

CONTRACTUALISATION AGRICOLE COMME MODALITES D'ACCES AUX FACTEURS DE COMMERCIALISATION DU RIZ AUTOUR DES AMENAGEMENTS HYDRO AGRICOLES DANS LA VALLEE DU NIGER AU BENIN

A. R. MAMAN^{1*}, S. A. ADECHIAN², M. N. BACO³

^{1, 2, 3} Laboratoire Société-Environnement (LaSEn), Université de Parakou, République du Bénin, Email : razakmaman@yahoo.fr ; Tel : +229 97827031, Email : adechians@yahoo.fr Tel : +229 66226999, Email : nasserbaco@yahoo.fr Tel : +229 96061664

* Auteur correspondant : Email : razakmaman@yahoo.fr ; Tel : +229 97827031

RESUME

L'émergence de la contractualisation agricole autour des aménagements hydro agricoles de la Vallée du Niger au Bénin devient de plus en plus une évidence. Pour mieux appréhender cette réalité sociale, la présente recherche s'est donnée comme objectif de comprendre les motivations réelles des riziculteurs à s'orienter progressivement vers l'agriculture contractuelle. Quarante-huit (48) informateurs clés obtenus par boule de neige et par saturation dont 26 % de femmes de l'échantillon ont été impliqués dans l'étude. Les entretiens non structurés et individuels ont été privilégiés pour comprendre leurs motivations à s'orienter vers la contractualisation. Il est demandé aux riziculteurs de relater les stratégies qu'ils développent pour la commercialisation de leurs produits d'une part et d'expliquer les raisons qui motivent les stratégies énumérées d'autre part. Les entretiens sont enregistrés avec l'accord des interviewés. L'analyse des données a consisté à traduire et à transcrire les enregistrements à l'aide du logiciel Atlas.ti version 7 ; à mettre en évidence les verbatims et les motivations liés à la contractualisation agricole. L'étude a permis d'examiner la nature des facteurs de commercialisation qui sont garantis par des accords non formels et ceux qui sont assurés par les contrats formels. Il ressort que le besoin de garantir l'accès aux facteurs de production est la principale motivation à l'adoption de la contractualisation agricole comme alternative. La présente recherche a mis en évidence la fonction stratégique de l'agriculture contractuelle dans un contexte de difficile accès aux facteurs de production par les petits producteurs.

Mots clés : facteurs de commercialisation, contractualisation agricole, aménagements hydro agricoles, Vallée du Niger, Bénin.

ABSTRACT

AGRICULTURAL CONTRACTING AS A STRATEGY FOR ACCESSING RICE MARKETING FACTORS AROUND HYDRO-AGRICULTURAL SYSTEMS IN THE NIGER VALLEY IN BENIN

The emergence of contract farming around hydro-agricultural developments in the Niger Valley in Benin is becoming increasingly evident. In order to better understand this social reality, the research aims to understand the real motivations of rice farmers to progressively move into contract farming. Eighty (80) informants obtained by saturation, including twenty-six women representing 26% of the purposive sample, were involved in the study. Unstructured and mostly individual interviews were favored to understand their motivations for moving into contract farming. Farmers were asked to describe the strategies they were developing for marketing their products, and to explain the motivations behind the strategies listed. The interviews were recorded with the permission of the interviewees. The data analysis consisted of the translation and transcription of the recordings using Atlas.ti version 7 software; the highlighting of the characteristics and motivations of the agricultural contractualization in marketing.

The study examined the types of marketing factors that are guaranteed by non-formal agreements and those that are guaranteed by formal contracts. It also revealed the explanatory factors that motivate

rice farmers in agricultural contracting around hydro-agricultural schemes in Benin.

Keywords: *marketing factors, agricultural contracting, hydro-agricultural schemes, Niger Valley, Benin.*

INTRODUCTION

La contractualisation agricole dans le contexte des pays en développement constitue une préoccupation majeure dans les débats scientifiques. En effet, l'agriculture contractuelle est un mécanisme qui facilite la commercialisation des produits agricoles et améliore le revenu des petits producteurs en vue d'une productivité accrue de la modernisation du secteur agricole et du développement de ces pays (Musabelliu *et al.*, 2019).

Certains auteurs, (Grosh, 1994 ; Key et Runsten, 1999 ; Katchova et Miranda, 2004), considèrent l'agriculture contractuelle comme une innovation institutionnelle de résolution des problèmes de défaillances du marché de l'assurance, de l'information et du crédit. Cette forme de gouvernance des relations résout certaines contraintes de productivité telles que la réduction des risques de marché, l'accès au crédit, les intrants et les informations chez les petits producteurs. L'établissement des arrangements contractuels avec les producteurs précisant des dispositions spécifiques relatives aux intrants à travers le financement de la production agricole, favorise l'accès au crédit spécifique (Lemeilleur, 2013).

Pour Luh (2020), les facteurs socio-économiques y compris les caractéristiques des producteurs, des ménages agricoles et des champs sont des facteurs de commercialisation qui encouragent la participation des producteurs à la contractualisation agricole formelle au Vietnam (Costales *et al.*, 2008). Certains auteurs affirment que le niveau d'éducation des producteurs, la possession importante des actifs agricoles et des possibilités d'accès aux marchés favorisent la contractualisation agricole (Swain, 2012). De même, il est noté que la taille des terres et la part du revenu non agricole dans le revenu total pour les petits producteurs sont les principaux déterminants de la participation à l'agriculture contractuelle (Freguin-Gresh *et al.*, 2012).

Abbasi *et al.*, (2021) ont proposé la contraction agricole en explorant le capital social à travers quatre normes relationnelles que sont l'intégrité du rôle, le bien-fondé des moyens, la préservation de la relation et l'harmonisation des

conflits relationnels. En effet, l'intégrité des rôles permet l'atteinte des objectifs communs plutôt qu'individuels (Sungu, 2014 ; Bjørnskov et Sønderskov, 2013). La gestion des moyens relève des principes acceptés qui assurent le partage des douleurs et des gains spécifiés, et le partage des risques pour s'assurer que les parties contractuelles s'acquittent pleinement de leurs obligations. La préservation de la relation indique une amélioration et une augmentation des normes de solidarité contractuelle, de flexibilité, de limitation du pouvoir et d'un certain degré (Poku *et al.*, 2018) de réciprocité. L'harmonisation des conflits relationnels quant à elle facilite la résolution des conflits qui menacent la stabilité des relations entre les parties contractantes (Bjørnskov et Sønderskov, 2013).

Selon Poku *et al.*, (2018), il existe trois types de contrats agricoles à savoir les contrats de spécification de marché lorsqu'il existe un accord de préproduction des deux parties sur les conditions régissant la vente future du produit ; les contrats de fourniture de ressources lorsque, dans le cadre d'accords de commercialisation, l'acheteur fournit des intrants clés aux producteurs et les contrats de gestion de la production dans lesquels l'agriculteur accepte en outre adhérer à des méthodes de production et à des régimes d'intrants précis (Hueth *et al.*, 2007). Les contrats peuvent prendre la forme d'un accord oral, informel ou un accord écrit formel. Les contrats écrits offrent des garanties d'exécution et spécifient généralement les prix, les rôles et les responsabilités, les exigences en matière de qualité et de quantité, les conflits et les mécanismes de résolution (Barrett *et al.*, 2012).

