première parcelle d'Elarja à son associé et déplace sa production vers la commune d'AïnZarit, voisine de Rechaïga, à cause de la concurrence exercée par les agriculteurs itinérants et les agriculteurs locaux sur le marché du FVI et de la réduction des terres « vierges » disponibles. Il accède au foncier à AïnZarit à travers un intermédiaire (agriculteur itinérant) originaire de Maoussa. Cet intermédiaire utilise un guide originaire de la commune d'AïnZarit pour identifier les caractéristiques pédologiques et les disponibilités en eau, et établir le contact avec les propriétaires de ces terres.

Le père de nos enquêtés loue alors des terres avec des contrats de réalisation de forages. Pendant la période concernée (de 1994 à 2002), il réalise 3 forages, permettant d'irriguer une superficie de 45 hectares. Il en cultive annuellement de 10 à 15 hectares sur les 8 ans de cette phase. Il délègue le pouvoir de décision opérationnel à ses fils, en conservant le pouvoir sur les décisions stratégiques (affectation des résultats en particulier) et un rôle d'arbitrage entre les fils, en cas de désaccords entre eux sur les choix en matière de production agricole et d'activités commerciales. Cette délégation de pouvoirs correspond à une nouvelle phase dans le développement de l'entreprise familiale, dans laquelle intervient la séparation entre le management opérationnel (délégué aux fils) et le management stratégique encore conservé par le père.

Sous l'égide du père, l'entreprise familiale continue à pratiquer l'agriculture itinérante et à investir dans l'achat de matériels de transport (un camion et un véhicule pickup) et dans les équipements d'irrigation. L'activité de commerce des produits agricoles connaît une extension importante en volume d'affaires et de régions d'approvisionnement (Rechaïga, AïnZarit, Aflou et Mascara).

Après la mort du père en 2002, l'exploitation agricole et l'activité commerciale sont gérées collectivement par les quatre frères. En 2003, à la suite d'un constat de rabattement de la nappe à AïnZarit, ils déplacent la production vers la wilaya de Sidi Bel Abbès pendant deux ans, qu'ils quittent après des tensions avec le propriétaire et les voisins de la parcelle louée. En 2005, ils travaillent simultanément dans deux régions différentes pour la première fois : Aflou et Rechaïga, où ils opèrent un retour dans un nouveau périmètre (Oued Elouahche). De 2006 à 2012, ils se limitent à Aflou, ayant fait le constat d'un manque de moyens humains pour la gestion simultanée de deux exploitations dans deux régions différentes, et au vu de la faible concurrence pour l'accès à la terre à Aflou (offre abondante, faible prix de location). Nos enquêtés évoquent également la possibilité de cultiver tant l'oignon que la pomme de terre, pour

laquelle ils notent l'absence d'une baisse des rendements, comme c'est le cas à Rechaïga (ce qui pourrait s'expliquer par une moindre pression phytosanitaire).

La superficie cultivée à Aflou a connu une augmentation importante, de 7 hectares en 2005 (une parcelle) à 30 hectares en 2013 (4 parcelles), superficie stabilisée jusqu'à ce jour. A partir de 2013 (et jusqu'à présent), ils reviennent également sur la wilaya de Sidi Bel Abbès, sur une superficie de 20 hectares (3 parcelles avec un forage chacune) consacrée à la production de semences de pomme de terre, de plants d'oignon, d'oignon de printemps (blanc) (et de blé en rotation).

La gestion simultanée de deux sites de production est rendue possible par une réorganisation du travail au sein de la fratrie et par le recrutement d'agents. Le principe d'une gestion collective est maintenu, avec partage de l'information et des décisions stratégiques, mais la gestion opérationnelle est redéfinie.

A Sidi Bel Abbès, ils ont recourt à 6 salariés permanents (2 par forage), 3 des frères assurant la gestion de ce site – l'un s'occupant des approvisionnements et de la mise en marché, les deux autres, de la gestion courante. La proximité de Mascara ne les contraint pas à une résidence sur place.

A Aflou, les 30 hectares exploités sont répartis en 4 parcelles, toutes travaillées en association avec des arrangements différents. La gestion de l'ensemble de parcelles est assurée par l'un des frères, secondé par un neveu intéressé au résultat.

- Une des parcelles est exploitée avec un contrat à la moitié : l'associé est ici le neveu, qui bénéficie de la moitié du résultat net au titre de sa rémunération pour le suivi de l'ensemble des parcelles (pour lequel il utilise son propre véhicule pickup). Il apporte le travail permanent, personnel ou qu'il rémunère (irrigation, conduite du tracteur pour préparation du sol, plantation, traitements phytosanitaires), et préfinance une partie des produits phytosanitaires ; les frères financent l'ensemble des autres charges, y compris la location de la terre. A la récolte, toutes les charges (hors travail permanent et amortissement du matériel) sont déduites avant partage du résultat net.
- La deuxième parcelle est exploitée avec un contrat au tiers du résultat net, passé avec un cousin, avec des termes identiques à ce qui vient d'être vu, à l'exception du pourcentage retenu pour le partage.
- La troisième parcelle est également exploitée au tiers avec un autre cousin, la différence avec le contrat précédant venant de la fourniture du kit d'irrigation par l'associé (acheté

avec un crédit fourni par les frères), plutôt que du préfinancement d'une partie des frais de produits phytosanitaires.

- La dernière parcelle est exploitée avec un contrat au quart avec un originaire de Maoussa, qui n'apporte que le travail permanent.

On notera que ces pratiques contractuelles sont révélatrices d'une recherche d'efficacité. D'une part, le préfinancement des charges en produits phytosanitaires, exigé de tous les associés, peut être interprété non comme répondant à une contrainte de financement des cédants, mais comme une forme d'incitation à l'engagement dans le travail, un mauvais résultat de l'agent se traduisant par un risque de perte (au moins partielle) sur ce préfinancement. D'autre part, contracter avec des parents ou des individus de forte proximité sociale permet de réduire le risque d'opportunisme. On notera également que tous les associés mobilisent, au titre de leur apport en travail, des frères qu'ils rémunèrent sur leur part et qu'ils initient à la production maraîchère, engageant ainsi une première étape d'une dynamique productive familiale susceptible d'évoluer selon les trajectoires décrites ici.

La superficie totale cultivée chaque année est de 50 hectares de pomme de terre et d'oignon, engageant plus de 20 millions de dinars (de l'ordre de 150.000 €) par campagne. La valeur des équipements agricole et de transport est de l'ordre de 40 millions de dinars (environ 300.000 €). Le partage des profits entre les frères se fait à parts égales, à hauteur d'un quart du résultat net pour chacun.

Les 4 frères se répartissent les tâches pour les différents sites lors de réunions. Ils habitent à Maoussa, où ils ont construit un immeuble avec des appartements individuels. Cette proximité leur permet de communiquer et d'échanger facilement. A titre d'illustration, les points suivants ont été discutés lors d'une réunion de programmation de campagne, à laquelle nous avons assistée : trésorerie disponible pour la nouvelle campagne ; point sur les sites d'implantation des cultures et difficultés prévisibles dans la mobilisation de la main-d'œuvre non permanente sur un nouveau site (commune de Sebgag, voisine d'Aflou) ; répartition des tâches entre les frères ; types de contrats de travail permanent ou d'association à proposer et incitations à offrir ; calendrier de production par site ; point sur les équipements disponibles et besoins d'acquisition. L'activité de commerce de produits agricoles, engagée à la fin des années 1990, a connu un développement progressif important, avec un chiffre d'affaire de l'ordre de 18 millions de dinars par saison (de l'ordre de 135.000 €). Actuellement, cette activité porte sur l'achat de récoltes de pomme de terre et oignon bord champ ou sur pied.

4.3. Phase de diversification : l'entrepreneur gestionnaire de portefeuille d'investissements

Cette phase correspond à un niveau avancé d'accumulation de capital par l'entrepreneur qui, dans un souci de fructification du capital accumulé et de gestion du risque, diversifie les investissements agricoles et non-agricoles. A ce stade, cet entrepreneur cesse de s'occuper directement de la gestion des cultures maraîchères conduites en itinérance ; il délègue cette gestion à un membre de la famille (frère ou fils généralement) ou à un associé. Son principal défi est l'identification de créneaux d'investissement sûrs et rentables. Il devient investisseur gestionnaire de portefeuille, avec le profil socioprofessionnel suivant : (i) grande capacité de production (de 30 à 200 hectares de cultures maraîchères irriguées) ; (ii) maintien de l'activité d'itinérance, mais déléguée ; (iii) investissement dans le foncier agricole dans la zone d'origine ; (iv) investissements productifs agricoles (plantation, chambres froides, forages très profonds) ; (v) investissement hors agriculture (services, immobilier).

Encadré 3. Agriculteur itinérant dans la « phase de diversification du portefeuilled'activités »

Né en 1949 à Maoussa (wilaya de Mascara) dans une famille d'agriculteurs, B.H. commence avec ses quatre frères comme aides familiaux dans l'exploitation paternelle de 7 hectares, en polycultures irriguées. Aujourd'hui, il est entrepreneur agricole, gestionnaire d'une importante entreprise agricole familiale (45 ha en propriété, chambres froides de 60.000 m³, matériel agricole et de transport) et un portefeuille diversifié d'activités : production agricole, commerce de produits agricoles, pépinière de plants maraîchers, location de matériels agricoles.

Dès les années 1980, B.H. occupe une place importante dans la gestion de l'exploitation familiale avec deux de ses frères, sous l'égide de leur père. Les deux autres frères, étudiants puis fonctionnaires, ne s'impliquent que partiellement dans les affaires de la famille.

Avec la crise hydraulique qui frappe la région de Mascara, la famille décide, en 1989, de déplacer l'essentiel de ses activités agricoles à Rechaïga. Ils achètent sur fonds propres du matériel agricole (un tracteur, équipements d'irrigation) et un camion et prennent en location une parcelle de 5 hectares dans le périmètre d'Elarja, avec un contrat de réalisation de forage qu'il exploite pendant trois ans tout en payant une rente locative annuelle (3.000 DA/ha/an). Après quelques années à Rechaïga, le père délègue toute la responsabilité de la gestion de

l'activité agricole à B.H. qui devient le premier responsable de cette exploitation (choix culturaux, superficie à cultiver, location de nouvelles terres). La superficie travaillée atteint 15 hectares en 1993. Pendant cette période, le travail (labour, plantation, traitement, irrigation) est assuré par les trois frères, qui s'installent sur la parcelle durant toute la campagne; pour la récolte, ils mobilisent des journaliers.

En 1994, B.H. et sa famille retournent à Mascara pour pratiquer les cultures maraîchères sur les terres des EAC et EAI, récemment créées (1987). Grâce à l'introduction de la technique de forage profond (plus de 100 m), le problème du manque d'eau s'atténue alors à Mascara. Ils prennent en location des terres dans la commune de Matemore. En 2000, ils achètent, d'une manière informelle, plusieurs parcelles (30 ha au total, situées à Matemore) qu'ils prenaient auparavant en location auprès de plusieurs attributaires d'EAC/EAI. En 2003, ils achètent une autre parcelle de 8 hectares à Maoussa, auprès d'un propriétaire privé. En 2005, en plus des terres exploitées à Mascara, ils exploitent une parcelle à Aflou, avec la délégation de sa gestion à l'un des frères. Les difficultés rencontrées dans la gestion de plusieurs sites en même temps (Matemore, Maouassa, Aflou) les poussent à se recentrer sur Mascara.

A partir de 2013, et grâce au renforcement du groupe familial par les fils aînés de B.H., la famille décide de louer 15 hectares dans la wilaya de Saïda, qu'ils cultivent en oignon et pomme de terre ; ils y sont jusqu'à aujourd'hui. Ils exploitent également depuis 2015 des terres (15ha) à Sidi Bel Abbès, dont la gestion est déléguée à l'un des fils de B.H. Depuis 2013, la superficie totale cultivée chaque année est de 60 hectares de pomme de terre et d'oignon (coût moyen par ha de pomme de terre de l'ordre de 3.000 €). Une partie de cette superficie est dédiée à la production de semences de pomme de terre (14.000qx/an).

Depuis le retour vers Mascara, la gestion de l'exploitation familiale, y compris les décisions d'investissement, a été totalement déléguée à B.H., qui consulte son père pour les grandes décisions (achat de la terre). Tous les investissements (achat de terre, maison, camions, tracteurs) sont au nom du père.

Dès le début des années 2000, la famille se lance dans le commerce des produits agricoles (achat auprès des producteurs, stockage et revente en gros). Le volume de ce commerce n'a cessé de progresser avec le temps. Depuis plusieurs années, ils ont développé un contrat commercial original, qu'ils proposent aux producteurs d'oignon lors des années de surproduction et de forte baisse des prix. En pleine période de récolte et lorsque les prix sont trop bas, ils proposent à des producteurs, avec qui ils ont l'habitude de travailler (généralement des itinérants originaires de

Maoussa), d'assurer le stockage de leur récolte et sa mise en marché, après redressement des prix. Le partage de la plus value nette, après déduction des charges, se fait à parts égales entre les deux parties. Ils récupèrent les frais de transport et de stockage, le producteur la valeur de la production estimée au prix du marché au moment de la récolte et définie d'un commun accord. Ce contrat, qui mérite d'être étudié plus en détail, apparaît comme un modèle de partenariat gagnant-gagnant entre producteurs et commerçants stockeurs. Le développement de l'activité commerciale est consolidé par un investissement considérable dans les infrastructures de stockage sous froid (6 chambres froides de 60.000 mètres cube au total). Ces chambres sont aussi louées aux grands producteurs de pomme de terre ou d'oignon.

Durant la période 1994 à 2014, année de décès du père, la répartition des résultats nets de l'entreprise familiale se faisait sous la responsabilité du père selon le principe général suivant : une partie des résultats est dédiée à la rémunération des trois frères actifs dans l'exploitation (à parts égales), l'autre partie alimente le fonds de roulement et finance les investissements collectifs (construction de maisons pour les frères, achat des terres agricoles, construction de chambres froides). Ce mode de fonctionnement permet à B. H. de disposer d'un pouvoir de décision étendu et d'une flexibilité dans la gestion des affaires de la famille, et garantit aux autres frères une rémunération incitative. Le père jouait le rôle symbolique de garant de cohésion du groupe familial.

En 2014, après le décès du père, l'héritage a été partagé entre les trois frères impliqués dans les activités agricoles. Les trois frères continuent à travailler ensemble, mais après le partage du patrimoine (terres et matériels). B.H. continu de gérer toute l'entreprise familiale, en associant les deux autres frères dans les décisions clés, mais avec la modification de la règle de participation dans le capital et de partage des résultats nets. Ainsi, en début de chaque campagne, le plan de travail de l'entreprise familiale est défini (superficie à louer, le volume du commerce) et chacun des frères apporte une part au capital nécessaire pour la campagne. La rémunération se fait au prorata des parts engagées.

Ces dernières années, les 4 fils de B.H. jouent un rôle de plus en plus grand dans l'entreprise familiale. Ils participent à étendre les superficies cultivées, y compris sur les sites éloignés, diversifier les activités de l'entreprise familiale (création d'une pépinière de plants de melon et de pastèque, location de matériels agricoles spécialisés), et moderniser les processus de production par l'introduction de nombreuses innovations techniques.

Conclusion

Les résultats de ce chapitre montrent que la gestion des entreprises agricoles itinérantes repose principalement sur le capital familial, qui constitue le principal levier de coordination et de pilotage de l'activité. Cette capacité managériale, ancrée dans les liens familiaux, est toutefois renforcée par deux mécanismes complémentaires : d'une part, le recours à des formes d'association, permettant de partager les responsabilités de gestion avec des partenaires externes ; d'autre part, un processus d'incubation de jeunes ouvriers, souvent issus de l'environnement de travail, qui accèdent progressivement à des fonctions de supervision ou de co-gestion. Ces dispositifs permettent aux entrepreneurs itinérants de surmonter les contraintes liées au contrôle, à la répartition des tâches et à l'expansion de l'exploitation dans un contexte de forte mobilité.

Un autre résultat majeur de ce chapitre réside dans l'identification de trois figures types d'agriculteurs itinérants, correspondant à des phases distinctes d'accumulation de capital et de ressources. Ces figures traduisent des trajectoires entrepreneuriales progressives, marquées par une évolution des capacités de production, des modes de gestion et des stratégies d'investissement. Il s'agit, d'une part, de l'agriculteur-entrepreneur en phase de lancement, puis de l'entrepreneur agricole en phase d'accumulation, et enfin de l'entrepreneur-gestionnaire en phase de diversification, à la tête d'un portefeuille d'investissements agricoles et non agricoles.

Chapitre 4 : Portefeuille d'activités des entrepreneurs itinérants : quelles opportunités sont recherchées à travers l'itinérance et la multi-localisation ?

Introduction

Les entrepreneurs itinérants engagés dans l'agriculture maraîchère ne se limitent pas à la seule activité de production agricole au sein d'une exploitation. Nos observations de terrain révèlent qu'ils adoptent, au contraire, une logique d'accumulation et de diversification économique, qui s'inscrit dans une stratégie d'entrepreneuriat élargi. Cette dynamique les conduit à construire ce que l'on peut qualifier de portefeuille d'activités : un ensemble structuré d'initiatives économiques complémentaires, articulées autour, mais également en dehors, de l'exploitation agricole proprement dite.

Ce portefeuille ne résulte pas d'un simple empilement d'activités. Il s'agit d'une construction progressive, fondée sur la capacité des entrepreneurs à repérer, saisir et valoriser les opportunités économiques offertes dans les différents segments de la filière maraîchère.

L'objectif de ce chapitre est ainsi double. Il s'agit, d'une part, d'identifier et d'analyser les principales composantes du portefeuille d'activités des entrepreneurs itinérants ; et d'autre part, de comprendre comment l'itinérance et la multi-localisation influencent leurs logiques de recherche d'opportunités économiques.

1. Exploitation multi-sites et itinérante comme unité fondamentale de production agricole : formes originales aux entrepreneurs itinérants

L'exploitation agricole des entrepreneurs itinérants constitue une unité fondamentale de production. Toutefois, cette unité revêt une forme originale et spécifique, propre à leur mode d'organisation. L'émergence de cette forme particulière n'est pas le fruit d'un simple choix, mais le résultat d'un ensemble de logiques adaptatives : contournement des risques liés à l'absence de ressources productives (eau et sol), recherche active d'opportunités économiques, et mise en place de capacités organisationnelles fondées sur la souplesse, la mobilité et l'ajustement aux besoins changeants.

1.1. Trajectoires spatiales des entrepreneurs itinérants : Du déplacement contraint à la mobilité stratégique

Le premier facteur structurant de l'unité de production agricole chez les agriculteurs itinérants réside dans leurs trajectoires spatiales, marquées par des déplacements successifs entre différentes régions agricoles. Ces mobilités géographiques ne sont pas aléatoires : elles répondent à une logique stratégique, façonnée à la fois par des contraintes (hydriques, foncières et sociales) et par des opportunités économiques (accès à des terres fertiles, complémentarité culturelle et internalisation des actions). L'objectif de cette section est ainsi double : d'une part, identifier et analyser les motivations qui poussent les agriculteurs itinérants à quitter une région pour en rejoindre une autre ; d'autre part, comprendre les stratégies différenciées mises en œuvre au cours de ces déplacements.

1.1.1. Déplacement initial motivé par la crise hydraulique

A la fin des années 80, la commune de Rechaïga a connu le début d'un phénomène qui s'accélérera considérablement durant les années 90 : l'affluence de nouveaux agriculteurs. Une partie de ces nouveaux agriculteurs étaient des « itinérants » prenant des terres irrigables en location pour installer, pour quelques saisons, des cultures maraîchères, notamment la pomme de terre et l'oignon. La disponibilité en terres accessibles par le marché foncier et les disponibilités en eau faciles à exploiter ont constitué les principaux facteurs d'attractivité de la commune.

Ces agriculteurs itinérants étaient tous originaires de la wilaya de Mascara, poussés à l'exode par la crise hydraulique sévère¹² qu'a connu leur wilaya à partir des années 1980 (Bekkoussa *et al.*, 2008). La commune de Rechaïga a été la première étape du périple de ce nouveau genre d'agriculteurs qui émergeait, que l'on pourrait qualifier de « chercheurs d'eau ». Les deux premiers agriculteurs originaires de Mascara sont arrivés à Rechaïga en 1985, avant même la réforme de 1987 (passage des DAS aux EAI et EAC, qui a souvent libéré l'offre sur le marché du FVI) et avant l'aménagement des périmètres de l'APFA. Ces agriculteurs, également commerçants de produits agricoles, ont découvert le potentiel hydrique de la commune dans le cadre de leurs activités. Ils ont pris en location des parcelles de propriétaires privés (*melk*), qu'ils ont cultivées en pomme de terre en recourant à une main-d'œuvre qu'ils ont fait venir de leur village d'origine. C'est par l'intermédiaire de ces manœuvres agricoles que l'information sur la disponibilité en eau et en terre s'est diffusée progressivement auprès d'autres agriculteurs de Mascara.

Au niveau de la commune de Rechaïga, ces agriculteurs itinérants se sont également déplacés d'une zone à une autre, pour fuir des problèmes techniques (rabattement de la nappe, baisse de la fertilité des sols) ou pour profiter de nouvelles opportunités (abondance d'eau et de terres non auparavant travaillées, faible prix de location) qu'offraient de nouvelles zones. Ils se sont installés initialement sur des terres *melk* et sur des terres *arch* appropriées privativement situées dans les zones d'Elarja, Mkimen et Elmechti. Ils ont ensuite cultivé les terres des exploitations agricoles individuelles (EAI) et collectives (EAC) issues de la réforme de 1987¹³. Par la suite, ils se sont déplacés vers les périmètres d'Elracha, Elfaraa et Elrejel, créés dans le cadre de l'APFA. Le marché du FVI (location et association) a été le seul mode d'accès au foncier des itinérants.

¹²Entre 1970 et 2001, la nappe plio-quadernaire de la plaine de Ghriss (Mascara) a connu unnet rabattement des niveaux piézométriques, sous l'effet conjugué de la surexploitation (développement rapide de l'irrigation) et de la baisse des précipitations. Ce rabattement est estimé par Berkoussa *et al.* (2008) à 32 mètres en moyenne. « Dans la partie centrale, entre les villes de Tizi, Matemore, Ghriss et Ain Fekan, la dépression piézométrique est maximale, elle atteint 40 mètres en moyenne. Le rabattement piézométrique maximal est observé dans la région sud-ouest de la ville de Froha où il atteint plus de 60 mètres en 31 ans » (Bekkoussa *et al.*, 2008, p. 9).

¹³ Les terres du domaine public ont été affectées à des exploitants qui ne disposaient pas toujours des moyens de les travailler. Certains de ces attributaires ont mis sur le marché locatif une partie de leurs terres. Ce phénomène est également constaté dans d'autres régions d'Algérie (voir Colin *et al.*, 2015 et Amichi *et al.*, 2016).

1.1.2. L'itinérance comme une stratégie productive

1.1.2.1. Le retour vers les régions d'origine

Dans une logique de circulation stratégique entre territoires, certains agriculteurs itinérants (six agriculteurs) amorcent un retour vers leurs régions d'origine en 1993, non pas comme un repli, mais comme une reterritorialisation de leurs activités agricoles. Ce mouvement s'inscrit dans une dynamique d'accumulation et de réinvestissement du capital, au sens de Bourdieu (1980), où les ressources financières acquises dans les zones d'itinérance (Rechaïga) sont mobilisées pour consolider une base productive plus stable. Concrètement, ce retour se manifeste par l'achat de nouvelles terres dans les zones d'origine, la remise en culture de parcelles anciennement possédées, ou encore par l'exploitation de terres par la location. Loin de marquer une rupture avec les logiques de mobilité, cette phase de retour participe à la diversification spatiale et à la sécurisation des trajectoires entrepreneuriales agricoles (Carter & Barrett, 2006), en articulant mobilité opportuniste et enracinement stratégique.

Les trajectoires de retour des agriculteurs itinérants vers leurs régions d'origine ne sont pas homogènes, notamment en matière d'accès au foncier. Ce mouvement s'est articulé avec deux dynamiques structurelles qui ont profondément modifié les conditions d'installation.

D'une part, une nouvelle offre informelle de terres est apparue, en lien avec l'échec de certains bénéficiaires des programmes d'attribution publique de terres, tels que les dispositifs de la reconversion des anciens domaines socialistes (DAS) en exploitations agricoles collectives (EAC) et exploitations agricoles individuelles (EAI) mis en place depuis 1987. Plusieurs de ces bénéficiaires, confrontés à des difficultés techniques, économiques ou organisationnelles, ont abandonné leurs terres, les cédant de manière informelle. Ce phénomène a permis à certains agriculteurs itinérants (six agriculteurs), notamment ceux ayant travaillé à Rechaïga, d'acheter informellement ces parcelles. (Six parcelles pour une superficie totale de 155 ha)

Cependant, cette possibilité ne s'est pas offerte à tous. Les données issues de nos enquêtes montrent que seuls les agriculteurs disposant d'un avantage comparatif initial ont pu accéder à la propriété foncière dans leurs régions d'origine. Il s'agit, en général, de ceux qui disposaient déjà, dès leur arrivée à Rechaïga, d'une superficie de culture relativement importante, de moyens financiers, d'équipements de transport et de production agricole, ainsi que de main-d'œuvre mobilisable au sein de la famille (gestionnaires et ouvriers familiaux). Ce capital

économique et humain a constitué un levier fondamental pour saisir les opportunités foncières dans leur territoire d'origine.

