

# CARACTERISATION DES FORMES DE CONTRACTUALISATION DANS LA FILIERE ANACARDE DANS LE DEPARTEMENT DES COLLINES AU BENIN

M. GOGOHOUNGA<sup>1</sup>, I. A. LABIYI<sup>2</sup>, A. GOMEZ COAMI<sup>3</sup>, Y. E. MIASSI<sup>2</sup>, N. OLLABODE<sup>2</sup> ET J. A. YABI<sup>1,2</sup>

<sup>1</sup>Ecole Doctorale des Sciences Agronomiques et de l'Eau (EDSAE), Université de Parakou, BP 123 Parakou, Bénin.

<sup>2</sup>Laboratoire d'Analyses et de Recherches sur les Dynamiques Economique et Sociale (LARDES), Faculté d'Agronomie, Université de Parakou, BP : 123 Parakou, Bénin.

<sup>3</sup>Département de Géographie et Aménagement du Territoire (DGAT), Faculté des Lettres, Arts et Sciences Humaines, Université de Parakou, BP 123 Parakou, Bénin.

\*Auteur correspondant : Email : 2i.labiyi@gmail.com

## RESUME

Cet article a pour objectif de caractériser les formes de contractualisation dans la filière anacarde au Bénin. A cet effet, des données ont été collectées auprès de 270 producteurs et 122 acheteurs (contractants et non contractants) choisis de façon aléatoire et raisonnée. L'analyse statistique des données a montré que les contrats sont en majorité de nature informelle et sont basés le plus sur les modèles informels, intermédiaire et multipartites. Associés à ces modèles, les types de contrat identifiés et les plus pratiqués sont : le contrat d'entretien des vergers signé par les producteurs ; le contrat de mise en relation directe entre les Organisations de Producteurs (OP) et acheteurs pratiqué par les acheteurs. En effet, les particuliers (48,4 %) ainsi que les collecteurs (29 %) optent en majorité pour le modèle informel et les producteurs (66,7 %) pour le modèle de contrat multipartite. Par ailleurs, les prix du Kg sous contrat (548,87 F CFA/Kg au niveau maillon production et 586,81 FCFA/Kg au niveau du maillon commercialisation) sont inférieurs aux prix du Kg hors contrat. Ainsi, il est nécessaire d'étudier les liens d'affaires existants entre les acteurs engagés dans de telles démarches contractuelles afin d'équilibrer la balance entre les acteurs.

**Mots clés :** Anacarde, Bénin, contractualisation, formes de contrat, liens d'affaires.

## ABSTRACT

### CHARACTERIZATION OF CONTRACTUALIZATION FORMS IN CASHEW SECTOR IN DEPARTMENT OF COLLINES OF BENIN

*The paper aims to characterize forms of contracting in the cashew sector in Collines' Department of Benin. For this purpose, data were collected through 270 producers and 122 buyers (contractors and non-contractors) was randomly selected in research area. Statistical analysis has shown that most contracts are informal and are based mostly on informal, intermediate and multi-stakeholder models. Associated with these models, the types of contracts identified and most practiced are: the orchard maintenance contract signed by the producers; direct contact between Producer's Organization and buyers practiced by buyers in the research area. In fact, individuals (48.4%) and collectors (29%) opt for the informal model and producers (66.7%) for the multi-party contract model. In addition, contract Kg prices (548.87 FCFA / kg at production link level and 586.81 FCFA / kg at the level of the marketing link) are lower than non-contract Kg prices. Thus, it is necessary to study the existing business links between the actors involved in such contractual procedures in order to balance the relationship between the actors.*

**Key words:** Benin, business links, cashew, contracting, forms of contract.

## INTRODUCTION

Le secteur agricole est la base de l'économie dans la plupart des pays en voie de développement. En effet, au Bénin, ce secteur génère environ 70 % des recettes d'exploitation agricole et représente 38 % du PIB (PNUD, 2015). Parmi les principales filières porteuses du secteur agricole béninois, figure la filière anacarde qui est la deuxième filière d'exportations après le coton (MAEP, 2017). L'organisation de la filière fait intervenir plusieurs acteurs parmi lesquels on peut citer : les producteurs, les transformateurs, les acheteurs, les fédérations nationales et associations, les ONG, etc. Selon Miassi et Dossa (2018), La filière anacarde représente pour le Bénin une importante source de revenus et est régie par divers contrats agricoles. Plus précisément dans le centre du pays, plusieurs types et modèles de contrats agricoles sont développés autour de la filière anacarde. Ces derniers varient d'une exploitation à une autre en fonction de l'environnement du producteur et des moyens dont il dispose pour la production.

De nos jours, l'agriculture contractuelle est au centre des débats actuels concernant les options de développement agricole et les potentialités de développer le secteur de la petite production familiale (Roy et Roy, 2017). En Afrique, la contractualisation est encore peu développée et ne pourra l'être davantage que si une plus grande confiance s'instaure entre les acteurs.

En effet, la mise en œuvre du contrat dans la filière anacarde se voit comme un moyen d'intégrer les petits producteurs d'anacarde au secteur agricole moderne et d'augmenter leurs revenus. Elle offre de ce fait une solution aux défaillances du marché en permettant l'accès au crédit, aux intrants, à la technologie et en garantissant un débouché pour la production. Également, elle contribue au partage ou à la réduction des risques de production (par une meilleure maîtrise technique) et de marché, en termes de débouchés et de prix (Daoudi *et al.*, 2017). Pour les entreprises, l'agriculture contractuelle permet de mieux maîtriser (quantitativement, qualitativement et dans le temps) l'approvisionnement en produits agricoles afin d'utiliser au mieux les capacités de transformation, en évitant les risques induits par un approvisionnement sur le marché au comptant et en réduisant les contraintes d'une

production directe exclusive. Elle est également vue comme une alternative aux grandes acquisitions foncières, susceptible de conduire à des situations du type gagnant-gagnant (Vermeulen et Cotula, 2010). La contractualisation est importante car elle peut constituer pour le secteur un autre mécanisme de gouvernance souvent susceptible d'améliorer l'efficacité des chaînes d'approvisionnements. Les améliorations peuvent notamment s'expliquer par la modification des motivations des participants au marché, par une plus grande coordination entre les différentes étapes de la chaîne d'approvisionnement, ainsi que par une meilleure information d'acteurs spécifiques et une meilleure gestion de la qualité et des flux de produits (Vavra, 2009).