Cependant, la plupart des conflits dans l'agriculture contractuelle dans les pays en développement restent de simples accords verbaux fondés sur le capital social, tels que la réputation et des incitations spécifiques aux relations (Bijman, 2008). De tels arrangements informels sont moins coûteux pour les entreprises agroalimentaires et offrent aux deux parties la possibilité de se retirer de l'arrangement (Poku *et al.*, 2018).

Par ailleurs, pour Jones et Gibbon (2011), l'agriculture contractuelle fait référence aux contrats annuels spécifiant généralement les calendriers de production, les volumes de livraison minimum/maximum, les intrants et les services fournis par l'acheteur, les exigences de qualité et les prix. Todomé *et al.* (2019) expliquent que tous les types de contrats ont des effets positifs et significatifs sur le revenu des producteurs de riz, et que les contrats qui n'incluent qu'un accord de prix avaient un impact presque aussi important que ceux comportant des attributs supplémentaires. Concernant les attributs des contrats, Codjo *et al.* (2016) et Arouna *et al.* (2015) rapportent que les producteurs préfèrent établir des contrats directement avec les transformateurs, tout en spécifiant le paiement à la livraison. Selon Luh (2020), la contractualisation agricole facilite la mise en relation des petits producteurs au marché et permet d'augmenter le revenu des petits producteurs par conséquent d'améliorer leur bien-être.

Pour Maertens et Swinnen (2012), la contractualisation dans l'horticulture au Sénégal, améliore le revenu des productrices. D'autres encore comme Muriithi *et al.* (2011) et Okello *et al.* (2007) affirment par contre que la contractualisation exclut les producteurs pauvres et particulièrement les femmes à cause de leur faible accès aux ressources agricoles. Selon les mêmes auteurs, au Bénin, les contrats agricoles dans les filières maïs (Gandonou *et al.*, 2019) et riz (Arouna *et al.*, 2021 ; Maertens et Velde, 2017 ; Codjo *et al.*, 2016 ; Arouna *et al.*, 2015), améliorent l'accès des producteurs aux intrants, au financement et à la technologie. Ils contribuent ainsi à l'accroissement de la production vivrière et du revenu des producteurs.

Un autre aspect clé des accords de la contractualisation agricole est le mécanisme de fixation de prix qui vise à rassurer les producteurs contre l'incertitude de la volatilité des prix du marché au comptant. Les alternatives de négociation utilisées dans la contractualisation agricole vont de la tarification fixe, de la tarification variable ou incitative à la tarification de formule (Alexander *et al.*, 2007; Miyata *et al.*, 2009). Les accords de fixation des prix permettent aux producteurs de trouver le mécanisme réel de détermination des prix équitables. Cette fixation de prix tient également compte du respect des normes de qualité. Ainsi, les exigences de qualité des entreprises

agroalimentaires sont un facteur de motivation majeur pour l'agriculture contractuelle (Eaton et Shepherd, 2001). Le respect des normes exige et nécessite l'accessibilité et la disponibilité donc des intrants agricoles. Les petits producteurs ont souvent un accès limité aux intrants et à l'assistance technique en tant qu'intrants. Les marchés ne sont pas bien développés et l'État se trouve dans la plupart des cas dans l'incapacité de fournir adéquatement ces services (Bijman, 2008 ; Barrett *et al.*, 2012 ; Winters *et al.*, 2005).

Généralement, les accords informels ne s'honorent pas par les entreprises agricoles (Little et Watts, 1994; Winters *et al.*, 2005). Les producteurs sous contrats relationnels produisent moins que ceux se trouvant dans le cadre de contrats formels et pleinement exécutoires (Eaton et Shepherd, 2001 ; Guo et Jolly, 2008).

Les recherches menées pour la plupart fournissent de précieuses informations sur les déterminants de la participation aux contrats et montrent que les contrats sont une opportunité pour les producteurs d'accroître leur production et leur revenu. Cependant, il manque de données empiriques pour expliquer les motivations des producteurs à l'adhésion de la contractualisation agricole.

Depuis 2008, au Bénin, plusieurs réformes sont mises en œuvre dans le secteur agricole à travers les Plan Stratégique de Relance du secteur Agricole (PSRSA) et Plan Stratégique de Développement du Secteur Agricole (PSDSA). Ce secteur a permis un accroissement du PIB agricole au prix constant de plus de 6,33 % et a contribué pour 2,4 points à la croissance économique nationale évaluée à 5,6 % ces dernières années. Grâce à cette politique agricole, le Bénin met un accent particulier sur la promotion des filières à travers l'approche cluster agricole, principal mode de gouvernance pour le développement des chaînes de valeur ajoutée des filières prioritaires dont le riz (MAEP, 2017).

Notre contribution dans le débat scientifique est de relever les types de facteurs de commercialisation qui sont garantis par les relations contractuelles et ceux qui sont assurés par les contrats formels. Ainsi, l'étude cherche à comprendre les motivations réelles des riziculteurs à s'orienter progressivement dans l'agriculture contractuelle. Dans un premier temps, l'article apprécie les principaux facteurs de commercialisation identifiés. Ensuite il

analyse les motivations qui sous-tendent les formes de l'agriculture contractuelle autour des aménagements hydro agricoles de la Vallée du Niger.

METHODOLOGIE

ZONE D'ETUDE ET UNITES D'INVESTIGATION

Dans ce contexte, il est nécessaire d'identifier une zone qui remplit les conditions de l'étude afin de mieux cerner l'objet d'étude. Dans le contexte béninois, c'est la vallée du Niger qui remplit les conditions idoines pour la compréhension de ce phénomène. En effet, la zone par excellence de production du riz au Bénin est la vallée du Niger. Cette zone regroupe plusieurs communes dont la commune de Malanville qui occupe la première place en termes de production et de commercialisation du riz (MAEP, 2020). Cette commune abrite les infrastructures marchandes telles que le marché international de Malanville pour l'écoulement des produits agricoles et les échanges avec le Niger, le Nigéria et le Burkina-Faso, des magasins de stockage et des unités de transformation aussi bien artisanales qu'industrielles (décortiqueuses, rizerie de

Malanville etc). La figure 1 représente la carte de la Commune de Malanville dans la Vallée du Niger.

Dans cette commune, les riziculteurs représentent environ 15 % de la population agricole. Les unités d'investigation sont constituées des riziculteurs qui pratiquent la contractualisation dans leur activité de riziculture. Lors d'une phase exploratoire, les coopératives des riziculteurs sont identifiées à travers l'Union des Groupements des Producteurs du Périmètre de Malanville (UGPPM). A l'issue de l'entretien avec les responsables de l'UGPPM, il ressort qu'il existe au sein de toutes les coopératives des riziculteurs qui s'orientent de plus en plus vers la contractualisation pour la mise en marché de leurs produits. Ainsi, avec l'appui des responsables des coopératives, l'effectif des riziculteurs identifiés par coopératives pratiquant l'agriculture contractuelle est présenté dans le tableau 1. Les effectifs précisés sont obtenus à la saturation sémantique. Les enquêtes se sont déroulées durant la période de Novembre à Décembre 2021.