D'autre part, l'accès à l'eau a joué un rôle décisif dans la viabilité des projets de retour. L'émergence de nouvelles technologies de forage profond, notamment à partir des années 1992, a permis de surmonter en partie les crises hydrauliques affectant ces régions. Ces forages individuels, souvent réalisés à l'initiative des agriculteurs eux-mêmes, permettent d'atteindre des nappes plus profondes.

Cette solution ponctuelle est mise en œuvre depuis cette période et se poursuit encore aujourd'hui. Elle est généralement considérée comme une réponse individuelle et non durable face à la crise hydraulique (Derderi et al., 2022). Dans la wilaya de Mascara, la profondeur des forages est ainsi passée de 100 mètres au début des années 1990 à près de 350 mètres en 2019 (données de nos enquêtes à Mascara), illustrant une intensification progressive de l'exploitation des nappes profondes.

Les agriculteurs itinérants qui retournent partiellement dans leur région d'origine tout en maintenant une activité dans les zones d'itinérance développent des formes originales de pluri-localisation agricole. Cette stratégie repose sur la mobilisation simultanée de deux territoires de production : l'un ancien, souvent situé dans la zone de mise en valeur (comme Rechaïga), et l'autre, réinvesti, situé dans la région d'origine.

Cette double implantation n'est pas le fruit du hasard, mais le résultat d'un processus d'ajustement stratégique visant à tirer profit des avantages comparatifs propres à chaque espace. Les agriculteurs cherchent à combiner les ressources, les calendriers culturels et les opportunités offertes par chaque territoire, afin de diversifier les productions, d'étaler les risques climatiques et économiques, et d'optimiser l'allocation des ressources humaines.

1.1.2.2. Exploitation agricole itinérante et pluri-localisation

Après une première phase de retour vers les régions d'origine et la mise en place d'une stratégie de double implantation (en 1993), les entrepreneurs agricoles itinérants, qu'ils aient effectué ce retour ou non, ont poursuivi leurs déplacements vers une nouvelle région, située dans les communes proches de Rechaïga (Si AbdElghani, Mahdia et Sougueur), avant d'atteindre la région d'Aflou. Cette dernière constitue la deuxième grande étape dans les trajectoires des itinérants. À partir des années 2003, l'ensemble des anciens entrepreneurs agricoles enquêtés

sont passés par cette région¹⁴, marquant ainsi une nouvelle phase dans l'évolution de leurs stratégies de mobilité et d'implantation.

Dans les régions parcourues situées en zones steppiques (notamment les régions de Rechaïga et d'Aflou), les entrepreneurs agricoles pratiquent une forme d'itinérance à sens unique, c'est-à-dire sans retour vers les régions et les parcelles précédemment exploitées. Cette dynamique se vérifie particulièrement dans les trajectoires observées : aucun des entrepreneurs enquêtés n'est retourné à Rechaïga après s'être déplacé vers la région d'Aflou.

Le principal moteur de la mobilité des agriculteurs itinérants réside dans la recherche de terres vierges¹⁵ combinées à un accès à la ressource hydrique, généralement assuré par la présence ou la création de forages. Cette quête débute le plus souvent à l'échelle locale, au sein de la même région, où les parcelles sont exploitées sur de courtes périodes, typiquement deux à trois ans, correspondant à une rotation culturale type (pomme de terre / pomme de terre / oignon). Cette stratégie traduit une logique d'exploitation intensive, ponctuelle et mobile des ressources agricoles, qui s'apparente à une forme d'« extraction minière » de la fertilité des sols. Elle repose sur une maximisation des rendements à court terme, suivie d'un déplacement vers de nouvelles zones perçues comme plus productives, sans véritable perspective de stabilisation ou d'aménagement durable

La durée d'exploitation d'une région varie selon les profils d'agriculteurs. Pour les plus anciens, cette période est en moyenne de cinq ans. Cela s'explique par leur recherche prioritaire de grandes superficies peu soumises à la concurrence. En revanche, pour les nouveaux agriculteurs, cette durée tend à être plus longue, variant généralement entre cinq et dix ans. (voir chapitre six)

Parallèlement à cette dynamique de déplacement vers les régions steppiques, les anciens entrepreneurs itinérants ont poursuivi leur stratégie de double implantation, en continuant à exploiter des terres dans la wilaya de Mascara tout en s'implantant sur de nouveaux sites dans la wilaya de Sidi Bel Abbès. En effet, à partir de 2005, cinq des onze anciens entrepreneurs enquêtés ont amorcé un nouveau déplacement vers cette dernière wilaya. Parmi eux, quatre ont mené simultanément des activités agricoles dans les deux wilayas du nord, Mascara et Sidi Bel

¹⁴Région d'Aflou : la notion de "région" mobilisée dans cette section désigne l'ensemble des périmètres situés dans la commune d'Aflou, la commune d'Oued Morra et la commune de Sidi Bouzid, c'est-à-dire toutes les communes proches d'Aflou.

¹⁵Terre vierge : terre non exploitée avant par les cultures intensives

Abbès, illustrant ainsi une logique de multi-localisation fondée sur la diversification spatiale des sites de production.

L'accès aux terres se fait par faire-valoir direct ou par location dans la région de Mascara, et exclusivement par location dans la wilaya de Sidi Bel Abbès. Ces régions se caractérisent par un climat particulièrement favorable aux cultures maraîchères, notamment la pomme de terre et l'oignon, permettant jusqu'à deux cycles de production par an.

Les parcours de ces entrepreneurs en matière des trajectoires spatiales se sont traduits par l'émergence de l'exploitation agricole multi-sites et itinérantes. Le tableau suivant présente la typologie des entrepreneurs enquêtés en fonction du nombre de site exploités.

Tableau 15. Typologie des entrepreneurs enquêtés en fonction du nombre de site exploités (2019)

	Ancien entrepreneurs			Nouveau entrepreneur
Nbr de sites exploités	3 sites	2 sites	1 site	1 site
Nbr d'entrepreneur	4	4	3	7

Source : nos enquêtes 2019

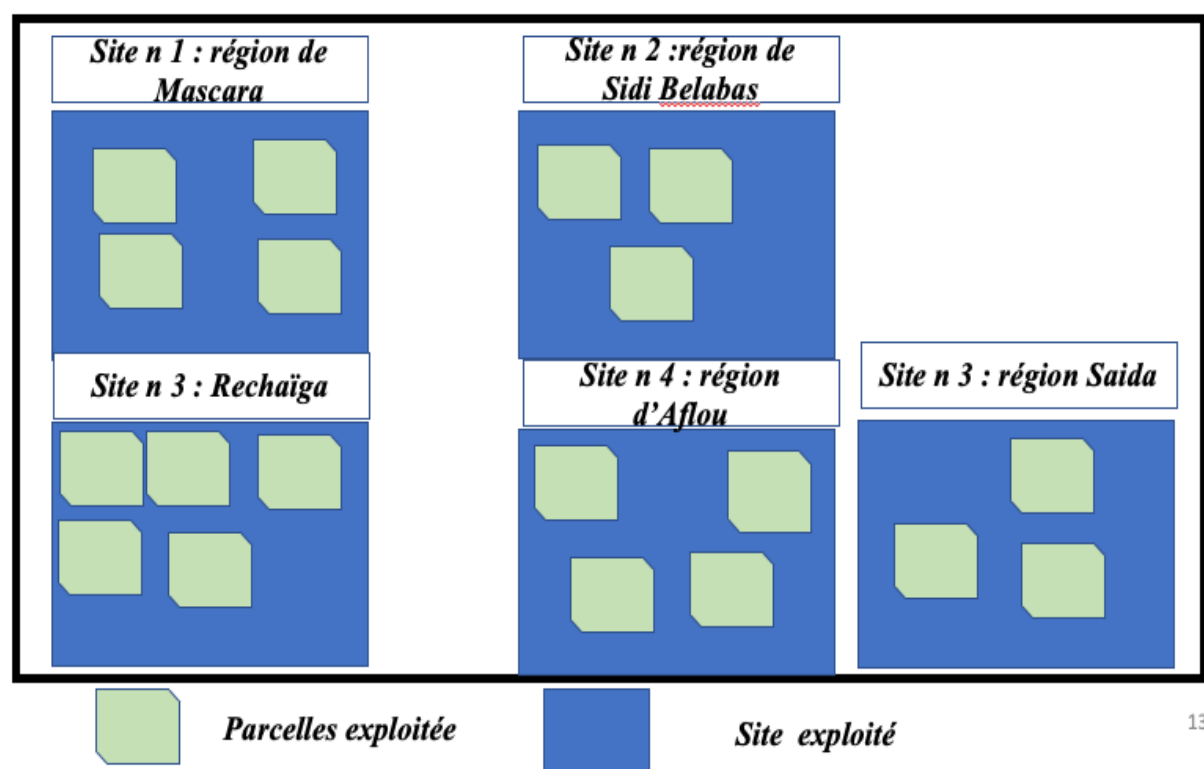
L'analyse des données présentées dans ce tableau montre que 72 % des anciens entrepreneurs adoptent une stratégie d'exploitation multi-sites et itinérante. Cette stratégie repose sur la recherche d'opportunités spécifiques dans les différentes zones d'itinérance, notamment entre les régions du Nord et les zones steppiques.

Les zones steppiques offrent plusieurs avantages structurels : un accès au foncier, une abondance relative des ressources hydriques, un moindre risque phytosanitaire, une utilisation réduite d'engrais chimiques, ainsi qu'une fertilité des sols encore exploitable. En outre, ces territoires permettent de répondre aux périodes creuses de production de la pomme de terre dans d'autres régions, assurant ainsi une meilleure continuité de l'activité maraîchère (Derderi, 2015).

De leur côté, les régions du Nord, notamment Mascara et Sidi Bel Abbès, offrent des conditions agro-climatiques favorables qui permettent aux entrepreneurs de mettre en œuvre une stratégie d'intensification des cycles de production.

Définition de l'exploitation pluri-localisée et itinérante : il s'agit d'un type d'exploitation agricole fondé sur l'utilisation simultanée d'au moins deux sites situés dans des régions différentes. Cette organisation permet d'intensifier les cycles de production, en s'appuyant sur la diversité des calendriers agricoles, tout en recherchant une complémentarité agro-écologique et logistique entre les zones exploitées. Pour mettre en œuvre cette stratégie, les entrepreneurs itinérants adoptent une mobilité foncière permanente, à la recherche de terres disponibles.

Figure 7. Schémas de l'exploitation pluri-localisation et itinérante



2. Les stratégies de multi-segments pour les filières maraîchères

Dans les approches traditionnelles de l'analyse des filières agricoles, l'agriculteur est souvent perçu comme un acteur isolé, concentré uniquement sur les activités de production sur sa parcelle. Selon cette vision, son rôle se limite à cultiver, tandis que les étapes amont (semences, intrants) et aval (collecte, transformation, commercialisation) sont prises en charge par d'autres acteurs. Le producteur reste ainsi dans une position subordonnée, exposée aux effets, positifs ou négatifs, des décisions prises ailleurs dans la filière, sans capacité d'influence ni marge stratégique.

Or, les entrepreneurs agricoles itinérants rompent avec ce schéma. Grâce à leur mobilité, leur capacité à exploiter plusieurs sites géographiques, et à mettre en œuvre des stratégies d'intégration, ils se positionnent au-delà du simple statut de cultivateur. En internalisant la production de semences, en diversifiant leurs productions (plusieurs cycles de production dans la même campagne) et parfois en contrôlant une partie des circuits de distribution, ces acteurs s'émancipent du rôle passif traditionnellement assigné aux producteurs. Ils deviennent des acteurs intégrés de la filière, capables de maîtriser plusieurs segments de la chaîne de valeur, et d'influencer les dynamiques économiques et techniques locales.

2.1. L'intensification de cycles de production de la pomme de terre

Par leur itinérance entre les régions du nord, notamment Mascara et Sidi Bel Abbès, les anciens entrepreneurs itinérants (9/11) mettent en œuvre un calendrier cultural intensif centré sur la culture de la pomme de terre. Ces zones présentent des conditions agro-climatiques favorables, en particulier des températures modérées, une disponibilité en eau d'irrigation et une qualité de sol adaptée, qui permettent d'y réaliser une première culture dès le mois de janvier, à partir de semences importées.

Une partie de cette production hivernale est ensuite réutilisée comme semence pour un second cycle cultivé entre les mois de juin et juillet, toujours dans ces régions du nord. À travers ce mécanisme, ces agriculteurs deviennent à la fois producteurs de pommes de terre de consommation et producteurs de semences.

Le second cycle de production remplit une double fonction : une part est commercialisée comme produit de consommation, tandis que l'autre est stockée entre novembre et mars pour être réutilisée comme semence dans les régions steppiques lors de la campagne suivante.

Ce système multi-cyclique s'appuie ainsi sur une complémentarité entre les régions du nord et les zones steppiques, tout en traduisant une stratégie d'intégration verticale et de sécurisation des intrants critiques, dans laquelle les producteurs s'affranchissent partiellement du marché des semences. Cette stratégie permet non seulement de valoriser pleinement les potentialités agronomiques différenciées entre leurs zones d'implantation, mais elle conduit également à un changement de statut : les entrepreneurs itinérants deviennent fournisseurs d'intrants essentiels, en particulier de semences, au sein de leur propre réseau productif. En supprimant les circuits

commerciaux intermédiaires, ils mettent en œuvre une stratégie de désintermédiation, qui renforce leur autonomie économique et leur position dans la filière.

Ce processus sera analysé plus en détail dans le chapitre consacré au capital social, notamment sous l'angle des relations d'échange, de confiance et de contrôle des ressources au sein des réseaux d'acteurs agricoles.

Tableau 16. Calendrier des cycles de production de la pomme de terre par les entrepreneurs itinérant durant une campagne

	J	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D	J	F	M	A	M
Région de Nord	P				R	P	P				R	S	S	S	S		
Type de semence	I				L1/G1	L1	L1				L2	L2	L2	L2	L2		
Région steppique																P	P
Type de semence																L2	L2

Source : nos enquêtes 2019

P : planation, R : récolte, S : stockage, L1(G1) : semence produite localement à partir des semence importées, L2 (G2) : semence produite localement

2.2. L'internalisation de la production des semences de pomme de terre : les entrepreneurs semenciers

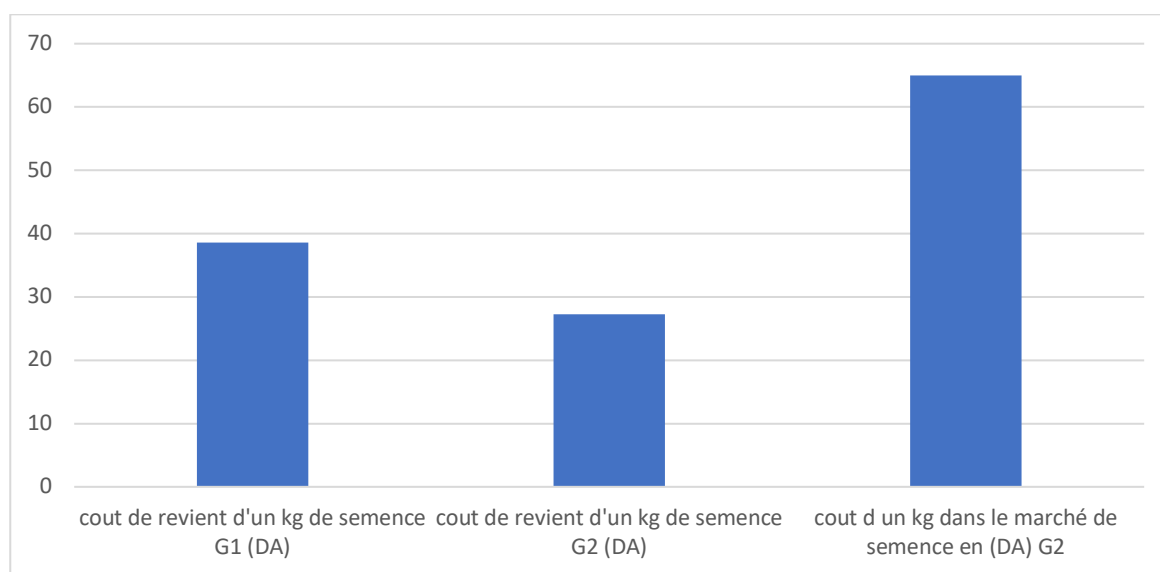
Les entrepreneurs agricoles itinérants cherchent constamment à améliorer les rendements (en mobilisant davantage d'intrants, en adoptant des innovations techniques et en renforçant leur maîtrise des itinéraires culturaux), tout en réduisant les coûts de production. Ces deux leviers sont essentiels pour maintenir leur compétitivité, en particulier dans un contexte marqué par la volatilité des prix et l'incertitude des marchés agricoles. Cette quête de performance économique s'inscrit dans une logique entrepreneuriale où la maîtrise des facteurs de production devient un enjeu central.

Dans cette optique, la réduction des coûts liés aux intrants, et plus spécifiquement à la semence, constitue une priorité stratégique. En réponse, ces anciens entrepreneurs itinérants (81%) ont

mis en place une stratégie d'internalisation de l'activité de production de semences. Ce choix s'aligne sur les logiques théorisées par Porter (1985) dans le cadre de l'intégration verticale, qui désigne l'extension de l'entreprise à des fonctions en amont ou en aval de sa spécialité initiale afin de mieux contrôler les ressources critiques et capturer davantage de valeur sur la chaîne de production. Ainsi, le coût d'acquisition de la semence est ramené au seul coût de production, ce qui permet une économie substantielle et une meilleure prévisibilité budgétaire.

La figure suivante présente une comparaison des coûts¹⁶ entre deux catégories d'agriculteurs engagés dans la culture de la pomme de terre dans la région d'Aflou : les locaux qui achètent leurs semences sur le marché de semence à Mascara et les entrepreneurs itinérants, qui produisent leurs propres semences. Cette comparaison repose sur les données issues de notre enquête de terrain, actualisées pour l'année 2019.

Figure 8. Comparaison des coûts de semences (achetée et autoproduite) 2019



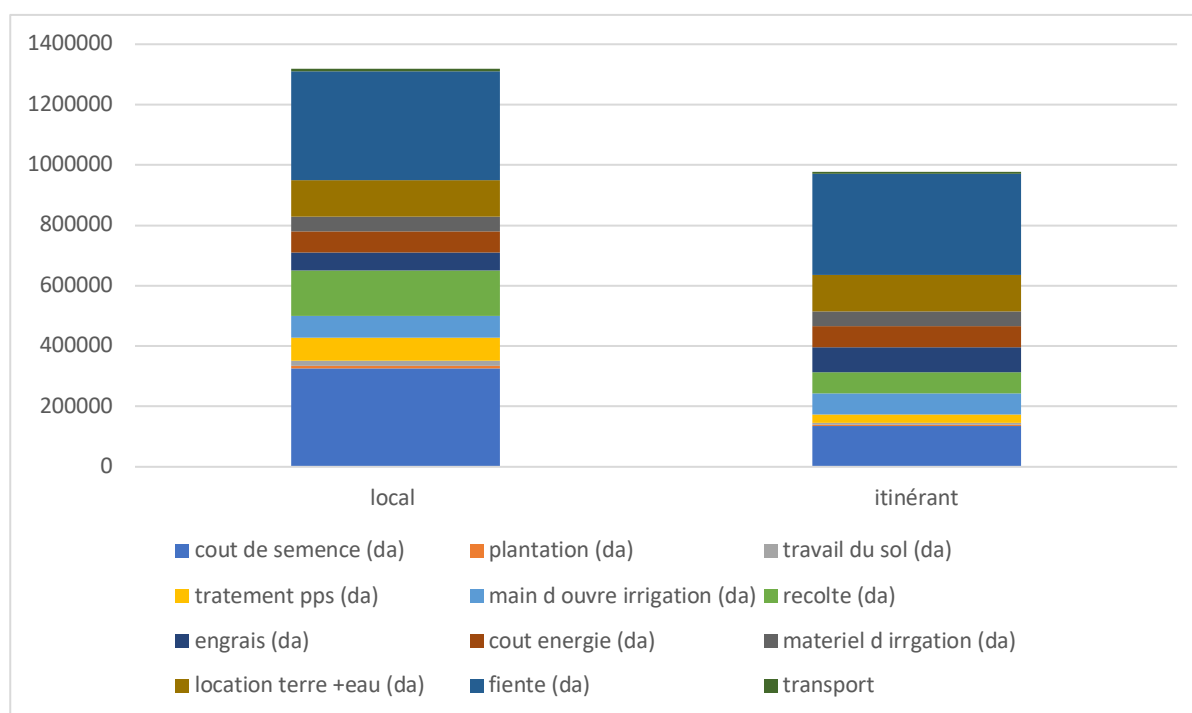
Source nos enquêtes 2019

¹⁶Les coûts utilisés dans cette analyse sont différenciés selon le niveau de génération de la semence et le lieu de valorisation. Pour la génération G1, seuls les coûts liés à la production à l'échelle de l'exploitation sont pris en compte, hors frais de transport et de stockage. En revanche, pour la génération G2, les coûts intègrent à la fois les coûts de production à l'exploitation, mais aussi les frais de transport (depuis l'exploitation jusqu'au lieu de commercialisation) ainsi que les coûts de stockage.

L'analyse révèle que le coût d'un kilogramme de semence acheté sur le marché (65 DA) est plus de deux fois supérieur à celui d'un kilogramme de semence autoproduite par les entrepreneurs itinérants (27 DA). En projetant cette différence sur les besoins en semences à l'échelle d'un hectare de culture de pomme de terre, il apparaît clairement que les producteurs internalisant la production de semences bénéficient d'un avantage économique significatif. Cette stratégie leur permet d'être structurellement plus compétitifs au sein de la filière pomme de terre.

Cette stratégie de réduction des coûts ne se limite pas à l'internalisation de la production de semences ; elle se prolonge également à travers l'investissement dans le matériel et les équipements agricoles. En effet, plusieurs entrepreneurs itinérants ont choisi d'acquérir des équipements clés (machines de plantation, de récolte, systèmes d'irrigation, etc.), ce qui leur permet de réduire leur dépendance aux prestataires de services externes et de mieux maîtriser les opérations techniques et leur calendrier.

Figure 9. Analyse comparative des structures de coûts (agriculteurs locaux vs anciens entrepreneurs itinérants) en 2019



Source : nos enquêtes, 2019

Selon nos calculs, la combinaison de ces deux leviers, l'internalisation de la production de semences et l'investissement en équipements agricoles, permet une réduction moyenne des coûts de production de l'ordre de 26 % cout moyen par hectare de pomme de terre. Cette économie renforce significativement leur marge de manœuvre économique, leur résilience face aux aléas du marché, et leur positionnement concurrentiel dans la filière pomme de terre.

2.3. La commercialisation des fruits et légumes : une opportunité stratégique et un levier de maîtrise de l'aval des filières maraîchères

Les entrepreneurs itinérants investissent progressivement l'ensemble des segments des filières maraîchères, notamment celles de la pomme de terre et de l'oignon. Après avoir consolidé leur maîtrise de la production de semences, ils élargissent désormais leur champ d'action en s'engageant dans une nouvelle activité stratégique : la commercialisation des produits agricoles. Cette extension vers l'aval de la filière traduit une logique d'intégration verticale visant à renforcer leur contrôle sur la chaîne de valeur, à capturer une plus grande part de la valeur ajoutée et à réduire leur dépendance vis-à-vis des intermédiaires.

Tableau 17. Capacité de commercialisation des entrepreneurs itinérants (2019)

	Commerce pomme de terre/oignon(ha)	Semence pomme de terre (ha)	Plant d'oignon (Kg de grain ¹⁷ de semence)
Capacité moyenne/an	25	23,88	230
Nbr d'entrepreneur	5	09	10

Source : nos enquêtes 2019

Parmi les anciens entrepreneurs enquêtés, 5 sur 11 pratiquent le commerce de la pomme de terre et de l'oignon. Cette activité consiste à acheter les produits directement auprès des parcelles des producteurs, puis à les revendre à des commerçants de gros, en intervenant souvent dans des créneaux de marché à haute variabilité. Il s'agit là d'une forme d'intermédiation commerciale et d'arbitrage économique, qui témoigne d'une capacité à saisir des opportunités au-delà du strict périmètre de la production agricole. En diversifiant ainsi leurs

¹⁷ L'unité de mesure pour acheter les plans de l'oignon est le nombre de kg plantés, pour planter un ha de oignon il faut en moyen 8 à 10 kg de graine de semence, pour un prix de 10000 da/kg

fonctions dans la filière, ces entrepreneurs intègrent des activités traditionnellement dévolues à d'autres catégories d'acteurs, comme les collecteurs ou grossistes.

Ce positionnement traduit un comportement entrepreneurial affirmé, notamment par la prise de risque économique, caractéristique essentielle de l'entrepreneur au sens de Knight (1921) : à la différence du gestionnaire, l'entrepreneur accepte une incertitude irréductible dans l'espoir de dégager un profit. Le commerce de produits comme la pomme de terre ou l'oignon est particulièrement exposé à cette incertitude : volatilité des prix, irrégularité de la demande, contraintes de conservation, logistique de transport, etc.

