



## A quelles conditions l'agriculture contractuelle peut-elle favoriser les agricultures paysannes du Sud ?

## Coordination SUD et la C2A

Créée en 1994, **Coordination SUD (Solidarité Urgence Développement)**, la coordination nationale des ONG françaises de solidarité internationale, regroupe plus de 130 ONG qui mènent des actions humanitaires d'urgence et d'aide au développement. Dans le cadre de sa mission d'appui au plaidoyer et de relations internationales, Coordination SUD a mis en place des commissions de travail.

Ainsi, la **Commission Agriculture et Alimentation (C2A)** regroupe les ONG de solidarité internationale qui agissent pour la réalisation du droit à l'alimentation et un soutien renforcé à l'agriculture familiale dans les politiques ayant un impact sur la sécurité alimentaire mondiale : 4D, Acting for Life, Action Contre la Faim (ACF), aGter, Agronomes et Vétérinaires Sans Frontières (AVSF), Cari, CCFD-Terre Solidaire, Comité Français pour la Solidarité Internationale (CFSI), Centre International de Développement et de Recherche (CIDR), CRID, Fédération Artisans du Monde, Gret, Ingénieurs Sans Frontières, IRAM, Oxfam France, Peuples Solidaires - ActionAid France, Plateforme française du commerce équitable (PFCE), Réseau Foi et Justice Afrique

Europe, Secours Catholique – Caritas, Union Nationale des Maisons Familiales Rurales (UNMFREO), ; et une organisation invitée : Inter-réseaux.

L'objectif de la Commission est de coordonner les travaux réalisés par ses participants et de faciliter la concertation entre ses membres dans leur travail de plaidoyer auprès des acteurs sociaux et des décideurs politiques nationaux et internationaux. Les membres de la Commission s'accordent sur les représentations assurées au nom de Coordination SUD en un ensemble de lieux (Gisa au niveau français, Concord au niveau européen, FAO, CSA, OMC, Cnuced, etc.), et y échangent des informations sur les enjeux internationaux en cours.

La commission est mandatée par Coordination SUD pour formuler les positions que prend le collectif lors des principaux rendez-vous institutionnels traitant de l'agriculture et de l'alimentation.

**> Contact Commission Agriculture et Alimentation :**  
Cécile Leuba  
Peuples solidaires  
Tél. : +33 (0)1 48 58 21 85  
c.leuba@peuples-solidaires.org

**Ce rapport a été rédigé par l'organisation suivante membre de Coordination SUD :**



**Rédaction :** Danièle Sexton, consultante,  
**Contributions et études de cas :** Barbara Guittard, Chargée de programme filières AVSF  
Gaylord Robin, Assistant technique AVSF Cambodge - Maria Rosa Yumbla, chercheuse UCE Equateur  
Dodji Kossi Apedo, Responsable projet AVSF Togo – Jean Marie Brun, IRAM Cambodge  
Selvi Bani, stagiaire ADG Cambodge.

**Crédit photo de couverture :** Komrong Sahakar © Jean Mas – AVSF

# TABLE DES MATIÈRES

PARTIE INTRODUCTIVE.....	5
1- Une forme d'agriculture en extension .....	5
2. Un concept fréquemment utilisé, à préciser .....	5
3. Doutes et questionnements sur l'agriculture contractuelle .....	6
4. Une étude C2A pour identifier les conditions favorables pour l'agriculture paysanne .....	7
<b>A. LES ACTEURS IMPLIQUÉS .....</b>	<b>9</b>
1. Quels producteurs sont concernés ?.....	9
2. Quelles entreprises ? .....	11
3. Quelles implications des OP ? .....	13
4. L'accompagnement des initiatives par des tiers acteurs .....	14
5. L'implication de l'État.....	15
<b>B. LES AVANTAGES RECHERCHÉS.....</b>	<b>17</b>
1. Les attentes et avantages recherchés par les producteurs.....	17
2. Les attentes des entreprises.....	19
3. Un cas spécifique : l'agriculture sous contrat au sein du commerce équitable.....	20
4. Les attentes des États et organismes internationaux.....	21
<b>C. LES ENGAGEMENTS ET COMPOSANTES DE CES CONTRATS .....</b>	<b>21</b>
1. Le contenu des contrats.....	21
2. La négociation des contrats .....	25
<b>D. QUELS SONT LES RÉSULTATS ET L'IMPACT POUR LES PRODUCTEURS ?.....</b>	<b>27</b>
1. La hausse des revenus et ses effets sur les producteurs et le territoire.....	28
2. Les risques de la spécialisation et de l'intensification en intrants .....	31
3. Le risque d'endettement .....	32
4. Impact sur la sécurité alimentaire .....	33
5. Le partage des risques et la durabilité des relations.....	34
6. Les conséquences sur les organisations paysannes .....	37
7. L'impact sur l'environnement .....	39
8. Les conséquences en termes de politiques publiques.....	40
<b>E. CONCLUSION ET RECOMMANDATIONS.....</b>	<b>43</b>
1. Les conditions pour que l'agriculture sous contrat soit favorable à l'agriculture paysanne .....	43
2. Défendre un rôle primordial des OP .....	45
3. La responsabilité des pouvoirs publics .....	46
<b>CONCLUSIONS .....</b>	<b>48</b>

---

## SIGLES ET ABREVIATIONS

<b>AFD</b>	Agence Française de Développement
<b>AVSF</b>	Agronomes et Vétérinaires Sans Frontière
<b>AFD</b>	Agence française de développement
<b>BID</b>	Banque Internationale de Développement
<b>C2A</b>	Commission Agriculture et Agro-alimentaire
<b>CIDR</b>	Centre international de Développement Rural
<b>ESOP</b>	Entreprise de Service aux Organisations de Producteurs
<b>ETD</b>	Entreprise, Territoire et Développement
<b>GIZ</b>	Agence de coopération allemande (Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit)
<b>IMF</b>	Institutions de microfinance
<b>IRAM</b>	Institut de Recherche Appliquée aux Méthodes de Développement
<b>OP</b>	Organisation de Producteurs
<b>ONG</b>	Organisation Non Gouvernementale
<b>PROPARCO</b>	Société de Promotion et de Participation pour la Coopération Economique
<b>SCCRP</b>	Support to the Commercialization of Cambodian Rice Project
<b>SNV</b>	Service de Coopération Hollandais

---

# PARTIE INTRODUCTIVE

## 1. Une forme d'agriculture en extension

Depuis plusieurs décennies, l'expansion de différentes formes de contractualisation entre producteurs et entreprises agroalimentaires, ou «agricultures sous contrat», est une des évolutions marquantes des systèmes agraires et alimentaires mondiaux.

Le partage des récoltes entre un fermier et un propriétaire existait déjà dans la Grèce antique, définissant ainsi des formes de contrat entre un producteur et un acteur détenant du capital foncier et des moyens de production. Mais ce n'est que depuis le siècle dernier que des contrats engageant des entreprises et des producteurs sur leurs propres terres. Avant la seconde guerre mondiale des contrats ont ainsi été développés avec des propriétaires terriens, par des entreprises de semences aux USA, des entreprises japonaises à Taiwan, ou encore en Amérique Centrale (sur la filière banane par exemple avec la United Fruit Company). Le désengagement des États des services d'appui à l'agriculture avec les politiques de libéralisation dans les années 80, a aussi ouvert la porte au secteur, et les États ont cherché à favoriser les investissements privés.

Le phénomène d'agriculture sous contrat n'est donc pas nouveau mais il connaît **depuis une décennie un regain avec une diversification de ses formes et des acteurs impliqués**. L'agriculture sous contrat représente aujourd'hui 39% de la valeur de la production agricole aux USA, 75% de la production au Japon, 70% de la production de poulet au Brésil ou encore 90% de la production de lait frais au Vietnam. Nestlé a signé des contrats avec 500 000 paysans dans 80 pays en développement ou en transition, Olam Singapour avec 200 000 producteurs dans 50 pays pour 17 produits différents, Carrefour a des contrats avec des paysans dans 18 pays<sup>1</sup>. Les entreprises ne sont plus forcément de gros groupes du Nord, certaines sont du Sud (relation Sud / Sud) et d'autres sont de taille plus petite (suivant les types d'agriculture sous contrat). Dans les pays du Nord, l'agriculture sous contrat approvisionne le marché en général, dans les pays du Sud, elle fournit surtout les supermarchés des villes. L'agriculture sous contrat est aussi présente dans certaines filières du commerce équitable au sein de certains référentiels (par exemple FLO, ESR...etc).

## 2. Un concept fréquemment utilisé à préciser

Mais, qu'est-ce qu'exactly l'agriculture sous contrat ? Parle-t-on toujours du même concept ? Quels sont les contenus de ces contrats ?

Dans la note C2A (N°16)<sup>2</sup> : « L'agriculture sous contrat peut-elle contribuer au renforcement des agricultures paysannes et à la souveraineté alimentaire des populations du Sud ? » AVSF partait de la définition suivante de l'agriculture sous contrat :

- L'Agriculture sous contrat est un modèle de partenariat commercial, largement rencontré dans les pays en développement,
- Caractérisé par des prêts d'« intrants » – semences, engrais, crédit ou services de vulgarisation –
- Consentis par une entreprise à des paysans individuels ou une organisation de paysans
- En contrepartie de droits d'achat exclusifs de volumes prédéfinis sur la récolte,
- Sous réserve de respect d'un cahier des charges en termes de qualité standard.