Au total quatre-vingt (80) enquêtés dont vingt-six femmes représentant 26 % de l'échantillon ont pris part à l'enquête. Cet échantillon est obtenu par saturation et de façon raisonnée.

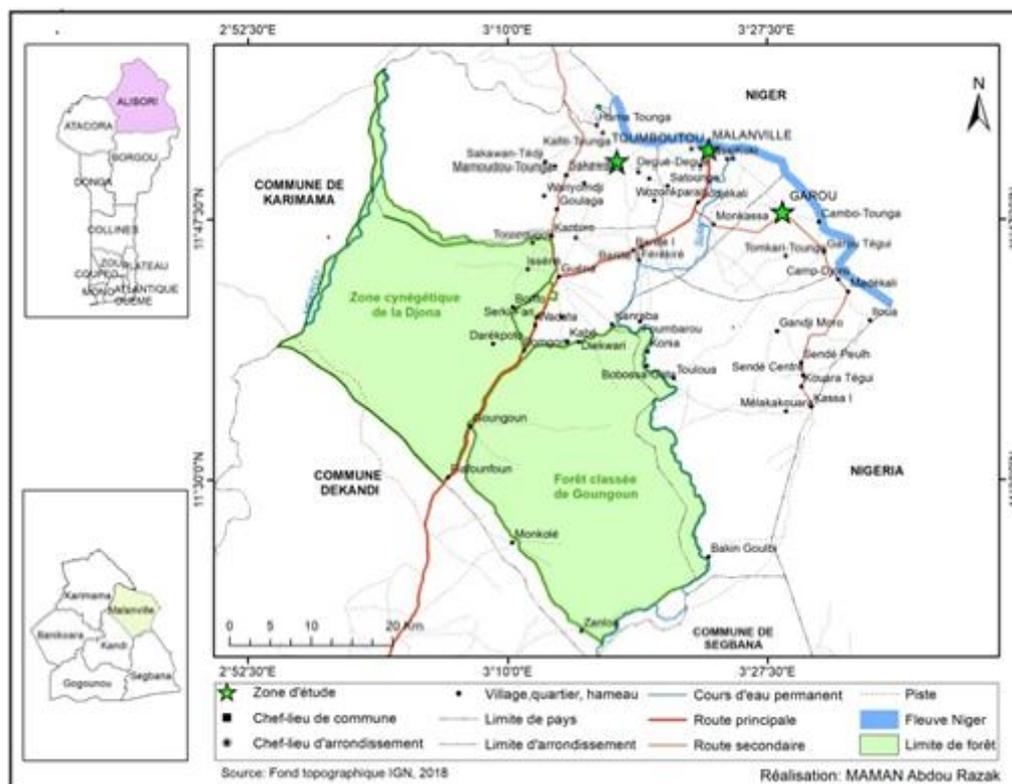


Figure 1 : Carte administrative de la Commune de Malanville (Source Mairie Malanville).
Administrative map of the Municipality of Malanville (City hall of Malanville).

Tableau 1 : Effectif des riziculteurs impliqués dans l'étude.
Number of rice farmers involved in the study.

Nom de la coopérative	Position géographique (village)	Effectif	Proportion de femmes
UGPPM	Malanville centre	23	8
UP/Périmètre Sota	Malanville Est	17	6
Coopérative Villageoise des Producteurs de Riz (CVPR) de Toumboutou	Toumboutou	22	7
Coopérative Villageoise des Producteurs de Riz (CVPR)Garou	Garou	18	5
TOTAL		80	26

Source : Auteur données recueillies lors de l'enquête.
Author survey data.

COLLECTE ET ANALYSE DE DONNEES

Les données exploitées dans cette recherche sont collectées lors des entretiens non structurés auprès des riziculteurs individuellement. Les entretiens individuels sont privilégiés dans le contexte de cette étude pour mettre les enquêtés à l'aise afin de mieux expliquer leurs motivations à s'orienter vers la contractualisation. Deux principales questions ont meublé le guide d'entretien. Premièrement,

il est demandé aux riziculteurs de parler des stratégies qu'ils développent pour la commercialisation de ses produits. Dans leurs réponses qui l'amènent à faire l'historique des stratégies de commercialisation de leurs produits, des questions spécifiques de relance sont posées pour mieux comprendre. Deuxièmement, il est demandé d'expliquer les raisons qui les motivent à développer les stratégies énumérées. Dans ce cas également, des questions spécifiques sont posées pour

relancer le débat et mieux comprendre les motivations de chaque stratégie.

Les entretiens sont conduits en langue locale Dendi dans la plupart des cas puis en Français dans les moindres mesures. Tous les entretiens sont enregistrés avec la permission des interviewés. L'analyse de données a consisté à :

Traduire (en Français dans le cas où l'entretien est conduit en langue locale) et transcrire fidèlement les enregistrements à l'aide du logiciel Atlas.ti version 7. Cette étape a permis de mieux approprier les discours des acteurs.

Mettre en évidence les propos qui caractérisent les différentes pratiques de contractualisation développées par les riziculteurs.

Mettre en évidence les raisons ou motivations de ces pratiques de contractualisation dans la commercialisation de leurs produits.

Dans le texte, les propos des acteurs sont

rapportés en italique et entre guillemets comme évidence. Afin de garder l'anonymat, les sources sont marquées par les initiaux des noms des répondants, le sexe, l'âge et la localisation géographique.

RESULTATS

Emergence de la contractualisation agricole comme mode de commercialisation du riz paddy dans la vallée du Niger

La politique céréalière en général et celle rizicole a véritablement pris corps à partir de 2008 avec la crise alimentaire. (Voir figure). En effet, Entre 2008 et 2016, la production rizicole est passée d'environ 25000T en 2008 à plus de 250.000 T en 2016. Les mesures incitatives de production (semences améliorées, engrais minéraux, promotion de la petite irrigation) expliquent cette amélioration de la production.