Dans cette logique, les entrepreneurs itinérants ne se contentent pas de répondre aux opportunités disponibles sur le marché, mais ils construisent activement ces opportunités en mobilisant leur réseau, leur connaissance du terrain et leur capacité à intervenir dans plusieurs régions. Cette idée de construction des opportunités est centrale dans l'approche de Shane et Venkataraman (2000), qui définissent l'entrepreneuriat non seulement comme la détection, mais aussi comme l'exploration et l'exploitation de situations où de nouveaux biens, services ou marchés peuvent être introduits.

En combinant exploitation multi-sites, internalisation de la production de semences, et intégration partielle de la fonction commerciale, ces agriculteurs se distinguent d'une vision traditionnelle du producteur agricole, souvent perçu comme un acteur passif, « coincé » dans le segment de production et subissant les prix imposés par l'aval. Ils adoptent au contraire une logique d'intégration verticale, en remontant vers l'amont (production de semences) et en descendant vers l'aval (vente directe, commerce), ce qui leur permet d'exercer un contrôle plus grand sur la chaîne de valeur.

2.4. L'activité de stockage : un levier essentiel pour la sécurisation de la commercialisation et la diversification des revenus

L'investissement dans le stockage, notamment à travers l'acquisition de chambres froides, constitue un levier stratégique pour les agriculteurs itinérants. Il leur permet, d'une part, de sécuriser l'écoulement de leur production en évitant la vente contrainte en période de surabondance ; d'autre part, il ouvre des perspectives de diversification des revenus grâce à la location de ces infrastructures à d'autres agriculteurs. En outre, cette capacité de stockage renforce leur position dans la filière, en leur donnant un accès privilégié à l'information sur les

dynamiques du marché et en les plaçant comme des nœuds centraux dans les réseaux de commercialisation locaux.

Tableau 18. Capacité de stockage des entrepreneur itinérants

	Capacité moyenne m ³	Nbr d'entrepreneur	Nbr de chambre
Caractéristique	28888	5	7

Nos enquêtes, 2019

Les résultats du tableau mettent en évidence que l'aboutissement des trajectoires entrepreneuriales et de la maîtrise progressive des segments de la filière agricole réside souvent dans l'accès à la fonction de stockeur. Cette position stratégique ne se limite pas à la conservation de sa propre production, mais offre des avantages concurrentiels majeurs. En effet, elle permet non seulement de sécuriser la vente en différant la mise sur le marché, mais aussi de saisir des opportunités commerciales, notamment en achetant à bas prix pour revendre lorsque les cours sont plus favorables.

Conclusion

Ce chapitre a permis de mettre en évidence les logiques organisationnelles et stratégiques propres aux entrepreneurs itinérants, à travers l'analyse de leur portefeuille d'activités. L'exploitation agricole multi-sites et itinérante apparaît comme une unité économique cohérente, construite autour d'un double objectif : intensifier les cycles de production en s'adaptant aux spécificités régionales, et diversifier les sources de revenus en multipliant les fonctions dans la filière (semences, production, commercialisation, stockage). Cette mobilité territoriale s'inscrit ainsi dans une dynamique entrepreneuriale structurée, fondée sur l'optimisation des ressources disponibles et sur l'anticipation des opportunités de marché.

Par leur capacité à articuler différentes fonctions de la chaîne de valeur, à contourner les défaillances institutionnelles et à bâtir des réseaux économiques souples, les entrepreneurs itinérants occupent une place centrale dans les dynamiques agricoles régionales. Leur profil, à la fois polyvalent, adaptatif et orienté vers la capitalisation, témoigne d'une montée en complexité de l'entreprise itinérante.

Chapitre 5 : Capital social des entrepreneurs : un levier pour l'accès aux ressources productives

Introduction

Dans les sciences sociales, le concept de capital social s'est imposé comme un cadre analytique central pour comprendre la manière dont les individus et les groupes mobilisent leurs relations sociales pour accéder à des ressources. Contrairement aux formes de capital plus classiques (économique ou culturel), le capital social repose sur la valeur stratégique des réseaux de relations, de la confiance mutuelle, des normes sociales partagées et de la capacité à mobiliser des appuis dans des contextes incertains ou informels (Bourdieu, 1980 ; Coleman, 1988 ; Putnam, 2000).

Dans les contextes où les formes d'organisation économique échappent aux logiques formelles et hiérarchiques, comme c'est souvent le cas dans l'agriculture algérienne, le capital social devient une ressource clé. Il permet d'accéder aux facteurs de production (terre, eau, semence et information). Ces relations tissent une véritable économie réticulaire, où les échanges, les appuis et les positions d'intermédiation structurent les parcours des acteurs.

Les entrepreneurs itinérants, par définition, sont caractérisés par une forte mobilité géographique et, souvent, une instabilité structurelle de leurs activités. Cette situation les éloigne des formes classiques d'ancrage territorial et institutionnel, rendant l'accès aux ressources productives, telles que la terre, le capital, les intrants, la main-d'œuvre ou encore l'information « plus complexe et incertain ». Dans ce contexte, les réseaux jouent un rôle central et stratégique.

Ces acteurs évoluent dans un espace relationnel complexe, fait de réseaux enracinés dans l'amont et l'aval des filières agricoles nationales dans leurs origines où il y a les acteurs clés de ces filières et aussi des connexions intergroupes et inter-territoires dans les régions exploitées, souvent instables et stratégiquement mobilisées pour sécuriser un accès aux ressources.

Ce chapitre explore la manière dont les agriculteurs itinérants mobilisent leur capital social pour sécuriser leurs activités agricoles.

1. Capital social des itinérants

Le capital social des agriculteurs itinérants peut être qualifié de position hybride, combinant à la fois l'enracinement local, tel que théorisé par Coleman (1988) et Putnam (2000) et le courtage relationnel ou l'interconnexion entre groupes, conceptualisés par Burt (1992). Dans cette perspective, nous adoptons cette approche intégrée du capital social, déjà mobilisée par plusieurs auteurs (Reagans & Zuckerman, 2001 ; Adler & Kwon, 2002 ; David Obstfeld, 2005) qui ont croisé les notions de « trous structuraux » et de « cohésion communautaire », afin d'analyser les stratégies des acteurs naviguant entre réseaux denses et fermés (solidarité, confiance) et réseaux ouverts (accès différencié à l'information et aux opportunités).

1.1. Dimension structurelle des réseaux des itinérants

La taille du réseau est une dimension clé dans l'analyse des réseaux sociaux, particulièrement lorsqu'on cherche à comprendre l'accès aux ressources, la position des acteurs ou la performance entrepreneuriale dans des contextes informels, non hiérarchiques et éclatés comme celui de la filière de la pomme de terre et la filière de l'oignon.

La taille du réseau désigne généralement le nombre total de relations (ou de nœuds connectés) qu'un acteur entretient dans un réseau donné. Cela peut inclure les contacts directs et les contacts indirects (via d'autres intermédiaires). Le tableau (19) présente la taille moyenne du réseau des différentes catégories des entrepreneurs itinérants (entrepreneur en phase de démarrage, en phase d'accumulation et en phase d'extension et de diversification).

Tableau 19. Taille moyenne du réseau des entrepreneurs itinérants pour l'accès aux différentes ressources

	Entrepreneur en phase de démarrage	Entrepreneur en phase d'accumulation	Entrepreneur en phase d'extension et de diversification
Accès aux foncier/ eau	4,67	13,25	18,00
Accès aux semences	3,50	6,33	4,00
Accès aux PPS	1,67	4,07	3,66
Accès aux conseils agricoles	3,47	5,23	3,33
Accès aux fientes de volaille	2,20	2,66	6,50
Accès aux machines agricoles (tracteur ...)	1,80	1,00	0,00
Accès aux machines de distribution de fiente	1,60	1,80	1,00
Accès aux pompes émergées	2,17	2,80	4,33
Accès aux équipements de réseau d'irrigation	2,17	1,80	2,33
Accès aux marchés de commercialisation (vente directe)	5,83	6,88	6,00
Accès aux stockage (Vente indirecte)	0,00	3,50	5,33
Total	29,00	49,32	54,50

Source : nos enquêtes 2019

Les résultats du tableau (19) mettent en évidence l'importance centrale du capital social pour les différentes catégories d'entrepreneurs itinérants opérant dans la filière de la pomme de terre. Dans un environnement caractérisé par une forte informalité et des formes non classiques (non hiérarchique et éclaté) de l'ensemble des marchés de facteurs de production, le capital social apparaît comme une ressource stratégique de premier ordre. Il permet notamment aux itinérants de contourner ou compenser les défaillances existantes dans les différents segments de la filière, de l'amont (approvisionnement en intrants, accès à la terre ou à la main-d'œuvre) jusqu'à l'aval (accès aux marchés, transport, écoulement du produit, stockage, etc.).

Les données de ce tableau confirment cette tendance, où, un entrepreneur itinérant en phase de démarrage a besoin en moyenne de 29 contacts réguliers pour accéder aux différentes ressources nécessaires à son activité. Ces contacts incluent l'ensemble des acteurs mobilisés, qu'il s'agisse de ceux sollicités pour obtenir de l'information « acteurs d'accompagnement » (les intermédiaires locaux et les autres itinérants) ou de ceux avec lesquels l'itinérant conclut effectivement une transaction. Ce seuil de 29 apparaît comme un seuil critique de fonctionnement, dans un système où l'ensemble des segments de la filière opèrent selon une logique non hiérarchique. Dans ce contexte, la capacité à mobiliser au moins 29 relations actives devient essentielle pour accéder aux ressources clés et assurer la continuité de l'activité entrepreneuriale.

Un autre résultat significatif montre que la taille du réseau évolue proportionnellement avec les phases de l'évolution des entrepreneurs itinérants. Plus un entrepreneur progresse dans sa trajectoire en passant, par exemple, d'une phase de démarrage à une phase d'accumulation ou une phase d'extension et de diversification, plus son réseau relationnel s'élargit. Cette évolution s'explique par le fait que chaque étape du parcours entrepreneurial nécessite l'accès à de nouvelles ressources, l'intégration dans des circuits élargis et l'activation de contacts plus diversifiés, tant en amont qu'en aval de la filière. Ainsi, la croissance du réseau n'est pas simplement un indicateur de sociabilité, mais bien un levier stratégique d'adaptation et de montée en compétence dans un environnement informel et non hiérarchisé.

La taille de réseau des entrepreneurs itinérants donne des indications sur l'importance de ce facteur de production mais aussi cache certains éléments nécessaires pour l'analyse de capital social des itinérants telle que l'organisation, la position et l'évolution des acteurs au sein de ces réseaux.

Dans la section suivante, nous procédons à une analyse détaillée de ces éléments pour chacun des segments de la filière pomme de terre, en mettant l'accent sur l'organisation des réseaux, la position occupée par les entrepreneurs enquêtés au sein de ceux-ci, ainsi que sur l'évolution de leur insertion dans les marchés de facteurs production, décrits dans le tableau 19.

1.2. Le capital social des itinérants pour l'accès au foncier

1.2.1. Les nœuds du réseau pour l'accès au foncier

1.2.1.1. Les membres de la famille des entrepreneurs itinérants

Les membres de la famille des entrepreneurs itinérants jouent un rôle fondamental dans la construction et l'activation des réseaux relationnels. Toutefois, leur contribution varie selon la phase d'évolution de l'entreprise itinérante et selon le type de ressource visée.

Tableau 20. Les principaux nœuds pour l'accès au foncier

Type de réseautage	Nœuds	Entrepreneur en phase de démarrage	Entrepreneur en phase d'accumulation	Entrepreneur en phase d'extension et de diversification
Cohésion	Famille	0,33	2	3,66
	Agriculteur Itinérants	1,83	3,25	1
	Ouvriers	1,00	1,66	4
	Superviseur	0,00	2	3,33
Courtage	Cédant	1,5	2,75	1,5
	Leaders communautaires	0	0,5	3
	Grand propriétaire	0	1,33	1,5
	Courtiers de commercialisation	0	0,25	0

Sources : Nos enquêtes, 2019

L'analyse des données présentées dans le tableau (20) met en évidence que les entrepreneurs en phase de démarrage mobilisent peu les membres de leur famille pour accéder au foncier dans les régions d'exploitation (Rechaïga et Aflou). Cette faible implication s'explique par le fait que ces membres résidents généralement dans la région d'origine des entrepreneurs, et ne participent pas à la gestion de l'entreprise itinérante. Toutefois, leur contribution reste significative pour d'autres fonctions, telles que l'approvisionnement en intrants ou la commercialisation des produits dans les circuits locaux de leur territoire d'origine.

À l'inverse, les entrepreneurs en phase d'accumulation ou de diversification mobilisent fortement leurs membres de famille, notamment dans les régions parcourues. Ces membres de la famille s'impliquent activement dans la gestion des activités de l'entreprise itinérante, et développent même leurs propres réseaux dans les régions parcourues. Cette présence locale renforce considérablement la capacité d'accès au foncier, mais aussi à d'autres ressources clés pour l'activité agricole itinérante.

1.2.1.2. Les agriculteurs itinérants

Les agriculteurs itinérants occupent une place centrale dans les réseaux relationnels des entrepreneurs pour l'accès au foncier, en particulier pour ceux en phase de démarrage ou d'accumulation. Ils constituent des nœuds fondamentaux, fournissant des informations sur la disponibilité de nouvelles régions et sur les terres à exploiter. Sur le terrain, cette coordination se traduit par des déplacements collectifs, afin de, limiter l'isolement dans des zones éloignées et peu desservies, mutualiser l'utilisation du matériel agricole (tracteurs, remorques, etc.) entre agriculteurs itinérants et de faciliter la commercialisation grâce à l'échange d'informations et d'opportunités au sein du réseau.

En revanche, les entrepreneurs en phase de diversification n'ont pas besoin de recourir aux autres agriculteurs itinérants. Ils disposent déjà de tous les moyens humains et matériels pour travailler de manière autonome, et préfèrent évoluer avec moins de concurrence sur de grandes superficies.

1.2.1.3. Les ouvriers et les superviseurs

Les ouvriers et les superviseurs (*associé et salarié*), dans le cas des entrepreneurs en phase de démarrage, les ouvriers mobilisés exercent des fonctions strictement opérationnelles, sans aucune implication dans la gestion stratégique ou logistique de l'exploitation. Cette main-d'œuvre, généralement recrutée de manière temporaire ou saisonnière, est principalement affectée à des tâches d'exécution telles que l'irrigation et l'emploi des engrais chimiques. Les ouvriers sont fréquemment remplacés d'une campagne à l'autre, et il n'existe pas de mécanisme de fidélisation ou de capitalisation sur leur expérience. Les entrepreneurs en phase de démarrage, souvent limités par des ressources financières et logistiques restreintes, privilégient

une gestion souple de la main-d'œuvre, centrée sur la flexibilité et la réduction des coûts. Ce mode de fonctionnement a plusieurs conséquences. Il freine la construction de relations durables entre les ouvriers et les territoires exploités, empêche leur intégration socio-économique locale, et limite la possibilité de développer un réseau local structuré autour de l'exploitation. Les ouvriers restent ainsi des acteurs périphériques du système productif, sans pouvoir d'initiative ni de médiation territoriale.

À l'opposé, les entrepreneurs en phase de diversification développent une stratégie d'incubation fondée sur la stabilisation et la valorisation de leur main-d'œuvre. Ayant atteint un certain niveau de structuration et de capitalisation, ces entrepreneurs embauchent des ouvriers permanents, souvent présents à leurs côtés depuis plusieurs années. Ces ouvriers ne se contentent plus d'exécuter des tâches agricoles simples : ils participent activement à la planification des travaux, à la supervision des équipes saisonnières, voire à certaines décisions liées à la logistique ou à l'organisation de la production. (Voir le chapitre 4)

Cette montée en compétence s'accompagne d'un ancrage territorial plus fort : les ouvriers s'installent dans les régions exploitées, tissent des liens avec les populations locales et deviennent des intermédiaires sociaux entre l'exploitation et son environnement. Par leur connaissance fine du terrain et des acteurs locaux, ils jouent un rôle crucial dans la prospection foncière, en facilitant l'identification de nouvelles opportunités d'accès à la terre et en servant de relais de confiance auprès des propriétaires.

Ainsi, l'évolution du statut des ouvriers au sein des exploitations itinérantes illustre bien le passage d'un modèle précaire et flexible à un modèle structuré et territorialement intégré, reflet des différentes phases de développement de l'entrepreneuriat agricole itinérant.

Les superviseurs remplacent les entrepreneurs itinérants dans les régions parcourues : ce sont eux qui assurent la recherche et l'accès au foncier. Ils tissent des relations avec l'ensemble des catégories d'acteurs susceptibles de faciliter cette démarche, jouant ainsi un rôle central dans la construction et l'activation des réseaux locaux.

Les deux catégories d'entrepreneurs (en phase d'accumulation et de diversification) s'inscrivent dans une logique d'incubation et de réseautage. Dans cette perspective, le passage des ouvriers de simples exécutants à des fonctions de planification, de supervision et de gestion

des relations constitue un filtre essentiel. Ce processus progressif permet à certains ouvriers occasionnels d'évoluer vers des postes permanents, puis vers celui de superviseur, consolidant ainsi la structure organisationnelle de l'exploitation itinérante.

1.2.1.4. Les cédants : nœuds stratégiques d'accès au foncier et à l'information

Dans le contexte de l'agriculture itinérante, les cédants occupent une position stratégique dans les réseaux relationnels des entrepreneurs agricoles. Ils constituent les principaux nœuds fournisseurs de foncier, en tant que propriétaires des terres situées dans les régions temporairement exploitées, mais également des vecteurs d'informations clés lors des phases de prospection et de négociation foncière.

Leur rôle dépasse largement celui de simples détenteurs de ressources. En effet, dans un contexte où l'offre foncière formelle est limitée, peu lisible, les cédants sont souvent les premiers informés de la disponibilité de parcelles, de leur qualité (sols, accès à l'eau), des antécédents d'exploitation, ou encore des contraintes locales (conflits, coutumes d'usage, limites administratives). Leur ancrage territorial, combiné à leur capital social local, en fait des intermédiaires informels mais essentiels dans le processus d'installation des agriculteurs itinérants.

1.2.1.5. Les leaders communautaires

Les leaders communautaires sont des individus localement reconnus pour leur influence sociale, économique ou politique. Ils occupent une place centrale dans les réseaux d'acteurs en jouant des rôles de médiation, de représentation ou d'accompagnement, formels ou informels, au sein des communautés (Bierschenk et al., 2000 ; Olivier de Sardan, 2008).

Sur notre terrain d'enquête, ces leaders jouent un rôle déterminant lors de l'installation initiale des entrepreneurs dans une nouvelle région. Leur réseau s'étend sur plusieurs communes et à différents niveaux (administratif, politique), ce qui en fait des relais stratégiques pour les entrepreneurs en phase d'accumulation ou de diversification (trois contacts au minimum), lorsqu'il s'agit d'accéder à de nouveaux sites.

Par ailleurs, cette catégorie d'acteurs intervient également dans d'autres segments du processus d'exploitation : obtention d'autorisations de labour, résolution de conflits avec les administrations locales, etc. Les entrepreneurs tissent avec ces leaders des relations plus durables que celles qu'ils entretiennent avec d'autres catégories d'acteurs locaux.

1.2.1.6. Les courtiers « courtiers-facilitateurs »

Enfin, les courtiers « *courtiers-facilitateurs* » rémunérés à la commission, comme ceux qu'on retrouve sur les marchés de commercialisation des produits agricoles, sont absents des régions parcourues. Ce qui existe davantage, ce sont des intermédiaires locaux, sans rémunération formelle, mais qui facilitent les échanges via leur réseau relationnel.

1.2.2. Fonctionnement du réseau de l'accès au foncier

Le réseau des entrepreneurs itinérants pour l'accès au foncier peut être qualifié de réseau hybride, combinant deux dimensions principales. D'une part, il s'appuie sur un réseau communautaire, constitué de contacts partageant la même origine géographique ou communautaire que l'entrepreneur. Ce réseau repose sur des liens forts, caractérisés par un haut niveau de confiance et par la fiabilité des informations échangées, notamment en ce qui concerne l'accès au foncier (disponibilité des terres, conditions locales, acteurs à contacter, etc.). L'un de ses atouts majeurs réside dans la qualité et la fraîcheur des informations transmises, souvent fondées sur des relations interpersonnelles de longue date.

D'autre part, ces entrepreneurs complètent leur réseau en développant des liens au-delà de leur communauté d'origine, cherchant à accéder à des informations nouvelles, plus variées, et provenant de sources extérieures. Cette ouverture hors communauté permet d'éviter le phénomène de redondance informationnelle, typique des réseaux fortement imbriqués (ou réseaux de cohésion), tels que définis par Robert Putnam. Dans ces derniers, les informations circulent rapidement mais tendent à être homogènes et peu innovantes, car elles proviennent toujours des mêmes cercles.

Ainsi, le caractère hybride du réseau des entrepreneurs itinérants repose sur une articulation entre liens forts (réseau de proximité et de confiance) et liens faibles (accès à une diversité de ressources et d'acteurs éloignés), selon la logique de la force des liens faibles de Granovetter

(1973). Cette structure permet aux entrepreneurs d'accroître leur capacité d'adaptation, de mieux saisir les opportunités foncières, et de s'ancrer progressivement dans des territoires nouveaux.

Pour ce qui est de la durabilité des échanges dans les réseaux d'accès au foncier, les entrepreneurs itinérants établissent dans un premier temps des relations avec les acteurs locaux. Ces interactions permettent de repérer et d'identifier de nouvelles terres à cultiver. Ce type de réseau se caractérise par des échanges ponctuels et de courte durée, bien que certaines relations puissent se prolonger au-delà de la transaction foncière. Toutefois, les interactions restent généralement limitées, notamment lorsque les acteurs locaux ne disposent pas d'informations stratégiques sur la disponibilité de nouvelles terres.

En revanche, le réseau communautaire, composé d'autres agriculteurs itinérants originaires des mêmes régions, se distingue par la durabilité des relations et la fréquence des échanges. Ces réseaux reposent sur des principes de confiance mutuelle, de fiabilité de l'information et de réciprocité. Ils s'organisent autour d'une double logique : d'une part, une logique de coordination, lorsque des opportunités foncières émergent et que les agriculteurs coopèrent pour organiser l'exploitation collective ou concertée ; d'autre part, une logique de compétition, notamment dans les contextes de rareté foncière ou de tension autour des ressources disponibles.

Le deuxième volet du réseau d'accès au foncier concerne le réseau de courtage, dans lequel les entrepreneurs itinérants jouent un rôle d'intermédiaires. Ils assurent la connexion entre les acteurs locaux et les régions parcourues et les pôles agricoles structurés du nord du pays, où se concentrent les principales filières maraîchères. Le processus de transaction foncière, depuis la recherche de terres disponibles jusqu'à la conclusion des accords d'exploitation, constitue ainsi une première passerelle relationnelle entre ces acteurs auparavant non connectés. Ce rôle de courtiers (Burt, 1992) permet aux entrepreneurs itinérants d'élargir leur capital social en occupant une position stratégique dans les chaînes d'intermédiation, tout en contribuant à l'intégration progressive des territoires périphériques dans les dynamiques économiques agricoles nationales.

Les données présentées dans le tableau (21) indiquent que l'évolution d'un statut des entrepreneurs à un autre repose sur une évolution significative du réseau de l'entrepreneur, tant

en termes quantitatifs (nombre d'acteurs) que qualitatifs (nature des relations). Le développement du réseau constitue un enjeu majeur pour l'entrepreneur itinérant, qui doit intégrer des acteurs non conventionnels, notamment des figures locales et régionales influentes, telles que les présidents des APC et les responsables des administrations concernées.

1.3. Le capital social pour l'accès aux marchés des semences

En tant qu'intrant stratégique, la semence joue un rôle central dans la construction de la productivité et de la rentabilité économique des entreprises itinérantes. Ainsi que son poids dans la structure des coûts de production est souvent prépondérant, ce qui en fait un levier clé dans les décisions techniques et économiques des producteurs. Les entrepreneurs cherchent donc à accéder à des semences de qualité, c'est-à-dire saines, à haut potentiel germinatif, économiquement accessibles et conformes aux critères de calibre des tubercules recherchés¹⁸.

Les semences cultivées dans les régions steppiques telles qu'Aflou et Rechaïga (l'arrière-saison) proviennent généralement de semences importées qui ont d'abord été cultivées dans les régions du Nord, notamment dans les wilayas de Mascara et d'Aïn Defla. Il s'agit, dans la majorité des cas, de semences issues de multiplications locales réalisées par des agriculteurs multiplicateurs, ce qui en fait la deuxième génération des semences importées.

La wilaya de Mascara, suivie d'Aïn Defla, constitue ainsi l'une des principales sources d'approvisionnement en semences pour les producteurs de l'arrière-saison. Cependant, il n'existe pas dans ces régions des marchés structurés ou formalisés dédiés à la vente de semences, comme c'est le cas pour les fruits et légumes de consommation dans les marchés de gros.