Cette définition rejoint celle proposée par Martin Prowse en synthèse de sa revue bibliographique assez exhaustive sur l'agriculture sous contrat réalisée en 2013 pour l'AFD. En effet, il l'a définie comme suit (en reprenant Rehber, 2007) :

- Un arrangement contractuel pour une période donnée, entre un producteur et une entreprise
- Élaboré verbalement ou par écrit, avant que la production ne commence
- Pour une production sur la terre du producteur (ou une terre exploitée par celui-ci)

---

1 - Prowse, M, AFD, L'agriculture sous contrat dans les pays en voie de développement, une revue de littérature, AFD, A Savoir N°12, avril 2013.

2 - <http://www.coordinationsud.org/wp-content/uploads/Les-Notes-de-la-C2A-N°16-Agriculture-contractuelle.pdf>

- 
- L'entreprise fournit parfois des ressources, spécifie des modes de production et les conditions d'achat
  - La production n'est pas transférable et donne des droits exclusifs et un titre légal à l'entreprise, et non plus au producteur, sur cette production

**On peut donc retenir 4 composantes pour définir l'agriculture contractuelle :**

- **des engagements écrits ou oraux avant la production,**
- **la fourniture en général de services,**
- **un engagement sur des conditions d'achat,**
- **des droits exclusifs sur une partie de la production.**

Ces définitions permettent de poser un cadre général mais en réalité on constate qu'il existe une grande diversité de situations selon les contextes sociaux, économiques, écologiques et politiques et les contrats peuvent donc avoir des objectifs et formes très différents. Par exemple, la fourniture de services par l'entreprise est parfois réduite, l'exclusivité de la vente de la production n'est pas toujours exigée, et les objectifs mêmes de ces contrats peuvent être basés sur d'autres critères que ceux d'une relation commerciale.

En France, des contrats de Territoire (CTE) se sont développés depuis les années 2000, et engagent des producteurs et les pouvoirs publics autour d'objectifs de développement territorial avec un cahier des charges incluant des critères environnementaux et sociétaux. Cette forme d'agriculture contractuelle implique des acteurs autour d'objectifs non strictement commerciaux (cahier des charges avec des objectifs d'aménagement du territoire, maintien de population, respects de normes environnementales etc..).

On assiste également en France ces dernières années à une évolution de l'agriculture avec une certaine fragmentation des étapes productives et le recours à de nombreux contrats entre acteurs diversifiés : un producteur peut avoir un contrat pour la mise en culture de sa parcelle, un autre pour son financement, un pour la récolte, un pour la commercialisation. L'agriculture contractuelle prend donc des formes variées.

### **3. Doutes et questionnements sur l'agriculture contractuelle**

L'« agriculture sous contrat » a suscité de nombreux écrits et débats au cours des dernières décennies, avec des prises de position variables suivant les acteurs : auteurs institutionnels, issus de la recherche publique ou privée, ou de la société civile.

D'après Prowse<sup>3</sup>, divers auteurs ont exprimé dans les années 80 et fin 90 leur méfiance et inquiétudes face à des schémas qui mettent en relation des acteurs, avec des pouvoirs de négociation souvent très déséquilibrés et avec des impacts environnementaux parfois négatifs. Watts et Bennett<sup>4</sup> soulignaient par exemple les risques d'endettement des petits producteurs, de perte d'autonomie, mais aussi les mauvaises conditions des ouvriers agricoles au sein des entreprises ou sur les exploitations agricoles, et le risque d'accroître la discrimination envers les femmes, qui sont très rarement signataires de contrats malgré leur rôle au sein des exploitations.

Depuis une décennie cependant, selon Prowse, la littérature fait état plus souvent de cas jugés positifs et souligne des avantages de ces alliances dans certains cas, pour dynamiser des filières, apporter aux producteurs des services, faciliter des innovations techniques, et pour certains, initier des processus de développement « inclusif » avec des processus « gagnant-gagnant ». F. Ruf<sup>5</sup> reprend aussi ce constat avec un exemple en Côte d'Ivoire sur une expérience de plus de 20 ans, qui montre des avantages pour les investisseurs, opérateurs publics, et l'agriculture familiale<sup>6</sup>.

Pour les entreprises, l'agriculture sous contrat permet de sécuriser l'approvisionnement tant en quantité qu'en qualité pour assurer ainsi les volumes requis et répondre à des standards publics (sécurité, qualité en termes d'hygiène et de calibration principalement) et privés (différentiation des produits avec des critères gustatifs, sociaux ou de présentation). Pour les entreprises qui disposent de leur propre exploitation agricole, elle permet également de réduire ou accroître la production, sans investissements supplémentaires, tout en faisant des économies d'échelle sur les achats d'intrants. Enfin le risque de la production est laissé aux paysans et les entreprises bénéficient des fruits de nouvelles terres agricoles sans assumer de risques d'expropriation.

3 - Prowse, M, AFD, L'agriculture sous contrat dans les pays en voie de développement, une revue de littérature, AFD, A Savoir N°12, avril 2013.

4 - Little P. D and Watts MJ Living under Contract (Madison: University of Wisconsin Press, 1994)

5 - (2013, CIRAD)

6 - Ruf, F, Agriculture contractuelle et boom de l'hévéaculture villageoise en Côte d'Ivoire, Cahier de l'Agriculture, vol. 22, n°1, janvier-février 2013.

---

Pour les paysans sous contrat, les intérêts peuvent également être conséquents : en premier lieu bénéficier d'un marché sécurisé et de prix garantis, avec tous les services nécessaires à la production (assistance technique, accès facilités aux intrants, au crédit, transport...). Ils peuvent également intégrer des filières avec standards en étant appuyés pour le respect des normes et sans avoir à couvrir eux-mêmes les coûts de traçabilité.

Les questionnements persistent cependant, notamment de la part de la société civile, sur les risques d'accaparement des terres et de perte d'autonomie des producteurs sur l'utilisation de leurs terres. Le thème de la captation et du partage ou non de la valeur ajoutée est une autre préoccupation, tenant compte de la complexité des filières, de la volatilité des prix et de la mise en relations contractuelles d'acteurs qui n'ont pas le même accès à l'information, ni les mêmes pouvoirs de négociation.

Les principaux questionnements directement en lien avec les enjeux de sécurité alimentaire et défense de l'agriculture familiale ont été rappelés par Olivier de Schutter rapporteur spécial des Nations-unies sur le droit à l'alimentation (de 2008 à 2014), dans une note à l'assemblée générale de l'ONU en 2011. O.de Schutter évoque six grands risques et questionnements<sup>7</sup> :

- Le risque d'amener les producteurs familiaux vers une trop grande spécialisation et l'adoption de modèles techniques insoutenables, très consommateurs d'intrants externes ;
- Le risque de promouvoir les cultures d'exportation au détriment des cultures vivrières et de la sécurité alimentaire locale, nationale ;
- Le risque d'endettement pour les producteurs, avec des modèles agricoles consommateurs d'intrants livrés à crédits par les entreprises, des risques techniques sur les nouvelles productions, des risques climatiques avec cependant des engagements fermes de livraison de produits ;
- Le risque de déposséder les producteurs de leurs pouvoirs de décision et de les transformer en ouvriers agricoles sans cependant leur octroyer des avantages du salariat (non-respect du droit du travail sur les congés payés, la couverture sociale etc...)
- Le risque de poursuivre une discrimination des femmes, souvent très impliquées dans les tâches agricoles mais sans droits fonciers et rarement signataires des contrats ;
- Le risque d'établir des contrats déséquilibrés, dans des rapports de forces désavantageux pour les producteurs.

Dans la note C2A N°16, AVSF souligne également des préoccupations complémentaires :

- Le risque d'exclusion des petits producteurs au sein des dynamiques d'agriculture sous contrat, ayant peu de moyens de production et ressources à investir ;
- Le partage de la valeur ajoutée des productions au sein de la filière ;
- Le risque de conséquences défavorables sur les organisations de producteurs (OP) dont les moyens financiers et le positionnement sur les marchés sont souvent plus faibles ;
- Les conséquences de la mise en concurrence avec d'autres formes de commercialisation efficaces pour l'agriculture paysanne.

Dans son rapport et analyse bibliographique pour l'AFD, Prowse ajoutait également deux questionnements transversaux :

- Quel devrait être le rôle des États face à l'agriculture contractuelle ?
- Quels devraient être le positionnement et le rôle de tiers acteurs (ONG ou structures d'appui) ?

#### **4. Une étude C2A pour identifier les conditions favorables pour l'agriculture paysanne**

Tenant compte de l'importance de ces débats, les membres de la C2A ont choisi de mener une réflexion collective pour mieux comprendre comment fonctionne l'agriculture contractuelle, quels sont ses effets, et identifier quelles seraient les conditions pour qu'elle puisse être favorable à l'agriculture paysanne et la sécurité alimentaire.

Une recherche bibliographique a permis de repérer certaines contributions d'auteurs francophones (sur des expériences en général en Afrique), d'auteurs anglophones (sur des expériences majoritairement en Asie), et quelques apports en espagnol provenant

d'expériences latino-américaines. L'annexe 1 présente les principales références bibliographiques consultées, notamment à partir des bases de données du CIRAD / INRA.

Cette analyse bibliographique est sélective mais apporte un regard plus ample sur les questionnements.

L'analyse bibliographique a cependant fait le constat qu'il 'existe peu de références récentes sur l'agriculture contractuelle qui puissent fournir des données très précises sur les effets pour les petits producteurs, et sur les conséquences en termes de sécurité alimentaire. Les expériences terrains des ONG membres de la C2A et de leurs partenaires ont permis d'enrichir l'analyse et de nourrir cette étude. Le choix a été fait de mener 3 études de cas à partir des expériences terrains des ONG membres de la C2A et de leurs partenaires, en complément de la revue bibliographique, avec une base commune d'analyse, et un regard transversal sur les dynamiques en cours. L'annexe 2 présente le processus, les personnes mobilisées, les rapports élaborés.