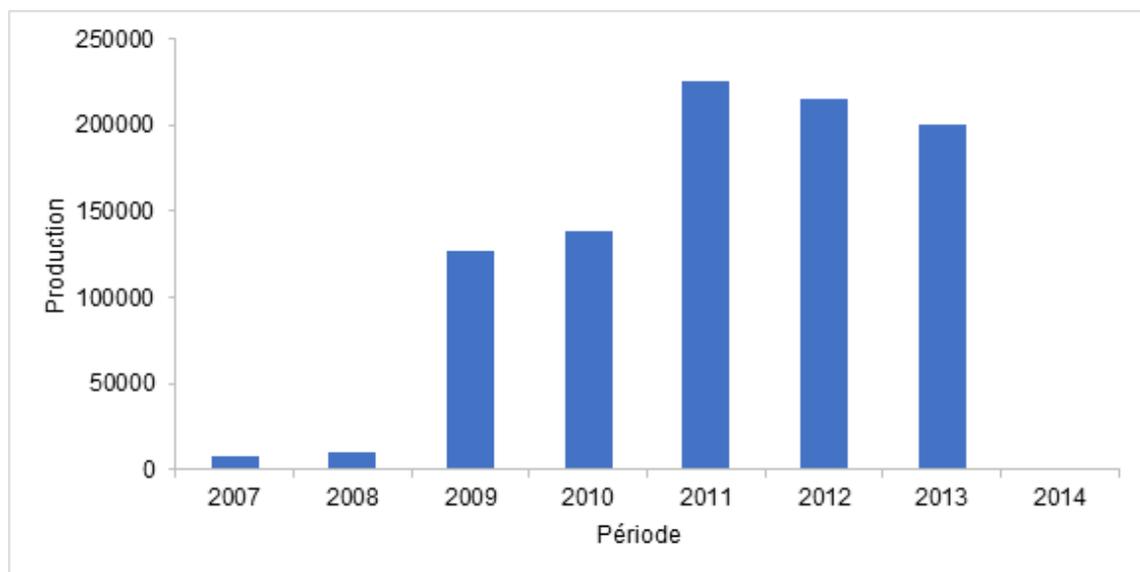


Figure 2 : Evolution de la production rizicole durant la période 2007 à 2014 (Source : DPP/MAEP, 2014).

Rice production evolution between 2007 and 2014 (Source: DPP/MAEP, 2014).

A côté du soutien du gouvernement dans la production, il y a également la collecte et l'achat institutionnel du paddy par les structures d'État (Ex-ONASA et Ex-SONAPRA). Cette fonction est particulièrement assurée par l'ONASA. Suite à cette crise alimentaire, le gouvernement

béninois a mis en place un programme d'urgence dont l'un des défis est la constitution du stock de sécurité alimentaire à travers l'achat du paddy. Le mécanisme mis en place à cet effet consistait à collecter auprès des riziculteurs le paddy.

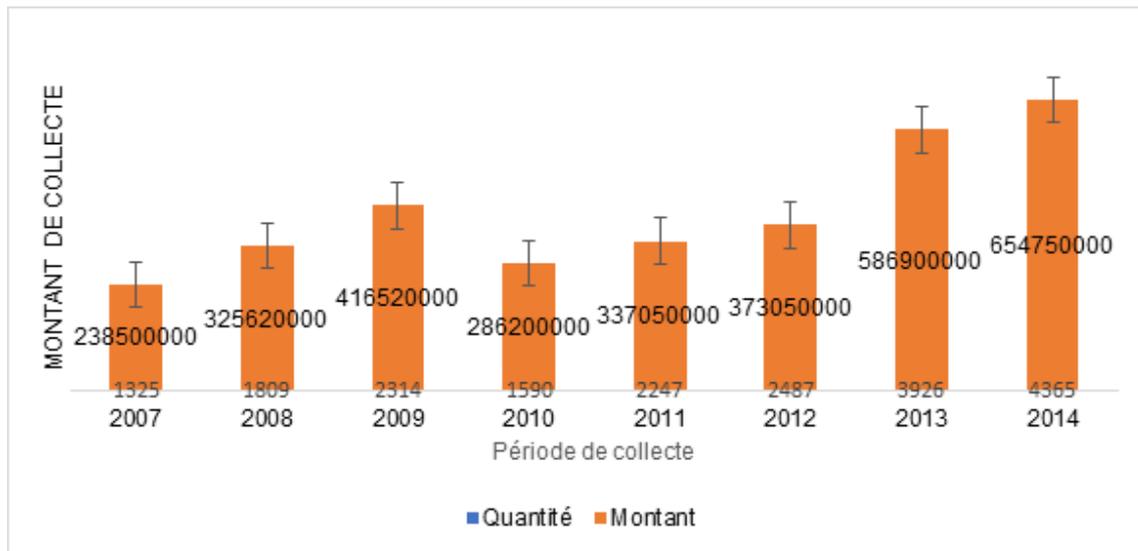


Figure 3 : Organisation de la collecte du paddy par les structures de l'Etat (Ex-ONASA et Ex-SONAPRA, 2014).

Paddy collected organization by state structures (Ex-ONASA and Ex-SONAPRA, 2014).

De l'analyse de la figure, il est constaté une collecte croissante de la quantité du paddy durant la même période. Nos investigations ont permis de disposer des données jusqu'en 2014-2014 à cause de la liquidation de ces deux structures à partir 2016. Entre 2007 et 2011, la collecte était assurée par l'Ex-ONASA au prix de 180.000F CFA/tonne et à partir de 2012 jusqu'en 2015 cette activité a été transférée à l'Ex-SONAPRA qui a collecté au prix de 150.000 FCA/tonne. Le retard dans le paiement et la baisse du prix de collecte pratiqué par la SONAPRA ont constitué une source de démotivation des riziculteurs à céder le paddy aux sociétés d'Etat. La conséquence de cette démotivation est l'orientation progressive des riziculteurs vers la contractualisation des commerçants privés.

Par ailleurs, le désengagement de l'État rend difficile l'accessibilité et la disponibilité des intrants. La liquidation des structures a également facilité la libéralisation de la commercialisation du paddy. On note désormais une baisse considérable de la production. Ce contexte a accentué la stratégie d'adaptation des riziculteurs qui consiste à développer des liens d'affaires avec les commerçants nationaux et étrangers surtout.

Actuellement, il est observé l'émergence des clusters agricoles. L'agrégateur est la rizerie de Malanville mise en concession par le Gouvernement. Nos investigations à obtenir des informations sur le mode de fonctionnement ont été vaines. La rizerie mettra des intrants, des crédits de campagne à la disposition des riziculteurs et collectera en retour le paddy à concurrence du financement mis en place. Désormais, interviendront des contrats formels dans lesquels les clauses seront bien définies entre l'agrégateur et les riziculteurs. Malgré cette opportunité d'affaires avec ces agrégateurs (rizeries), 86 % des enquêtés préfèrent des contrats non formels à travers des relations commerciales avec les commerçants étrangers lors des échanges en focus group ainsi qu'il suit :

« Nous producteurs, ne connaissons pas cette forme d'organisation, mais avec les expériences de l'ONASA et de la SONAPRA sur le retard de paiement, nous ne voudrions pas affaire signature de contrats. Laissez-nous vendre notre riz à qui le veut et qui dispose de l'argent »

« Les gens de cluster peuvent commencer si ça marche ils verront les producteurs, mais pour le moment moi je vais vendre aux commerçants qui disposent du cash et qui ne sont pas exigeants en termes de qualité, l'essentiel que le paddy pèse 80 kg »

Caractérisation de la contractualisation dans la commercialisation du paddy dans la vallée du Niger