Le marché des semences repose sur un réseau informel de hangars de stockage, répartis de manière dispersée à travers ces territoires. Accéder à ce marché requiert l'activation d'un réseau relationnel permettant non seulement d'identifier les vendeurs, mais aussi de sélectionner les semences appropriées. En l'absence de certification ou de mécanismes de contrôle officiels, le

¹⁸Le calibre des tubercules est le principal critère utilisé pour distinguer la pomme de terre de consommation de celle destinée à la semence. Toutefois, dans de nombreux cas, les vendeurs de semences ne respectent pas cette règle et procèdent à un mélange entre pommes de terre de consommation et semences, en particulier lorsque le prix de vente de la pomme de terre de consommation est inférieur à celui de la semence.

réseau de confiance entre acteurs constitue le principal garant de la qualité des semences. Seuls les agriculteurs disposant de liens de confiance solides peuvent sécuriser leur approvisionnement en semences répondant aux certaines exigences techniques et économiques.

1.3.1. Les principaux nœuds fournisseurs de semences

D'après les études de cas menés avec les agriculteurs itinérants, deux sources principales d'approvisionnement en semences de pomme de terre ont été identifiées :

1.3.1.1. L'autoproduction de semences à partir de semences importées :

Une première source d'approvisionnement identifiée chez les entrepreneurs itinérants est l'autoproduction de semences, issue de la culture locale de semences importées. En début d'année, ces agriculteurs commencent par planter des semences importées. À l'issue de ce premier cycle de production, ils procèdent à un tri permettant de distinguer deux catégories d'usage : une partie de la récolte, représentant environ un tiers, est destinée à la consommation et commercialisée sur les marchés de gros ; L'autre partie, soit environ deux tiers de la production, est conservée comme semence pour la saison suivante. Cette part destinée à la reproduction est replantée lors du cycle suivant, principalement pour la production de pommes de terre de consommation, mais aussi, dans une moindre mesure, comme semence pour les cultures d'arrière-saison dans les zones arides.

Dans ce système, les entrepreneurs itinérants multiplicateurs assument un double rôle au sein du réseau : d'une part, ils servent de nœuds de diffusion de ressources pour d'autres agriculteurs, dans une logique de capital social relationnel (Burt, 2000 ; Granovetter, 1985) ; d'autre part, ils dépendent eux-mêmes de fournisseurs spécialisés pour l'approvisionnement initial en semences importées. Cette double position renforce leur centralité dans le réseau d'acteurs agricoles mobiles et souligne la nature hybride de leur ancrage : à la fois dépendants et autonomes. Le tableau (21) présente les différents types d'acteurs impliqués dans la fourniture initiale de semences importées aux entrepreneurs itinérants.

1.3.1.2. L'achat auprès de commerçants de gros

L'autre source de semences utilisées en arrière-saison provient des commerçants de gros, spécialisés dans la commercialisation de pommes de terre de consommation et de pommes de terre de semence. Ces acteurs acquièrent d'importants volumes issus de la production de deuxième génération, qu'ils trient ensuite en deux catégories : une partie, destinée à la consommation, est écoulée sur les marchés de gros ; l'autre partie, répondant à certains critères techniques (calibre, état sanitaire, apparence), est requalifiée et réorientée vers la vente comme semence.

Tableau 21. Taille et acteurs de réseau pour l'accès aux semences (importées et locales)

Type de semence	Fournisseurs	Entrepreneur en phase de démarrage	Entrepreneur en phase d'accumulation	Entrepreneur en phase d'extension et de diversification
Semences importées/ Commerçants De semences	Importateur hors wilaya	0,00	0,60	4,00
	Commerçant Intermédiaire originaire de Mascara	0,00	0,40	0,00
	Agriculteurs multiplicateurs Mascara (intermédiaires)	0,00	0,40	0,00
Semence local (produite à la base des semences importées)	Agriculteurs multiplicateurs Mascara	3,50	2,75	0,00
	Commerçant Intermédiaire hors wilaya	0,00	0,00	0,00
	Commerçant Intermédiaire origine de Mascara	0,00	1,25	0,00

Source : nos enquêtes 2019

Les résultats présentés dans le tableau (21) montrent que le marché des semences, en particulier celles cultivées dans les zones steppiques, fonctionne essentiellement par le biais de réseaux d'acteurs. Ces réseaux jouent un rôle déterminant tant pour l'identification des fournisseurs que pour l'accès effectif au marché. Les entrepreneurs en phase de démarrage disposent généralement d'un réseau de trois à quatre multiplicateurs de semences, principalement situés dans la wilaya de Mascara, auprès desquels ils s'approvisionnent. Dans ce contexte, ces entrepreneurs s'efforcent de construire des relations durables fondées sur la confiance, afin de

garantir la qualité des semences et de bénéficier de conditions d'échange avantageuses, notamment en matière de modalités de paiement (des délais ou des accès anticipés à des semences recherchées¹⁹).

Les entrepreneurs de la phase d'accumulation ont aussi un réseau des multiplicateurs de semences, mais avec une stratégie de devenir eux même des multiplicateurs des semences ou des commerçants des semences où ils achètent des parcelles de pomme de terre de la deuxième génération (semence importée cultivée en deux cycles). Cette stratégie permette aux entrepreneurs d'évoluer dans le réseau de semences et devenir des nœuds stratégiques. Dans notre échantillon de ce groupe deux entrepreneurs qui sont évolué de l'achat via le marché vers l'auto-producteur « multiplicateurs » et deux autres qui sont évolué vers la catégorie des commerçants de semences.

Les entrepreneurs de la phase de diversification sont devenus de véritables nœuds stratégiques dans le réseau de la semence de pomme de terre. En cultivant les semences importées, ils englobent simultanément les rôles de multiplicateurs et de commerçants, vendant directement ces semences aux exploitants agricoles. Par cette double activité, ils acquièrent une centralité élevée : ils relient entre eux plusieurs sous-groupes (importateurs, multiplicateurs, commerçants et agriculteurs) et assurent la circulation des semences au sein du réseau.

L'analyse de leur réseau d'inputs (les semences importées) révèle que ces entrepreneurs ont renforcé leur position en développant des liens directs avec les principaux importateurs. Cette stratégie de désintermédiation²⁰ se traduit par la sécurisation de l'approvisionnement en cas de rupture de stocks, la réduction des coûts grâce à l'élimination des intermédiaires et un accès privilégié à une information fiable sur les semences.

Notre analyse révèle que les entrepreneurs itinérants suivent une logique d'évolution progressive au sein du réseau semencier de la pomme de terre.

- Phase de démarrage : Ils établissent d'abord des connexions avec les multiplicateurs de semences ou avec les commerçants spécialisés.

¹⁹Des délais ou des accès anticipés à des semences recherchées : les entrepreneurs itinérants peuvent payer plus tard qu'à l'achat, ce qui leur permet d'alléger leur trésorerie.

²⁰Élimination des intermédiaires dans une chaîne d'échange ou de valeur, grâce à des connexions directes entre producteurs et consommateurs (Chircu et al., 1999).

- Phase d'accumulation : Ils changent ensuite de position pour devenir eux-mêmes des nœuds d'approvisionnement : ils tissent des liens à la fois avec les fournisseurs de semences importées et avec les acheteurs de semences multipliées localement.
- Phase de diversification : Enfin, ils déploient une stratégie de désintermédiation, en réduisant le nombre d'intermédiaires entre eux et les importateurs et en établissant des connexions directes avec ces derniers.

À chaque étape, ces entrepreneurs renforcent leur rôle stratégique, passant de simples bénéficiaires de réseau à points de convergence et de redistribution dans la chaîne semencière.

1.3.2. La connexion territoriale via le réseau des semences :

À travers leur inscription dans le réseau des semences, les entrepreneurs itinérants jouent un rôle central de médiation territoriale, assurant la liaison entre les régions parcourues (souvent non connectées) et les segments de la filière nationale de la pomme de terre.

Leur position dans le réseau peut être analysée à travers les notions de bridging et de brokerage issues de la théorie des réseaux sociaux (Burt, 1992 ; Granovetter, 1973). En effet, ces entrepreneurs occupent des positions intermédiaires entre des groupes d'acteurs ou des territoires peu connectés, jouant un rôle de passerelle (bridges) entre des contextes sociaux et géographiques hétérogènes.

Selon notre enquête, 80 % d'entre eux déclarent avoir agi comme intermédiaires pour faciliter l'accès des agriculteurs locaux aux semences, mobilisant leurs relations pour identifier les fournisseurs fiables, négocier les conditions d'achat et parfois organiser la logistique. Cette fonction correspond à un rôle de courtier d'information et de ressources (broker), capable de générer de la valeur en facilitant des échanges entre des acteurs qui ne sont pas directement reliés (Burt, 2005).

Par cette double fonction, les entrepreneurs itinérants s'imposent comme des vecteurs de circulation des ressources agricoles et renforcent leur centralité dans le réseau, tout en contribuant à l'intégration territoriale de régions marginalisées dans les circuits de la filière nationale de la pomme de terre.

1.4. Le capital social pour l'accès aux facteurs de production

1.4.1. Le capital social pour l'accès aux produits phytosanitaires et au conseil agricole

L'objectif de cette section est d'identifier les acteurs vers lesquels les entrepreneurs agricoles itinérants se tournent lorsqu'ils sont confrontés à un problème technique dans leur activité, et de caractériser la nature des relations qu'ils nouent avec ces acteurs (directes ou indirectes, ponctuelles ou durables, fondées sur la confiance ou sur des intérêts transactionnels).

Chez les entrepreneurs enquêtés, le conseil agricole porte essentiellement sur la sélection et l'emploi des produits phytosanitaires (herbicides, fongicides, insecticides). En effet, les autres composantes des itinéraires techniques (travail du sol, semis, irrigation...) évoluent plus lentement et sont généralement maîtrisées grâce à l'expérience accumulée et à la transmission de savoir-faire. À l'inverse, le marché des produits phytosanitaires est en constante évolution : l'apparition régulière de nouvelles gammes, souvent difficiles à évaluer pour les non-spécialistes, complique les prises de décision. Cette dynamique, conjuguée aux stratégies commerciales déployées par les vendeurs spécialisés « les grenetiers », encourage les agriculteurs à rechercher des conseils fiables. Ils privilégient alors des personnes de confiance au sein de leur réseau, avec lesquelles ils entretiennent des liens durables et éprouvés.

Afin d'identifier les nœuds des réseaux mobilisés par les entrepreneurs itinérants, nous avons cherché à recenser les personnes qu'ils contactent en cas de problème technique. Les personnes sollicitées uniquement dans des situations de routine (par exemple, pour l'achat de produits sans demande de conseil) n'ont pas été prises en considération. L'objectif était de cerner les situations où un problème technique se pose, d'identifier les personnes contactées dans ces cas, ainsi que de relever leurs caractéristiques socio-professionnelles (profession, nombre d'années d'expérience, etc.).

Cette démarche a ensuite permis de dégager les principaux nœuds du réseau d'acteurs, pour nos enquêtés, dans deux régions spécifiques : Teghennif et Grisse²¹. Il s'agissait notamment de

²¹Teghennif et Grisse : Il s'agit des deux principales zones de production agricole de la wilaya de Mascara, et elles correspondent aux régions d'origine des entrepreneurs enquêtés.

déterminer, pour les entrepreneurs enquêtés dans ces deux zones, quelles sont les personnes les plus fréquemment sollicitées et considérées comme sources fiables de conseil agricole.

Tableau 22. Les itinérants sont la principale source des innovations dans les zones de mise en valeurs

Type de semence	Fournisseurs	Entrepreneur en phase de démarrage	Entrepreneur en phase d'accumulation	Entrepreneur en phase d'extension et de diversification
Produits phytosanitaires	Grenetiers dans la wilaya de Mascara	1,67	2,57	1,66
	Grenetiers autre wilaya pole	0,00	1,50	0,66
Conseil agricole	Agriculteur spécialisé innovateur expérimenté	1,80	2,00	0,00
	Grenetiers	0,00	0,66	1,66
	Ingénieur/diplôme en Agriculture	1,67	2, 57	1,66

Source : nos enquêtes 2019

L'analyse des pratiques d'approvisionnement en produits phytosanitaires (PPS) met en évidence des stratégies différenciées selon les profils d'entrepreneurs. Pour la majorité des entrepreneurs itinérants enquêtés, l'accès aux PPS repose sur des relations établies avec des *grenetiers* implantés dans la wilaya de Mascara. Ces interactions s'inscrivent dans une logique de proximité, facilitée par la fréquence des échanges et une certaine familiarité avec les vendeurs locaux.

Cependant, une partie des entrepreneurs en phase d'accumulation, ainsi que certains en phase de diversification, mobilisent également des réseaux situés en dehors de la wilaya, notamment dans celle de Mostaganem (Tableau 23). Ce recours à des circuits extra-locaux révèle une stratégie de diversification des sources d'approvisionnement, mais aussi une plus grande ouverture à l'information technique. Ces entrepreneurs se montrent ainsi plus enclins à sortir des circuits traditionnels pour rechercher des produits mieux adaptés à leurs besoins ou bénéficiant d'un meilleur rapport qualité-prix.

Cette dynamique montre que ces entrepreneurs savent s'adapter et veulent faire leurs propres choix techniques. Cela les distingue des autres, qui restent dans des pratiques plus habituelles et dépendent uniquement des réseaux locaux.

Pour les entrepreneurs en phase de démarrage, la principale source de conseil agricole est constituée par les agriculteurs innovateurs, généralement en phase d'accumulation. Ces derniers disposent d'une solide expérience dans les cultures maraîchères et sont souvent les premiers à tester de nouveaux produits phytosanitaires (PPS). Un autre atout de ces agriculteurs innovateurs réside dans la présence, au sein de leur famille, d'un membre ayant un bon scolaire ou un diplôme en agriculture, ce qui facilite l'évaluation de l'efficacité des PPS.

La deuxième source de conseil est représentée par les ingénieurs ou les diplômés en agriculture, exerçant en tant que techniciens ou consultants. Ces professionnels jouent un rôle central auprès de l'ensemble des catégories d'entrepreneurs, en apportant des recommandations fondées à la fois sur des savoirs théoriques et des expériences pratiques.

Les entrepreneurs en phase de démarrage disposent généralement de trois à quatre sources de conseil agricole, tandis que ceux en phase d'accumulation en mobilisent entre quatre et cinq. Le recours à ces ressources s'effectue principalement en cas de problème technique dépassant les compétences des entrepreneurs.

Le recours à ces deux sources de conseil (les agriculteurs innovateurs et les ingénieurs agricoles) s'explique par la qualité des recommandations qu'elles fournissent, fondées sur la pratique et l'expérimentation. Ce type de conseil est perçu comme plus fiable, en contraste avec celui des *grenetiers*, auprès desquels les agriculteurs expriment souvent un sentiment de méfiance. En effet, ces derniers sont perçus comme adoptant un comportement opportuniste, motivé avant tout par une logique de maximisation des ventes, plutôt que par la recherche d'un conseil adapté aux besoins réels des agriculteurs.

Ce constat concerne uniquement les *grenetiers* en relation avec les entrepreneurs enquêtés ; il ne peut donc être généralisé à l'ensemble des *grenetiers* de la région de Mascara. Les entretiens réalisés avec les *grenetiers* mentionnés par les agriculteurs enquêtés s'avèrent eux aussi insuffisants pour permettre de tirer des conclusions générales. Une généralisation de ce résultat nécessiterait une étude complémentaire sur le système d'innovation dans cette région, reposant

sur une méthodologie adaptée à un échantillon représentatif de l'ensemble des acteurs concernés (agriculteurs, grenetiers, ingénieurs techniques, intermédiaires, etc.).

Les entrepreneurs en phase d'accumulation sont devenus des nœuds centraux dans les réseaux de conseil agricole. Ils ont développé des capacités d'analyse, de recherche d'information et de prise de décision concernant l'utilisation des produits phytosanitaires (PPS). Contrairement aux autres catégories d'entrepreneurs, ils sont capables d'établir des relations durables avec certains grenetiers et de les intégrer pleinement dans leur réseau de conseil.

Cette relation privilégiée s'explique par plusieurs facteurs : d'une part, ces entrepreneurs représentent d'importants acheteurs pour les *grenetiers* ; d'autre part, ces derniers tendent à se professionnaliser en recrutant des agents diplômés et expérimentés, ce qui renforce leur crédibilité et leur rôle de conseiller technique.

1.4.2. Le capital social pour l'accès à la fiente des volailles

L'utilisation des fientes de volaille constitue une pratique agricole répandue dans les systèmes de cultures maraîchères irriguées des zones arides, notamment dans les régions d'Oued Souf, Biskra et Aflou. Cet intrant organique occupe une place croissante dans les stratégies de fertilisation, en raison de son efficacité agronomique. Dans le cadre de la culture de la pomme de terre, les fientes de volaille représentent le deuxième poste de dépense après la semence, devançant à la fois les engrais minéraux et les produits phytosanitaires, tant en termes de coût que d'importance technique dans le processus de production. Leur rôle central justifie pleinement leur prise en compte dans l'analyse des intrants mobilisés par les agriculteurs dans ces zones.

Cependant, l'accès à cet intrant devient de plus en plus problématique pour les producteurs. La demande croissante, associée à une offre de qualité très hétérogène, fientes de poules pondeuses ou de poulets de chair dont la teneur en matière organique varie selon la composition (paille, déchets de bois, etc.), complique la sécurisation de l'approvisionnement. De plus, l'offre est dispersée sur plusieurs territoires (les communes de Tiaret, de Tissemsilt, de Médéa et d'Oran) et sa disponibilité n'est pas toujours synchronisée avec la saison de production en zone aride. La recherche, le ramassage et le transport de ces fientes engendrent d'importantes tensions sur le marché. Il n'est pas rare que les agriculteurs se retrouvent confrontés à des fientes de mauvaise qualité, compromettant ainsi leur efficacité agronomique. Par ailleurs, les prix ont

connu une hausse significative, ce qui rend les fientes de bonne qualité moins accessibles pour certains exploitants (36000 et 48000 da/ha). Dans ce contexte, la capacité à mobiliser un réseau d'acteurs efficace apparaît comme un facteur déterminant pour sécuriser l'approvisionnement en fientes de volaille.

La principale source d'approvisionnement en fientes de volaille est constituée des avicultures, dispersées dans plusieurs territoires à l'échelle nationale. L'accès à cet intrant s'effectue à travers deux principaux circuits.

Le premier circuit passe par les transporteurs, qui jouent un rôle d'intermédiaires. Ils achètent les fientes directement auprès des aviculteurs, assurent leur ramassage, puis les revendent aux producteurs. Leur intervention couvre plusieurs étapes : l'identification des élevages avicoles, l'achat des fientes, le ramassage, le transport et la vente aux agriculteurs.

Le second circuit repose sur les agriculteurs eux-mêmes, qui prennent en charge l'ensemble du processus. Ils identifient les élevages producteurs, négocient directement l'achat des fientes, organisent leur ramassage, puis assurent leur transport jusqu'aux zones de culture concernées.

Ces deux circuits soulignent l'importance des relations interpersonnelles, des réseaux d'échange et de la logistique dans l'accès à cet intrant devenu stratégique pour les entrepreneurs itinérants.

Tableau 23. Taille de réseaux de l'accès aux fientes de volaille

Fournisseurs nœud des fientes de volaille	Entrepreneur en phase de démarrage	Entrepreneur en phase d'accumulation	Entrepreneur en phase d'extension et de diversification
Transporteur directe	2,20	2,71	1,00
Transporteurs via un réseau d'agriculteurs itinérants	3,3	2,80	0,00
Transporteur via le marché local	1,50	0,00	0,00
Aviculteur avec le propre transport	0,00	2,50	3,50

Source : nos enquêtes 2019

L'analyse du réseau d'accès aux fientes chez les entrepreneurs agricoles itinérants révèle des dynamiques différenciées selon le stade d'avancement des acteurs.

Pour les entrepreneurs en phase de démarrage, le réseau s'articule autour de cinq nœuds principaux. L'accès aux fientes se fait soit par des relations directes avec les transporteurs, soit par l'intermédiaire d'autres agriculteurs itinérants jouant un rôle d'intermédiaires. Ces derniers occupent une position stratégique dans le réseau : ils assurent une veille permanente sur les opportunités d'approvisionnement (transporteurs disponibles, régions de production avicole), et jouent un rôle de courtiers en facilitant la mise en relation des nouveaux entrepreneurs avec les transporteurs.

En revanche, les entrepreneurs appartenant à la catégorie d'accumulation occupent une place plus centrale dans le réseau, qu'ils consolident par la construction de relations durables, notamment avec les aviculteurs et les transporteurs. Contrairement à ceux de la catégorie de démarrage, ces agriculteurs entretiennent des partenariats anciens et stables, certains dépassant six années de collaboration. Les transporteurs avec lesquels ils travaillent sont majoritairement originaires de la wilaya de Aïn Defla et disposent de moyens logistiques spécialisés, tels que des camions semi-remorques ou des camions à benne, adaptés au transport de grandes quantités de fientes.

Cependant, les capacités de transport propres aux entrepreneurs de la catégorie d'accumulation demeurent limitées dans certains cas. En effet, bien que certains disposent de moyens logistiques, ceux-ci sont souvent conçus pour le transport de fruits et légumes, et ne sont pas toujours adaptés aux volumes ou aux caractéristiques spécifiques du transport de fientes. Cela renforce la nécessité de maintenir des partenariats durables avec des transporteurs spécialisés disposant d'équipements appropriés.

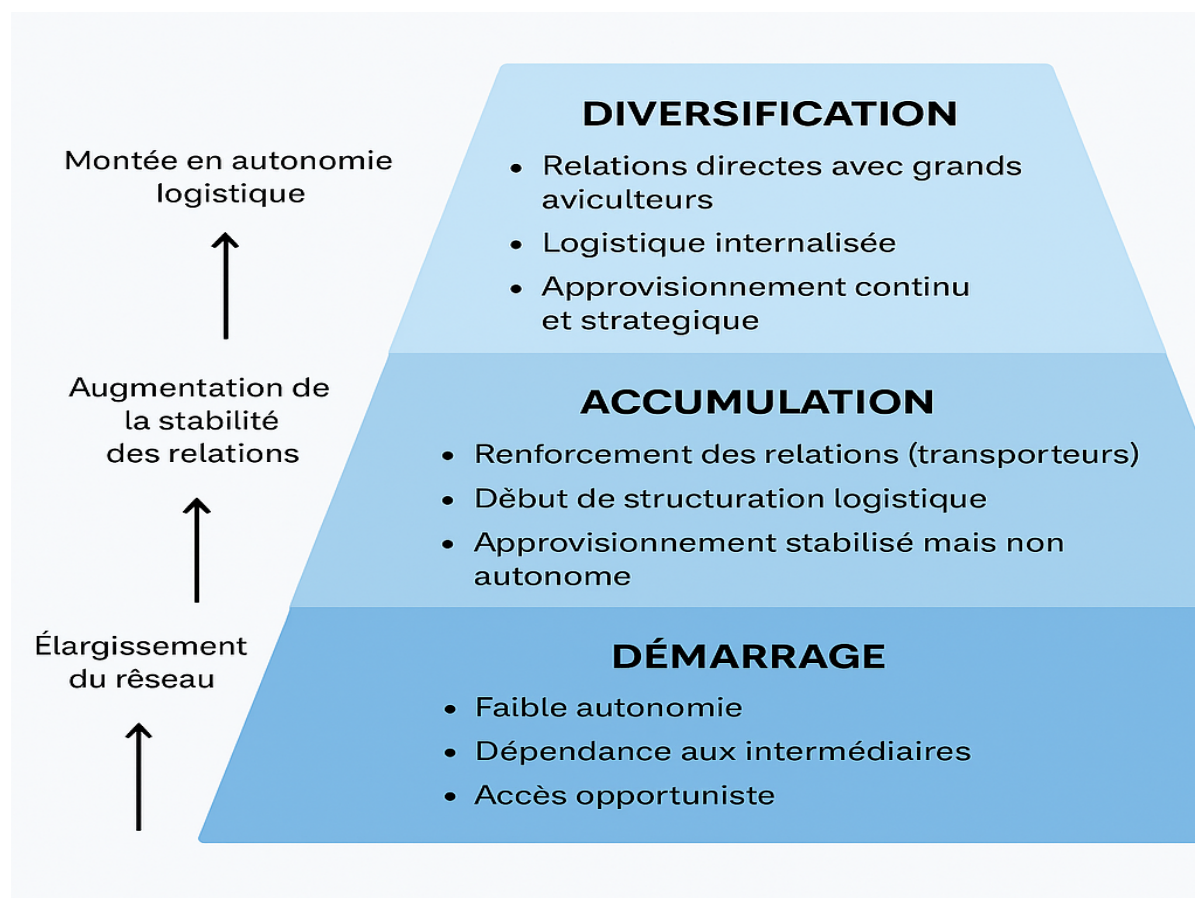
Les entrepreneurs de la catégorie de diversification entretiennent des relations durables principalement avec de grands aviculteurs, qu'il s'agisse d'éleveurs de poules pondeuses ou de poulets de chair, exploitant généralement plus de 20 000 têtes. Ces partenaires produisent de manière continue, ce qui permet aux agriculteurs d'accéder régulièrement à des quantités importantes de fientes, disponibles tout au long de l'année.

Cette régularité favorise le développement de capacités de transport en propre, notamment par l'acquisition de camions à benne de type, adaptés aux volumes transportés et aux exigences logistiques spécifiques de cette activité. Grâce à ces équipements, les agriculteurs assurent eux-mêmes le transport des fientes dès qu'elles sont disponibles, les acheminant vers les zones de culture en fonction des besoins.