Le choix des 3 études de cas a privilégié :

- Une hétérogénéité de contexte, avec une étude en Amérique Latine (Equateur), une en Asie du Sud-est (Cambodge) et une en Afrique (Togo) ;
- Des filières de productions vivrières (maïs dur en Equateur, riz au Cambodge) et de rente pour l'exportation (riz au Cambodge) mais aussi le marché national (soja au Togo) ;
- Des situations qui impliquent des petits producteurs dont les systèmes de production en agriculture paysanne sont relativement diversifiés pour l'autoconsommation et la vente de denrées ;
- Des situations avec divers types d'entreprises (exportateurs, transformateurs, fournisseurs d'intrants), de taille variée ;
- Des contextes où l'État joue un rôle fort (Equateur), se questionne sur les stratégies d'appui à la commercialisation des productions (Cambodge) ou reste pour l'instant en retrait (Togo).

Cette étude ne s'appuie donc pas sur des cas d'agriculture contractuelle avec de grandes entreprises et multinationales de l'agroalimentaire. Cela pourra faire l'objet d'études ou de positions ultérieures de la C2A. Elle ne prétend pas non plus faire l'inventaire de toutes les formes contractuelles possibles au sein de l'agriculture paysanne.

### Présentation des trois études de cas



En **Equateur**, l'étude de cas concerne la filière maïs dur dans deux zones, la province de Guayas, canton Pedro Carbo et la province de los Rios, Canton Palenque Elle analyse les contrats entre des producteurs de maïs et diverses agences commerciales qui distribuent des intrants (entreprises qui importent les engrais et produits phytosanitaires de groupes multinationaux de l'industrie agro-chimique). Ces entreprises sont parties prenantes de deux programmes gouvernementaux d'appui à l'agriculture pour financer à crédits des intrants (le programme *crédit FICA*) et organiser leur distribution via ces entreprises (le programme *Plan Semences*), avec un partenariat privé-public autour du concept de « *negocios inclusivos* ». **Le cas Equateur permet d'analyser le rôle de l'État dans ces dynamiques particulières d'agriculture contractuelle, et l'implication d'acteurs économiques nouveaux (distributeurs d'intrants).**



Au **Cambodge**, l'étude concerne la filière **riz**, dans la province de Kampong Speu, commune de Preah Sre, village d'Angkrom. Elle analyse les contrats entre des petits producteurs de riz long grain de qualité (la variété Neang Malis, NM) et une entreprise familiale cambodgienne de transformation du riz (décorticage) et vente de ce riz de qualité sur le marché national et international. La filière concerne la production de riz de qualité, avec peu d'utilisations d'intrants phytosanitaires (uniquement des engrais minéraux et organiques). Parallèlement, le projet SCCR (Support to the Commercialization of Cambodian Rice Project), sous financement AFD, avec l'implication de l'IRAM et AVSF, **met en place des expériences pilotes pour tester diverses stratégies d'appui à la commercialisation du riz** produit par les petits producteurs, et réfléchir aussi quel **positionnement prendre sur l'agriculture contractuelle, avec quelles mesures d'appui et/ou de contrôle.**





Au Togo, l'étude concerne la filière **soja** dans deux zones : dans la Région des Plateaux, près de Notsé, préfecture de Haho, et dans la Région Centrale, près de Sokodé, préfecture de Tchamba. Le soja est un produit de rente, il est cultivé avec peu ou pas d'intrants phytosanitaires, et est destiné à divers marchés : le marché local (pour la fabrication de farines infantiles ou des farines animales pour l'aviculture), le marché international sur la filière soja biologique. Les contrats sont passés avec divers types d'entreprises : des acheteurs intermédiaires, des entreprises nationales ou étrangères d'exportation sur le marché biologique, ou encore une entreprise locale de collecte et transformation du soja, créé avec l'appui d'ONG externes (CIDR, ETD) qui permet une participation des producteurs (ESOP- co-entreprise),

**La diversité du type d'entreprises impliquées permet de comparer les formes variables d'agriculture contractuelle, et tester la capacité de négociation des producteurs et de leurs formes d'organisations (OP), ainsi que l'influence de structure d'appui (CIDR / ETD).**

Le présent document n'est pas une étude complète sur l'agriculture contractuelle et ne se prétend pas exhaustive. Elle est centrée sur la question suivante : **A quelles conditions l'agriculture contractuelle peut-elle être favorable aux producteurs familiaux ?**

D'autres études pourront apporter des éléments complémentaires notamment sur les conséquences de l'agriculture contractuelle dans le cas de l'implication de grands groupes multinationaux, et sur les filières de cultures d'exportation.

Les études sur la répartition de la valeur ajoutée au sein des filières amènent des questionnements qui sont repris dans cette étude, mais qui ne sont pas développés (les informations sur le partage de la valeur ajoutée dans les études de cas étant difficilement accessibles).

Cette réflexion collective ne cherche pas non plus à comparer les résultats de l'agriculture sous contrat avec d'autres formes de commercialisation, mais pose la question de la place des organisations paysannes et leurs initiatives.

Le présent rapport présente les points suivants :

- Partie A. description des divers types d'acteurs qui participent à ces contrats ;
- Partie B. rappel des avantages recherchés par les divers acteurs ;
- Partie C. description des contenus des contrats et des mécanismes de négociation ;
- Partie D. analyse des résultats et effets pour l'agriculture familiale, les OP, notamment en termes de sécurité alimentaire.

Ce rapport se terminera par des recommandations à l'attention des pouvoirs publics pour promouvoir des conditions favorables pour les petits producteurs et l'agriculture paysanne, au sein des dynamiques d'agriculture contractuelle.

## **A. LES ACTEURS IMPLIQUÉS**

### **1. Quels producteurs sont concernés ?**

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 : certains peuvent être considérés comme des « moyens » ou « gros producteurs », d'autres de « petits producteurs ». La définition de petits / moyens ou gros producteurs se réfère à l'accès à la terre, au capital, à la main d'œuvre, au revenu généré, et varie évidemment suivant les contextes, les types de production, les rendements et leur valeur ajoutée à l'hectare. Par exemple, un producteur de 15 hectares de maïs peut être un petit producteur alors qu'un producteur de 15 hectares de café en production ne sera plus considéré comme un petit producteur.

D'après Prowse, les petits producteurs sont davantage impliqués dans des contrats avec les entreprises dans certains cas :

- Lorsque la répartition foncière n'est pas trop inégale et qu'une partie du territoire visé par les entreprises est aux mains de petits propriétaires. Dans ces situations, les petits producteurs sous contrats seront plus nombreux, voire majoritaires. Dans le cas contraire de latifundium les entreprises auront intérêt à se procurer les productions auprès de quelques grands ou moyens producteurs pour limiter les frais de suivi, et assurer les volumes.
- Sur des filières de qualité où le travail des petits producteurs est mieux valorisé et le contrôle qualité parfois plus facile.
- Lorsque l'entreprise recherche des conditions de production spécifique, et vise un terroir avec des conditions climatiques ou agronomiques particulières.

Burnod et Colin<sup>8</sup> soulignent que la participation de petits producteurs peut être liée aux politiques nationales incitatives (notamment dans les années 90), à des situations où les entrées / sorties des contrats sont fréquentes, ou aux valeurs et à l'image que souhaite avoir l'entreprise. Ils soulignent également que l'inclusion des petits producteurs peut varier au cours du temps : certains sortent du contrat ne pouvant pas suivre les exigences de qualité, d'autres restent en retrait comme observateurs le temps d'être plus en confiance, et participent plus tardivement, ou encore la participation de producteurs plus aisés (fonctionnaires urbains) peut aussi devenir à un moment plus hégémonique et limiter celle des petits producteurs.

Par ailleurs, Burnod et Ruf<sup>9</sup> soulignent également qu'il y a un phénomène de « rayonnement » notamment lorsque des innovations techniques sont proposées, ce qui permet à des petits producteurs d'adopter de nouvelles techniques, intrants, production, en dehors des contrats. Les entreprises choisissent les types de producteurs avec qui elles souhaitent travailler : très souvent, avec les plus gros producteurs, les coûts de transaction des contrats sont moindres mais les entreprises doivent négocier plus, et le risque que le producteur ait d'autres alternatives et n'honore pas le contrat est jugé souvent plus élevé<sup>10</sup>.

Les plus petits producteurs (minifundistes, paysans sans terre ou avec très peu de main d'œuvre), et les producteurs isolés et éloignés des infrastructures sont cependant difficilement impliqués dans ces contrats, car pour les entreprises, les coûts de suivi / collectes sont plus importants et les risques de non-respect des contrats notamment en termes de qualité des produits, sont jugés importants. Barrett C.B et al rappellent qu'il y a très rarement la présence d'entreprises et d'agriculture contractuelle dans les zones éloignées de qui renforce les inégalités régionales et poches de pauvreté.

Dans certains cas<sup>11</sup> des producteurs issus d'autres zones (néo-ruraux ou fonctionnaires, migrants) viennent louer des parcelles pour profiter des opportunités de contrats avec des entreprises. Ceci peut dynamiser les processus mais aussi créer des distorsions et l'appropriation des terres par des urbains au détriment de populations locales.