La commercialisation du riz paddy dans la vallée du Niger est assurée à travers deux formes de contractualisation. La contractualisation avec les commerçants locaux et la contractualisation avec les commerçants étrangers. Les commerçants locaux sont généralement des grossistes qui opèrent sur le territoire de la commune. Les commerçants étrangers quant à eux viennent d'autres communes du Bénin (le Sud-Bénin essentiellement) et surtout des pays voisins, le Nigéria et le Niger en occurrence. Il ressort des entretiens avec les personnes ressources que 80 % des liens d'affaires développés par un riziculteur dans la vallée du Niger sont avec les commerçants étrangers. Ces liens d'affaires se basent essentiellement sur des contrats non formels entre ces commerçants étrangers et les riziculteurs. Selon les riziculteurs, la contractualisation se fonde sur la confiance et la croyance religieuse. En effet, durant les périodes d'inondation les commerçants étrangers préfinancent la culture de l'oignon. Ce préfinancement permet aux riziculteurs qui sont en même temps des maraichers (oignon, piment tomate) d'accéder aux engrais minéraux, aux frais de carburant pour le fonctionnement des motopompes et l'engagement de la main d'œuvre et à la récolte ils récupèrent en nature le produit soit de l'oignon soit du riz paddy créant ainsi une confiance entre les parties prenantes. Lors du séjour des commerçants étrangers dans les villages, les mosquées sont les lieux de rencontre et d'échanges le plus souvent. Cette appartenance à la même obédience et communauté religieuse renforcent les liens d'affaire qui parfois facilite l'endettement des commerçants étrangers par les riziculteurs.

Motivation du choix des contrats non formels avec les agrégateurs étrangers

Le développement des liens d'affaires avec les commerçants étrangers se justifie par la facilité d'accès aux facteurs de commercialisation. Une diversité de facteurs de commercialisation émerge des entretiens avec les riziculteurs. Il s'agit principalement de la qualité de produits, les intrants de production, l'élaboration des prix, les équipements et infrastructures de stockage.

Facilité de négociation de prix

Les prix offerts par les commerçants étrangers se révèlent plus intéressants que ceux offerts par les rizeries et commerçants locaux. Les commerçants étrangers ne débattent pas pour longtemps le prix du riz paddy. Aussi, il n'y a pas assez de protocole pour la vente des produits. Lors des entretiens de groupe avec les riziculteurs de la vallée du Niger, le Secrétaire de la Coopérative Riziculteurs de Garou1 a expliqué :

« Avant, l'Etat nous aidait à avoir des intrants à crédit et le paiement se fait après commercialisation. En ce moment, nous discutons sérieusement avant de convenir à un prix. Maintenant non seulement, les intrants ne sont pas disponibles, ils coûtent très chers et il faut payer cash même si la rizerie va acheter ils vont vouloir nous imposer leur prix. Avec les nigériens, pas de grande négociation et ils proposent des prix intéressants ce qui nous obligera à leur céder la grande partie du paddy. »

Ces constats apparaissent également dans les propos des riziculteurs lors des entretiens individuels ainsi qu'il suit :

« Même si l'Etat nous obligeait à vendre le paddy à la rizerie, une bonne partie sera réservée aux commerçants étrangers du fait des propositions alléchantes du prix d'achat qu'ils proposent. Chacun cherche le mieux-être d'où le mieux offrant ne sera pas oublié ». (Source : K. A, 48 ans, village de Monkassa)

Par ailleurs en cherchant à comprendre les mécanismes de fixation du prix de paddy il a été déclaré ce qui suit :

« Nous ne connaissons pas de systèmes d'information sur les marchés. Avant 2008, seul l'UGPPM produisait du riz qui fixe et négocie son prix de vente aux commerçants étrangers. Mais à partir de la même période à cause des inondations le prix a été imposé aux nigériens à 15000 FCA le sac de 80 kg. Ce prix a été imposé à l'ONASA jusqu'en 2011 où le prix a été négocié à la baisse par la SONAPRA à 11000 FCA pour tous les riziculteurs de la Vallée du Niger ». (Source : K. A, 48 ans, village de Monkassa)

Ce verbatim permet de comprendre implicitement que les riziculteurs ignorent l'importance des systèmes d'information sur les prix et marchés (SIM) dans l'accès au prix et l'orientation de leurs décisions comme stratégie

de commercialisation. L'éducation pourrait avoir un impact sur la mise en place de ce facteur de commercialisation.

Il ressort clairement que les riziculteurs préfèrent vendre leurs produits aux agrégateurs étrangers du fait que les politiques locales de prix ne les avantagent pas. Les prix offerts par les agrégateurs étrangers avec lesquels ils développent des relations d'affaires les profitent mieux.

Qualité de produits

Le sac de riz paddy est acheté sans contrôle de qualité ni la vérification du poids du sac, contrairement aux agrégateurs locaux. La collaboration avec les rizeries locales semble plus exigeante en qualité de produits selon les riziculteurs. La vente aux agrégateurs étrangers profite donc aux riziculteurs qui arrivent à faire écouler leurs produits, même ceux de qualité médiocre et surtout à un prix très intéressant. Cet état de chose est confirmé à travers les dits des riziculteurs lors du focus groupe à l'UGPPM :

« Il est régulièrement observé dans les sacs de 80 kg des métaux lourds, des morceaux de pierre, des résidus ou balle de riz complètement en bas des sacs comme impuretés dans les stocks provenant des villages d'après les agents de la rizerie seul l'UGPP fournit du paddy de bonne qualité ».

« Depuis longtemps, les producteurs de la Vallée du Niger sont reconnus par la tradition de culture de riz et des cultures maraîchères. Les nigériens et nigérians nous permettent d'écouler notre paddy sans aucune contestation de la qualité. C'est notre identité, nous ne savons que produire du riz dans nos fadamas (bas-fonds) ».

Par contre à Toumboutou, il a été déclaré lors d'un entretien ce qui suit :

« Il sera difficile d'empêcher la vente du paddy aux nigériens et nigérians qui sont prêts à prendre du riz tout sans aucun contrôle, ni exigence de qualité l'essentiel qu'il soit dans un sac de 80 kg ». (Source : D. A. âgé de 54 ans, village de Toumboutou)

« Il suffit de vous positionner de l'autre côté du Nigéria pour constater les quantités importantes de paddy qui traversent nos frontières soit par voie terrestre et surtout par voie fluviale, que les autorités interdisent ou pas la sortie frauduleuse, il y aura toujours de moyens pour vendre et faire sortir le paddy parce que les étrangers collectent

le paddy peu importe la qualité ». (Source : S. B. âgé de 56 ans, demeurant dans Malanville centre)

Toutes ces déclarations sous-tendent implicitement que les riziculteurs préfèrent vendre leur paddy aux étrangers non exigeants sur la qualité du produit.