Cette stratégie leur permet de garantir un approvisionnement stable tout en réduisant la concurrence, notamment en intervenant en dehors des périodes de forte demande, où la compétition pour l'accès aux fientes est généralement plus intense.

L'évolution dans les catégories entrepreneuriales s'accompagne d'un élargissement du réseau d'acteurs mobilisés, d'un renforcement de la stabilité relationnelle, et d'un accroissement de l'autonomie logistique, tous trois essentiels pour sécuriser et optimiser l'accès aux fientes dans un contexte de forte compétition pour cette ressource.

Figure 10. Évolution des entrepreneurs dans le réseau de l'accès aux fientes de volaille



1.5. Le capital social pour l'accès aux marchés de commercialisation des productions

Les marchés de commercialisation de la pomme de terre et de l'oignon dans les zones arides sont désormais bien intégrés à la carte nationale des marchés de fruits et légumes. Les entrepreneurs itinérants ont joué un rôle déterminant dans l'émergence et le développement de ces marchés (voir chapitre 6). À l'origine de cette dynamique, ils ont mobilisé, à la fin de chaque saison de production, les commerçants de gros issus de leurs réseaux. Progressivement, la production de ces régions est devenue connue par d'autres opérateurs commerciaux à l'échelle nationale.

Cependant, l'identification de ces zones comme pôles de production, ainsi que l'arrivée de commerçants de gros issus de différents marchés (notamment de l'Ouest et du Centre du pays), ne suffisent pas à garantir l'écoulement des produits dans des conditions optimales. Les entrepreneurs continuent donc de s'appuyer sur leurs réseaux relationnels pour écouler rapidement leur production, notamment afin d'éviter les risques sanitaires durant la période de récolte (tels que l'apparition de maladies ou la dégradation de la qualité des pommes de terre), ainsi que les fluctuations des prix sur les marchés. Ce recours aux réseaux devient d'autant plus crucial en période de surproduction, lorsque le risque de saturation du marché et de chute des prix est particulièrement élevé. Pour faire face à cette situation, les entrepreneurs cherchent à synchroniser la récolte avec les périodes de hausse des prix, afin de maximiser la valeur de leur production.

Tableau 24. Taille de réseaux de l'accès aux marchés d'écoulement des productions

Nœud des commerçants	Entrepreneur en phase de démarrage	Entrepreneur en phase d'accumulation	Entrepreneur en phase d'extension et de diversification
Commerçant de gros Mascara	2,17	1,87	0,00
Commerçants de gros autres wilaya	0,83	1,75	0,33
Courtiers au niveau local	1,14	0,50	0,00
Agriculteurs itinérants	1,33	1,20	0,00
Commerçants de gros avec contrat d'achat	0,00	0,00	1,00
Commerce directe au niveau des marchés de gros	0,00	2	3

Source : nos enquêtes 2019

L'analyse montre qu'un entrepreneur itinérant en phase de démarrage contacte en moyenne cinq acteurs pour écouler sa production. Il commence par mobiliser les commerçants de son réseau d'origine, puis élargit progressivement ses contacts. Il s'appuie souvent sur d'autres agriculteurs itinérants de la même localité, qu'il sollicite comme intermédiaires pour accéder à leurs propres réseaux. Ces derniers jouent un rôle de soutien, en l'aidant à évaluer la qualité des pommes de terre, à anticiper les prix, ou à décider du bon moment pour vendre.

En revanche, ces entrepreneurs recourent rarement aux courtiers locaux, qu'ils jugent opportunistes en raison des marges élevées qu'ils exigent. Ayant acquis une certaine expérience, ils disposent généralement d'un réseau plus efficace que celui des courtiers, ainsi que d'un bon accès à l'information sur les marchés et la main-d'œuvre.

Les entrepreneurs en phase d'accumulation occupent des positions plus stables et durables au sein du réseau, tant avec les commerçants qu'avec les autres agriculteurs itinérants. Ils travaillent régulièrement avec des commerçants de différentes régions, et entretiennent des relations de confiance avec certains commerçants de gros, qui achètent parfois l'intégralité de la parcelle ou toute la production.

Cette durabilité se manifeste par la récurrence des transactions, le paiement différé (souvent à la fin de la saison de commercialisation), et une grande flexibilité dans les conditions de récolte, contrairement aux entrepreneurs en phase de démarrage, qui doivent souvent respecter des délais stricts. Ces relations s'appuient sur une confiance mutuelle : du côté des commerçants, le paiement est assuré ; du côté des agriculteurs, la qualité de la production et la régularité des volumes (achat en bloc) renforcent la fiabilité de la relation.

Les entrepreneurs en phase de diversification occupent des positions plus solides que les autres catégories. Leur stratégie repose sur l'établissement de relations durables avec de grands commerçants de gros, ou sur la commercialisation directe de leur production sur les marchés de gros. Pour cela, ils ont développé les moyens logistiques nécessaires, notamment des équipements de transport et de stockage.

Tous les entrepreneurs de cette catégorie pratiquent l'activité commerciale : ils commencent par écouler leur propre production, puis élargissent leur activité en achetant également celle

d'autres producteurs. Cette capacité repose sur leur maîtrise des marchés, ainsi que sur la disponibilité de moyens logistiques tels que des chambres froides et des hangars de stockage.

Conclusion

Les réseaux leur permettent aussi de capter des opportunités dans différents territoires, en s'adaptant aux normes locales, en comprenant les dynamiques institutionnelles ou en s'insérant dans des dispositifs de coopération économique formelle ou informelle. Cette logique relationnelle devient une ressource en soi : plus que des outils périphériques, les réseaux constituent un capital indispensable à la reproduction et à l'expansion de leurs activités.

Ainsi, le cas des entrepreneurs itinérants illustre avec force l'importance des réseaux comme vecteurs d'accès aux ressources productives. Ils révèlent une forme d'entrepreneuriat où la capacité à mobiliser des relations prime sur la possession directe des ressources. Dans ce modèle, la réussite entrepreneuriale ne repose pas tant sur les capitaux classiques que sur la densité, la qualité et la diversité des liens activés au fil des déplacements.

Chapitre 6 : impacts des dynamiques impulsés par les itinérants sur la durabilité productive, foncière et agro- écologique

Introduction

L'agriculture intensive dans les zones de mise en valeur (Sahara et steppe), notamment les cultures maraîchères irriguées dans les zones arides, est toujours conditionnée par la question de la durabilité de ces systèmes. Ces inquiétudes reposent sur plusieurs hypothèses. La première est liée à la fragilité des ressources dans ces régions, en particulier des sols pauvres et facilement dégradables. La deuxième concerne le caractère non renouvelable, ou très lentement renouvelable, des nappes phréatiques mobilisées pour l'irrigation. Enfin, une troisième hypothèse met en avant le comportement opportuniste de certains producteurs, souvent qualifié de « logique minière », c'est-à-dire une stratégie d'exploitation intensive sans souci de préservation des ressources à long terme.

Nos objectifs à travers ce chapitre sont, en premier lieu, de montrer qu'il existe d'autres dimensions de la durabilité qui sont souvent occultées par la focalisation exclusive sur les ressources naturelles. En second lieu, il s'agit d'examiner ces autres dimensions, notamment la durabilité productive et foncière, ainsi que la durabilité agro-écologique, en particulier la question de la surexploitation des eaux souterraines dans les zones arides.

1. Durabilité organisationnelle : Les itinérants, vecteurs de changements

Pendant les trente dernières années, les agriculteurs itinérants ont été les vecteurs actifs d'un processus de conversion d'une partie de l'économie agricole de la commune de Rechaïga, en tant qu'acteurs et accompagnateurs de l'émergence d'une économie locale de l'agriculture irriguée. Par leur mobilité et leur expertise technique, ils ont joué un rôle important dans l'introduction et la dissémination de la grande majorité des techniques d'intensification des cultures maraîchères. Ils ont également joué un rôle de catalyseur dans l'émergence et le développement des marchés des facteurs de production et des produits agricoles au niveau de la commune.

1.1. Diffusion du modèle technique

Les cultures maraîchères étaient pratiquées depuis longtemps à Rechaïga, mais avec des superficies très faibles, en conduite manuelle très peu intensive en intrant (plant, engrais) et avec une production majoritairement destinée à l'autoconsommation. Aujourd'hui ces cultures, notamment la culture de l'oignon, sont conduites sur de grandes superficies, intensivement – avec des rendements proches des standards internationaux (rendement en oignon à Rechaïga en 2014 : 650 qx/ha, pour 500 qx/ha aux Pays-Bas (données FAOSTAT, 2017)). Cette évolution quantitative et qualitative a été largement induite par les agriculteurs itinérants, qui ont été les premiers à introduire la monoculture intensive à grande échelle de l'oignon et de la pomme de terre, comme modèle de production à part entière. Ils ont également apporté, graduellement, des changements sur tout l'itinéraire technique : travail du sol, techniques de plantation et de lutte contre les adventices, fertilisation, irrigation, récolte. Ils ont également été les premiers à introduire la technique de forage moderne dans la commune – avant leur arrivée, les eaux souterraines étaient mobilisées par des puits traditionnels. Dans le cas de l'oignon, les itinérants ont ainsi introduit un itinéraire technique aujourd'hui dominant dans toute la commune, faisant de Rechaïga la principale commune de production en Algérie. Ce modèle technique n'est pas figé, il évolue régulièrement avec l'introduction de nouvelles pratiques et de nouveaux outils. L'irrigation localisée et la mécanisation de la plantation sont les dernières innovations introduites, aujourd'hui encore au stade de l'expérimentation.

L'effet des agriculteurs itinérants sur le développement de la filière maraîchère ne se limite pas à l'amélioration de l'itinéraire technique. Ils ont également contribué à la diversification de la

gamme de cultures maraîchères pratiquées, en introduisant les cultures du melon et de la pastèque (avec leur paquet technique²², du choix des semences à la récolte).

L'intensification des cultures maraîchères est rendue possible par la maîtrise de la mobilisation de l'eau souterraine et de l'irrigation. Sur ce registre aussi, les agriculteurs itinérants ont joué rôle important dans l'introduction de techniques et de matériels de réalisation des forages et de pompage d'eau. Les puits traditionnels, de profondeur limitée (15 m maximum), produisaient de faibles débits et avaient donc des capacités d'irrigation très limitées. Pour mobiliser de grands volumes d'eau, suffisant pour l'irrigation de plusieurs hectares (5 à 7 ha) de monoculture d'oignon ou de pomme de terre, les itinérants utilisent la technique du sondage, d'usage courant dans leur région d'origine, en ayant recours aux entrepreneurs foreurs de la wilaya de Biskra²³. Les forages sont équipés de pompes immergées, également introduites initialement à Rechaïga par les itinérants (les puits traditionnels étaient exclusivement équipés en motopompes). Les itinérants ont assuré, pendant les premières années de leur installation (année 1985-1990), l'approvisionnement et l'installation des pompes immergées pour le compte des agriculteurs locaux. L'offre de services, par les itinérants, en matière de montage et d'entretien des pompes immergées constituait l'un des mécanismes à travers lesquels ces derniers construisaient leur réseau de connaissances auprès des agriculteurs locaux et renforçaient les liens avec eux, ces réseaux et liens étant ensuite souvent mobilisés par les itinérants pour l'accès au foncier et à l'eau.

Le transfert des innovations des itinérants vers les agriculteurs locaux s'est fait à travers plusieurs voies. Les interactions directes entre les acteurs, notamment dans le cadre des différents types de contrats de FVI, constituent le principal mode de diffusion de ces techniques. Les agriculteurs locaux contribuent à leur tour à la diffusion de ces techniques, soit par eux-mêmes, soit en mettant en contact les agriculteurs itinérants avec d'autres agriculteurs locaux de leur entourage. Ainsi, des réseaux de diffusion se créent autour des agriculteurs itinérants.

²²Deux pratiques introduites par les itinérants sont souvent citées par les agriculteurs de Rechaïga comme étant originales : (i) préparation des graines de semence pour faciliter la germination : les graines sont trempées dans de l'eau pendant 24 heures, et séchées au soleil avant d'être plantées ; (ii) plantation en trous : après le traçage des sillons, des trous de 40 à 50 cm de diamètre sont creusés puis remblayés avec un mélange de fumier organique et de terre. Deux à trois graines de pastèque ou de melon sont plantées par trou. Pour le melon, les pratiques de semis évoluent rapidement ; certains agriculteurs itinérants et propriétaires recourent à la technique de transplantation de plants préparés en pépinière.

²³ Dans la commune de Doucen (wilaya de Biskra) s'est développé, durant les années 80, un entrepreneuriat privé autour du métier de forage. Ces entrepreneurs sont intervenus dans les différentes régions du pays et ont été les vecteurs de la diffusion des forages à travers les zones arides du pays. L'importance de la demande sur ce genre de services a incité l'arrivée et l'installation, durant les années 1990 et 2000, de nombreux entrepreneurs syriens.

La majorité des agriculteurs locaux qui cèdent leur terre en location à des exploitants itinérants pratiquent, en parallèle, les mêmes cultures maraîchères en reproduisant les pratiques techniques des tenanciers, d'abord sur de petites superficies, qu'ils élargissent une fois acquise la maîtrise technique. Dans notre échantillon, 34% des agriculteurs locaux ont cédé en location avec les itinérants, et 26% de ces agriculteurs sont ensuite passés d'un contrat de location à celui d'association (après accumulation de savoir-faire et de capital circulant), ce qui a facilité encore l'appropriation du paquet technique des itinérants, du fait de l'implication directe des deux acteurs dans la conduite de la culture.

L'installation des itinérants, pendant toute la campagne de production, sur les parcelles qu'ils cultivent, facilite leur intégration dans les réseaux locaux. Durant ce séjour, ils ont tout le temps de socialiser avec les propriétaires et les agriculteurs voisins, avec qui ils échangent souvent des services non-marchands, ils fournissent des conseils techniques aux agriculteurs locaux, les aident à réparer leurs matériels. Les agriculteurs locaux les introduisent au sein de la société locale, en les invitant aux cérémonies et fêtes, notamment auprès des notables et des propriétaires terriens susceptibles de leur louer la terre, et ils leur gardent le matériel agricole quand ils sont en déplacement. Avec le temps, ces échanges se développent et concernent des services marchands : les itinérants approvisionnent les agriculteurs locaux en intrants, semences et plants. Ils les aident à mobiliser de la main-d'œuvre qualifiée, à trouver des solutions aux problèmes techniques rencontrés dans la pratique des cultures maraîchères irriguées et à commercialiser leur production. Dans notre échantillon, 66% des agriculteurs locaux ont ou ont eu des relations directes marchandes et non-marchandes avec les agriculteurs itinérants. Tous ces agriculteurs locaux s'étaient engagés dans la production des cultures maraîchères dès les premières années de l'arrivée des itinérants. Aujourd'hui, ils constituent eux-mêmes une source d'innovation pour le reste des locaux qui se sont engagés ultérieurement dans les cultures maraîchères.

Le transfert du savoir-faire s'est fait également à travers les manœuvres locaux employés comme journaliers, tâcherons ou salariés saisonniers chez des itinérants. Ces mêmes manœuvres diffusent ce qu'ils apprennent avec les itinérants chez les autres agriculteurs de la région.

1.2. Essor des marchés des facteurs de production et des produits

Rechaïga est aujourd'hui une place commerciale régionale, à la fois pour les intrants et pour les produits agricoles. Son marché d'oignon est le premier à l'échelle nationale, avec celui de

Mascara. Les agriculteurs de nombreuses communes steppiques s'approvisionnent en intrants et contractent la main-d'œuvre à Rechaïga. Ces marchés, aujourd'hui dynamiques, ont été créés graduellement au fur et à mesure que l'agriculture irriguée, et les cultures maraîchères en particulier, s'installaient et se développaient. Les agriculteurs itinérants ont joué un rôle non négligeable dans l'émergence et le développement de cette économie de services agricoles. Ils ont d'abord joué un rôle direct, au début de la dynamique agricole, en assurant l'approvisionnement en intrants appropriés (semences, produits phytosanitaires, engrais) des agriculteurs de la région nouvellement engagés dans les cultures maraîchères et en les aidant à écouler leurs récoltes. Les itinérants qui cumulaient le commerce à l'activité agricole assuraient une intermédiation directe, les autres jouaient le rôle de connecteurs entre agriculteurs locaux et commerçants des autres régions.

Avec l'extension des superficies et l'augmentation de la production et de la demande en intrants agricoles, un marché local s'est développé, avec l'installation progressive de commerçants d'intrants (appelés localement grenetiers) et l'installation informelle, puis formelle, d'un marché des produits agricoles. Durant cette nouvelle étape, avec l'émergence d'autres acteurs installés sur place ou qui viennent régulièrement dans la commune, le rôle des itinérants n'a plus été aussi déterminant.

Dans cette section sont brièvement présentés les marchés des trois principaux facteurs de production qui alimentent la dynamique maraîchère dans la région, autres que la terre, l'incidence des itinérants sur le marché foncier locatif faisant l'objet d'une analyse spécifique (section 2, de ce chapitre).

1.2.1. Marché des intrants

A Rechaïga, le marché des intrants peut être distingué dans ses deux composantes : le marché de la semence de pomme de terre et des plants²⁴ d'oignon, et le marché des produits phytosanitaires et des engrais. Ces deux marchés sont structurellement différents (produits, types et nombre d'acteurs, organisation du commerce). Le premier a longtemps été, et est toujours, monopolisé par des fournisseurs de la wilaya de Mascara. Certains agriculteurs itinérants sont eux-mêmes des producteurs-vendeurs de semences et/ou de plants. Actuellement, des commerçants spécialisés dans la vente de semences de pomme de terre, tous

²⁴Le recours aux plants d'oignon, élevés en pépinière, est une pratique dominante à Rechaïga. Les principales pépinières de plants d'oignon sont situées à Mascara.

originaires de la wilaya de Mascara, se sont installés à Rechaïga. Ils fournissent les principaux agriculteurs locaux, mais aussi certains itinérants.

Pour les produits phytosanitaires et les engrais, l'approvisionnement des agriculteurs locaux était initialement assuré principalement par les agriculteurs itinérants, jusqu'à ce que des commerçants spécialisés s'installent dans la commune, à partir du début des années 2000. Aujourd'hui, la commune compte cinq commerces d'intrants agricoles, dont trois sont des détaillants installés pour leur compte, et deux des points de vente de firmes d'agrofournitures. Ces dernières se sont installées dans la région après que la commune de Rechaïga se soit affirmée comme pôle maraîcher important (la première firme s'est installée en 2009). La commune est devenue un marché régional des produits phytosanitaire. Les clients de ces firmes sont les agriculteurs des communes des wilayas de Tiaret et de Djelfa.

1.2.2. Marché de la main-d'œuvre

La commune de Rechaïga dispose actuellement d'un véritable marché local de la main-d'œuvre agricole, segmenté en marchés de la main-d'œuvre qualifiée et moins/non qualifiée. L'émergence de ce marché a été stimulée par l'importance de la demande des maraîchers, qui recouraient, antérieurement, à une main-d'œuvre venant d'autres régions du pays, généralement mobilisée par les itinérants dans leur région d'origine. Ces mêmes itinérants ont été les premiers à mobiliser la main-d'œuvre locale, qu'ils ont contribué à former. Aujourd'hui, des ouvriers de toute la région viennent à Rechaïga pour vendre leur service sur ce marché.

Marché de la main-d'œuvre qualifiée : pour les cultures maraîchères de plein champ, la pomme de terre et l'oignon en particulier, le recours à une main-d'œuvre qualifiée pour la conduite de l'irrigation, une tâche particulièrement déterminante pour la production, est très fréquent. Ce type de manœuvre est appelé localement *segaïe*, littéralement ouvrier irrigant. Tous les itinérants et 24% des 68 exploitants locaux enquêtés font appel à ce genre de salarié saisonnier. Ces manœuvres ne sont généralement pas recrutés sur la place publique, mais sont identifiés et mobilisés via les réseaux de connaissance. Ces ouvriers irrigants, installés en permanence sur la parcelle, sont donc principalement chargés de l'irrigation, mais peuvent aussi participer à d'autres tâches, comme la fertilisation chimique, le gardiennage, la veille phytosanitaire et l'entretien du matériel d'irrigation (pompe, kits d'aspersion). Ils sont généralement payés au mois avec un salaire fixe, dont le montant varié de 35.000 à 50.000 DZD/mois en fonction de l'expérience de l'ouvrier et des tâches additionnelles qu'il prend en charge. A Rechaïga, le paiement en part de production est très rare. Le salaire est versé sur le

compte postal de l'ouvrier à la fin de chaque mois. Dans certains cas, le paiement des salaires des deux derniers mois est reporté, avec le consentement du salarié, jusqu'à la commercialisation de la récolte. En plus du salaire, l'employeur assure aux ouvriers le logement (gracieusement) et la nourriture (coût déduit lors du paiement) durant toute la saison de production²⁵.

Marché de la main d'œuvre non qualifiée : un véritable marché de la main-d'œuvre agricole s'est formé sur une place du centre-ville de Rechaïga²⁶, où ouvriers et exploitants se rencontrent directement. Les agriculteurs des wilayas voisines (Djelfa, Laghouat) y viennent régulièrement pour recruter des manœuvres. Les ouvriers viennent des communes de Rechaïga, Hassi Fdoul, Ksar Chalala, Hamadia et Mahdia ; leur nombre peut atteindre, pendant les périodes de plantation et de récolte, 700 à 800 manœuvres. Sur ce marché, on distingue ouvriers tâcherons et journaliers. Ces derniers sont généralement des ouvriers non qualifiés, engagés et payés à la journée pour différentes tâches agricoles (récolte, nettoyage, binage, etc.), avec un salaire journalier de 1.500 DZD. Les tâcherons sont payés à la tâche. Dans le cas de l'oignon, ils prennent généralement en charge la plantation et la récolte. Dans le cas de la plantation, les itinérants ont introduit un mode original d'organisation du travail des tâcherons, en contribuant à l'émergence de groupes de 5 à 7 manœuvres rodés au métier. Un groupe de 5 ouvriers plante un hectare d'oignon en 48 heures environ et est payé à raison de 100.000 DZD/ha. Le même type d'organisation en groupe de tâcherons peut aussi être rencontré pour l'activité de récolte (prix de la récolte d'un hectare : 60.000 DZD/ha).

1.2.3. Marché des produits

La commune de Rechaïga a connu un développement important du marché de gros des produits agricoles, notamment de l'oignon. Rechaïga produit près de 600.000 qx/an d'oignon, soit 4,1% de la production nationale en 2015 (Tifouri, 2016). De ce fait, son marché occupe actuellement une place importante dans la filière nationale de ce produit. Selon l'avis des acteurs de ce marché rencontrés lors de nos enquêtes, le marché de Rechaïga est la deuxième bourse d'oignon

²⁵ Notons l'absence de marché pour les tractoristes, les producteurs non équipés faisant appel au marché des prestations de service, et les producteurs équipés utilisant une main-d'œuvre familiale. Les itinérants ont pu assurer initialement une offre sur le marché des prestations de service, mais par la suite certains agriculteurs locaux se sont équipés et les itinérants n'ont pas joué de rôle spécifique sur ce marché.

²⁶ Les manœuvres y proposent leurs services à partir de quatre heures du matin, jusqu'à 10 heures.

au niveau national, après celui de Mascara. Les prix de référence²⁷ de l'oignon se fixent sur ces deux marchés.

Deux catégories d'acteurs animent aujourd'hui ce marché, les commerçants grossistes et les commerçants stockeurs. Même si certains producteurs vendent directement sur d'autres marchés de gros, ou stockent de l'oignon pour leur compte, le plus gros des volumes produits est vendus aux grossistes et stockeurs du marché de Rechaïga. Les commerçants grossistes peuvent stocker l'oignon en plein champ, pour une période d'un à deux mois, dans une logique de gestion des ventes en fonction des prix sur les marchés de gros. Quant aux commerçants stockeurs (originaires de plusieurs wilayas du pays), ils disposent d'infrastructures de stockage sous froid qui leur permettent de contrôler la mise en marché selon la demande.

Comme pour les autres marchés, les agriculteurs itinérants ont joué un rôle clé dans la commercialisation des produits des cultures maraîchères avant le développement du marché de Rechaïga. Ils vendaient leur production et celle des agriculteurs locaux directement sur les marchés de leur région d'origine, ou faisaient venir des acheteurs de ces régions. Aujourd'hui le marché des produits agricoles de Rechaïga s'est totalement affranchi des itinérants.

2. Une dynamique foncière inclusive... tant qu'il y a de l'eau ?

2.1. Les itinérants, catalyseurs initiaux du marché du FVI

Dans la commune de Rechaïga, la location existait, avant 1985, pour l'accès aux parcours et aux terres de cultures pluviales, mais non pour l'agriculture irriguée (l'association n'était pas pratiquée). Le développement du marché du FVI (locatif essentiellement, mais aussi association) a été stimulé par la demande de terres de cultures par les agriculteurs itinérants. Les contrats de FVI représentent en effet le seul mode d'accès à la terre pour ces producteurs – des achats-ventes entre agriculteurs locaux ont été enregistrés²⁸, mais aucun n'impliquant un acquéreur itinérant, l'acquisition de terre n'entrant pas dans les stratégies foncières de tels acteurs.