Ainsi, d'après Sexton, (2014), les producteurs impliqués dans des contrats sont issus de contextes très variables (pays en voie de développement, pays développés, pays de divers régimes politiques et conditions productives), et sont de tailles différentes. Néanmoins, dans un contexte général, quel que soit le type ou le modèle de contrat agricole, certaines étapes restent indispensables pour la mise en œuvre d'un plan de contractualisation. Ces préalables restent identiques à ceux soulignés par Boscher *et al.* (2012). Au prime à bord, tout par de l'existence de deux principaux acteurs : d'un vendeur (producteur ou groupement de producteurs) et d'un acheteur (personne civile ou morale). Le vendeur a donc pour mission de produire les noix d'anacardes qui seront par la suite collectées et achetées par le deuxième acteur. Ces deux acteurs établissent à cet effet un contrat qui peut être écrit ou verbale ; ce qui caractérise la forme du contrat. En fonction du type et du modèle de contrat, d'autres spécificités peuvent être également relevées.

Dans cette même logique, Royer et Vézina (2012) ont souligné que les contrats peuvent prendre plusieurs formes dépendamment du contrôle que le contractant veut exercer sur le processus de production et les caractéristiques finales du produit agricole. Plusieurs autres arrangements écrits ou verbaux entre les parties prenantes spécifient les conditions de vente et les caractéristiques finales des produits agricoles. Pour cela, l'on se demande quelles sont alors les caractéristiques de contrats existantes principalement dans la chaîne de valeur ajoutée noix brutes dans la filière anacarde au Bénin ?

Cette recherche a pour objectif donc de caractériser les différentes formes de contractualisation existantes dans la filière anacarde dans le département des collines au Bénin.

## **MATERIEL ET METHODES**

### **Zone de recherche**

L'étude a été conduite dans le centre du Bénin précisément dans le département des collines. Le choix de cette zone part du fait que ses conditions agro-écologiques sont très favorables à la culture de l'anacardier (ONS, 2004). Au Bénin, la production d'anacarde est

concentrée principalement dans cette zone et constitue la première et la 2<sup>ème</sup> culture d'exportation respectivement (Zinmonse, 2014 ; Miassi et Dossa, 2018). Certaines communes de ce département ont de très grandes potentialités en matière de la production et de la commercialisation. Il s'agit entre autres des communes de Bantè, de Glazoué et de Ouèssè. C'est ce qui a d'ailleurs, donné un coup de force à l'implantation des usines de transformation des noix de cajou dans ces zones précisément à Savalou. Les communes et les villages retenus sont ceux où l'anacarde occupe une place importante dans les systèmes de production. C'est ainsi que les trois (03) communes représentatives ont été retenues (Figure 1).

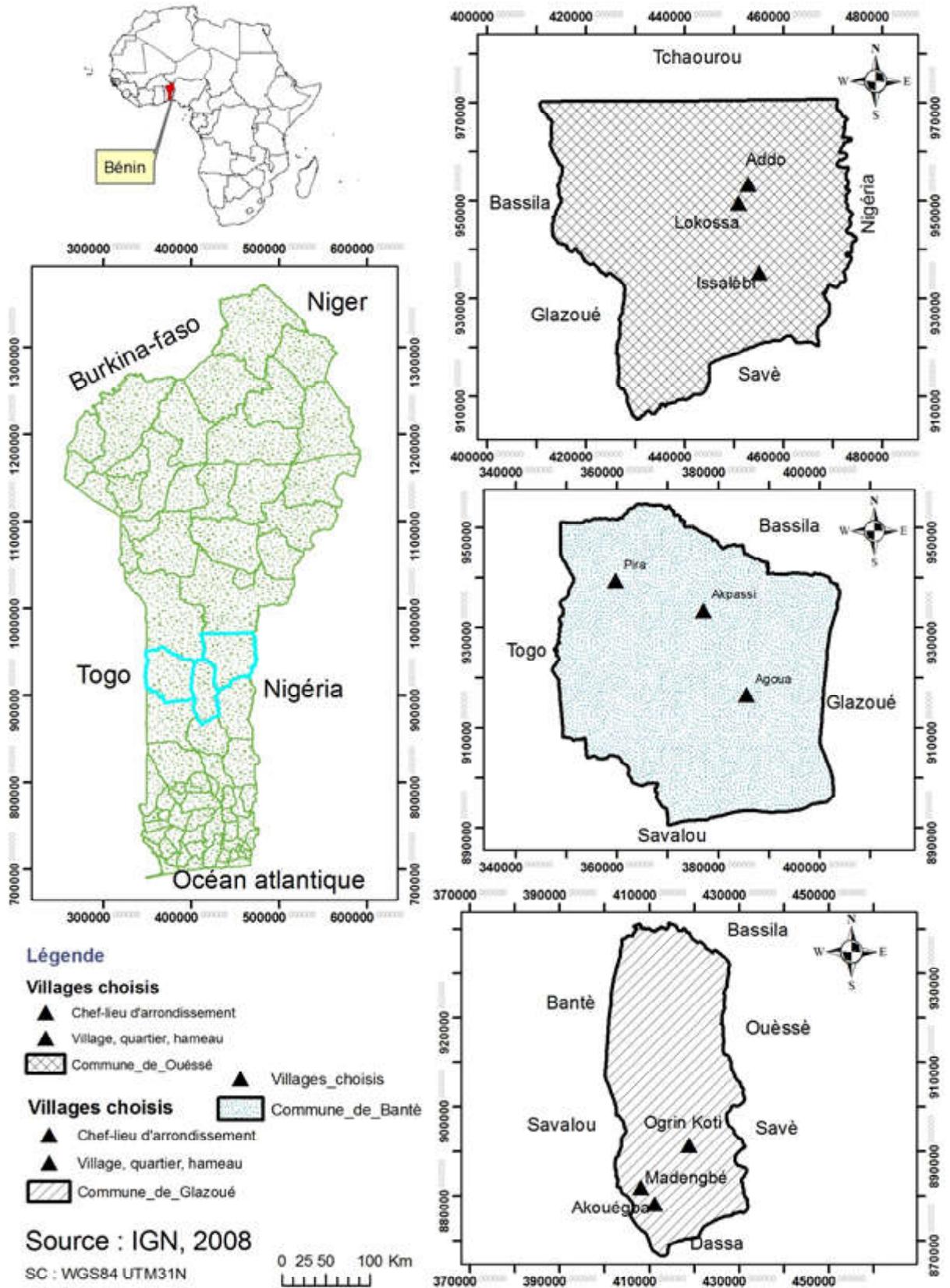


Figure 1 : Présentation de la zone de recherche.