La participation officielle des femmes dans les contrats reste minoritaire, du fait de leur accès limité à la terre et de la division sociale: dans divers contextes, l'homme est en contact avec la sphère sociale externe à la famille, et en charge de la commercialisation. Souvent cependant, la femme se retrouve responsable de la mise en culture, et endosse une forte responsabilité, même si elle n'a pas signé de contrat. Porter G, et Howard K P soulignaient déjà en 1997 que cette situation pouvait aggraver des conflits de genre<sup>12</sup>.

**Dans les trois études de terrain** menées pour ce rapport, les producteurs impliqués dans les contrats sont des moyens et petits producteurs, mais les plus petits producteurs avec très peu de terre et main d'œuvre ne participent pas. L'entreprise dans le cas du Cambodge met une limite minimum de superficie ou invite les producteurs à se regrouper. Les critères de qualité demandés par l'entreprise peuvent aussi limiter la participation des plus petits, limités en main d'œuvre (difficultés pour faire sécher le riz).

La contractualisation avec des femmes dans les cas étudiés est minoritaire (20% dans le cas du Togo et Cambodge). Elle est recherchée de façon plus volontariste par les entreprises lorsque celles-ci mettent en avant des critères d'égalité des genres du fait de l'influence de tiers acteurs (ONG d'appui), de valeurs et motivations propres, ou considérant que la qualité sera meilleure et donc les bénéfices pour l'entreprise, ou que le risque de vente extra contrat sera moindre.

Les études ne mentionnent pas souvent l'âge des producteurs mais dans les divers contextes des études de cas, on peut constater un phénomène d'exode des jeunes vers un travail salarié externe en dehors de l'agriculture, et donc un âge moyen plutôt élevé des producteurs, et de producteurs sous contrat. Tout comme dans le secteur agricole en général, ceci pose la question de la capacité de l'agriculture sous contrat à créer des revenus attractifs et à générer des emplois pour les futures générations qui n'ont plus accès à la terre.

8 - INRA / CIRAD 2012

9 - CIRAD, 2013, op cit

10 - Barrettt, C.B, Bachke M.E, Bellemare M.F, Michelson H.C, Narayanan S, Smallholder participation in contract farming: comparative evidence from five countries, World Development, Vol. 40, N°4, pp 715-730, 2012.

11 - Ruf F, 2013, op cit

12 - Porter G, Howard K P, Comparing Contracts: an Evaluation of Contract farming schemes in Africa, World Development, Vol 25, No 2, pp 227-238, 1997

## Retour sur les études de cas : l'implication des petits producteurs et des femmes



En **Équateur**, les producteurs impliqués dans les relations contractuelles avec des entreprises agro-industrielles pour la production du maïs, sont de petits et moyens producteurs, avec 5 à 10 ha de maïs et quelques surfaces en café / cacao ou autres productions. 20% sont des femmes (veuves et chef de famille) et la majorité des producteurs ont entre 45 et 50 ans.



Au **Cambodge**, les producteurs impliqués sont également des petits producteurs avec 1 à 1,5 ha sous contrat (pour du riz long grain NM), et 0,5 à 1 ha pour du riz classique pour leur consommation. D'autres cultures telles que le palmier à sucre et la culture de pastèque permettent de générer des revenus sur l'année et participent à la trésorerie nécessaire pour les travaux de la culture du riz. Ces producteurs répondent aux critères recherchés par l'entreprise : ils sont situés proche du lieu où se trouve l'usine de transformation, et ont des parcelles avec de bonnes conditions agronomiques (terrains sableux qui demandent de repiquer le riz). Les plus petits producteurs, avec peu de main d'œuvre, ne sont pas sous contrat et travaillent à l'extérieur. L'entreprise a fixé une superficie minimum de 0,5 ha.



Les divers contrats au **Togo** pour la commercialisation du soja impliquent des petits producteurs, avec 1 ou 2 ha de soja sous contrat. Ces producteurs sont natifs de la zone, ils cultivent également des parcelles de maïs, haricot, courge, sésame pour l'autoconsommation et la vente. Le soja est venu remplacer la production de coton qui a disparu depuis quelques années. Certains n'ont pas de terre mais louent des parcelles chaque année.

Dans le cas de l'entreprise Soya Nyo, entreprise sociale (co-entreprise), presque 20% des contrats sont signés avec des femmes. Certaines femmes mettent en culture leurs propres parcelles commerciales en louant des terres.

## 2. Quelles entreprises ?

Les entreprises impliquées dans l'agriculture contractuelle sont très diverses, depuis des grands groupes multinationaux jusqu'à des petites structures locales, des entreprises sociales et divers types d'acteurs : entreprises de transformation, de collecte, exportateurs.

Une classification sur les divers types d'agriculture contractuelle a été proposée par Charles Eaton et Andrew W. Shepherd en 2002, qui décrit 5 modèles<sup>13</sup>:

- Un modèle **centralisé, pour de grosses entreprises nationales / entreprises multinationales**, sans terrain ni productions propres, mais avec en général des infrastructures de transformation (entreprises de collecte, transformation, distribution et exportation).
- Un modèle centré autour d'un **nucléus pour certaines entreprises qui ont leurs propres plantations**, au sein desquelles elles font appel à des ouvriers agricoles. Elles utilisent les producteurs aux alentours pour compléter des volumes (suivant les capacités de leurs infrastructures de transformation, les fluctuations du marché) et ajuster leurs approvisionnements aux fluctuations des marchés. Ce sont également des entreprises de collecte, transformation, distribution et parfois exportation.
- Un modèle **pluri-acteurs** avec l'implication souvent d'un acteur public en appui aux processus.
- Un modèle **plus informel pour de plus petites entreprises** avec des contrats oraux souvent, pour de plus petits volumes et des engagements parfois moins définis. Elles recherchent souvent des critères de qualité et traçabilité des produits.
- Un modèle **intermédiaire**, avec des entreprises de transformation parfois, commercialisation et exportation, qui délèguent à des intermédiaires la relation avec les producteurs.

Ces classifications d'Eaton et Shephard semblent cependant maintenant dépassées, avec la diversification des types d'entreprises : des contrats se développent ces dernières années avec des entreprises uniquement de collecte de matière premières (traders) avec des capacités uniquement de stockage (immobilisées ou non). Elles développent des contrats avec des producteurs (petits, moyens et gros producteurs), pour des volumes fixés et une qualité donnée. Le modèle informel semble également se développer avec des entreprises nationales, locales.

<sup>13</sup> - Eaton et Andrew W. Shepherd, L'agriculture sous contrat, des partenariats pour la croissance, Bulletin des services agricoles de la FAO, 2002, 178 P.

Certaines entreprises qui développent des contrats avec des producteurs montrent une préoccupation environnementale et sociale : certaines souhaitent montrer leurs efforts (réels ou supposés...) de « développement inclusif » et RSE, certaines défendent des modèles d'agriculture biologique et plus respectueuse de l'environnement, quelques-unes sont des entreprises avec une sensibilité plus sociale, et ouvrent leur capital aux producteurs comme actionnaires. Certaines commercialisent sous les principes du commerce équitable, suivant des critères d'exigence incluent dans les cahiers des charges qui permettent la sécurisation des producteurs, lesquels cadrent les contenus des contrats.

La nature de l'entreprise, son secteur d'activité, son rôle au long de la filière, les valeurs portées par ses dirigeants et actionnaires, sont donc très variables et, comme cela apparaîtra par la suite, semble influencer assez nettement les formes d'agriculture contractuelle et termes des contrats.

Dans les études de cas au Cambodge et Togo, il s'agit d'entreprises de transformation (collecte, transformation, distribution, exportation parfois) qui suivent le modèle centralisé décrit précédemment. Certaines d'entre elles au Togo sont plutôt du modèle informel : des petites entreprises, familiales ou sociales, ou de niveau nationale, et développent des contrats oraux. En Equateur, les schémas étudiés impliquent de nouveaux types d'acteurs : des entreprises de distribution d'engrais et d'intrants phytosanitaires. Cet exemple montre l'intervention de ce nouveau type d'acteurs.

### Retour sur les études de cas : les divers types d'entreprises impliquées



En **Equateur**, les entreprises impliquées dans les formes d'agriculture contractuelle étudiées sur la filière maïs, sont des agences commerciales d'entreprises nationales (PRONACA, ECUAQUIMICOS) qui vendent des intrants agricoles (semences, produits phytosanitaires) de multinationales (Pioneer, Syngenta, Monsanto) et achètent parallèlement du maïs pour alimenter l'agro-industrie nationale de la filière avicole. Ces entreprises sont parmi les 100 plus grandes entreprises du pays. Leur activité centrale est la vente d'intrants et elles font la promotion de modèles agricoles consommateurs de ces intrants. Elles sont impliquées dans l'agriculture contractuelle via des accords avec l'État, pour la mise en œuvre de programmes d'appui au secteur agricole dans un partenariat privé / public.



L'entreprise impliquée sur l'étude de cas au **Cambodge** est une entreprise familiale nationale, AKR (Angkor Kasekam Roonreung) qui a installé une usine de transformation de riz à Kandal en 1999 et s'est positionnée sur la filière du riz long grain de qualité (variété Neang Malis majoritairement, NM), pour le marché national et étranger (EEUU, Europe, Asie). Ce riz n'est pas certifié biologique mais l'entreprise fait la promotion de la non-utilisation d'intrants chimiques et l'utilisation d'engrais organique. L'entreprise travaille aujourd'hui avec 60 000 producteurs sous contrat, ce qui correspond à la capacité maximale de son usine de transformation en paddy. C'est l'expérience d'agriculture sous contrat la plus importante au Cambodge.