Les itinérants, lorsqu'ils sont arrivés initialement à Rechaïga, ne pratiquaient pas la location chez eux, à Mascara (ils ne cultivaient à l'époque qu'en FVD ou en association). Selon nos enquêtes avec les premiers agriculteurs itinérants qui ont parcouru la commune de Rechaïga, leur négociation avec les cédants locaux a porté particulièrement sur la récupération des frais

²⁷ Prix (maximal et minimal) d'un produit agricole dans les marchés nationaux.

²⁸ Les achats-ventes ont porté sur cinq parcelles de notre échantillon (66 ha au total : trois de statut EAC, une privée et une *arch*).

de forage qu'ils allaient engager, et donc sur la durée du contrat, négociée à trois ans. Les contrats d'association ont émergé quelques saisons après l'arrivée des premiers itinérants. Quelques-uns des agriculteurs locaux ont été impliqués dans de tels contrats, après avoir cédé en location pendant quelques années et accumulé capital et savoir-faire. Ainsi, sur les 67 agriculteurs locaux enquêtés, 6 ont commencé par céder en location, avant de céder en association, puis de travailler en FVD ; 16 sont passés de la cession en location au FVD, et 45 se sont impliqués dans le maraîchage en FVD sans préalable de FVI. La prise en location par les agriculteurs locaux (3 par le passé, 11 lors des enquêtes) s'explique avant tout par le rabattement de la nappe, qui les contraint à aller chercher de l'eau ailleurs que chez eux.

Tous les preneurs étaient initialement des itinérants originaires de la wilaya de Mascara (on a vu que nous avons pu identifier 243 itinérants passés par Rechaïga, tous ayant eu accès à la terre grâce au FVI, essentiellement la location²⁹). Les cédants étaient des propriétaires locaux. Durant la période 1985-1990, les terres cédées en location étaient des terres *arch* et privées. Après 1990, l'offre sur le marché locatif a connu une augmentation avec des terres des DAS qui venaient d'être distribuées en EAC et EAI. A partir de 1996, le marché de FVI commence à être alimenté par une demande émanant d'agriculteurs locaux, y compris du fait du problème de rabattement des nappes dans la commune de Rechaïga, qui oblige les agriculteurs locaux à suivre le fonctionnement des itinérants et à se déplacer vers les autres périmètres où il y a encore de l'eau.

²⁹Les itinérants privilégient la prise en location à l'association, car cela leur assure le meilleur retour sur leur investissement et expertise, et une autonomie totale de gestion. Ils n'accepteront de prendre en association que si c'est là l'exigence du propriétaire d'une parcelle de grand intérêt pédologique ou en termes d'accès à l'eau. Le contrat de location entre le preneur et le cédant inclut la durée de contrat, l'objet du contrat, le montant et les modalités de paiement de la rente locative. Lorsque le forage était réalisé par le preneur, le contrat lui assurait une exploitation de trois ans, avec un paiement intégral ex ante de la rente. Aujourd'hui il n'est plus possible de réaliser de forage, et les contrats sont conclus sur une base annuelle, renouvelable, avec paiement ex ante de la rente (ce qui constitue une assurance, pour le propriétaire, contre le risque de retard ou de non-paiement de la rente). Dans notre échantillon, nous n'avons qu'un seul contrat portant uniquement sur la terre (achat de l'eau par ailleurs) ; tous les autres sont des contrats liés « terre + eau ». A Rechaïga, 61% des contractants ont eu recours au contrat écrit sous-seing privé ; 96% de ces contrats sont des contrats pour les deux nouveaux périmètres (Elracha et Oued Ouahche). Ces contrats sont signés pour sécuriser le locataire contre l'éventuel opportunisme du propriétaire (certains propriétaires profitent la tension sur le marché du FVI pour donner leur accord à plusieurs preneurs).

2.2. En 2017, un marché du FVI porté par les agriculteurs locaux

Plus de la moitié (58%) des superficies en cultures irriguées (cultures maraîchères et céréaliculture) est cultivée en FVD. Cette proportion témoigne de l'insertion des agriculteurs locaux dans la dynamique impulsée par les itinérants, après avoir été des agropasteurs ou des cédants sur le marché du FVI.

Tableau 25. Modes de faire-valoir et contrats dans notre échantillon (2017)

	FVD	Prise en FVI*		Total
		Location	Association	
Nombre des parcelles	80	39	3	122
Nombre d'exploitants	54	18 (dont 11	2 (+ FVD)	74
... dont itinérants	0	+FVD) 7	0	7
Superficie totale en cultures irriguées(ha)	423 (58%)	298 (41%)	11 (1%)	732 (100%)

Source : nos enquêtes, 2017. * aucune cession en FVI dans notre échantillon.

Au début de l'arrivée des itinérants, la commune de Rechaïga comptait trois périmètres pour la production des cultures maraîchères (Elmechti, Elarja et Mkimen) ; puis trois autres ont été exploités à partir de 1993 (Elrjel, Elfaraa, Elracha) et enfin un dernier périmètre (Oued Elouahche) au début des années 2000 (voir section 2.1.) A ces différentes phases, la plus grande partie de la superficie de ces périmètres a été offerte sur le marché de FVI. Le tableau suivant montre la source actuelle de l'offre sur ce marché.

Tableau 26. Localisation de l'offre sur le marché locatif, par périmètre, en 2017

	Périmètres						
	Elmechti	Elarja	Mkimen	Elrjel	Elfaraa	Oued Elouahche	Elracha
Nombre de parcelles	3	0	2	0	0	12	22
Superficie totale	124,5	0	8	0	0	81	84,5
Superficie cultures maraîchères	4,5 (4%)	0	8 (7%)	0	0	66 (61%)	30 (28%)
Superficie en orge et blé	120	0	0	0	0	15	54,5

Source : nos enquêtes, 2017

Le tableau suivant montre que 57% des terres louées en 2017 sont des terres de concession, en particulier des terres mises en valeur dans le cadre d'un périmètre aménagé par la GCA et attribuées au titre de l'emploi des jeunes. La location dans ce périmètre se fait par groupe, chaque preneur faisant un contrat avec un groupe de 11 bénéficiaires.

Tableau 27. Statut des terres louées (2017)

	Terre de concession		Terre privée	Terre <i>arch</i>
	EAI	GCA		
Nombre des contrats	2	22	1	14
Pourcentage	5%	57%	2%	36%

Source : nos enquêtes, 2017

Avec le rabattement des nappes, la location est aujourd'hui concentrée sur deux périmètres, d'exploitation plus récente, Elracha et Oued Elouahche (87% des parcelles louées se situant sur ces deux périmètres). Actuellement, à Rechaïga, les agriculteurs itinérants (en « phase de lancement ») sont principalement concentrés dans ce dernier périmètre (23/27), du fait de la disponibilité en eau et de la fertilité des terres (« vierges » ou auparavant cultivées mais en jachère pendant au moins de 4 à 5 ans) qui leur permet de réaliser des bons rendements³⁰. Les preneurs itinérants ne louent pas de terres dans le périmètre GCA d'Elracha, où il existe actuellement des disponibilités en eau, du fait de la spécificité de l'offre sur le marché du FVI dans ce périmètre. Cette offre est constituée par les terres distribuées aux jeunes dans le cadre de concessions, avec, nous l'avons vu, une organisation en 5 îlots équipés d'un forage collectif, chacun composé de 11 parcelles individuelles de 9 ha. La location sur ce périmètre se fait par groupe, chaque preneur faisant un contrat avec un groupe de 11 bénéficiaires pour 99 hectares. Les agriculteurs itinérants présents actuellement à Rechaïga n'ont pas la capacité de louer 99 hectares ; l'alternative serait de louer l'îlot à plusieurs, mais ils ne l'envisagent pas, l'expérience ayant montré la difficulté de gestion d'un forage collectif.

³⁰A titre d'illustration, un agriculteur itinérant enquêté cultivait en 2016 une parcelle de 5 hectares sur ce périmètre, parcelle ayant été pour partie précédemment cultivée en oignon, et étant pour partie « vierge ». Avec le même itinéraire technique et les mêmes intrants (doses et qualité), le rendement dans la partie « vierge » a été de 1.100qx/ha, et celui de l'autre partie, de 800qx/ha.

Tableau 28. Les preneurs sur le marché locatif pour les cultures maraîchères (2017)

	Périmètres						
	Elmechti	Elarja	Mkimen	Elrjel	Elfaraa	Oued Elouahche	Elracha
Superficie en FVI (ha)	4,5 (4%)	0	8 (7%)	0	0	66 (61%)	30 (28%)
Locataires locaux (nombre)	2	0	1	0	0	6	2
Sup. moyenne locaux (ha)	2,25	0	2	0	0	5,66	15
Locataires itinérants (nombre)	0	0	1	0	0	6	0
Sup. moyenne itinérants (ha)	0	0	6	0	0	5,33	0

Source : nos enquêtes, 2017.

Le nombre d'agriculteurs itinérants a par ailleurs fortement diminué. Alors qu'ils étaient auparavant les principaux demandeurs sur le marché du FVI, ils n'en représentent plus que 39% en 2017 (7 sur 18), et 13% des superficies en FVI. Un locataire itinérant en « phase de lancement » prend en moyenne 5,7 hectares en location actuellement, contre 22,4 pour un agriculteur local. Les itinérants se déplacent vers d'autres régions où il y a plus de disponibilité en eaux souterraines et seuls sont présents sur place de petits ou moyens producteurs.

Les preneurs locaux représentent les deux-tiers des locataires dans la commune de Rechaïga, ce qui témoigne du développement de la demande locale dans le marché de FVI. Deux catégories de preneurs locaux doivent être distinguées :

- Les preneurs ayant une capacité de location plus de 10 hectares dans les nouveaux périmètres (Elracha, Oued Elouahche). Ces preneurs exercent une concurrence vis-à-vis des itinérants dans le marché locatif ;
- Des preneurs qui louent des terres sur les anciens périmètres (Elmechti et Mkimane), terres qui se caractérisent par une capacité limitée des forages pour l'irrigation.

Ces résultats posent la question d'éventuelles barrières à l'entrée pour la deuxième catégorie de preneurs locaux sur les nouveaux périmètres.

2.3 L'impact des itinérants sur le marché du FVI : une infirmation de l'hypothèse de « tenant switching »

La présence des itinérants sur un périmètre exerce-t-elle une pression sur le marché locatif, qui ferait grimper les prix à des niveaux rédhibitoires pour les petits locataires locaux (hypothèse du « *tenant switching* ») ? Est-ce que le marché locatif est accessible aux petits locataires locaux durant la phase de forte demande des itinérants ? Au regard de l'importance de leur demande relativement à la taille moyenne des périmètres et donc à l'offre, les itinérants pourraient exercer une forte pression sur le marché locatif. Selon les agriculteurs locaux enquêtés, il n'y a cependant pas eu une telle pression au début de la dynamique maraîchère, parce que les agriculteurs locaux n'étaient pas demandeurs de terre en location, puisqu'ils avaient tous leur parcelle. C'est avec le développement des cultures maraîchères et le lancement des locaux dans cette production que la demande a fortement augmentée et que les prix ont augmenté. La crise hydraulique, suite au rabattement de la nappe dans de nombreux périmètres (Mechti, Elarja, Mkimen) a accentué cette tendance haussière sur le marché locatif dans les périmètres où la ressource hydrique était encore disponible. Les tableaux suivants présentent l'évolution de la rente locative dans la commune de Rechaïga, dans des contextes de bonne disponibilité en eau, en dinars courants et en dinars constants (base 2001).

Tableau 29. Évolution de la rente locative dans la commune de Rechaïga (dinars courants)

	Arrivée des itinérants 1985	1996/1998	2002/2003	2017
Niveau de la rente terre + eau (DA/ha/an)	3.000 avec la réalisation de forage	30.000	70.000 à 85.000	200.000 à 220.000

Source : nos enquêtes, 2017

Tableau 30. Évolution de la rente locative dans la commune de Rechaïga (dinars constants, base 2001).

	Arrivée des itinérants 1985	1996/1998	2002/2003	2017
Niveau de la rente terre + eau (DZD/ha/an)	34.000	36.000	83.000	100.000

Source : nos enquêtes, 2017

L'augmentation du niveau de la rente locative dans les nouveaux périmètres oblige les preneurs locaux petits et moyens à trouver des terres en location dans les anciens périmètres, avec une

faible rente locative (100.000 DZD/ha/an, dinars courants), mais de faibles disponibilités en eau, et d'adapter leurs capacités de production à ces disponibilités. Les itinérants eux-mêmes s'accommodent peu de prix élevés, et vont chercher de la terre ailleurs, d'abord dans d'autres périmètres de la commune, puis dans d'autres régions où l'eau et le foncier sont plus abondants (voir l'encadré 2, chapitre 3, comme illustration d'une telle logique).

3. La durabilité productif et agro-écologique des dynamiques impulsées par les itinérants

3.1. La surexploitation comme critère d'évaluation

L'exploitation des eaux souterraines dans les pays du Sud est liée principalement à la révolution verte et aux politiques publiques conduites dans un objectif de développement économique (Petit, 2004). Cette exploitation s'est traduite par le développement remarquable d'une économie agricole par la mobilisation des eaux souterraines (*Groundwater Economy*, GWE, Shah 2010), mais aussi par une surexploitation de cette ressource, avec un risque d'effondrement économique, physique et social. La durabilité de l'exploitation de la ressource « eau » est devenue une préoccupation des politiques publiques et un objet de débats et de réflexions académiques.

L'Algérie, comme d'autres pays arides, s'est engagée dans l'exploitation des eaux souterraines dans les zones arides et semi-arides pour des raisons de sécurité alimentaire et de souveraineté nationale. L'accès à la terre et aux eaux souterraines pour l'irrigation dans ces zones a été encouragé par les pouvoirs publics à travers les politiques de mise en valeur (MEV) des terres relevant du domaine privé de l'Etat, avec une évolution du cadre légal facilitant le transfert de la propriété (loi 13-83, dite loi de l'APFA) ou du droit d'usage via la concession (loi d'orientation agricole de 2008, loi 10-03 de 2010 relative à l'exploitation des terres agricoles du domaine privé de l'État). L'exploitation des eaux souterraines dans le cadre de la politique de MEV place l'Algérie parmi les principales régions d'utilisation intensive des eaux souterraines pour l'agriculture (Siebert et al., 2010). Cette exploitation des eaux souterraines a contribué à l'essor de fronts pionniers qui ont changé la carte la production nationale des produits agricoles (Khiari 2002, Amichi et al. 2015, Hamammouch et al. 2015, Ouendeno et al. 2015, Daoudi et al. 2016).

Trois thèmes sont traités dans les travaux traitant de l'exploitation des eaux souterraines dans les régions arides et semi-arides en Algérie. (i) Certains s'intéressent à la durabilité des

systèmes d'irrigation oasiens, principalement le système *foggara*, face au nouveau mode d'exploitation des eaux souterraines dans le cadre des périmètres de MEV. Ils font état d'une corrélation négative entre la surexploitation des eaux souterraines par les forages créés dans le cadre de la MEV et la diminution de la quantité d'eau disponible dans les *foggaras* (Kouzmine et al. 2007, Otman 2019, Idda et al. 2017). (ii) D'autres travaux font apparaître un impact positif dans des contextes où le développement alternatif et durable de plantations de palmier-dattier est assuré grâce à au capital financier générés par les cultures sous serre (Khiari 2002, Amichi et al. 2015). (iii) D'autres travaux encore mettent en évidence la surexploitation des eaux souterraines (au sens où le taux de prélèvement est supérieur au taux de recharge, Custodio, 2000), provoquée par les nouveaux systèmes de culture développés en zones de MEV (Cote 2002, Khiari 2002, Cote 2011, Daoudi et al. 2017, Kuper et al. 2017). Ces constats s'appuient sur des indicateurs comme le niveau piézométrique ou l'accroissement des profondeurs des forages et sur l'analyse des pratiques de mobilisation de l'eau des agriculteurs. Cette dernière montre que ces pratiques locales incitent à économiser l'eau à la parcelle, notamment par l'exigence de système d'irrigation goutte à goutte et à maximiser les prélèvements à l'échelle de forage.

Ces évaluations ont bien identifié l'accroissement de la surexploitation des eaux souterraines dans les zones de MEV, mais dans une phase de croissance de la GWE, où cette dernière a encore la capacité de se développer grâce à la disponibilité des eaux souterraines dans ces zones. Selon Petit et al. (2017), durant cette phase, les facteurs classiques (épuisement des nappes, pénurie de ressources productives, marchés limités) qui pourraient entraver le développement de la GWE ne s'expriment pas, du moins à court terme, ce qui cache les limites des modèles techniques développés et la gravité l'effondrement qui pourrait affecter la GWE.

De ce fait, l'objectif de la recherche présentée ici était d'analyser la durabilité des modèles maraîchers intensifs basés sur l'exploitation des eaux souterraines dans une phase avancée du développement de la GWE.

3.2. Une dynamique productive inclusive et durable ?

L'évaluation de la durabilité du modèle maraîcher intensif dans les zones de MEV en steppe s'appuie sur l'examen de l'évolution de l'épuisement des nappes en fonction des dynamiques agricoles et sur l'analyse de l'inclusion/exclusion des producteurs locaux dans cette dynamique en fonction de la présence des agriculteurs itinérants et de l'épuisement des nappes.

3.2.1. La dynamique des systèmes de production irrigués : une progression éphémère, une déprise sur fond de crise hydraulique

Au-delà des mutations importantes qu'a connu l'agropastoralisme en steppe extensif, notamment avec le défrichement massif des parcours et leur mise en culture en céréales pluviales, la commune de Rechaïga a connu un développement considérable des cultures irriguées, notamment les cultures maraîchères. Deux moments ponctuent de cette dynamique : l'arrivée des agriculteurs itinérants, en 1985, et l'amorce de la crise hydraulique, et par conséquent de celle du système maraîcher, au début des années 2000.

➤ Phase de croissance : arrivée des itinérants et inclusion des exploitants locaux

La dynamique du système maraîcher est liée essentiellement à l'arrivée des itinérants dans les périmètres étudiés, à partir de 1985. De cette époque à 2016, la superficie en cultures maraîchères irriguées est passée de quelques hectares, conduits en semi-intensif, à 2.436 hectares intensifiés au niveau de l'ensemble de la commune.

L'arrivée des agriculteurs itinérants s'est faite graduellement et leur installation sur les différents périmètres s'est déroulée aussi progressivement (tableau 31³¹). Les premiers arrivés ont investi les périmètres d'Elmechti, Elarja et Mkimen. Les cultures maraîchères ont connu le plein développement dans ces périmètres vers la fin des années 1990 et le début des années 2000. Ces périmètres ont accueilli des dizaines d'agriculteurs itinérants durant les années 1990 et 2000 (nous avons pu en recenser 102, tableau 31). Ils ont joué un rôle important dans l'introduction et la diffusion des techniques d'intensification des cultures maraîchères et de mobilisation de l'eau. Ils ont ainsi introduit la technique de sondage d'usage courant dans leur région d'origine (en ayant recours, à Rechaïga, aux entrepreneurs foreurs de la wilaya de Biskra) et l'équipement des forages avec des pompes immergées (les puits traditionnels étaient exclusivement équipés en motopompes). Ils ont également joué un rôle de catalyseur dans l'émergence et le développement des marchés des facteurs de production et des produits agricoles au niveau de la commune.

³¹ Le tableau 31 est identique au tableau 8. Sa répétition a été volontairement effectuée pour répondre à deux objectifs différents : dans le premier cas, il sert à présenter les résultats du recensement, tandis que dans le second, il est utilisé pour illustrer la nature de la dynamique, qu'elle soit inclusive ou exclusive.

Tableau 31. Nombre de producteurs recensés dans chaque périmètre et périodes de fonctionnement

	Elmech ti	Elarj a	Mkim en	Elrje l	Elfara a	Oued Elouah che	Elracha	Total
Agriculteurs locaux exploitants actuels	32	20	10	17	20	30	25	154
Agriculteurs itinérants exploitants actuels	0	0	1	0	3	23	0	27
Agriculteurs itinérants ayant quitté le périmètre	16	62	23	12	44	54	32	243
Agriculteurs locaux ayant abandonné les cultures maraîchères	31	19	15	0	0	0	0	65
Cultures maraîchères dans le périmètre depuis...	1985	1985	1985	1993	1993	2000	1993	-
Période de plein fonctionnement du périmètre	1986- 2003	1986 - 2005	1986- 2006	1996 - 2001	1996- 2006	2000- 2010	2004- actuel	-

Sources : nos enquêtes, 2017

Cette période a été inclusive pour les agriculteurs locaux de cette commune : 59 des 67 producteurs de notre échantillon ont commencé la production des cultures maraîchères irriguées durant la période 1989-1999. Ils avaient bénéficié de l'expertise des itinérants, en particulier au cours de leurs interactions dans le cadre de différents types de contrats de FVI. Les agriculteurs locaux ont contribué à leur tour à la diffusion de ces techniques, soit par eux-mêmes, soit en mettant en contact les agriculteurs itinérants avec d'autres agriculteurs locaux de leur entourage. Ainsi, des réseaux de diffusion se sont créés autour des agriculteurs itinérants.

La durée et le type de relation (simple relation de location, ou association impliquant une collaboration technique et managériale) qu'avaient ces agriculteurs avec les itinérants expliquent en grande partie leur trajectoire professionnelle jusqu'à aujourd'hui. Ceux qui

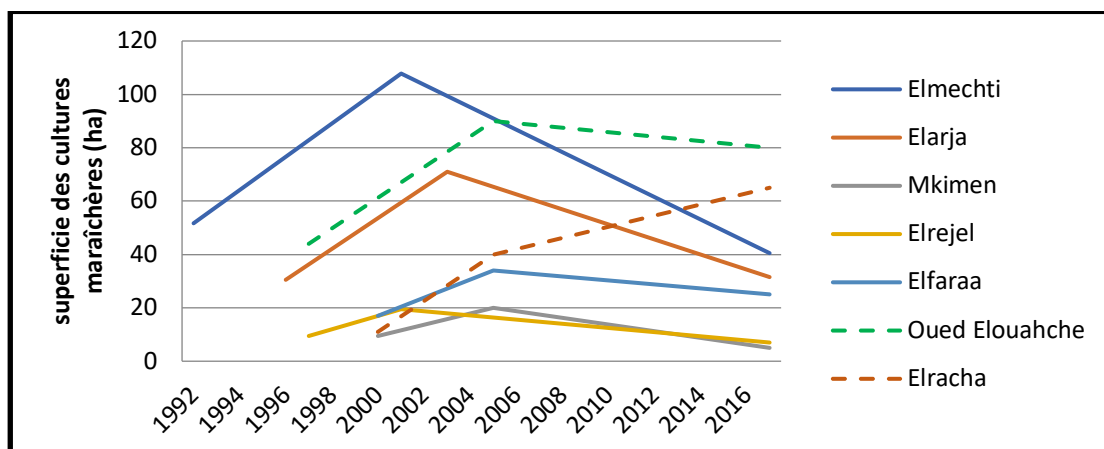
avaient des collaborations intenses de type partenariales se positionnent mieux que les autres dans la dynamique maraîchère en cours. Ils sont aujourd'hui les principaux concurrents des itinérants sur le marché de FVI, principalement pour la location. Ils pratiquent eux-mêmes une « itinérance interne » entre les périmètres de la commune, en recherche de terres « vierges » (qui n'a jamais porté de culture intensive) et de ressources en eau souterraine. Ils ont développé un réseau d'acteurs dans la filière nationale d'oignon.

➤ **Phase de déclin : une surexploitation attient les limites de la nappe**

Les anciens périmètres ont connu les premiers signes de la surexploitation (rabattement des nappes) dans le début des années 2000 (tableau 31). Cette crise, liée à l'accroissement important du nombre d'agriculteurs (locaux et itinérants) pratiquant des cultures maraîchères irriguées, et donc à leur pression sur les ressources eau et terre, se traduit en premier lieu par le rabattement des nappes et l'assèchement des puits et forages, principale source d'irrigation à cette période. Par ailleurs, la demande élevée pour les terres irrigables de ce périmètre se traduit par une forte hausse des montants locatifs. Dès les premiers signes de la pression sur les ressources (eaux, terre), les agriculteurs itinérants ont commencé à chercher de nouveaux périmètres où la pression sur les ressources était moins importante.

La même trajectoire est observée sur les autres périmètres : introduction et l'expansion du modèle maraîcher, suivies par un déclin sur fond de rabattement de la nappe. Actuellement, seuls les périmètres d'Elracha est encore en phase d'expansion ; sur tous les autres périmètres, la phase du déclin est enclenchée (figure 3 ; cette figure ne concerne que les producteurs locaux enquêtés, faute de données diachroniques pour les itinérants). Le rabattement du niveau de la nappe connaît une progression considérable, la baisse du débit étant le premier signe d'épuisement qui aboutit généralement à l'assèchement des forages. Les niveaux de rabattement enregistrés entre la fin des années 1990 et 2017, déclarés par les agriculteurs enquêtés, atteignent ou dépassent, selon les périmètres, les 60 mètres. Dans le périmètre d'Elmechti, la profondeur des forages exploités passe ainsi en moyenne, sur cette période, de 60 à 130 mètres.