*Presentation of the study area.*

## Echantillonnage et base de données

Les unités d'observation sont les producteurs et les acheteurs (les collecteurs, détaillants, semi-grossistes, grossistes, transformateurs). Dans chacune des communes, trois (03) villages ont été sélectionnés sur la base de leur représentativité et de leur expérience dans la contractualisation des liens d'affaires. Dans chaque commune, suivant la liste des producteurs exploitée au niveau de l'Union

Régionale des Producteurs de l'Anacarde, 90 producteurs (contractants ou non) ont été sélectionnés au moyen d'un échantillonnage aléatoire à choix raisonné (au moyen de la table des nombres aléatoires) tandis que tous les acheteurs l'ont été de façon raisonnée selon leur disponibilité et concentration et les modèles. Ainsi, au total 270 producteurs et 122 acheteurs ont été échantillonnés dans l'ensemble de la zone de recherche (Tableau 1).

**Tableau 1:** Répartition des enquêtés dans la zone de recherche.

*Distribution of respondents in the research area.*

Communes	Producteurs			Acheteurs		
	Adhérents	Non Adhérents	Total	Adhérents	Non Adhérents	Total
Bantè	47	43	90	24	19	43
Glazoué	33	57	90	27	12	39
Ouèssè	57	33	90	15	25	40
Ensemble	137	133	270	66	56	122

Les données relatives aux formes et aux types d'organisations de transactions utilisées dans la zone, à leur fonctionnement (Diversité ; les types d'acteurs, le degré de relations entre acteurs), etc, ont été collectées. Les guides d'entretien structurés et semi-structurés auprès des structures d'encadrement (URPA, UCPA, ONG, etc.), des partenaires techniques au développement, des acteurs des anacardes CVA, des personnes ressources, ont été utilisés.

## METHODES ET OUTILS D'ANALYSE DE DONNEES

L'ensemble des données a été analysé à l'aide des statistiques descriptives et des discours (analyse des déclarations des enquêtés) suivant les mécanismes de gouvernance correspondant aux modes d'organisation verticale de la filière (Vavra, 2009). Le traitement et l'analyse statistique des données ont été réalisés à partir du logiciel SPSS 20.

## RESULTATS

### Fonctionnement de la contractualisation dans la filière anacarde

Dans la zone d'étude, les contrats agricoles font interagir un acheteur, un vendeur, et dans certains cas une ou plusieurs entité (s) servant d'intermédiaire entre ces deux acteurs. Dans cette région, la FENEPAB (Fédération Nationale des Producteurs d'Anacarde du Bénin) reste l'entité la plus sollicitée compte tenu de sa mission, sa vision et son expérience dans le domaine. Le contrat signé entre l'acheteur (personne physique ou morale) et le vendeur (coopérative ou groupement de producteurs) par la FENEPAB contenait des clauses et définissait clairement les modalités de collaboration entre les différentes parties en vue de la vente de noix brutes de cajou au titre de la campagne de commercialisation.

A ce titre, la Coopérative des Producteurs d'Anacarde agit pour le compte des membres adhérents sur une base volontaire, et décidait de vendre les noix en système groupé. Les deux parties s'engageaient à cet effet à respecter les dispositions légales en matière de commercialisation de noix de cajou, à savoir : quantité, qualité, respect du prix planché fixé par l'État Béninois, paiement des frais de gestion, les ristournes et autres frais. De plus, tel stipulé par le contrat, la vente des produits se fait « Bord champ », c'est-à-dire dans les Coopératives Villageoises de Producteurs d'Anacarde (CVPA). Ainsi, les prix de vente négociés par les deux parties sont fonction de la vente « Bord champ » (prix du jour). L'organisation de l'acheminement des produits jusqu' à la destination finale dans le cadre du présent contrat, étant à la charge de l'acheteur. Il met également à la disposition de la Coopérative les matériels nécessaires notamment les sacs de jute et autres accessoires (aiguilles, Ficelles, etc.) ainsi que les fonds nécessaires (de manière permanente) pouvant faire face à l'opération.

Au cours de la campagne, la Coopérative décidait de vendre les noix de ses membres à la l'acheteur convenablement au volume fixé préalablement. Notifions que cette quantité de noix d'anacarde était susceptible d'augmenter. Quant au prix d'achat du kilogramme de noix, il était préalablement fixé en tenant compte du prix du jour. Ce prix peut être revu à la hausse ou à la baisse suivant les réalités du marché. Le montant relatif à l'achat des noix était versé par tranche dans le compte de la Coopérative. Les versements étaient faits sur la base des justifications de l'évolution des achats. L'accord des deux parties portait sur les frais de commercialisation tels que : les frais de supervision, de communication et de gestion du contrat et les ristournes aux producteurs. Lesdites ristournes sont payées aux producteurs dans la période de juin - juillet.

La coopérative quant à elle veille au respect de la quantité et de la qualité des noix, au paiement des producteurs et à la livraison à temps des noix à l'acheteur. En cas de litige, les deux parties devront recourir d'abord à un règlement à l'amiable. Dans le cas échéant, la juridiction

compétente peut être saisie.

## **Formes et types d'organisation de transactions dans la zone de recherche**

### *Types et modèles de contrat dans la chaîne de valeur noix brutes d'anacarde*

La contractualisation entre les acteurs des maillons production et commercialisation de la filière anacarde de la chaîne de valeur ajoutée noix brutes se faisait sous plusieurs types de contrats dans divers modèles.