Accès aux équipements et infrastructures de commercialisation

Les infrastructures de stockage (les magasins) et les aires de séchage ont été acquises pour la plupart après 2008 suite aux pertes énormes enregistrées à cause des intempéries par l'Etat après la collecte et l'achat du paddy. Ces infrastructures ont été mises à la disposition des coopérateurs rizicoles à titre de subvention de l'Etat via les projets/programmes dont entre autres le Programme d'Urgence d'Appui à la Sécurité Alimentaire (PUASA), le Programme d'Appui au Développement Rural (PADER), au Programme de Développement Agricole des Communes (PDAC) et le Projet d'Appui au Développement Agricole (PADA). Ainsi, le nombre de magasins de stockage est passé de 8 à plus de 40 magasins entre 2008 et 2016.

Quant aux emballages, ils sont fournis aussi bien par les agrégateurs étrangers que locaux. Mais leurs usages diffèrent. Les emballages des agrégateurs étrangers sont utilisés directement pour le conditionnement du paddy avant la collecte à la récolte. Alors ceux des agrégateurs locaux sont utilisés après la collecte et l'achat avant d'être acheminés vers les magasins de stockage pour leur conservation.

Accès aux intrants de production et crédits de campagne

Trois périodes ont caractérisé la Vallée du Niger dans l'organisation de la production rizicole. Entre 1990 et 2005 l'approvisionnement en intrants était l'une des véritables contraintes des riziculteurs. Durant cette période, les intrants destinés à la production de coton étaient détournés pour la riziculture. Ainsi, on assistait au bradage des intrants coton ayant pour conséquence le surendettement des cotonculteurs de la zone. A partir de 2006 jusqu'en 2016, la mise en œuvre du Programme d'Urgence et d'Appui à la Sécurité Alimentaire (PUASA) a facilité l'accessibilité et la disponibilité des intrants aux producteurs en général et aux riziculteurs en particulier. La disponibilité de ces facteurs de production a boosté la production rizicole dans les différentes

vallées du Bénin. Mais à partir de 2017, l'accès aux intrants est redevenu une contrainte à cause de son indisponibilité, confirmant ainsi les dire de Mr B. A., âgé de 53 ans résidant à Monkassa :

« Si le gouvernement peut mettre à notre disposition de NPK et de l'urée, et surtout acheter nous allons produire pour nourrir notre pays. Nous ne connaissons autres cultures sauf le riz, et les cultures maraîchères. Compte tenu des difficultés que nous rencontrons il va falloir que nous organisions des plaidoyers envers l'Etat pour disposer des engrais. Si non les riziculteurs seront financés par les nigériens et nigériens contre le remboursement en paddy » .

Deux formes de crédits existent dans la Vallée du Niger. Les crédits informels et les crédits formels. La première forme s'opère de façon traditionnelle entre riziculteurs ou à travers les agrégateurs étrangers. Ce système de crédit est observé avant 2008 surtout pendant les moments de catastrophes dans la production du maraîchage (oignon). Cette pratique a été introduite dans la riziculture avec la crise alimentaire. Les crédits informels sont surtout observés dans les villages. Cette forme traditionnelle pour la plupart est mise en place par un opérateur privé étranger. A travers un mentor, il est financé les intrants, les semences et surtout le carburant pour le fonctionnement des motopompes. Le crédit est mis en place sur la base des liens de la confiance et religieux. Aucun document écrit n'a pu être obtenu auprès des enquêtés pour attester l'existence d'un tel arrangement de transaction commerciale entre les différentes parties dans nos investigations. Les liens de parenté, la religion surtout sont les facteurs sociaux qui interviennent et facilitent ces transactions entraînant ainsi le haut risque d'impayé ou le refus de remboursement des frais d'achat de paddy aux riziculteurs. A la récolte, le remboursement est fait en nature jusqu'à la hauteur du crédit mis en place. La deuxième forme relève de la compétence des structures formelles à travers les systèmes financiers décentralisés. Pour faciliter l'approvisionnement à l'agrégateur local, il avait mis en œuvre le

Programme de Développement Agricole des Communes (PDAC) dont l'objectif est d'appuyer la création des entrepreneurs rizicoles par la mise en place aux profits des riziculteurs des crédits de campagne pour un montant de 200.000 F CFA/ha (soit 331\$ US) à travers la Coopérative d'Epargne et de Crédit (CPEC). Malheureusement pour raison d'impayés plus de 200.000.000 FCA (soit 330 852 \$ US) à cause de la non collecte et d'achat du paddy par l'agrégateur local, l'Ex-SONAPRA, mettant ainsi fin aux activités du PDAC sur le financement agricole. Désormais, les crédits sont individuels autour des aménagements hydro- agricoles.

Au cours de nos entretiens avec l'un des mentors à Garou qui a souhaité et exigé l'anonymat déclarait ce qui suit pour décrire son rôle dans le système :

« L'agrégateur étranger est mon hôte, nous connaissons depuis longtemps, il a confiance en moi depuis le temps de la production cotonnière dans le village. Ainsi, personne ne doit savoir qu'il finance une quelque production et surtout pour réduire le risque d'impayé au cas où il devrait éventuellement se poser des problèmes de remboursement » .

De l'analyse de ces différents verbatim, il ressort que la contractualisation avec les agrégateurs étrangers permet aux riziculteurs d'avoir de petits crédits de campagne pour la production du riz paddy. Ces crédits sont également octroyés sur la base des liens de confiance ou de religion entre les acteurs. Par contre, lorsque le riziculteur est en contrat avec les agrégateurs locaux, ces derniers les appuient en intrant de production qu'ils obtiennent soit au comptant ou à crédit. Autrement dit, les contrats informels avec les agrégateurs étrangers favorisent l'accès aux facteurs de commercialisation tels que les équipements de transformation, l'accès aux crédits de campagne, de meilleurs prix négociés et une faible exigence en qualité. Tandis que les contrats formels avec les agrégateurs locaux conduisent aux facteurs de commercialisation comme les infrastructures de stockage, les intrants agricoles, les prix non compétitifs et une forte exigence en qualité du paddy (Figure 4).

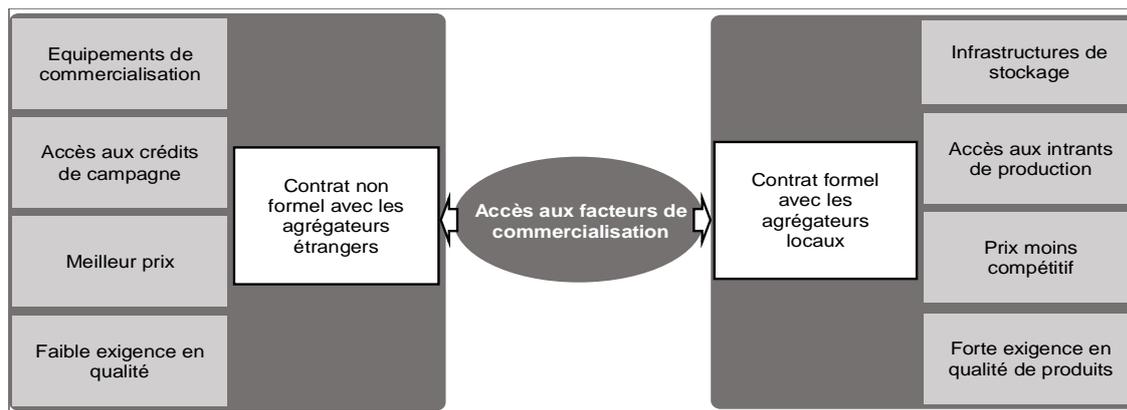


Figure 4 : Synthèse du processus d'accès aux facteurs de commercialisation à travers la contractualisation.