Figure 11. Superficies exploitées par les exploitants locaux sur les différents périmètres



Sources : nos enquêtes, 2017

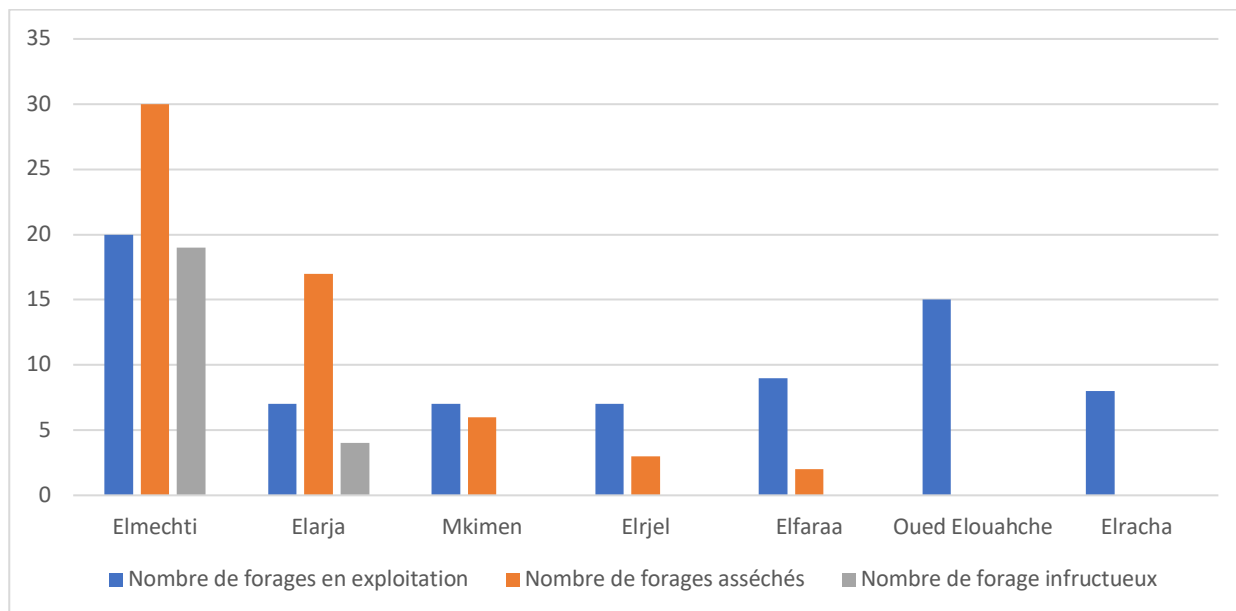
Face à la baisse des débits et/ou à l'assèchement des forages, les agriculteurs approfondissent leur forage ou en réalisent de nouveaux, là où cela est encore possible. Une véritable course à qui mobilise le plus d'eau a ainsi été engagée vers la fin des années 2000. Le nombre de forages par exploitant enquêtés est actuellement de 2,3, mais plus de 52% ne sont pas fonctionnels (asséchés ou infructueux à la réalisation).

Cette tendance à l'approfondissement des forages est ralentie par le nombre élevé de forages infructueux et par l'application de la loi de 2005 sur la réglementation de l'utilisation de l'eau souterraine, notamment pour l'irrigation. « Cette loi reconnaît aux détenteurs de droits sur une terre agricole un droit d'usage de l'eau souterraine, mais sous réserve d'une autorisation de forage, pour les nappes renouvelables, ou d'une concession, pour les nappes non renouvelables. La réalisation d'un forage sans autorisation ou concession est punie d'emprisonnement et d'amendes » (Daoudi et al. 2017). Cette interdiction est plus strictement appliquée sur certains périmètres que sur d'autres par les autorités locales, en fonction de l'état de la ressource hydrique (sont particulièrement concernés par cette interdiction tous les anciens périmètres : Elmechti, Elarja, Elrjel). Sur ces périmètres, les propriétaires de forage installés dénoncent toute tentative de forage illicite.

La figure 12 illustre la gravité de la crise hydraulique dans les périmètres de MEV de la commune de Rechaïga. Cette crise progresse selon un gradient allant du périmètre d'Elmechti jusqu'au périmètre d'Elfaraa, le nombre de forages asséchés étant un indicateur fiable. Les

données concernent uniquement les agriculteurs enquêtés, mais sont largement représentatives de la réalité étudiée.

Figure 12. Nombre et état des forages dans les différents périmètres



Sources : nos enquêtes, 2017

3.3. Des systèmes de production agricoles façonnés par la crise hydraulique

3.3.1. Un système maraîcher moins attractif

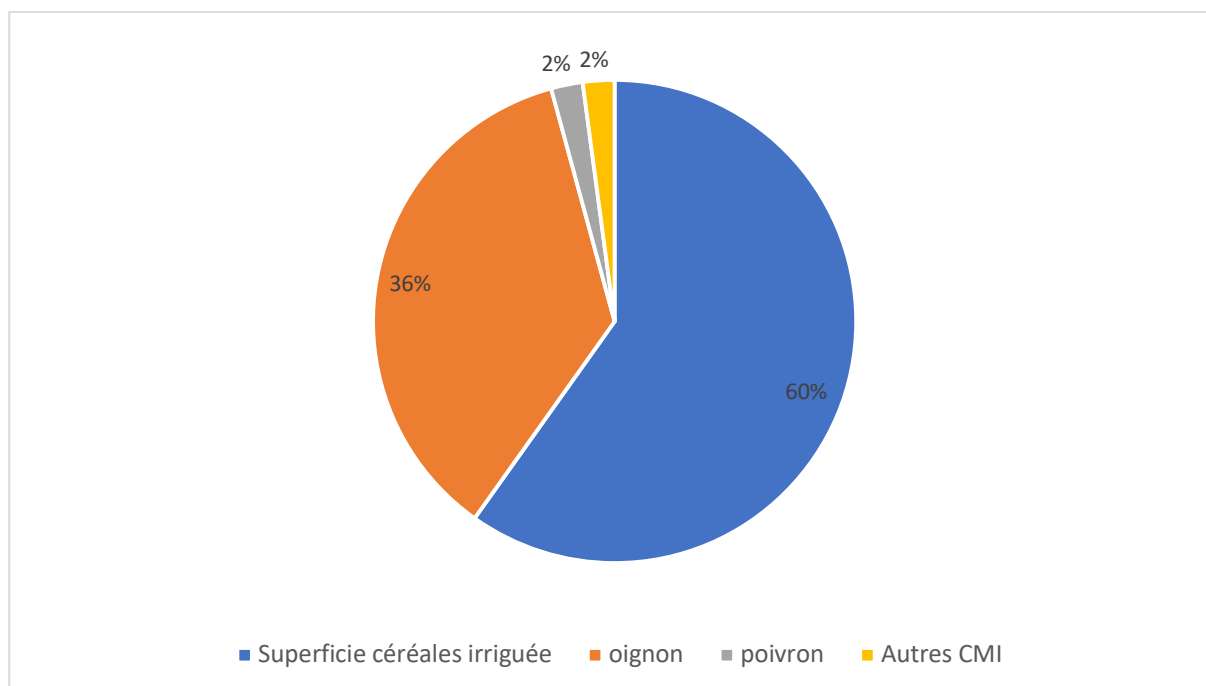
Contrairement à d'autres régions de mise en valeur qui connaissent encore l'arrivée de nouveaux acteurs attirés par l'attractivité économique de la GWE dans les zones de mise en valeur, la région de Rechaïga a connu une régression importante du nombre des agriculteurs itinérants. Aujourd'hui ils ne représentent plus que 11% des itinérants passés par Rechaïga que nous avons identifiés, et 15% des maraîchers de l'ensemble des périmètres.

Les agriculteurs locaux sont donc actuellement plus nombreux, mais leur nombre tend à baisser : 65 cas d'abandon des cultures maraîchères ont été recensés, soit 42% de l'effectif des maraîchers locaux encore en exercice. Depuis l'émergence de la crise hydraulique, voilà une vingtaine d'années, 8 nouveaux producteurs locaux seulement (sur les 67 recensés de nos jours) ont intégré le système maraîcher (dont 7 avant 2003). Outre le poids de la contrainte hydrique sur laquelle nous allons revenir, ce désintérêt est à mettre en rapport avec (i) l'augmentation de la rente locative; et (ii) une fluctuation accrue du prix sur le marché de l'oignon, avec des saturations saisonnières du marché, qui dissuade les producteurs les plus averses au risque.

3.3.2. Un système de culture déterminé par la disponibilité hydraulique

Après une dominance de la culture de l'oignon durant la phase de croissance, agriculture irriguée à Rechaïga est dominée aujourd'hui par deux spéculations : l'oignon et les céréales (orge et blé dur). Ces cultures occupaient lors de nos enquêtes, en 2017, respectivement 36 et 60% de la superficie irriguée de notre échantillon.

Figure 13. Importance relative des cultures chez les agriculteurs enquêtés



Sources : nos enquêtes 2017

L'importance de la superficie irriguée, elle-même déterminée par les disponibilités hydriques, est le principal critère de différenciation entre les exploitations. Sur la base de ce critère et l'origine des agriculteurs, quatre groupes d'exploitations peuvent être distingués : d'une part, parmi les exploitations locales, ceux qui possèdent et exploitent des superficies réduites (groupe 1), moyennes (groupe 2) et importantes (groupe 3) ces qualificatifs renvoyant à des échelles différentes selon qu'il s'agit de la terre possédée ou irriguée, et irriguées en cultures maraîchères ou en céréales) ; et les exploitations des itinérants (groupe 4). Le tableau 32 présente les principales caractéristiques de ces trois types d'exploitations.

Tableau 32. Les groupes d'exploitants maraîchers et leurs caractéristiques

Origine des exploitants		Locaux			Itinérants
		Groupe 1	Groupe 2	Groupe 3	Groupe 4
Nombre d'exploitants		37	22	8	7
Superficies moyennes possédées (ha)		8,2	15,45	47,6	0
Superficies irriguées moyennes (ha)		2,1	14,1	38,1	5,7
Superficie moyenne en cultures maraîchères (ha)		1	4	16,1	5,7
Superficie moyenne en céréales irriguées (ha)		1,1	10,1	22	0
Répartition par périmètre	Anciens périmètres (Mechti, Elarja, Mkimen)	30	9	2	1
	Périmètres plus récents (Elracha, Elfara, Oued ouhch, Rjal)	7	13	6	6
Modes de faire-valoir	FVD	35	16	3	0
	Prise en FVI	0	0	0	7
	FVD+ prise en FVI	2	6	5	0
Existence d'antécédents de collaboration directe avec des agriculteurs itinérants		10	6	6	/
Statut des terres	EAC/EAI	12	9	5	0
	Concession GCA	0	0	22	0
	APFA	6	0	0	0
	Privée	8	12	3	0
	<i>Arch</i>	13	17	7	7
Pratique de l'élevage ovin		25	10	8	0
Taille moyenne des cheptels ovins		50	59	291	0
Élevage avicole		1	1	0	0

Sources : nos enquêtes, 2017

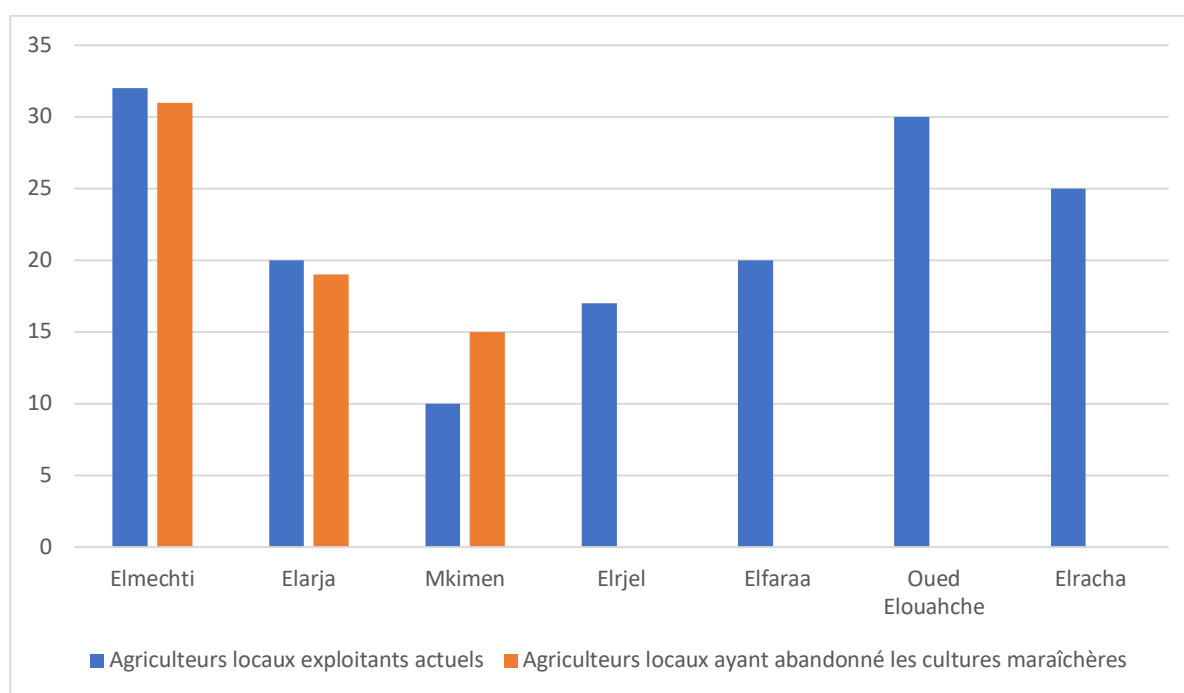
Deux constats peuvent être tirés de ce tableau. D'une part, on ne trouve pas aujourd'hui à Rechaïga de grandes exploitations maraîchères (dépassant 30 ha), à l'image de celles des grands entrepreneurs itinérants. Les itinérants présents à Rechaïga sont des agriculteurs débutants spécialisés dans la culture de l'oignon, avec une exploitation moyenne d'environ 6 hectares.

D'autre part, le modèle maraîcher des itinérants, dans sa configuration typique de spécialisation dans la pomme de terre et l'oignon, n'existe pas, ou plus, chez les exploitants locaux.

3.4. Stratégies d'adaptation des agriculteurs locaux

Après le déplacement de la majorité des agriculteurs itinérants vers les nouveaux périmètres dans la commune et vers d'autres régions au niveau national (comme Aflou, où 15 des 33 itinérants recensés étaient antérieurement passés par Rechaïga), les agriculteurs locaux continuent à pratiquer les cultures maraîchères, souvent en les adaptant à la nouvelle condition de rareté de l'eau, comme nous l'avons noté. L'adaptation ne semble cependant pas accessible à tous. Le nombre d'exploitants ayant abandonné les cultures maraîchères est supérieur à 42% en moyenne pour tous les périmètres. Ce taux moyen cache une disparité entre périmètres, Mkimen, Elmechti et Elarja enregistrant des taux d'abandon très élevés (figure 14).

Figure 14. Nombre de producteurs maraîchers locaux en activité ou ayant abandonné la production maraîchère



Sources : nos enquêtes 2017

Ces derniers travaillent aujourd'hui comme journaliers dans les exploitations agricoles ou dans les chantiers de constructions. Ils pratiquent encore des cultures pluviales (céréales en sec) sur leurs propres parcelles.

Pour les producteurs maraîchers encore en activité, les options d'adaptation vont du changement technique, généralement tourné vers la maîtrise de la mobilisation de l'eau et de l'irrigation, à la réorientation complète du système de production. Ces agriculteurs semblent avoir trouvé un nouveau modèle de production, qui combine une version améliorée du système traditionnel céréales/élevage ovin, avec les cultures maraîchères intensives introduites par les itinérants. Outre le fait que les apports en eau interviennent en hiver et au printemps, donc en léger décalage par rapport aux cultures maraîchères installées en saison chaude, la céréaliculture est moins exigeante en eau. A ces déterminants techniques s'ajoutent d'autres déterminants d'ordre économique. La céréaliculture, notamment la production de semences de blé dur, est la céréale la plus rentable selon les enquêtés, avec un rendement moyen de notre échantillon de 35q/ha et un prix garanti par l'État. L'orge et la paille des autres céréales sont destinées à l'alimentation des ovins.

La généralisation de ce modèle hybride et donc l'absence de spécialisation dans les cultures maraîchères, y compris chez les exploitants qui disposent encore de capacités d'irrigation importantes, montrent que les agriculteurs installés d'une manière permanente à Rechaïga ont intégré, dans leurs choix productifs, la non-durabilité du modèle maraîcher exclusif dans un contexte de précarité hydrique.

L'adaptation des systèmes d'irrigation économisant l'eau est une option généralisée par la majorité des agriculteurs. La technique d'irrigation à la raie utilisée antérieurement par les producteurs locaux et itinérants est aujourd'hui marginale (environ 5% de la superficie totale irriguée des périmètres de la commune). L'aspersion est la technique la plus usitée dans la commune de Rechaïga, avec 82% de la superficie totale irriguée, essentiellement en céréaliculture et culture de l'oignon (respectivement 77% et 23% de la superficie irriguée). Le recours au goutte-à-goutte pour les cultures maraîchères concerne environ 13% de la superficie totale irriguée (en oignon pour 74%).

Le recours au système de forage rotatif, dans de rares cas et dans les périmètres moins touchés, qui permet d'atteindre des profondeurs supérieures à 100 m jusque-là non explorées, a été le fait de beaucoup d'exploitants confrontés au problème de rabattement. Cette option est ralentie par l'interdiction de la réalisation des nouveaux forages. Les plus téméraires continuent d'explorer les limites des nappes phréatiques de la région ; pour eux la limite naturelle connue est celle des forages réalisés dans les périmètres de la GCA (300 m), où l'eau jaillit à grand débit et sans arrêt.

Conclusion

Nos observations à Rechaïga montrent que les entrepreneurs itinérants ont joué un rôle déterminant dans l'introduction et le développement des cultures maraîchères irriguées chez les agriculteurs locaux. Leur contribution s'est notamment manifestée par la diffusion de savoir-faire techniques et par la dynamisation du marché local des facteurs de production, en particulier du foncier et de la main-d'œuvre.

Le marché locatif foncier a ainsi été fortement stimulé par l'arrivée de ces entrepreneurs, qui en étaient les principaux acteurs lors des phases d'extension du maraîchage dans différents périmètres. Cependant, cette dynamique s'est heurtée à des limites écologiques. En effet, nos observations indiquent un rabattement marqué des nappes phréatiques dans les zones où le maraîchage a été développé de manière intensive depuis plusieurs années. Aujourd'hui, les activités de location de terres sont principalement concentrées sur deux périmètres plus récents, relativement épargnés jusqu'ici par l'épuisement des ressources

Les observations à Rechaïga témoignent d'un rabattement prononcé des niveaux des nappes dans les périmètres où la dynamique maraîchère impulsée par les entrepreneurs itinérants est relativement ancienne. Il apparaît clairement que ce type de modèle productif agricole, fort consommateur d'eau, n'est pas approprié pour un contexte steppique où la ressource hydrique est rare.

Conclusion Générale

Conclusion Générale

Cette recherche s'inscrit dans une volonté d'approfondir la compréhension des dynamiques entrepreneuriales à l'œuvre dans l'agriculture itinérante en Algérie, à travers l'analyse de trajectoires spécifiques observées dans la commune de Rechaïga (wilaya de Tiaret). En choisissant un terrain où l'installation d'entrepreneurs itinérants remonte à la fin des années 1980, notre objectif était double : d'une part, saisir l'évolution organisationnelle et fonctionnelle de ces formes entrepreneuriales dans le temps ; d'autre part, évaluer les effets de ces trajectoires sur les dynamiques productives, foncières, institutionnelles et agro-écologiques locales.

Trois grandes questions ont structuré notre problématique. La première interrogeait les caractéristiques internes des entreprises agricoles itinérantes. L'analyse montre que la gestion de ces exploitations repose essentiellement sur le capital familial, qui joue un rôle central dans la coordination, le contrôle et la reproduction de l'activité. Ce socle est renforcé par deux leviers : la mise en place d'associations avec des partenaires non familiaux et un processus d'incubation permettant à certains ouvriers d'accéder à des responsabilités de co-gestion. Ces mécanismes permettent une réponse souple et efficace aux défis de l'extension géographique et de la pluralité des tâches inhérentes à l'itinérance.

La seconde question de notre recherche portait sur l'évolution des trajectoires entrepreneuriales. À partir de l'analyse des cas étudiés, nous avons pu modéliser trois figures-types d'entrepreneurs itinérants, correspondant à des phases distinctes d'accumulation de capital, de structuration organisationnelle et de diversification stratégique.

La première figure est celle de l'agriculteur-entrepreneur en phase de lancement. L'entrée dans ce processus suppose de réunir plusieurs conditions : (i) une expérience préalable dans la gestion d'un cycle de production maraîchère, incluant l'approvisionnement en intrants, l'organisation des tâches sur la parcelle, la mobilisation de la main-d'œuvre et la commercialisation des récoltes ; (ii) une maîtrise technique confirmée des itinéraires cultureux ; (iii) un capital financier, personnel ou familial, suffisant pour engager au moins une campagne agricole ; et (iv) un capital social minimal permettant d'initier une collaboration de confiance avec un associé, en vue de cofinancer l'activité.

La seconde figure est celle de l'entrepreneur agricole en phase d'accumulation. À ce stade, l'exploitation connaît une expansion à la fois en superficie et en organisation. Les prérequis nécessaires sont : (i) la disponibilité d'un capital financier permettant de conduire au moins deux campagnes successives sur une superficie d'au moins dix hectares ; (ii) l'investissement dans des équipements agricoles adaptés à cette échelle ; (iii) l'élargissement du réseau social pour augmenter les capacités de mobilisation des ressources, notamment financières ; et (iv) le développement de compétences managériales, en particulier en gestion des ressources humaines et en compréhension des dynamiques des marchés agricoles.

Enfin, la troisième figure est celle de l'entrepreneur-gestionnaire en phase de diversification. Ce profil socioprofessionnel se caractérise par : (i) une capacité de production élevée, s'étendant entre 30 et 200 hectares de cultures maraîchères irriguées ; (ii) le maintien de l'activité itinérante, bien que désormais déléguée à des collaborateurs ; (iii) des investissements fonciers dans la région d'origine, traduisant une volonté d'ancrage territorial ; (iv) des investissements productifs agricoles structurants (plantations pérennes, chambres froides, forages profonds) ; et (v) une diversification vers des secteurs non agricoles, tels que les services ou l'immobilier.

Cette progression s'accompagne d'une complexification du portefeuille d'activités et d'une intégration progressive des différentes fonctions de la filière, allant de la production à la commercialisation, en passant par la production de semences et le stockage.

Dans ce cadre, l'exploitation itinérante apparaît comme une unité économique cohérente, construite autour d'une stratégie d'intensification des cycles de production et de diversification des revenus. L'organisation multi-sites, loin d'être un simple ajustement technique, constitue un levier entrepreneurial d'envergure, permettant une adaptation fine aux spécificités agro-écologiques régionales et une insertion dynamique dans les marchés agricoles. À travers leur polyvalence et leur capacité d'innovation organisationnelle, les entrepreneurs itinérants parviennent à contourner certaines imperfections institutionnelles et à s'imposer comme des acteurs structurants des systèmes agricoles locaux.

La troisième question concernait la manière dont ces acteurs construisent et mobilisent leur capital social. Il apparaît que les relations interpersonnelles, les réseaux territoriaux et les alliances économiques jouent un rôle décisif dans l'accès aux ressources (foncier, eau, travail, financement). Plus encore, ces réseaux deviennent une ressource en soi : la réussite

entrepreneuriale repose ici moins sur la possession de capitaux classiques que sur la capacité à activer des liens sociaux denses, diversifiés et adaptés aux contextes traversés.

Nos observations à Rechaïga montrent que globalement les entrepreneurs itinérants ont joué un rôle important dans le lancement des agriculteurs locaux dans la pratique des cultures maraîchères irriguées, notamment à travers la diffusion des savoir-faire techniques et la dynamisation du marché local des facteurs de production. Il en ressort également que la dynamique maraîchère a connu depuis son lancement par les itinérants deux phases clés, expansion et le déclin/adaptation, qui sont intervenues à des moments différents d'un périmètre à l'autre. Pendant la première phase, les agriculteurs locaux adoptent et développent les cultures maraîchères ; pendant la seconde, ils adaptent leurs systèmes de production à la nouvelle condition de rareté de l'eau induite par le rabattement de la nappe. Cette adaptation n'est cependant pas accessible à tous, nombre d'exploitants ayant abandonné les cultures maraîchères.

La diffusion de la production maraîchère s'est faite dans le cadre de l'agriculture familiale et, dans certains cas, à travers un modèle entrepreneurial. Ce dernier semble proche du modèle entrepreneurial des itinérants (grandes superficies en cultures maraîchères, prise en location, diversification des activités agricoles) avec une tendance vers l'adaptation de leurs systèmes de production à la rareté de l'eau (céréales irriguées et élevage ovin semi-intensif).