L'analyse du tableau 2 montre que dans la zone de recherche, le contrat d'entretien des vergers était le plus utilisé sous les modèles informel (96,8 %), intermédiaire (100 %), multipartite (96 %) et Centralisé (100 %) dans le maillon production. S'en est suivi le contrat d'entretien des vergers qui était pratiqué par la majorité des producteurs, pratiquement sous tous les modèles. Par contre, dans le maillon commercialisation, le contrat de mise en relation directe entre Organisations Professionnelles (OP) et acheteurs était le plus pratiqué sous le modèle centralisé (72,7 %).

Toutefois, la majorité des producteurs optaient pour le modèle multipartite qui était est plus utilisé dans le maillon production (96 %) que dans le maillon commercialisation (91,7).

Par ailleurs, une analogie faite entre les différents types de contrats et les acteurs a permis d'évaluer les différents degrés de relations.

Ainsi, les producteurs (66,7 %) au niveau du maillon production optaient en majorité pour le modèle informel et les particuliers (48,4 %) ainsi que les collecteurs (29 %) au niveau de maillon commercialisation qui optaient en majorité pour le modèle de contrat multipartite (Tableau 2). On note donc une forte implication des particuliers et collecteurs dans le modèle informel avec les producteurs. Ceci implique des engagements verbaux car les petits producteurs sont plus réticents à tout engagement écrit et signé surtout avec les empreintes digitales en milieu paysan. Les producteurs bénéficiaires de ce type de crédit informel sont pour la plupart des petits producteurs d'anacarde dont leur superficie varie entre 0,12 ha et 4 ha.

**Tableau 2** : Répartition des producteurs et acheteurs en fonction du type de contrat selon le modèle de contrat.

Distribution of producers and buyers by type of contract according to the contract template.

Types de contrat	Maillons	Modèles de contrat (%)			
		Informel	Intermédiaire	Multipartite	Centralisé
Entretien des vergers	Production	96,8	100	96	100
	Commercialisation	38,9	19,4	58,3	54,5
Intermédiation commerciale	Production	3,2	8,6	4	25
	Commercialisation	61,1	61,1	91,7	81,8
Fourniture d'intrants	Production	0	0	0	0
	Commercialisation	0	2,8	0	9,1
Pré-collecte	Production	29	44,8	44	75
	Commercialisation	22,2	13,9	33,3	27,3
Mise en relation directe OP acheteur	Production	6,5	0	2	0
	Commercialisation	55,6	41,7	50	72,7

Source : Résultats d'enquête, 2018.

### Formalisation des contrats et services

Tous les producteurs opérant dans les modèles multipartite et centralisé avaient signé leur contrat formellement contre une minorité pour les modèles informel (32,3 %) et intermédiaire (8,6 %) au cours de la campagne anacarde 2017-2018. Au sein du maillon commercialisation, très peu (16,7 %) des acheteurs opérant dans le modèle informel formalisait leur contrat avec les partenaires contractants.

La forte formalisation des contrats par les producteurs et les acheteurs opérant dans les multipartite et centralisé était relative au fait que les producteurs signaient les contrats en groupement avec les partenaires par l'intermédiaire des structures qui les accompagnent techniquement et financièrement. Ces structures (UCPA, FENAPAT, FENAPAB, URPA, DEDRAS-ONG, FIDA-ONG, BeninCajù, etc.) étaient enregistrées officiellement sous des numéros IFU formalisent les contrats avec les partenaires d'achats qui fournissent aux producteurs qu'ils encadraient de divers services de toutes natures (formation, appuis techniques et financiers, conseil dans la

gestion des ressources productives et financières, etc.).

### Prix de noix dans les transactions

Les prix de vente du kilogramme de noix sous contrat et hors contrat ont été relevés aussi bien au niveau du maillon production que du maillon commercialisation. Il ressort de l'analyse du tableau 3 que le prix de vente moyen du kilogramme de noix sous contrat était de 548,87 F CFA dans la zone de recherche avec une disparité entre les localités ( $p > 0,05$ ) contre 656,45 F CFA hors contrat.

Au niveau du maillon commercialisation, le prix d'achat du kilogramme de noix était de 586,81 F CFA sous contrat et de 620,26 F CFA hors contrat (lors de la cession du produit). Toutefois, il n'y avait pas une différence de moyenne statistiquement significative entre ces différentes zones d'études ( $p > 0,10$ ).

Les résultats montrent que cela soit au niveau producteur qu'acheteur, le prix de transaction était faible sous contrat, ce qui pénalisait les producteurs (Tableau 3).

**Tableau 3** : Prix de vente unitaire des noix d'anacarde au niveau des maillons production et commercialisation.*Unit selling price of cashew nuts at the level of production and marketing links.*

Paramètres (FCFA/Kg)	Maillons	Communes			Ensemble	Test ANOVA
		Bantè	Glazoué	Ouèssè		
Prix du kg dans le contrat à la vente	Production	473,75	525,00	548,87	548,87	F = 2,078 ; ddl = 30 ; p = 0,144
	Commercialisation	619,44	553,00	604,00	586,81	F = 1,748 ; ddl = 57 ; p = 0,184
Prix du kg sur le marché lors de la cession du produit	Production	743,75	541,67	655,88	656,45	F = 4,183 ; ddl = 30 ; p = 0,026
	Commercialisation	613,89	616,00	635,00	620,26	F = 0,201 ; ddl = 57 ; p = 0,818