Summary of the process of access to marketing factors through contracting.

DISCUSSION

Plusieurs études ont abordé la problématique de commercialisation des produits agricoles sans occulter les facteurs liés à la commercialisation. En effet, se fondant sur les informations de la figure 2, deux types de contrats existent autour des aménagements hydro agricoles de la Vallée du Niger. D'une part, les contrats non formels avec les agrégateurs étrangers qui facilitent l'accès aux équipements de commercialisation, les crédits de campagne, une faible exigence en termes de qualité et le gain de meilleurs. D'autre part les contrats formels avec les agrégateurs locaux qui donnent accès aux infrastructures de stockage, aux intrants de production, une forte exigence de qualité et aux prix moins compétitifs. Ces résultats confirment les conclusions de Poku *et al.* (2018) qui montrent que les contrats peuvent être soit oral c'est -à-dire informel ou un accord écrit formel. Les contrats écrits facilitent l'exécution et clarifient surtout les prix, les rôles et les responsabilités, les exigences en matière de qualité et de quantité et les mécanismes de gestion des conflits. Comme cela a été prouvé en Malaisie, la plupart des contrats autour des aménagements hydro agricoles entre riziculteurs et agrégateurs étrangers sont informels et relationnels basés sur la confiance entre les parties prenantes. De même, nos résultats sont similaires à ceux de Abbasi *et al.* (2021) quant-à-la réticence des riziculteurs dans la contractualisation agricole (contrat formel). Ils préfèrent beaucoup plus les contrats informels qui se basent sur le capital

social du producteurs (Adéchian *et al.*, 2022). Les raisons évoquées sont surtout liées aux exigences et respect des clauses contractuelles. Or la proximité des riziculteurs de la Vallée du Niger avec les frontières des pays frontaliers (Niger, Nigéria) constitue une opportunité commerciale pour l'écoulement du paddy et à un prix variable en fonction de la demande et de la période. Alors que les premières expériences contractuelles avec les agrégateurs locaux montrent un retard considérable de paiement des factures à un prix moins compétitif causant ainsi des dommages moraux aux riziculteurs surtout dans les périodes de fêtes (ramadan, tabaski et pèlerinage surtout). La plupart des riziculteurs étant musulmans ont surtout besoin d'argent pendant ces moments de dépenses de prestige dans leur communauté. Le non-respect de ces clauses oblige les riziculteurs à vendre une bonne partie des produits sous contrats aux agrégateurs étrangers qui disposent de la liquidité.

Dans le même ordre d'idées, 68 % des riziculteurs enquêtés refusent l'agriculture contractuelle en raison des processus compliqués de conditions contractuelles, la méfiance et la prudence par rapport au non-respect des exigences du contrat. Ces conclusions de Poku *et al.* (2018) et de Abbasi *et al.* (2020) qui confirment nos résultats pourraient expliquer en partie les motivations des riziculteurs à adhérer aux contrats informels.

Qu'ils soient formels ou informels, l'agriculture contractuelle favorise l'accès aux facteurs de commercialisation et permet d'améliorer le niveau de revenu des riziculteurs. Nos résultats

confirment les conclusions de nombreuses études menées au Bénin sur les contrats agricoles dans les filières maïs et riz Todomé *et al.* (2019) qui ont montré que les contrats agricoles facilitent l'accès des producteurs aux intrants, au financement et à la technologie, et de ce fait contribuent à l'accroissement de la production vivrière et du revenu des agriculteurs. Cependant il faut nuancer que la nature des contrats manque de précision dans leur étude et qui mérite d'être apportée.

Par ailleurs, environ 75 % des riziculteurs enquêtés sont des analphabètes et n'ont pas été alphabétisés. Ils sont des petits producteurs dont les superficies varient entre 0,25 ha et 2 ha au maximum. Ils manquent d'actifs agricoles et accèdent difficilement au marché d'écoulement du paddy à travers les contrats informels avec les agrégateurs étrangers. La superficie des terres agricoles et la part des revenus non agricoles, pour les petits producteurs en Afrique sont les déterminants de la participation à l'agriculture contractuelle. Celles-ci favorisent le choix des exploitants agricoles par les entreprises contractantes. Les grands producteurs ont la capacité de respecter les contrats et disposent des ressources financières nécessaires pour le préfinancement des activités. Nos résultats qui sont contraires aux constats de Luh (2020), confirment ainsi les conclusions des études menées sur les ménages agricoles indiens et des petits producteurs d'Afrique du Sud dont les résultats ont révélé que les producteurs qui participent à l'agriculture contractuelle ont généralement un niveau d'éducation acceptable et possèdent d'actifs productifs avec des possibilités d'accès au marché du foncier agricole et des revenus non agricoles.

Par contre au Vietnam, les facteurs influençant les arrangements contractuels alternatifs ont été étudiés pour le secteur du riz et indiquent que les petits agriculteurs sont plus enclins à participer à l'agriculture contractuelle dans le but d'obtenir des niveaux d'investissement plus élevés de la part des acheteurs. Ces observations de Luh (2020), méritent d'être nuancés dans notre contexte où les riziculteurs ont la possibilité de mener deux cycles de production rizicole sur la base des arrangements contractuels. Vu la perception des riziculteurs sur le niveau de participation à l'agriculture contractuelle, l'étude pourrait recommander aux politiques des actions de renforcement des capacités sur le bien-fondé de l'agriculture

contractuelle à l'intention des riziculteurs aux fins d'une forte motivation à une adhésion à cet outil pour garantir la disponibilité du paddy aux agrégateurs.

CONCLUSION

La problématique sur la contractualisation agricole demeure une préoccupation et retient toujours l'attention des acteurs aussi bien étatiques que non étatiques du secteur agricole. Les petits producteurs dont l'accès aux facteurs de production et de commercialisation est limité ne favorise guère une contractualisation formelle. Ainsi, tant bien que mal, ils se trouvent dans l'obligation de développer des relations contractuelles avec les opérateurs économiques étrangers. Toutefois, et au terme de cette recherche, il convient de retenir que les contrats informels avec les agrégateurs étrangers favorisent l'accès aux facteurs de commercialisation tels que les équipements de transformation, l'accès aux crédits de campagne, de meilleurs prix négociés et une faible exigence en qualité. Tandis que les contrats formels avec les agrégateurs locaux conduisent aux facteurs de commercialisation comme les infrastructures de stockage, les intrants agricoles, les prix non compétitifs et une forte exigence en qualité du paddy.