Au **Togo**, les entreprises qui proposent des contrats pour le soja sont hétérogènes. Certains intermédiaires achètent la production pour une entreprise de transformation (huile et tourteaux) située au Bénin (FLUDOR SA), qui fait partie du groupe TGI (Irlande). Une entreprise (Bio4ever) est une entreprise nationale dont le gérant réside en Espagne, et qui est positionnée sur le marché du soja biologique pour l'exportation. Une autre entreprise (Label d'Or) est une alliance entre un entrepreneur national et l'entreprise française Brochenin (qui transforme et vend des huiles de qualité et certains produits biologiques). Label d'or se positionne sur le marché du soja biologique pour l'exportation. Une autre, Soja Nyo, est une ESOP (Entreprise de Services aux Organisations et Producteurs), une entreprise sociale (co-entreprise), dont le capital appartient en partie aux producteurs et à des ONG. Elle a une usine de transformation et alimente le marché national en produits transformés (farines pour l'alimentation des enfants et concentrés pour les volailles).

---

### 3. Quelles implications des OP ?

Les études de la bibliographie montrent que dans de nombreux cas d'agriculture sous contrat, les contrats sont signés avec des producteurs individuels, et les OP lorsqu'elles existent sont parfois ignorées. Les entreprises ne veulent pas toujours reconnaître les OP déjà existantes pour ne pas avoir en face des interlocuteurs forts dans la négociation. Il peut donc y avoir des stratégies de contournement volontaire des OP lorsque celles-ci commercialisent des produits ou font la promotion de certains types de système de production ou itinéraires techniques autres.

Dans divers cas, les entreprises appuient alors directement la formation de groupes considérant qu'il n'y a pas de formes d'organisation ou pas de formes qui leur conviennent, pour faciliter la mise en place des contrats, la distribution de semences, et / ou autres intrants (le cas échéant), leur système de garanties internes, ou encore organiser la collecte.

Burnod et Colin<sup>14</sup> soulignent que **ces groupements n'ont d'une OP que le nom. Ils sont formés uniquement autour des objectifs de mise en place et gestion du contrat, il n'y a pas de renforcement de capacités des responsables, et une gouvernance interne centrée souvent autour de quelques personnes avec un fonctionnement peu démocratique.** Les groupements de producteurs créés pour avoir ces contrats sont des structures assez fragiles, peu autonomes ni durables.

Des relations avec des OP déjà existantes et plus consolidées peuvent s'établir lorsque l'OP est réceptive, voire proactive pour revendiquer sa participation et que les entreprises sont ouvertes à ce type de collaborations. **Les OP, lorsqu'elles participent, cherchent alors à faciliter l'accès au marché pour leurs membres ou à négocier des conditions plus favorables, et assurer un suivi autant au niveau interne que sur le respect des engagements par l'entreprise.** Elles doivent cependant apprendre à analyser les contrats, leurs avantages et inconvénients pour mieux se positionner. Le rapport de force ne leur est pas toujours favorable mais les OP qui ont une bonne base sociale peuvent avoir des atouts pour que ses membres refusent collectivement certaines clauses de contrats.

Divers auteurs soulignent toute l'importance de la participation d'une OP et des avantages pour les entreprises, même si celles-ci peuvent être initialement réticentes à développer une relation. **La présence d'une organisation de producteurs (OP) est souvent une condition favorable et pérenne aux dynamiques d'agriculture contractuelle,** car elles permettent de rééquilibrer les relations de négociations, peuvent négocier des accords plus précis, plus équitables et donc qui seront mieux respectés. L'OP sert de structure intermédiaire pour faciliter la mise en place des contrats, le respect des engagements autant des producteurs que de l'entreprise, elle fait « tampon » pour recevoir les plaintes et suggestions. Elle peut jouer **un rôle clé dans le suivi technique des producteurs, le contrôle qualité, l'organisation des livraisons d'intrants, la collecte, l'organisation du transport.** Ce qui peut permettre à l'entreprise de déléguer ces fonctions et baisser ses coûts de suivi du projet. L'OP doit cependant avoir une bonne gouvernance interne, des mécanismes de contrôle et surveillance interne, et des capacités pour organiser ces services.

**Pour ce qui est des études de cas présentés dans ce rapport les situations sont variables.** Il n'y a pas d'OP sur le terrain étudié au Cambodge mais un regroupement des producteurs calqué sur l'administration locale, et avec l'implication des autorités locales. En Équateur, la contractualisation a amené les producteurs à réactiver des anciennes coopératives qui avaient été créées antérieurement pour l'achat d'intrants avec un autre projet, mais qui étaient dissoutes. Au Togo, dans un cas avec une entreprise, un contrat implique une OP plus consolidée qui existait avant la relation contractuelle, et qui a un démembrement local avec une structuration en faitière nationale. L'OP cherche à formaliser des contrats de commercialisation et s'est montrée intéressée par les offres d'agriculture contractuelle qui peuvent apporter des débouchés, des services, du préfinancement aux producteurs : elle a cherché à y participer, en revendiquant un rôle de médiation et coordination.

### Retour sur les études de cas : quelles implications des OP ?



Dans le canton de Palenque en **Equateur**, une coopérative s'est formée dans les années 2000 avec le projet Prolocal (financement Banque Mondiale) pour pouvoir accéder à des intrants à crédit via des contrats avec des entreprises (Agripac) en engageant leur production à hauteur de la valeur du crédit. **La coopérative n'a cependant pas survécu au-delà du projet.** Cette base d'organisation a été réactivée ces dernières années pour souscrire aux programmes de subventions d'intrants du gouvernement (le plan semences et le crédit ICTA) via de nouveaux contrats avec des entreprises. Cependant sur 18 membres, seuls 2 producteurs ont pu signer des contrats et avoir accès aux intrants sans que les raisons de cette sélection ne soient explicites. Ils semblent que la majorité des producteurs avaient déjà des dettes et que le système de base de données sur les crédits en cours mis en place par les entreprises, arrive à identifier les personnes endettées, les excluant du système. **L'organisation s'est de nouveau affaiblie.**



Au **Cambodge**, le schéma d'agriculture contractuelle avec des riziculteurs et AKR s'appuie sur une architecture territoriale impliquant la participation intéressée des autorités communales et villageoises. Il n'y a pas d'OP. Les producteurs sont regroupés en associations dont le président est le chef de village. Il assume divers rôles : il fait la promotion du programme dans son village, organise la demande de semences, sert de témoin et garant aux producteurs et accompagne chaque producteur (ou collecteur) lors de la remise de la récolte à l'usine de transformation. Ses services sont rémunérés en fonction des volumes remis. Le chef de commune et quelques conseillers servent aussi d'interface entre l'entreprise et les villages qu'ils encadrent. Ils sont notamment responsables de négocier le prix d'achat et d'organiser quelques formations des producteurs. Ils touchent également une commission. Cette organisation apporte des avantages aux autorités mais des blocages peuvent apparaître du fait d'acteurs politisés (les chefs de villages sont proches du parti au pouvoir).



Au **Togo**, dans un des cas rencontrés, une OP intervient dans la relation avec l'entreprise. En effet, l'Union Cantonale de Kambolé, démembrement de la faitière nationale CPC (Centrale des Producteurs de Céréales), a été l'interlocuteur de l'entreprise Label D'or pour engager certaines unions locales dans la fourniture de soja, en bénéficiant de semences fournies à crédit par l'entreprise et d'un prix garanti d'achat. L'Union cantonale est intervenue dans la révision et négociation du contrat, pour affirmer son rôle d'appui aux producteurs (attitude pro-active) et diminuer les risques pour ses membres. Informée par ses membres des unions locales du souhait de l'entreprise de mettre en place des contrats avec certaines unions, elle a contacté l'entreprise et a insisté notamment pour avoir un contrat écrit, mieux définir les conditions de livraisons (dans le magasin de stockage de l'Union ce qui rentabilise l'infrastructure), spécifier les critères de qualités et les délais de paiements. L'union cantonale assure en contrepartie un suivi du respect des contrats et prélève un apport financier pour ses frais de fonctionnement et les services d'appui rendus.

## 4. L'accompagnement des initiatives par des tiers acteurs

Certaines expériences de contractualisation font état de l'intervention de tiers acteurs dont le rôle peut être très variable mais parfois important pour le déroulé des contrats et non neutres. Prowse souligne que « **l'accompagnement par des tiers acteurs est un des facteurs de « réussite » des cas d'agriculture contractuelle** : réussite dans le sens du respect des contrats, d'une hausse des revenus pour les producteurs, et des avantages partagés pour les diverses parties ». Il interpelle donc la responsabilité des autres acteurs pour accompagner la mise en place de contrats plus équitables.

Burnod et Colin développent également cette analyse et détaillent les fonctions et rôles que peuvent jouer les structures d'appui :

- dans l'appui au financement des politiques nationales agricoles, de développement territorial, ou de protection des droits fonciers des populations locales ;
- dans l'instauration d'arènes de négociation telles que des plateformes multi-acteurs pour la gouvernance des filières ;
- dans l'appui aux structures de défense des intérêts des agriculteurs telles que des interprofessions ou des associations de représentation des producteurs ;
- dans la mise en place de partenariats public-privé via un appui aux entreprises et aux organisations de producteurs ;
- pour l'apport de subventions et de garanties bancaires aux parties s'engageant dans des schémas contractuels ou des joint-ventures ;
- pour le renforcement des compétences des producteurs dans le domaine technique et organisationnel, ainsi que dans la coordination institutionnelle ;
- pour la mise en place de structures juridiques pour fournir des conseils et assistance en cas de négociation ou de conflits avec l'entreprise.