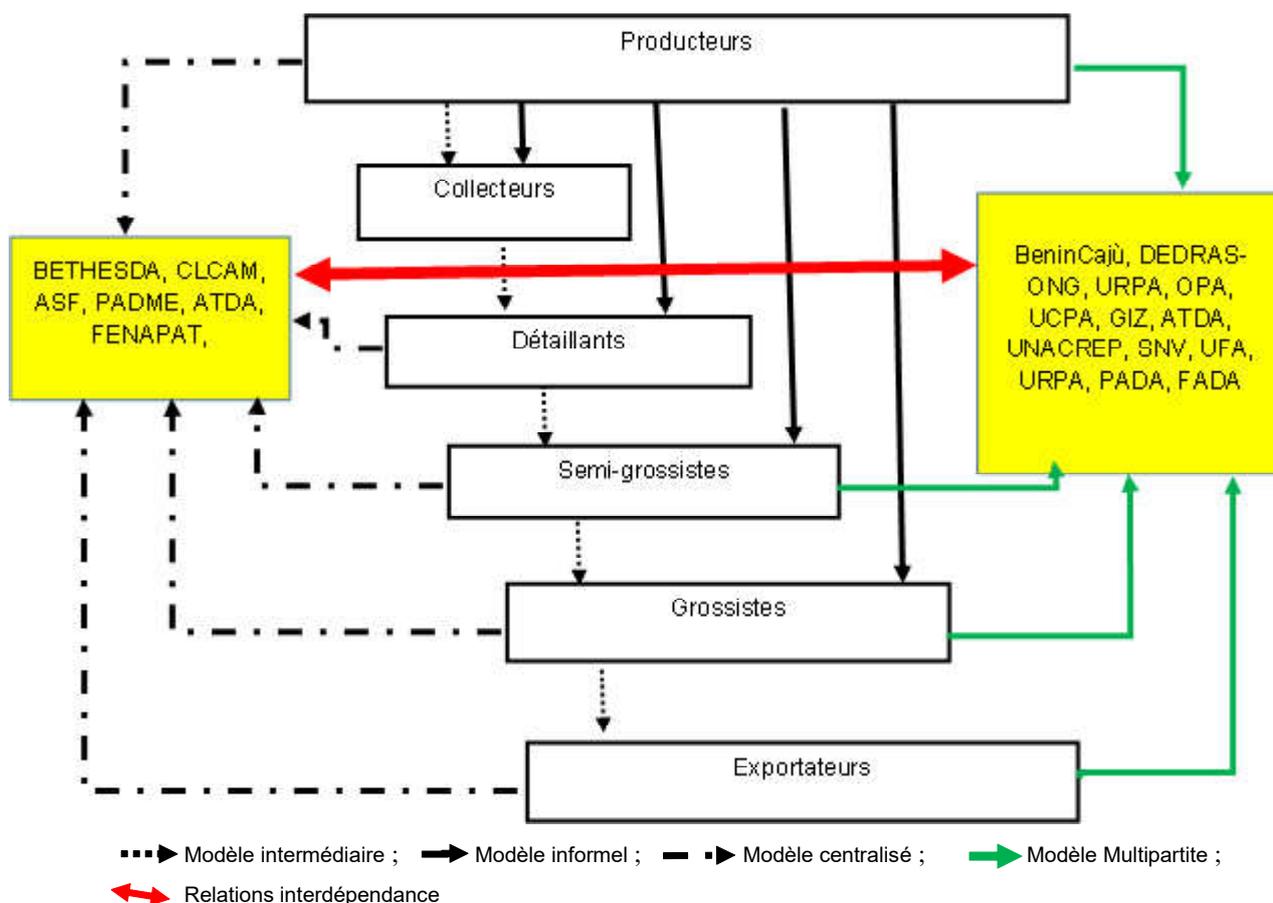
Source : Résultats d'enquête, 2018

### Cartographie des relations d'affaires dans la filière anacarde

#### *Relations d'affaires entre les acteurs de la contractualisation*

La figure 2 présente la cartographie des acteurs impliqués dans les modèles de contractualisations identifiés dans la chaîne de valeur noix brutes de la filière anacarde au Centre-Bénin. Il

en ressort que plusieurs acteurs opéraient, soit directement ou indirectement dans chacun des modèles. Le rôle que jouaient les acteurs des maillons de production et commercialisation dans la contractualisation au sein de la filière anacarde permettaient de les scinder en quatre (04) grands modèles : modèle informel, modèle intermédiaire, modèle multipartite et modèle centralisé (Figure 2).



**Figure 2** : Cartographie des relations d'affaires dans la chaîne de valeur ajoutée noix brutes.

*Mapping of business relationships in the Value Chain of cashewnuts.*

## DESCRIPTION DES MODELES

### Modèle informel

Les acteurs intervenant dans ce modèle sont les producteurs et les acheteurs (transformateurs, grossistes, semi-grossistes, détaillants, collecteurs). Ici, les producteurs (bénéficiaires) sont directement en contact avec l'une des catégories d'acheteurs (fournisseurs). Les deux parties s'entendent sur les modalités du type de contrat (entretien des verges, pré-collecte, etc.) qui lui convient. Les négociations se font de gré à gré (tête à tête) sans l'intervention d'une tierce personne pour définir le prix de kilogramme. Les acheteurs remettaient les sacs de jutes aux producteurs sur lesquels leur nom est mentionné en guise de garantir pour la récupération du produit au moment opportun. Les acheteurs fournissaient aux producteurs des crédits d'entretiens des vergers et de pré-collecte car pendant ces périodes les producteurs ont plus besoin de

l'argent pour assurer ces opérations. Les techniques d'entretien des plantations et de pré-collecte sont souvent sur le contrôle de l'acheteur. Le prix du kg dans ce modèle varie entre 150 F CFA et 200 F CFA au centre du Bénin. Généralement, pour la plupart du temps, ce modèle entraîne des conflits entre les parties car les producteurs n'arrivent pas à respecter les clauses du dit contrat. Le contrat de ce modèle est verbal sans témoins et il est le plus répandu dans la zone de recherche.

### Modèle intermédiaire

A ce niveau, les principaux acteurs impliqués sont les producteurs, les collecteurs, les détaillants, les semi-grossistes, les grossistes, les groupements des producteurs et les structures d'accompagnement. Au sein de ce modèle, l'acheteur sous-traitait avec une tierce personne physique ou morale (collecteur, courtier ou responsable des groupements de producteurs) qui signe de manière formelle ou

informelle des contrats avec les producteurs. Les courtiers sont les structures d'appuis techniques telles que BeninCajù, DEDRAS-ONG, GIZ, SNV, URPA, FENAPAB, FENAPAT qui fournissaient aux producteurs ou groupements des producteurs des services comme des formations sur les bonnes pratiques de la production ou de l'entretiens des plantations (Pare-feu, éclaircis, élagage, etc.), la gestion des stocks, l'accès aux marchés, etc. qui sont parfois intégrés par les acheteurs contre paiement des frais de service) afin de leur garantir la vente des noix de cajou à la fin de la campagne. Les acheteurs étaient les premiers intermédiaires entre les producteurs et les exportateurs avec lesquels ils avaient des relations solides. Les collecteurs et les détaillants sont des intermédiaires de deuxième niveau allant de village à village pour le compte des acheteurs avec des relations d'affaires souvent moins solides.