Le marché foncier locatif à Rechaïga a été effectivement dynamisé par les itinérants, dont ils étaient les principaux acteurs lors des phases d'extension du maraîchage dans les différents périmètres. Avec le rabattement des nappes, la location est aujourd'hui concentrée sur deux périmètres, d'exploitation plus récente. Le nombre d'agriculteurs itinérants a fortement diminué, ils se sont déplacés vers des sites où les ressources en terres (notamment « vierges ») et en eau sont plus disponibles et moins onéreuses. Lorsque marché foncier il y a, les preneurs sont aujourd'hui essentiellement des producteurs locaux. Certains parmi ces derniers prennent en FVI des superficies importantes et exercent une pression à la hausse sur la rente locative. Si dynamique de « *tenant switching* » il y a, elle n'est pas imputable aux agriculteurs itinérants.

Néanmoins, l'intensification agricole qu'ils ont impulsée n'est pas sans conséquences : la surexploitation des ressources hydriques, notamment les nappes souterraines, a conduit à une crise hydraulique affectant durablement certains périmètres. Ce modèle, fondé sur une forte consommation d'eau, montre ses limites dans un contexte steppique où la durabilité écologique est mise à rude épreuve.

A cet effet, la réflexion sur les conditions de l'émergence d'une action collective et sur la nature de cette action (nouvelles règles de la gestion de la nappe, négociation avec le pouvoir publics, modèles agricoles alternatifs) est une piste de recherche importante, afin d'améliorer les connaissances nécessaires pour éviter l'effondrement de la GWE dans toute la zone d'étude et dans les autres zones de mise en valeur steppiques.

Une autre piste de recherche, non moins importante dans le contexte de la crise hydraulique, concerne les agriculteurs qui ont abandonné l'agriculture irriguées : mieux comprendre cet abandon (alors que d'autres poursuivent l'agriculture irriguée), par l'étude des attitudes et des comportements qui ont poussé cette catégorie à abandonner l'agriculture irriguée et la possibilité ou non de retourner de cette catégorie à l'agriculture irriguée par une nouvelle réorganisation (un nouveau accès aux ressources hydriques par la réalisation de nouveaux forages, par l'adaptation du marché de FVI ou par la recherche des nouvelles attributions dans le cadre de la politique de mise). La commune de Rechaïga a connu le lancement un nouveau programme de grande mise en valeur destiné aux investisseurs (minimum 50 ha). Cette forme exclut une grande partie des agriculteurs de la commune, dont ceux qui ont été le plus touchés par la crise hydraulique, ce qui pourrait engendrer des conflits sociaux entre investisseurs et agriculteurs locaux de la commune. Plus à la question de l'abandon de l'agriculture irriguée, l'étude de ces conflits, s'ils se produisent, et les effets de ce nouveau programme sur l'évolution de la GWE dans la commune de Rechaïga, seront notre objectif de recherche à venir dans les zones de mise en valeur steppiques.

Le modèle d'entrepreneuriat agricole adopté par les agriculteurs itinérants semble, à bien des égards, particulièrement adapté au contexte algérien. Il se caractérise par une grande souplesse, une capacité d'adaptation face aux défaillances institutionnelles et aux imperfections des marchés, grâce à l'appropriation d'innovations organisationnelles et techniques, ainsi qu'à un capital managérial enraciné dans les réseaux familiaux. À cela s'ajoute un capital social fortement mobilisé, qui permet à ces entrepreneurs de s'insérer efficacement dans des environnements marqués par l'informalité et une faible hiérarchisation des relations économiques. Ces éléments confèrent à ce modèle une capacité de résilience et d'ajustement particulièrement précieuse dans un cadre national instable, faiblement planifié et exposé à de fortes incertitudes en matière de ressources.

À l'inverse, les modèles reposant sur l'investissement agricole ou l'agriculture de firme, bien qu'efficaces dans des contextes institutionnellement structurés, exigent des conditions de

prévisibilité, de stabilité et de sécurisation des capitaux, qui ne sont pas toujours réunies dans le contexte algérien. Leur capacité d'adaptation reste limitée dans les environnements caractérisés par la volatilité des marchés et l'absence de dispositifs de régulation robustes.

Cette observation ouvre ainsi une troisième piste de recherche majeure : analyser de manière plus approfondie les modèles agricoles réellement adaptés aux réalités socio-économiques de l'Algérie. Cela suppose non seulement d'élargir la focale à d'autres régions et à d'autres formes d'entrepreneuriat (pour chercher la représentativité des résultats) , mais aussi de comparer systématiquement les performances, les vulnérabilités et les capacités d'adaptation des modèles existants (entrepreneur itinérant, investisseur agricole, agriculture de firme). Un tel travail permettrait de mieux cerner les conditions de durabilité, d'inclusivité et de résilience nécessaires pour orienter les politiques agricoles vers des trajectoires réellement ancrées dans les territoires.

Références bibliographiques

Références Bibliographiques

- Adler, P. S., & Kwon, S.-W.** (2002). Social Capital: Prospects for a New Concept. *Academy of Management Review*, 27(1), 17–40.
- Alvarez, S. A., & Barney, J. B.** (2007). Discovery and creation: Alternative theories of entrepreneurial action. *Strategic Entrepreneurship Journal*, 1(1–2), 11–26. <https://doi.org/10.1002/sej.4>
- Amichi, F., Bouarfa, S., Lejars, C., Kuper, M., Hartani, T., Daoudi, A., et al.** (2015). Des serres et des hommes : des exploitations motrices de l’expansion territoriale et de l’ascension socioprofessionnelle sur un front pionnier de l’agriculture saharienne en Algérie. *Cahiers Agricultures*, 24(1), 11–19. <https://doi.org/10.1684/agr.2015.0736>
- Amichi, H., Bazin, G., Chehat, F., Ducourtieux, O., Fusillier, J.-L., Hartani, T., & Kuper, M.** (2011). Enjeux de la recomposition des exploitations agricoles collectives des grands périmètres irrigués en Algérie: le cas du Bas-Cheliff. *Cahiers Agricultures*, 20(1–2), 150–156.
- Amichi, H., Bouarfa, S., & Kuper, M.** (2016). Arrangements informels et types d’agriculture sur les terres publiques en Algérie : quels arbitrages ? *Tiers Monde*, 1(1), 47–67.
- Asselin, P., Choisis, J.-P., Couderc, J., Dufour, A., & Lemery, B.** (2021). *Faire tiers-lieu en milieu rural. Dynamiques collectives et territoires*. Versailles : Éditions Quæ.
- Baroud, K., Colin, J.-P., & Daoudi, A.** (2018). *La politique d’accès à la propriété privée des terres mises en valeur en zones arides en Algérie : éléments de discussion*. *Économie rurale*, 363(1), 81–98. <https://doi.org/10.4000/economierurale.5423>
- Baumol, W. J.** (1993). *Entrepreneurship, Management and the Structure of Payoffs*. Cambridge, MA: MIT Press.
- Bélières, J.-F., Bonnal, P., Bosc, P.-M., Losch, B., Marzin, J., & Sourisseau, J.-M.** (2014). *Les agricultures familiales : une opportunité pour le développement rural dans un monde en mutation*. Paris : Cirad/AFD. <https://www.afd.fr/fr/ressources/les-agricultures-familiales-une-opportunite-pour-le-developpement-rural>
- Bélières, J.-F., Bonnal, P., Bosc, P.-M., Losch, B., Marzin, J., Sourisseau, J.-M., Baron, V., & Loyat, J.** (2013). *Les agricultures familiales du monde, définitions, contributions et politiques publiques*. Rapport d’étude, AFD, MAAF, MAEE, Cirad.
- Benouniche, M., Imache, A., & Kuper, M.** (2010). Les locataires : des acteurs à part entière et entièrement à part. In : Imache, A., Hartani, T., Bouarfa, S., & Kuper, M. (Eds). *La Mitidja vingt ans après. Réalités agricoles aux portes d’Alger*. Alger : Éditions Alpha, p. 84–91.
- Bekkoussa, B., Meddi, M., & Jourde, H.** (2008). Forçage climatique et anthropique sur la ressource en eau souterraine d’une région semi-aride : cas de la plaine de Ghriss (Nord-Ouest algérien). *Sécheresse*, 19(3), 173–184.

- Bouchaib, F., DjiboDonguey, M., & Jouve, A.-M.** (2011). Le développement du mode de faire valoir indirect informel en Algérie. Cas du secteur public dans la Mitidja Ouest. *Options Méditerranéennes*, Série B(66).
- Boumaza, N.** (1972). *Rapports ville-campagne sur le contact Sersou-Ouarsenis*. Thèse de géographie, Université d'Alger.
- Bourdieu, P.** (1980). *Le sens pratique*. Paris : Éditions de Minuit.
- Boutillier, S., Cusin, J.-M., & Uzunidis, D.** (2011). Dynamiques entrepreneuriales et institutionnelles : regards croisés. *Innovations*, 36(4), 11–40. <https://doi.org/10.3917/inno.036.0011>
- Boutillier, S., & Uzunidis, D.** (1995). *L'entrepreneur : Une analyse socio-économique*. Paris : Éditions du Seuil.
- Bouزيد, A., Boudedja K., Cheriet, F., Bouchetara , M., Mellal A** (2020). Facteurs influençant l'adoption de l'innovation en agriculture en Algérie. Cas de deux cultures stratégiques: le blé dur et la pomme de terre. *Cah. Agric.* 2020, 29, 15. <https://doi.org/10.1051/cagri/2020013>
- Bruton, G. D., Ketchen, D. J., & Ireland, R. D.** (2013). Entrepreneurship as a solution to poverty. *Journal of Business Venturing*, 28(6), 683–689. <https://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2013.05.002>
- Bruyat, C.** (1993). *Création d'entreprise : contributions épistémologiques et modélisation*. Thèse de doctorat en sciences de gestion, Université Pierre Mendès France, Grenoble II.
- Bruyat, C.** (1994). *Création d'entreprise : contributions épistémologiques et modélisation. Thèse de doctorat*, Université Pierre Mendès France – Grenoble II.
- Cantillon, R.** (1755). *Essai sur la nature du commerce en général* (Édition posthume).
- Casson, M.** (1991). *The Entrepreneur: An Economic Theory* (2nd ed.). Edward Elgar Publishing.
- Chandler, A. D.** (1962). *Strategy and Structure: Chapters in the History of the American Industrial Enterprise*. Cambridge, MA: MIT Press.
- Chaulet, C.** (1984). *La terre, les frères et l'argent. Stratégie familiale et production agricole en Algérie depuis 1962*. Alger : Office des publications universitaires.
- Colin, J.-P., & Tarrouth, G.** (2017). Les élites urbaines comme nouveaux acteurs du marché foncier en Côte d'Ivoire. *Géographie, Économie, Société*, 19, 331–355.
- Coleman, J. S.** (1988). Social capital in the creation of human capital. *American Journal of Sociology*, 94(Supplement), S95–S120. <https://doi.org/10.1086/228943>
- Côte, M.** (2002). Des oasis aux zones de mises en valeur : l'étonnant renouveau de l'agriculture saharienne. *Méditerranée*, 99, 5–14. <https://doi.org/10.3406/medit.2002.3253>

- Côte, M.** (2011). L'eau au Sahara, nouvelles potentialités et nouvelles interrogations. In : Bensaâd, A. (Éd.). *L'eau et ses enjeux au Sahara*. Paris : Éditions Karthala.
- Daoudi, A.** (2010). *Les mécanismes de gestion des risques de défaillance dans les transactions de financement informel dans le secteur agricole en Algérie : entre contrat et convention*. Thèse de doctorat, École Nationale Supérieure Agronomique, Alger.
- Daoudi, A., Colin, J.-P., Derderi, A., & Ouendeno, M.-L.** (2015). Mise en valeur agricole et accès à la propriété foncière en steppe et au Sahara (Algérie). *Les Cahiers du Pôle Foncier*, 13, 34 p.
- Daoudi, A., Lejars, C.** (2016). De l'agriculture oasisienne à l'agriculture saharienne dans la région des Ziban en Algérie : acteurs du dynamisme et facteurs d'incertitude. *New Medit*, 15(2), 45–52.
- Daoudi, A., Lejars, C., & Benouniche, N.** (2017). La gouvernance de l'eau souterraine dans le Sahara algérien : enjeux, cadre légal et pratiques locales. *Cahiers Agricultures*, 26, 35004. <https://doi.org/10.1051/cagri/2017021>
- Derderi, A., Daoudi, A., & Colin, J.-P.** (2015). Les jeunes agriculteurs itinérants et le développement de la culture de la pomme de terre en Algérie : L'émergence d'une économie réticulaire. *Cahiers Agricultures*, 24(6), 387–395. <https://doi.org/10.1684/agr.2015.0784>
- Derderi, A., Daoudi, A., & Colin, J.-P.** (2019). *Les entrepreneurs agricoles itinérants et leur rôle dans les dynamiques foncières et agraires dans les zones arides en Algérie : Le cas de Rechaïga*. Collection Recherche. Paris : Comité Technique Foncier et Développement (AFD-MEAE).
- Dionne, P.** (2013). Développer l'intention d'entreprendre : une lecture éducative de la dynamique entrepreneuriale. *Revue de l'Entrepreneuriat*, 12(1), 35–56. <https://doi.org/10.3917/entre.121.0035>
- Donnelly, R. G.** (1964). The Family Business. *Harvard Business Review*, 42(4), 93–105.
- Duvigneau, G.** (2004). Mythe et réalité de l'aménagement en zone steppique : la mise en valeur en irrigué à Rechaïga, wilaya de Tiaret. In Bendjelid, A., Brulé, J.-C., Fontaine, J. (Eds.), *Aménageurs et aménagés en Algérie* (pp. 133–135). Paris : L'Harmattan.
- Fayolle, A.** (2000). Émergence de l'esprit d'entreprendre chez les individus : vers un modèle d'apprentissage. *Revue de l'Entrepreneuriat*, 1(1), 37–64.
- Fayolle, A.** (2002). Entrepreneuriat et pédagogie : quels contenus pour quels objectifs ? *Revue Française de Gestion*, 28(142), 105–118. <https://doi.org/10.3166/rfg.142.105-118>
- FAO – Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture.** (2009). *La pratique de la gestion durable des terres : directives et bonnes pratiques pour l'Afrique subsaharienne*. Rome : FAO.
- Fillion, L.** (1998). Le profil de l'entrepreneur : vers une typologie. *Revue Internationale PME*, 11(3–4), 41–70. <https://doi.org/10.7202/1040844ar>

- Filion, L. J.** (1997). Le champ de l'entrepreneuriat : historique, évolution, tendances. *Revue Internationale PME*, 10(2), 129–172. <https://doi.org/10.7202/1041667ar>
- Frémont, A.** (1982). *Algérie – El Djezaïr*. Paris : François Maspero
- Gartner, W. B.** (1985). A conceptual framework for describing the phenomenon of new venture creation. *Academy of Management Review*, 10(4), 696–706. <https://doi.org/10.5465/amr.1985.4279094>
- Gartner, W. B.** (1988). “Who is an Entrepreneur?” Is the Wrong Question. *American Journal of Small Business*, 12(4), 11–32. <https://doi.org/10.1177/104225878801200401>
- Gartner, W. B.** (1990). What are we talking about when we talk about entrepreneurship? *Journal of Business Venturing*, 5(1), 15–28. [https://doi.org/10.1016/0883-9026\(90\)90023-M](https://doi.org/10.1016/0883-9026(90)90023-M)
- Granovetter, M.** (1985). Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness. *American Journal of Sociology*, 91(3), 481–510.
- Guillermou, Y.** (1983). *Agriculture familiale et mutations sociales dans les campagnes algériennes*. Thèse de doctorat, Université Paris I, Paris.
- Hamamouche, M. F., Kuper, M., & Lejars, C.** (2015). Émancipation des jeunes des oasis du Sahara algérien par le déverrouillage de l'accès à la terre et à l'eau. *Cahiers Agricultures*, 24(6), 412–419. <https://doi.org/10.1684/agr.2015.0777>
- Hayek, F. A.** (1945). The Use of Knowledge in Society. *American Economic Review*, 35(4), 519–530.
- Hayek, F. A.** (1959). *The Constitution of Liberty*. Chicago : University of Chicago Press.
- Idda, S., Bonté, B., Mansour, H., Bellal, S.-A., & Kuper, M.** (2017). Monument historique ou système bien vivant ? Les foggaras des oasis du Touat (Algérie) et leur réalimentation en eau par pompage. *Cahiers Agricultures*, 26, 55007.
- Imache, A., Hartani, T., Bouarfa, S., & Kuper, M.** (Eds.) (2010). *La Mitidja vingt ans après. Réalités agricoles aux portes d'Alger*. Alger : Éditions Alpha.
- Khanna, T., Palepu, K. G., & Sinha, J.** (2010). Strategies That Fit Emerging Markets. *Harvard Business Review*, 88(6), 4–19.
- Khiari, A.** (2002). Une région pionnière dans le Sahara algérien : El Ghrous. *Méditerranée*, 99, 27–30. <https://doi.org/10.3406/medit.2002.3256>
- Kirzner, I. M.** (1973). *Competition and Entrepreneurship*. Chicago : University of Chicago Press.
- Kirzner, I. M.** (1983). *Entrepreneurship and the Market Process*. London : Institute of Economic Affairs.

- Kolb, D. A.** (1984). *Experiential Learning: Experience as the Source of Learning and Development*. Englewood Cliffs, NJ : Prentice Hall.
- Kouzmine, Y., & Avocat, H.** (2007). *L'eau et les territoires sahariens en Algérie : Mutations et enjeux*. Colloque international Eau, Ville et Environnement, Oran, Algérie, 255 p.
- Kuper, M., & Molle, F.** (2017). Durabilité de l'exploitation des eaux souterraines dans le pourtour méditerranéen. In Caron, P. et al. (Eds.), *Des territoires vivants pour transformer le monde* (pp. 49–53). Versailles : Éditions Quæ.
- Laurent, C., & Rémy, J.** (1998). Les modèles agricoles : diversité des logiques d'action des agriculteurs et des cadres d'analyse construits par les chercheurs. *Économie rurale*, 245, 3–11. <https://doi.org/10.3406/ecoru.1998.5096>
- Lejars, C., & Daoudi, A.** (2016). De l'agriculture oasienne à l'agriculture saharienne dans la région des Ziban en Algérie : acteurs du dynamisme et facteurs d'incertitude. *New Medit*, 15(2), 45–52.
- Llamas, R., & Martinez-Santos, P.** (2005). Intensive groundwater use: Silent revolution and potential source of social conflicts. *Journal of Water Resources Planning and Management*, 131(5), 337–341. [https://doi.org/10.1061/\(ASCE\)0733-9496\(2005\)131:5\(337\)](https://doi.org/10.1061/(ASCE)0733-9496(2005)131:5(337))
- Losch, B., Fréguin-Gresh, S., & White, E. T.** (2012). *Structural transformation and rural change revisited: Challenges for late developing countries in a globalizing world*. Washington, DC : World Bank / Agence Française de Développement.
- Losch, B., Fréguin-Gresh, S., & White, E. T.** (2012). *Transformations rurales et développement : Les défis du changement structurel dans un monde globalisé*. Paris : World Bank. <http://hdl.handle.net/10986/12481>
- MADR (Ministère de l'Agriculture et du Développement Rural).** (2021). *Situation de la création de nouvelles exploitations agricoles et d'élevage dans le cadre de CIM 108 et CIM 1839*. Alger : MADR.
- Marchesnay, M.** (1995). Entreprendre dans la petite entreprise : un essai de typologie. *Revue Internationale PME*, 8(2), 17–36. <https://doi.org/10.7202/1042120ar>
- Mair, J., Marti, I., & Ventresca, M. J.** (2009). Building inclusive markets in rural Bangladesh: How intermediaries work institutional voids. *Academy of Management Journal*, 55(4), 819–850. <https://doi.org/10.5465/amj.2009.43669840>
- Marcel Kuper, François Molle** (2017). Durabilité de l'exploitation des eaux souterraines dans le pourtour méditerranéen. In Caron, P. et al. *Des territoires vivants pour transformer le monde*. Versailles : Éditions Quæ, pp. 49–53. ISBN : 9782759226542
- Mazoyer, M., & Roudart, L.** (1997). *Histoire des agricultures du monde : du néolithique à la crise contemporaine*. Paris : Éditions du Seuil.
- Mises, L. von** (1949). *Human Action: A Treatise on Economics*. New Haven : Yale University Press.

- Mises, L. von** (1985). *L'Action humaine : Traité d'économie*. (1re éd. 1949). Paris : Presses Universitaires.
- Molle, F.** (2008). Nirvana Concepts, Narratives and Policy Models: Insights from the Water Sector. *Water Alternatives*, 1(1), 131–156.
- Morris, M. H.** (1998). *Entrepreneurial Intensity: Sustainable Advantages for Individuals, Organizations, and Societies*. Westport, CT : Quorum Books.
- Naudé, W.** (2010). Entrepreneurship, developing countries, and development economics: new approaches and insights. *Small Business Economics*, 34(1), 1–12. <https://doi.org/10.1007/s11187-009-9198-2>
- North, D. C.** (1990). *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Cambridge : Cambridge University Press.
- OCDE (Organisation de Coopération et de Développement Économiques).** (2005). *Entrepreneurship and Innovation*. Paris : OCDE.
- Obstfeld, D.** (2005). Social networks, the tertius iungens orientation, and involvement in innovation. *Administrative Science Quarterly*, 50(1), 100–130.
- Ostrom, E.** (1990). *Governing the Commons: The Evolution of Institutions for Collective Action*. Cambridge : Cambridge University Press.
- Otmane, T.** (2002). L'accèsion à la propriété foncière agricole par la mise en valeur dans le milieu steppique. Mémoire de magistère, Université d'Es Senia, Oran.
- Otmane, T.** (2005). Mise en valeur agricole et mutations socio-spatiales en milieu steppique : le cas de la wilaya de Tiaret. *Insaniyat*, 29–30. <https://doi.org/10.4000/insaniyat.4666>
- Otmane, T.** (2012). Mise en valeur agricole et mutations socio-spatiales en milieu steppique : le cas de la wilaya de Tiaret. *Insaniyat*, 29–30. <https://doi.org/10.4000/insaniyat.4666>
- Otmane, T.** (2019). De la propriété de l'eau à la propriété de la terre : basculement de logiques dans l'accès au foncier agricole dans le sud-ouest du Sahara algérien. *Développement durable et territoires*. <https://doi.org/10.4000/developpementdurable.15179>
- Penrose, E. T.** (1959). *The Theory of the Growth of the Firm*. Oxford : Oxford University Press.
- Petit, O., Kuper, M., López-Gunn, E., Rinaudo, J. D., Daoudi, A., & Lejars, C.** (2017). Can agricultural groundwater economies collapse? An inquiry into the pathways of four groundwater economies under threat. *Hydrogeology Journal*, 25(6), 1549–1567. <https://doi.org/10.1007/s10040-017-1567-3>
- Putnam, R. D.** (2000). *Bowling Alone: The Collapse and Revival of American Community*. NeReagans, R., & Zuckerman, E. W. (2001). Networks, diversity, and productivity: The social capital of corporate R&D teams. *Organization Science*, 12(4), 502–517.

- Sarasvathy, S. D.** (2001). Causation and effectuation: Toward a theoretical shift from economic inevitability to entrepreneurial contingency. *Academy of Management Review*, 26(2), 243–263. <https://doi.org/10.5465/amr.2001.4378020>
- Say, J.-B.** (1767). *Traité d'économie politique*. (1ère éd. : 1803).
- Schumpeter, J. A.** (1934). *The Theory of Economic Development*. Cambridge, MA : Harvard University Press.
- Shah, T.** (2010). *Taming the Anarchy: Groundwater Governance in South Asia*. London : Routledge.
- Shah, T., Roy, A. D., Qureshi, A. S., & Wang, J.** (2003). Sustaining Asia's groundwater boom: An overview of issues and evidence. *Natural Resources Forum*, 27, 130–141. <https://doi.org/10.1111/1477-8947.00048>
- Shane, S.** (2003). *A General Theory of Entrepreneurship: The Individual-Opportunity Nexus*. Cheltenham : Edward Elgar Publishing.
- Siebert, S., Burke, J., Faures, J. M., Frenken, K., Hoogeveen, J., Doll, P., et al.** (2010). Groundwater use for irrigation – a global inventory. *Hydrology and Earth System Sciences*, 14(10), 1863–1880.
- Tifouri, M.** (2016). Pôles agricoles. Communication présentée à la réunion des cadres du ministère de l'Agriculture, du Développement rural et de la Pêche, le 02/06/2016, au siège du MADRP, Alger.
- Von Mises, L.** (1949). *Human Action: A Treatise on Economics*. New Haven, CT : Yale University Press.
- Von Mises, L.** (1985). *L'Action humaine : Traité d'économie*. (1re éd. 1949). Paris : Presses Universitaires.
- Webb, J. W., Tihanyi, L., Ireland, R. D., & Sirmon, D. G.** (2009). You say illegal, I say legitimate: Entrepreneurship in the informal economy. *Academy of Management Review*, 34(3), 492–510. <https://doi.org/10.5465/amr.2009.40632826>
- Welter, F., & Smallbone, D.** (2011). Institutional perspectives on entrepreneurial behavior in challenging environments. *Journal of Small Business Management*, 49(1), 107–125. <https://doi.org/10.1111/j.1540-627X.2010.00317.x>
- Zellweger, T. M., Eddleston, K. A., & Kellermanns, F. W.** (2010). Exploring the concept of familiness: Introducing family firm identity. *Journal of Family Business Strategy*, 1(1), 54–63. <https://doi.org/10.1016/j.jfbs.2009.12.003>