Parmi ces tiers acteurs, on trouve des ONG ou bureaux d'études et projets qui peuvent accompagner la mise en œuvre de contrats et jouer un rôle de facilitateur et éventuel médiateur en cas de conflit.

**La participation d'un tiers (ONG) peut par exemple avoir comme conséquence de renforcer les OP ou producteurs**, de les aider à créer un climat de confiance et faire respecter l'accord, faciliter les processus avec des subventions, extensions de taxes et impôts ou des facilités d'exportation, fixer un cadre légal pour les contrats, veiller au respect des engagements et faciliter la résolution des conflits.

**Les acteurs de la recherche** participent dans certains cas à des initiatives d'agriculture contractuelle, notamment lorsque celles-ci introduisent de nouvelles cultures ou variétés. Les institutions de recherche agronomique peuvent s'impliquer pour rechercher une amélioration des cultures et des pratiques agricoles adaptées aux contraintes des ménages ruraux et de leur environnement.

**Les IMF ne sont pas très souvent visibles dans les initiatives d'agriculture contractuelle alors que le thème de l'accès au capital reste primordial** (capital productif pour les agriculteurs, capital de travail pour les acheteurs). Il y a peu de références à des contrats tripartites, alors qu'elles pourraient jouer un rôle central dans le suivi des engagements et la facilitation.

Dans l'étude de cas en Équateur, on note une forte influence de l'organisation hollandaise SNV et d'agences internationales qui font la promotion des accords privés / publics et de « negocios inclusivos ». Ces acteurs exercent une influence sur les choix et la mise en place de politiques d'État pour l'accompagnement des entreprises.

Dans le cas du Togo, dans le cas de l'expérience de l'entreprise sociale ESOP, il y a eu une influence forte en amont d'ONGs (française et togolaise) qui ont cherché surtout à renforcer des OP et des formes d'entreprises sociales dont les producteurs peuvent être co-actionnaires.

#### **Retour sur les études de cas : l'influence de structures d'appui**



En **Équateur**, la SNV joue un rôle très actif dans la promotion des « negocios inclusivos », autre dénomination de l'agriculture contractuelle. Cette structure d'appui reçoit des financements du fond pour les investissements FOMIN de la Banque Interaméricaine de Développement (BID) pour promouvoir les « negocios inclusivos » et amener les gouvernements des divers États à définir des politiques favorables et mesures incitatives. Parallèlement diverses entreprises (nationales et multinationales) ont créé un groupe de pression, le WBCSD (World Business Council for Sustainable Development) pour promouvoir également ces formes d'agriculture, au nom de la lutte contre la pauvreté et le développement durable. Le WBCSD représente clairement les intérêts d'entreprises qui cherchent à développer leurs marchés et approvisionnements, en comptant sur l'appui des États et des politiques favorables. Il reçoit des appuis de la Banque Mondiale et de la BID.



Au **Togo**, dans le cas de l'entreprise Soja Nyo, les structures d'appui externes ont joué et jouent encore un rôle fondamental. En effet, ces expériences d'entreprise sociale ont été promues par l'ONG française CIDR depuis 15 ans, en appui à son partenaire au Togo, l'ONG ETD. Le CIDR et ETD ont accompagné la création de l'entreprise, son développement, cofinancé par le biais de projets européens la construction de ses infrastructures, investi dans la formation de ressources humaines. Elles ont accompagné la définition des contrats proposés aux producteurs et organisé le suivi et reporting. Des études ont été menées également sur l'impact de ces initiatives. L'expérience a également essaimé puisque il existe aujourd'hui plus de 40 ESOP sur 4 pays (Togo, Bénin, Mali et Burkina Faso). Après 10 ans, le CIDR et ETD sont toujours actionnaires de l'entreprise ce qui apporte un regard externe et une pression pour la bonne gouvernance. Une stratégie d'alliances et d'ouverture du capital est en train d'être proposée.

## 5. L'implication de l'État

L'État joue un rôle plus ou moins important, dans les initiatives d'agriculture contractuelle. Little et Watts<sup>15</sup> soulignent par exemple que dans les précédentes décennies, il existait de nombreux cas où les entreprises impliquées étaient elles-mêmes des entreprises publiques ou para publiques (modèle pluri-acteurs), comme en Inde.

Burnod et Colin<sup>16</sup> rappellent que l'agriculture sous contrat a été fortement promue par de nombreux États jusqu'aux années 90, qui voyaient dans ces processus, une réponse au désengagement des acteurs publics de la régulation du commerce et de la production (États qui assuraient avant l'approvisionnement en intrants, le contrôle des marchés, l'assistance technique). La libéralisation et le désengagement des États dans les années 80 ont ouvert la porte aux entreprises privées. L'agriculture sous contrat a été très poussée par les États et les agences financières face aux besoins d'investissement privé dans le secteur, et le constat de l'échec des modèles de plantations et des préoccupations croissantes sur la concentration foncière.

Beaucoup de contrats ont été mis en place avec un appui initial des États : mise en relation, facilitation des aspects juridiques et administratifs. Aujourd'hui, les États sont moins interventionnistes mais portent des questionnements sur les besoins de facilitation de ces contrats, mais aussi de régulation et contrôle.

Des collectivités ou représentants de collectivités enfin sont parfois impliqués dans la promotion des contrats, mais plus rarement dans leur suivi et évaluation.

Dans les études de cas, on note le rôle très proactif en Equateur de l'État, qui a inscrit l'agriculture contractuelle au sein de politique d'État. Au Cambodge, l'État se questionne sur cette forme de commercialisation pour le riz, et sur les politiques d'appui et contrôle à mettre en place. Au Togo, l'État ne s'implique pas pour l'instant dans l'agriculture contractuelle.

---

15 -1993, op Cit

16 - 2012, op cit



## Retour sur les études de cas : le rôle de l'Etat



Depuis 2006, la politique du gouvernement équatorien a cherché à favoriser ces initiatives à travers divers programmes (CADERS, PRONERI, et actuellement le plan semences et le crédit FICA). Avec ces 2 derniers programmes, depuis 2013 l'état subventionne aux producteurs l'achat de semences certifiées et de paquets technologiques globaux (incluant fongicides, pesticides, engrais chimiques classiques et foliaires) et facilite des crédits, via 7 entreprises avec qui il passe des accords et à qui il achète comptant les intrants. Les entreprises fournissent les semences, engrais et produits phytosanitaires aux producteurs (par paquets technologiques) et doivent s'engager en principe à acheter les récoltes que les producteurs souhaitent leur vendre (même si ces derniers peuvent vendre ailleurs).



On remarque également une mobilisation des techniciens du Ministère de l'Agriculture (MAGAP) pour faciliter le contact entre les producteurs et les techniciens des entreprises, et suivre les productions. Si la promotion de ces formes d'agriculture contractuelle a été menée pendant quelques années par des entités d'accompagnement, elle est devenue aujourd'hui une politique nationale.



Au **Cambodge**, le projet SCCR (Support to the Commercialization of Cambodian Rice Project) sous financement AFD, mène diverses actions pilotes sur la filière Riz et souhaite également aider à définir des politiques et modes de régulation. L'objectif recherché est de renforcer le rôle d'OP et une des voies testées est celle de la promotion de formes d'agriculture contractuelle. Après divers ateliers organisés en 2013 pour mettre en contacts des producteurs et entrepreneurs (de transformation et exportateurs), quelques expériences pilotes se sont développées en 2013/14. Leurs résultats sont analysés pour apporter à la réflexion sur des propositions de politique.

## B. LES AVANTAGES RECHERCHES

### 1. Les attentes et avantages recherchés par les producteurs

Les attentes et avantages recherchés par les divers acteurs qui ont recours à ces formes d'agriculture contractuelles sont évidemment divers et varient selon les contextes et les acteurs concernés<sup>17</sup>. Le manuel d'agriculture contractuelle élaboré par la GIZ reprend également une analyse des « incitations et dissuasions » des producteurs (avantages et inconvénients)<sup>18</sup> pour leur mise en relation avec les entreprises.

Pour les producteurs, les motivations et espérances sont généralement les suivantes :

- La recherche d'un **marché sécurisé**, ou simplement même d'un marché, ce qui constitue souvent une difficulté pour les petits producteurs relativement isolés. Dans les divers pays, les structures d'Etat de commercialisation ou régulation des marchés ont en général disparu ou fonctionnent très peu, et les infrastructures routières causent de vraies limites à la dynamisation des marchés.
- Des **prix, voire des prix minimum garantis**, avec la promesse de meilleurs revenus dans des contextes de fluctuation des prix pratiqués par les intermédiaires.
- Un **paiement rapide sur des volumes importants** (pour compenser la vente sur le marché local souvent par lots de trop petites quantités)
- L'obtention **facilitée d'intrants** (semences, engrais, produits phytosanitaires) dans des contextes où les Etats ont aussi fortement diminué les services de fournitures d'intrants et de crédits (avec les banques nationales de développement ou autres structures), et où les producteurs n'ont peu d'options pour l'obtention des intrants.
- L'obtention de **services de crédit**, soit directement, soit en utilisant les contrats comme garantie pour négocier des crédits à des institutions financières.

17 - Prowse, Eaton et Shepard, Brunod et Colin).

18 - Margret Gill, Manuel d'agriculture contractuelle, Guide pratique de mise en relation entre les petits producteurs/productrices et les entreprises acheteuses à travers l'innovation de modèles d'affaires, GIZ, 2014.