### **Modèle multipartite**

Ce modèle vient en deuxième place dans la zone de recherche. Il implique les acteurs tels que les producteurs, les IMF (PADME, BETHESDA, CLCAM,) et les structures (PADA-ONG, FADA-ONG, UFA, URPA, GIZ, UCPA). Les structures fournissent aux producteurs de services (vulgarisation, formation, crédits, intrants ou logistique). Ici, les producteurs obtiennent de crédit de la part de ces IMF soit individuellement ou collectivement par le biais des structures qui les appuient. Les structures d'appui négocient auprès de ces IMF pour leurs producteurs ou coopératives des prêts qui varient parfois d'un groupement ou d'un producteur à un autre. Le paiement se fait suivant les échelonnements et du taux d'intérêt de chaque IMF. Dans ce système, les producteurs stockent les produits dans un magasin afin de procéder à la vente groupée pour ceux qui ont obtenu le prêt en coopérative. Les ristournes sont retournées aux producteurs après la soustraction du montant contracté avec le taux d'intérêt. Les structures d'accompagnement négocient avec l'acheteur et décident de la vente des produits en fonction du prix qui permettrait aux producteurs de rembourser le prêt contracté avec de réserve.

Ce modèle vise à regrouper l'offre des producteurs et à réduire les coûts de transaction, pour l'accès au crédit comme pour la négociation avec l'acheteur (accès aux marchés). Le crédit est accordé au collectif, mais chaque producteur reste individuellement responsable du remboursement.

### **Modèle centralisé**

Dans ce modèle, les acheteurs se focalisent plus sur la qualité et la quantité du produit qui leur seront livrés. Ils misent plus sur le KOR du produit et les accords avec les producteurs sont définis avant le démarrage des campagnes et il est plus formel. Ici, l'acheteur traite avec toutes les catégories de producteurs avec les structures d'appuis techniques et financiers. La relation ou le lien d'affaires entre les producteurs et les acheteurs est strictement verticale car les produits subissent un contrôle minutieux, parfois par le personnel même de l'acheteur. Très peu des producteurs et peu des commerçants se sont engagés dans ce modèle. De même, les structures d'appuis techniques et celles financières sont en lien étroit avec les producteurs et les acheteurs avec l'implication de l'Etat béninois. Dans ce modèle, toutes parties prenantes paient de taxes à l'Etat et cela entassent tous les acteurs opérant sous ce modèle à divers niveaux.

### **MECANISMES DE GOUVERNANCE CORRESPONDANT AUX MODES D'ORGANISATION VERTICALE DE LA FILIERE**

L'agriculture contractuelle représente une forme d'intégration verticale des filières agricoles qui confère à une entreprise un contrôle plus étroit sur le processus de production, mais également sur la quantité, la qualité, les caractéristiques et le calendrier de ce qui est produit (Prowse, 2013). En partant des analyses précédemment et des discours des producteurs, les mécanismes de gouvernance correspondant aux modes d'organisation verticale de la filière anacarde sont adaptés à ceux de Vavra (2009) et peuvent être présentés comme suit (Tableau 4).

**Tableau 4** : Mécanismes de gouvernance correspondant aux modes d'organisation verticale de la filière anacarde au Bénin.  
*Governance mechanisms corresponding to the vertical organization methods of the cashew nut sector in Benin.*

Forme de gouvernance	Description succincte	Maîtrise de la production	Paiement aux agriculteurs
Marché au comptant	Les noix sont vendues au cours de la campagne et immédiatement livrées. Le prix de vente du kilogramme de noix et les clauses du contrat sont les principaux déterminants de la transaction.	Le producteur et les structures d'appuis exceptés les IMF ont la maîtrise des actifs et les décisions de production.	Le producteur reçoit le prix de sa production puis effectue juste avant la livraison une négociation au moment de la vente des noix.
Contrat de commercialisation	Ledit contrat met en exergue les conditions de vente, contient des estimations de la production sous contrat en termes de quantité et de qualité puis dates de livraison.	Le producteur et les structures d'appuis exceptés les IMF ont la maîtrise des actifs et les décisions de production.	Le producteur reçoit le prix de sa production puis effectue une négociation avant ou pendant la production des noix.
Contrat de production	Stipule les conditions de production des noix. Le producteur convient de livrer les noix obtenues tel stipulée par les termes de l'accord.	Le producteur contractant exerce un certain contrôle sur les décisions de production ou actifs de l'exploitation agricole.	Le producteur reçoit une rétribution pour l'ensemble des services agricoles rendus dans la production des noix.
Intégration verticale	Renvoie au contrôle de la production des noix. Le prix en tant que déterminant des transactions, il est au centre de toutes les décisions internes.	Seul un acteur contrôle les actifs et les décisions de production non seulement aux stades adjacents de la production mais aussi de la transformation .	Le producteur en tant que gestionnaire est rémunéré comme tous autres salariés pour ses compétences et sont temps.

Source : Adapté de Vavra (2009)

## DISCUSSION

La contractualisation dans la filière anacarde au Bénin s'inscrit dans une vision moderniste d'intégration verticale des systèmes agro-alimentaires qui tend à supplanter l'approche traditionnelle dans laquelle le producteur qui s'engageait dans ses activités culturelles ne savait pas à l'avance combien produire, à qui vendre et à quel prix (Rehber, 2007 ; David-Benz et Seck, 2018).