Vu la perception des riziculteurs sur le niveau de participation à l'agriculture contractuelle, la recherche recommande des actions de renforcement des capacités des acteurs locaux sur l'agriculture contractuelle aux fins d'une forte motivation à une adhésion à cet outil de développement. Cette disposition facilitera la disponibilité du paddy aux agrégateurs.

REFERENCES

- Adéchian, S.A., Baco, M.N., Olarinde, L.O. *et al.* Social Ties Development as Competitive Strategies in Vegetables Marketing: Evidence from Small-Scale Farmers in Benin. *Eur J Dev Res* 34, 1030–1049 (2022). <https://doi.org/10.1057/s41287-021-00415-y>
- Abbasi, I.A., Jan, H.A.A., Ariffin, A.S., 2021. Contract Farming towards Social Business: A New Paradigm. *Sustainability* 13, 12680.
- Alexander, C., Goodhue, R.E., Rausser, G.C., 2007. Do incentives for quality matter? *J. Agric. Appl. Econ.* 39, 1–15.

- Arouna, A., Michler, J.D., Lokossou, J.C., 2021. Contract farming and rural transformation: Evidence from a field experiment in Benin. *J. Dev. Econ.* 151, 102626.
- Arouna, A., Olounlade, O.A., Diagne, A., Biaou, G., 2015. Evaluation de l'impact des contrats agricoles sur le revenu des producteurs du riz: Cas du Bénin. *Ann. Sci. Agron.* 19, 617–629.
- Barrett, C.B., Bachke, M.E., Bellemare, M.F., Michelson, H.C., Narayanan, S., Walker, T.F., 2012. Smallholder participation in contract farming: Comparative evidence from five countries. *World Dev.* 2012, 40, [CrossRef] 715–730.
- Bijman, J., 2008. Contract farming in developing countries: an overview.
- Bjørnskov, C., Sønderskov, K.M., 2013. Is social capital a good concept? *Soc. Indic. Res.* 114, 1225–1242.
- Codjo, S.O., Fiamohe, R., Biaou, G., Kpenavoun, S., Acclassato, D., 2016. Analyse comparative des préférences des producteurs et des transformateurs pour les contrats de production du riz local.
- Costales, A., Son, N.T., Lapar, M., Tiongco, M.M., 2008. Determinants of participation in contract farming in pig production in Northern Vietnam. *FAO-PPLPI*.
- Eaton, C., Shepherd, A.W., 2001. Contract Farming: Partnerships for Growth. In *FAO Agricultural Services Bulletin*; FAO: Rome, Italy, 2001.
- Freguin-Gresh, S., d'Haese, M., Anseeuw, W., 2012. Demythifying contract farming: Evidence from rural South Africa. *Agrekon* 51, 24–51.
- Gandonou, E.A., Chogou, S.K., Adegbidi, A., Fafeh, A.E.K., 2019. Contrats agricoles informels et performance de la production vivrière: Cas du maïs au sud du Bénin. *Tropicicultura*.
- Grosh, B., 1994. Contract farming in Africa: an application of the new institutional economics. *J. Afr. Econ.* 3, 231–261.
- Guo, H., Jolly, R.W., 2008. Contractual arrangements and enforcement in transition agriculture: theory and evidence from China. *Food Policy* 33, 570–575.
- Hueth, B., Ligon, E., Dimitri, C., 2007. Agricultural Contracts: Data and Research Needs. *Am. J. Agric. Econ.* 89, [CrossRef] 1276–1281.
- Jones, S., Gibbon, P., 2011. Developing agricultural markets in Sub-Saharan Africa: Organic cocoa in rural Uganda. *J. Dev. Stud.* 47, 1595–1618.
- Katchova, A.L., Miranda, M.J., 2004. Two-step econometric estimation of farm characteristics affecting marketing contract decisions. *Am. J. Agric. Econ.* 88–102.
- Key, N., Runsten, D., 1999. Contract farming, smallholders, and rural development in Latin America: the organization of agroprocessing firms and the scale of outgrower production. *World Dev.* 27, 381–401.
- Lemeilleur, S., 2013. Smallholder compliance with private standard certification: the case of Global GAP adoption by mango producers in Peru. *Int. Food Agribus. Manag. Rev.* 16, 159–180.
- Little, P.D., Watts, M.J., 1994. (Eds.) *Living under Contract: Contract Farming and Agrarian Transformation in Sub-Saharan Africa*; The University of Wisconsin Press: Madison, WI, USA, 1994.
- Luh, Y.-H., 2020. Inclusiveness of contract farming along the modern food supply chain: Empirical evidence from Taiwan. *Agriculture* 10, 187.
- Maertens, M., Swinnen, J.F., 2012. Gender and modern supply chains in developing countries. *J. Dev. Stud.* 48, 1412–1430.
- Maertens, M., Velde, K.V., 2017. Contract-farming in staple food chains: The case of rice in Benin. *World Dev.* 95, 73–87.
- Miyata, S., Minot, N., Hu, D., 2009. Impact of contract farming on income: linking small farmers, packers, and supermarkets in China. *World Dev.* 37, 1781–1790.
- Muriithi, B.W., Mburu, J., Ngigi, M., 2011. Constraints and determinants of compliance with EurepGap standards: a case of smallholder french bean exporters in Kirinyaga district, Kenya. *Agribusiness* 27, 193–204.
- Musabelliu, B., IMAMI, D., Skreli, E., Xhoxhi, O., Keco, R., 2019. The Role of Intermediaries' Power on Contracting Decision Between Farmers and Intermediaries. *New Medit Mediterr. J. Econ. Agric. Environ. Rev. Méditerranéenne D'Economie Agric. Environ.* 18.
- Okello, J.J., Narrod, C., Roy, D., 2007. Food safety requirements in African green bean exports and their impact on small farmers. *Intl Food Policy Res Inst.*
- Poku, A.-G., Birner, R., Gupta, S., 2018. Making contract farming arrangements work in Africa's bioeconomy: Evidence from cassava outgrower schemes in Ghana. *Sustainability* 10, 1604.
- Sungu, L.J., 2014. Factors Influencing Establishment Of Indigenous Chicken Value Chain

- In Hamisi Constituency, Vihiga County, Kenya.
- Swain, B.B., 2012. Determinants of farmers' participation in contract farming: the cases of gherkin and paddy seed in Andhra Pradesh, India. *Millenn. Asia* 3, 169–185.
- Todomé, L., Lejars, C., Hamimaz, R., 2019a. Les contrats agricoles affectent-ils différemment les producteurs et les productrices? Cas de la filière riz au Bénin.
- Todomé, L., Lejars, C., Hamimaz, R., 2019b. Les contrats agricoles affectent-ils différemment les producteurs et les productrices? Cas de la filière riz au Bénin.
- Winters, P., Simmons, P., Patrick, I., 2005. Evaluation of a Hybrid Seed Contract between Smallholders and a Multinational Company in East Java, Indonesia. *J. Dev. Stud.* 41, [CrossRef] 62–89.