- L'obtention de **services de préparation des sols, transport, transformation**, souvent peu développés dans le milieu rural du fait des contraintes logistiques et des infrastructures routières.
- Un accès à **l'assistance technique et aux innovations**.
- La possibilité de diversifier et tester des productions via l'accès à de nouvelles semences. Prowse<sup>19</sup> souligne que les producteurs recherchent surtout la stabilité, la réduction du risque/ et l'innovation technologique.

Les producteurs peuvent faire un choix de non-participation ou retrait des contrats s'ils n'ont pas confiance dans la probabilité du contrat de leur amener ces avantages, ou si ceux-ci sont jugés insuffisants ou risqués.

**Dans les études de cas**, les attentes des producteurs dépendent aussi des contextes et il apparaît important de bien comprendre comment fonctionnent les systèmes de production et commercialisation pour repérer les goulets d'étranglement et comprendre les attentes des producteurs.

De façon transversale aux trois études, les producteurs cherchent une facilité de commercialiser leurs produits, une amélioration de leur trésorerie aux moments opportuns où ils ont besoin d'argent (pour rembourser notamment des dettes engagées auprès d'IMF et banques locales), un accès aux intrants pour l'intensification ou l'innovation. Les producteurs cherchent à maintenir et développer la diversification de leurs activités.

### Retour sur les études de cas : les attentes des producteurs



En **Equateur**, les producteurs de Palenque et Pedro Carbo cherchent en premier, dans les programmes Plan Semilla et crédit FICA et dans leurs relations contractuelles avec les entreprises, à avoir accès aux semences de maïs et intrants, et au service de crédit car ils n'ont en général pas de trésorerie propre pour l'achat d'intrants pour la production, ni d'accès au crédit bancaire. Les contrats les obligent à acquérir des paquets technologiques complets, avec parfois des produits qu'ils ne connaissent pas (même s'ils ont la possibilité de choisir les paquets technologiques qui leur semblent les plus appropriés).

Certains préfèrent ne pas participer à ces programmes car ils ont déjà des contrats avec ces mêmes entreprises, et des crédits qui ne sont pas liés aux subventions et paquets technologiques. Ils n'achètent alors toujours à crédit, que certains produits et en quantités moindres.

Dans l'absolu, les attentes des producteurs concernent aussi l'accès à des marchés plus rémunérateurs mais dans les faits, certains préfèrent plutôt vendre aux intermédiaires qu'aux entreprises, car ils ont **des relations de confiance avec ceux-ci et ils sont plus rapides à payer les engagements**. Constatant que les ventes de maïs ne sont pas très rentables, ils souhaiteraient des appuis à la diversification (plantation de cacao ?), ce que ne leur offrent pas ces contrats.



Au **Cambodge**, les producteurs ont été intéressés par un contrat qui leur amenait des semences d'une **nouvelle variété permettant une certaine diversification**, et des perspectives de revenus plus élevés. Ils sont attentifs au rendement des semences fournies, aux coûts du crédit (quantité de riz à rembourser en échange des semences) et aux termes de l'échange : ils recherchent un paiement rapide au moment de la récolte (pour améliorer leur trésorerie) et des prix minimum garantis. **La sécurité du paiement est un facteur important**.



Au **Togo**, les producteurs de soja recherchent dans les contrats **l'accès à des marchés plus rémunérateurs**, d'autant plus que les autres productions comme le maïs se vendent très mal et restent invendues. Ils souhaitent un accès aux semences de qualité mais sont surtout attentifs aux conditions de mise en marché : délais de paiement et prix. Ils mobilisent par ailleurs des crédits pour l'achat d'intrants auprès d'IMF ou de commerçants locaux. La vente du soja doit leur permettre de payer leurs dettes. Ils recherchent donc la possibilité de vendre à un prix élevé, pour des volumes conséquents et **le plus tôt possible pour rembourser leurs crédits et investir dans d'autres productions ou activités**.

## 2. Les attentes des entreprises

Les entreprises sont des acteurs économiques qui vont mobiliser des ressources financières et humaines, pour créer de l'activité et un excédent économique. Leurs objectifs sont donc avant tout de dégager un excédent économique, avec, ensuite, des modes de redistribution de ces excédents qui vont dépendre de la nature des entreprises (versements de profits sous forme de dividendes aux actionnaires des entreprises classiques, réinvestissements dans l'activité, parts sociales dans les coopératives...etc.). Les entreprises n'ont pas une mission sociale en tant que telle, même si certaines ont des principes et valeurs, et vont rechercher prioritairement au travers des contrats, non pas à assurer le développement ou la sécurité alimentaire, mais bien le profit de l'entreprise.

Les principales attentes des entreprises sont les suivantes<sup>20</sup> :

- La sécurité de l'approvisionnement en quantité et qualité,
- Un plus grand contrôle pour atteindre des standards, l'assurance d'une homogénéité des process de production, et un accès à des terroirs particuliers favorables à certaines productions (ex le Nord de l'Inde pour le riz Basmati),
- Un moindre risque sur la production et l'investissement, en reportant ce risque aux producteurs,
- Un accès à la terre sans avoir des coûts d'achat de terre ni de risques d'expropriation ni à faire face aux accusations d'accaparement de terre,
- Une plus grande flexibilité pour réduire ou accroître l'activité commerciale ou de transformation suivant l'évolution des marchés, et sans investissements,
- Une rapidité pour développer un marché en mobilisant les producteurs ayant déjà ce type de production, l'expérience et le savoir, et sans avoir à investir dans la mise en place des plantations et attendre le temps d'installation et d'entrée en production,
- Le maintien d'une propriété intellectuelle sur les variétés diffusées.

Les attentes des entreprises dépendent de leurs activités : elles ne sont pas les mêmes suivant les contextes et leur nature (traders / transformateurs / entreprises phytosanitaires / entreprises positionnées sur les filières biologiques ou équitables).

**Dans les cas étudiés** au Togo et Cambodge, les entreprises cherchent à sécuriser leur approvisionnement, et augmenter les volumes collectés. Au Cambodge l'entreprise cherche également à imposer des critères de qualité reposants sur peu d'intrants, et à contrôler les variétés et semences. Au Togo, les entreprises sur la filière biologique veulent également pouvoir contrôler un usage limité en produits phytosanitaires, et s'assurer d'une qualité du produit sans OGM.

En Équateur, les entreprises sont surtout intéressées par le développement des ventes de produits phytosanitaires et des engrais, au cœur de leur activité.

### Retour sur les études de cas : les attentes des entreprises



En **Équateur**, les entreprises impliquées dans les deux programmes de l'État, cherchent à vendre surtout les intrants, ce qui est au cœur de leurs activités en tant qu'agence commerciale d'entreprise d'intrants agricoles. Elles bénéficient du paiement cash des produits par le gouvernement et de subventions des achats ce qui leur permet d'augmenter leurs volumes de ventes.



Au **Cambodge**, dès le démarrage, l'intérêt de l'entreprise AKR était de s'assurer un approvisionnement en riz long grain de qualité NM sans résidus chimiques, pour gagner des parts de marché sur le riz de qualité thaïlandais, en achetant aux producteurs installés sur des zones possédant certains critères agronomiques qui garantissent la qualité recherchées (type de sols notamment). AKR souhaite avant tout s'assurer de la variété semée et de volumes suffisants pour rentabiliser ses infrastructures de transformation. Elle change de semences tous les 3 ans afin de limiter la réutilisation des semences fermières par les producteurs. Elle définit des prix minimum garantis (pour un niveau d'humidité et de pureté spécifique défini) et offre en général des prix supérieurs pour éviter que la production de riz ne soit vendue aux concurrents. Elle a su ainsi gagner la confiance des producteurs et passer en 15 ans de 2000 à 60 000 producteurs engagés.



Au **Togo**, les entreprises cherchent essentiellement à sécuriser leur approvisionnement en soja, sur un marché en plein développement et très concurrentiel. Plusieurs des entreprises ont des contrats avec des producteurs multiplicateurs pour s'assurer d'un stock de semences à distribuer aux producteurs avec qui ils travaillent. Soya Nyo doit sécuriser son approvisionnement de soja pour pouvoir assurer la transformation de produits bruts et rester bien positionnée sur les marchés nationaux de farines alimentaires et concentrés avicoles. Les contrats avec les producteurs lui permettent de négocier un engagement d'une IMF pour faciliter des crédits aux producteurs (sous la garantie de la production engagée). Dans le cas de Bio4ever et Label D'or, l'intérêt est d'avoir accès à du soja non transgénique et biologique pour des marchés en plein développement en Europe. Label D'or distribue des semences biologiques (obtenus de contrats avec des multiplicateurs) en cherchant à sélectionner les terroirs les plus propices. Dans le cas de label D'or, son blog présente avec détails les partenariats, formes et résultats sur le soja au Togo, pour montrer également l'engagement social et environnemental de l'entreprise (sa RSE, ses préoccupations face au changement climatique ... etc.). Elle attend donc indirectement de ses contrats des retours positifs sur l'image de la société.

### 3. Un cas spécifique : l'agriculture sous contrat au sein du commerce équitable

Des initiatives d'agriculture sous contrat sont développées également par des entreprises du commerce équitable, par exemple pour la filière thé, ou riz ce qui a amené certains labellisateurs à exiger le respect de certaines clauses spécifiques dans les référentiels.

Par exemple Fairtrade, Max Havelaar et Ecocert Equitable ont définis des cahiers des charges spécifiques pour les entreprises (standards CP) en considérant que ces formes de relations contractuelles avec les producteurs devaient être temporaires et aboutir ensuite à l'émergence d'OP qui auraient la maîtrise d'œuvre sur les dynamiques. Ces cahiers des charges attribuent alors aux entreprises un rôle d'accompagnement et renforcement des OP, ce qui dans les faits peut être parfois contradictoire avec les intérêts des entreprises<sup>21</sup>.