En effet, plusieurs modèles, formes et types de contrat sont pratiqués au centre du Bénin entre les acteurs des maillons production et commercialisation de la filière anacarde. Les modèles les plus adoptés sont les modèles informel, multipartite, centralisé et intermédiaire. Ceci confirme les résultats de Vavra (2009), de Prowse (2013), El Akra (2013), de Will (2014) et Rehber (2007) ; David-Benz et Seck (2018) selon lesquels ces modèles sont les plus utilisés dans la contractualisation agricole. Eaton et Shepherd (2001) avaient trouvé que le modèle intermédiaire fait interagir un acheteur sous-traitant et l'ensemble des producteurs. Ainsi, l'acheteur sous-traite avec un intermédiaire (collecteur, courtier ou organisation paysanne) qui passe de manière formelle ou informelle des contrats avec les producteurs (combinaison des modèles centralisés/informels). Ici, l'intermédiaire rend des services intégrés (généralement en passant des services fournis par les acheteurs contre paiement des frais de service) et achète la récolte. Notifions que la prépondérance de ce modèle dans la zone de recherche s'explique par le fait qu'il existe un système de motivations adéquat et des mécanismes de contrôle qui garantissent la réussite de ce modèle. Alors, pour Prowse (2013), le modèle centralisé est utilisé pour les denrées de qualité très variable, dont la production est techniquement difficile et dont le prix au kg est élevé. Ces dispositifs tendent à fournir l'ensemble des intrants et à desservir à la fois les marchés urbains nationaux et les marchés d'exportation.

Par ailleurs, un nombre important de producteurs basent leur contrat sur un système d'entretien des plantations d'anacarde en relation avec le modèle informel. Ainsi, ils reçoivent de la part de l'acheteur des appuis techniques et /ou financiers pour l'entretien de leur plantation. D'après Bijman (2008), les paysans souffrent d'une part d'un manque de connaissances sur

les techniques de production. Ils ont également un accès limité aux intrants de production (Kpenavoun Chogou *et al.*, 2009) et ont un accès limité au crédit agricole (INSAE, 2009). Les commerçants quant à eux axent beaucoup plus leur contrat sur les modèles intermédiaire et multipartite, ce qui corrobore les résultats issus de cette recherche. Par ces approches, les commerçants sont très peu en contact avec les producteurs d'anacarde et font appel à une ou plus autre(s) entité(s) (personne physique ou morale) pour suivre et conclure le contrat avec les producteurs. Ils développent ainsi l'approche du « faire-faire » ; ce qui leur permet d'atteindre le plus de producteur d'anacarde possible en fonction de leur demande. De plus, cela leur permet d'atteindre leur objectif de façon efficace et efficient. C'est dans cette optique que Rehber (2007) le caractérise comme étant un arrangement pour une période donnée, entre un producteur et une entreprise et qui est élaboré verbalement ou par écrit, avant que la production ne commence. Ainsi, l'acheteur fournit parfois des ressources, spécifie des modes de production et les conditions d'achat. Lorsque le contrat est écrit, il est signé collectivement ou individuellement. Collectivement lorsque qu'un responsable de groupement signe au nom de tous les autres producteurs, et individuellement lorsque le producteur signe lui-même son contrat avec l'acheteur.

Par ailleurs, parmi les types de contrat adoptés par les acteurs des maillons production et commercialisation au centre du Bénin, les contrats basés sur l'intermédiation commerciale (au niveau du maillon production) et sur la pré-collecte (au niveau du maillon commercialisation) consomment plus de capitaux et nécessitent d'importants prêts. Ces deux types de contrat sont les plus rependus en raison des nombreux avantages qu'ils offrent aux différentes parties impliquées. Ils permettent aux producteurs de demander de la part de l'acheteur un appui quelconque, mais notamment technique et/ou financier lors de la signature du contrat. Selon (Masakure et Henson (2005) et Guo *et al.*, (2015) la stabilité et les connaissances techniques font partir des raisons les plus importantes amenant les agriculteurs à travailler sous contrat avec l'intervention des structures d'appuis techniques et financières. Les contrats de type « intermédiation commerciale » permettent donc aux producteurs de réaliser d'importants prêts. De plus, il offre aux producteurs un marché garanti et une

assistance technique (Fafeh, 2009 ; Olomola, 2006).

Enfin, dans l'ensemble au cours de la campagne 2017-2018, les prix du Kg sous contrat sont inférieurs aux prix du Kg hors contrat qu'il soit au niveau de la production et de la commercialisation et ceci n'avantage guère les producteurs dans la chaîne. Cette différence de prix de vente du Kg entre les contractants et les non contractants s'explique par la vente groupée qu'organise les structures aux contractants dans le but d'éviter le bradage des produits par les producteurs qu'elles accompagnent d'une part et de faciliter l'accès aux marchés et assurer la solvabilité du fonds contracté tout en mettant un accent particulier sur la vente collective à la fin de la campagne, d'autre part. Ainsi, la vente sous contrat n'a pas été bénéfique pour les contractants. Fouepe *et al.* (2016) dans leur étude sur la filière maïs au Cameroun avaient parvenu à la conclusion selon laquelle les OP de maïs trouvent dans la signature de contrats une occasion non seulement de vendre leurs produits à des prix meilleurs, mais aussi de réduire en partie les coûts supplémentaires liés aux ventes individuelles ce qui ne corrobore pas avec notre étude. A cet effet, Ledoux *et al.* (1997) et Ledoux (2019) trouvaient que la vente sous contrat n'est pas bénéfique lorsque les clauses qui doivent obligatoirement figurer dans le contrat de vente, celle relative « au prix ou aux critères et modalités de détermination du prix » évidemment essentielle ne sont pas bien définies. Pour lui, les critères et modalités de détermination du prix devront désormais « prendre en compte » des indicateurs relatifs aux coûts de production agricole et aux prix des produits concernés sur le marché qui devront être élaborés et diffusés par les interprofessions car, ces indicateurs devront être pris en compte dans le contrat de vente. De plus, le premier acheteur devra communiquer au producteur « l'évolution des indicateurs relatifs au prix des produits » concernés sur le marché. Les structures et les OP devraient améliorer leur pouvoir de négociation et avoir de plus en plus accès à des marchés plus lucratifs grâce aux accords établis lors des contrats. Par ailleurs, les acheteurs en ressortent aussi gagnants dans la mesure où, cela leur permet d'épargner un travail de collecte à travers plusieurs achats individuels et de gagner ainsi du temps qui peut être réinvesti dans d'autres activités (Fongang Fouepe *et al.*, 2016).

Toutefois, cette recherche a utilisé une métho-

dologie basée sur une analyse statistique descriptive vu les relations purement qualitative et sociologiques à analyser. En réalité une analyse multivariée permettant aussi de caractériser les formes de contractualisation, au pire des cas, pourrait être appliquée sur les données pour le même objectif dans les prochaines recherches.

## CONCLUSION

La production et la commercialisation des noix bûtes d'anacarde sous contrat constituent de nos jours une niche pour les acteurs de la filière au Bénin. La contractualisation est un système qui assure un

acteurs des maillons production et commercialisation de la chaîne de valeur anacarde au centre Bénin font appel à plusieurs modèles et types de contrat, mais sont encore largement basées sur des arrangements informels. Dans ces modèles, le producteur reste toujours au bas de l'échelle de la chaîne. Par ailleurs, une formalisation des engagements entre les acteurs s'avère plus que nécessaire, pour renforcer la synergie entre les parties prenantes de la chaîne de valeur et hausser le niveau de compétitivité de la filière anacarde au Bénin suite à des fluctuations qu'a connu le prix d'achat du Kg ces deux dernières campagnes agricoles. Avec la mondialisation des relations d'affaires, ceci constituerait un modèle dans d'autres filières agricoles au Bénin et ailleurs.

## REFERENCES

- Bijman, J., 2008. Contract farming in developing countries: an overview. Wageningen University, Department of Business Administration.
- Boscher, C., Sexton, D., Valleur, R., 2012. Agriculture sous contrats et commerce équitable: Identification des freins et leviers pour encourager l'émergence et la consolidation d'organisations de producteurs, Informe final, Agrónomos y veterinarios Sin Fronteras AVSF para la Plataforma Para el Comercio Justo. Paris.
- Daoudi, A., Colin, J.-P., Terranti, S., Assassi, S., 2017. L'agriculture contractuelle en Algérie: radiographie de dispositifs public-privé. Université Libre de Bruxelles, 22, 23 et 24 mai 17 p.

- David-Benz, H., Seck, A., 2018. Améliorer la qualité de l'oignon au Sénégal. Contractualisation et autres mesures transversales. Rapport d'analyse de politique.
- El Akra D. 2013. Contract farming and agricultural production under contract in Popular Republic of China, Master thesis in International Business Law, 74 p.
- Fafeh A. 2009. Contrat agricole et ses effets sur les performances de production vivrière dans la commune de Kétou : Cas du Maïs (*Zea mays*). Mémoire pour l'obtention du diplôme d'ingénieur agroéconomiste, FSA/UAC, 104 p.
- Fouepe, G.H.F., Folefack, D.P., Pissie, E.J.N., 2016. Engagements contractuels et performances des organisations de producteurs de maïs à l'Ouest Cameroun. International Journal of Biological and Chemical Sciences 10, 793 - 807.
- Guo, K., Soeriyadi, A.H., Feng, H., PrévotEAU, A., Patil, S.A., Gooding, J.J., Rabaey, K., 2015. Heat-treated stainless steel felt as scalable anode material for bioelectrochemical systems. Bioresource technology 195, 46 - 50.
- Kpenavoun Chogou, S., Lebailly, P., Gandonou, E., 2009. Impact of public market information system (PMIS) on farmers food marketing decisions: Case of Benin.
- Ledoux V. 2019. Les mécanismes de la contractualisation inversée, Chronique du jour, publié le vendredi 18 Janvier 2019.
- Ledoux, J.-L., Evans, J., Tardif, J.-D., Sauvageau, R.-A., 1997. Jacques Beaulne, Michel Verwilghen (dir.), Points de droit familial-Rencontres universitaires notariales belgo-.Revue générale de droit 28, 569 - 575.
- MAEP. 2017. Plan Stratégique de Développement du Secteur Agricole (PSDSA) : Orientation stratégiques 2025. République du Bénin, 132 p.
- Masakure, O., Henson, S., 2005. Why do small-scale producers choose to produce under contract? Lessons from nontraditional vegetable exports from Zimbabwe. World Development 33, 1721 - 1733.
- Miassi, Y.E.S., Dossa, F.K., 2018. Socio-economic determinants of the adoption of agricultural contracts : Case of cashew farmers in North-Eastern Benin. International Journal For Research In Agricultural And Food Science (ISSN : 2208-2719) 4, 34 - 45.
- Olomola A. S. 2006. L'agriculture paysanne peut-elle survivre en tant qu'entreprise en Afrique ? Communication sollicitée présentée à la Conférence Économique de la BAD sur l'Accélération du Développement en Afrique,» Tunis, 32 p.
- PNUD. 2015. Rapport national sur le développement humain 2015 : Agriculture, Sécurité Alimentaire et Développement Humain au Bénin. Cotonou, Bénin, 141 p.
- Prowse, M., 2013. L'Agriculture Contractuelle dans les Pays en Développementune Revue de Littérature, A Savoir, 12. Agence Française de Développement : Paris. p.
- Rehber, E., 2007. Contract farming: Theory and practice. ICFAI Books, 181 p.
- Roy, R.P., Roy, S.S., 2017. Structural change, trade, and inequality: Some cross-country evidence. ADBI Working Paper.
- Royer, A., VEZINA, F., 2012. Intégration verticale et contractualisation en agriculture. État de la situation au Québec, Univ. de Laval, 110 p.
- Sexton D. 2014. Can contract farming contribute to the reinforcement of peasant agriculture and food sovereignty of the people in the South? Ed December 2014, Paris, 56 p.
- Vavra, P., 2009. Role, usage and motivation for contracting in agriculture. Working Papers, No. 16, OECD Publishing. doi: 10.1787/225036745705.
- Vermeulen, S., Cotula, L., 2010. Making the most of agricultural investment: A survey of business models that provide opportunities for smallholders. lied.
- Will, C.M., 2014. The confrontation between general relativity and experiment. Living reviews in relativity 17, 4.
- Zinmonse T.R. 2014. Analyse de la rentabilité de la filière anacarde dans le département des collines ; cas de la commune de Savalou ; Maîtrise en Finance et Comptabilité, Université de Parakou, 87 p.