Dans les standards du commerce équitable, les entreprises doivent donc accompagner le renforcement des groupements avec qui elles travaillent pour les aider à devenir des OP fortes et autonomes, et qui pourront assumer certaines responsabilités dans la filière (contrôle de qualité, partie de la transformation, ventes d'autres produits...etc.). Dans la réalité, cette évolution est difficile. L'étude réalisée en 2013 (PFCE / AVSF, avec des missions de terrain en Inde sur la filière riz Basmati notamment) montre que les entreprises peuvent appuyer les OP et groupements pour qu'elles améliorent la collecte, le lien avec les producteurs (intérêt des entreprises), et développent des petites actions plus sociales avec les producteurs et ouvriers (remise de couverture, animations culturelles..) mais sans risque de concurrencer l'entreprise. L'entreprise a alors tendance à s'adresser à certaines personnes clés, et les structures n'ont pas toujours un fonctionnement démocratique (avec peu de rotation de leaders). Les entreprises par ailleurs ne sont pas des ONG et ne savent pas souvent comment renforcer les capacités des OP, comment les accompagner.

21 - Une étude menée par AVSF en 2012/13 s'est penché particulièrement sur ce secteur- Cf. étude : PFCE / AVSF, Etude sur l'agriculture sous contrats et le commerce équitable : identification des freins et leviers pour encourager l'émergence et la consolidation d'organisations de producteur, 2012

## 4. Les attentes des États et organismes internationaux

Les attentes des États et organismes internationaux sont rarement directement évoquées mais les auteurs soulignent les « besoins d'investissements privés dans le secteur rural » et la promotion par les États ou organismes internationaux de modèles incluant des partenariats qui participent à la lutte contre la pauvreté.

Les attentes du secteur public montrent une tendance à vouloir déléguer au secteur privé l'encadrement de l'agriculture, pour des raisons budgétaires principalement, et à partir d'une conception d'un rôle minimisé de l'État.

Au niveau des agences financières et de coopération, il existe des sensibilités différentes même si il y a un attrait évident vers ces dynamiques qui permettent notamment de compenser les tendances de réduction de l'APD. Certaines de ces agences peuvent avoir des services spécialisés dans le financement du secteur privé productif, les systèmes financiers, les infrastructures et le capital investissement (comme PROPARCO à l'AFD). Elle noue des partenariats avec de grandes entreprises au pouvoir d'investissement fort, même si parallèlement, certaines de ces entreprises peuvent être en situation de monopole sur certains marchés, ce qui a des conséquences sur la négociation des contrats et la répartition de la valeur ajoutée en défaveur des producteurs.

**Dans les études de cas**, on note en Équateur, des attentes de l'État en termes de lutte contre la pauvreté et de modernisation de l'agriculture. Parallèlement, les contrats doivent permettre aux producteurs de rentrer dans l'économie plus formelle, avec, de fait, le paiement de taxes sur la valeur ajoutée.

### Retour sur les études de cas : les attentes des États



En Équateur, l'État, souhaite par ses programmes mener une politique de développement vers une agriculture efficace et efficiente, des activités commerciales inclusives, pour lutter contre la pauvreté. L'État cherche également à faire rentrer les producteurs dans le système formel car les programmes exigent l'établissement de factures au moment de la vente des récoltes, et le paiement de la TVA et autres charges sociales.

## C. LES ENGAGEMENTS ET COMPOSANTES DE CES CONTRATS

### 1. Le contenu des contrats

L'établissement des contrats est une étape primordiale pour le bon déroulement des partenariats. Il existe différents types de contrats. Le manuel d'agriculture contractuelle de la GIZ<sup>22</sup> présente trois grandes catégories complémentaires : les contrats de commercialisation (engagements de volumes collectés et prix), les contrats de gestion de la production (spécifications et normes de qualités), et les contrats de fournitures de ressources (crédits, intrants...etc.).

Les contrats varient suivant<sup>23</sup> :

- les processus et les spécifications de qualité,
- la fourniture d'intrants en amont (semences, engrais, pesticides, crédits, conseil technique),
- le degré de supervision par l'entreprise.

22 - Prowse, Eaton et Shepard, Brunod et Colin).

23 - Brunod et Colin (2012, op cit)

---

En règle générale<sup>24</sup>, les contrats précisent :

- Les tâches attribuées à chacun,
- les aspects techniques (la qualité attendue),
- les prix : soit fixés à l'avance ; soit flexibles en référence aux prix de divers marchés mais aussi des coûts de production et parfois de la marge de l'entreprise de transformation ; soit à partir d'un pourcentage du prix du marché de références et une prime de qualité ; soit sur un prix glissant (à partir d'une base fixe au moment de l'achat, avec ajout d'une prime après la vente du produit et la qualité assurée).
- le partage des risques,
- les conditions de paiements,
- Le règlement de conflit, les dédommagements si une des parties se retire.

Prowse souligne **que pour la réussite des contrats, il est important d'avoir des engagements clairs sur les prix, un calendrier de collecte / achat établi, l'engagement sur les volumes livrés, des informations sur la qualité et les possibilités de dépréciation des produits, un paiement immédiat ou rapide**. Certains contrats incluent des mesures concernant **les risques sur la production**, avec parfois le recours à des assurances agricoles ou des possibilités de refinancement des crédits. **La gestion des risques est un élément fondamental**. Plus les **contrats seront connus**, compris, et acceptés en connaissance de cause par les producteurs, plus ils auront de chances d'être respectés car jugés favorables pour les producteurs, avec une part réduite de ventes hors contrats.

Les contrats peuvent être **écrits ou oraux**. Les contrats écrits aident en théorie à diminuer les risques pour le producteur comme pour l'entreprise<sup>25</sup>, lorsqu'il donne la possibilité de recours juridique réel car dans la réalité, ni les producteurs ni les entreprises n'ont la possibilité de faire un recours juridique qui coûte souvent trop cher.

La plupart des contrats sont proposés par les transformateurs ou les exportateurs. Ils sont rédigés par l'entreprise en général qui ne se base pas toujours sur des termes d'échanges très équilibrés ; ils sont souvent rédigés de façon assez peu compréhensible pour le producteur, ou trop peu précis, laissant des possibilités d'interprétation en faveur de l'entreprise.

Tenant compte de la volatilité des prix et des niveaux de production, **il est fréquent que les producteurs comme les entreprises ne respectent pas les contrats**. Il y a toujours un risque pour les entreprises de non-paiement des crédits, livraison en dehors des délais, de mauvaise qualité des productions, de non-respect des itinéraires (en particulier pour les cahiers de charges bio), et des risques pour les producteurs de non-paiement au prix convenu, aux dates accordées et de pertes de revenus et de leur investissement. Malgré des contrats, les risques perdurent : les entreprises peuvent être amenées à suspendre leurs activités suivant les fluctuations du marché, les producteurs peuvent se désengager des contrats sans réelles conséquences.

Les possibilités de garanties envers l'entreprise restent assez limitées, et assez souvent basées sur la pression sociale entre producteurs qui se portent garants entre eux au sein du groupe. Pour les producteurs, ce sont leurs organisations de producteurs (OP) ou des instances spécifiques prévues qui pourront exercer des demandes, pressions et défendre les engagements pris et réclamer leurs droits.

Dans les études de cas, les contrats en Equateur sont des contrats écrits, mais ils concernent uniquement la fourniture de ressources et la reconnaissance de dettes. Il n'y a pas d'engagement écrit formalisé sur la commercialisation mais des engagements théoriques oraux (peu précis) ainsi que des spécifications d'itinéraire technique (contrat de gestion de la production) et une obligation d'assurance.

Au Cambodge, les producteurs ont un contrat qui semble clair et connu (lequel a été expliqué aux producteurs) mais il n'a pas forcément été très discuté dans ses grandes lignes ni négocié avec les producteurs qui sont libres de le prendre ou de le laisser.

Les études de cas au Togo montre que les composantes des contrats sont vraiment très variables, autant sur leur forme (oral, écrit, formel, informel) que sur leurs engagements (contrat de production / de commercialisation / de crédits / de services...) et leur contenu plus ou moins détaillé. L'équilibre des engagements au sein des contrats et leur niveau de précisions sont cependant souvent déterminants pour le respect de ces contrats et pour l'impact auprès des producteurs.

---

24 - Prowse (2013, op cit)

25 - Barrett 2012, op cit

## Retour sur les études de cas : les composantes des contrats



En **Équateur**, les producteurs de maïs retenus pour les programmes plan semences et FICA signent 8 documents différents: une reconnaissance de dette sur les intrants, un document signalant leur engagement à mettre en œuvre le programme, un croquis de la parcelle et 5 documents en lien avec une assurance agricole.

Le premier document détaille le contenu des paquets technologiques remis, leur coût et la valeur du crédit que le producteur doit payer 6 mois plus tard avec un taux d'intérêt de pénalités par mois et par jour, en cas de retard. Les conditions ne sont pas toutes homogènes suivant les entreprises qui participent au programme. Ce document n'est cependant pas un contrat : il n'est pas signé par l'entreprise. Celle-ci ne s'engage ni sur la qualité des produits (et aucun recours n'est prévu en cas de mauvaise qualité des intrants), ni sur de l'assistance technique, ni sur l'achat des productions. L'entreprise « se doit d'acheter la production que les producteurs veulent lui vendre au prix officiel », mais cela n'est ni inscrit ni signé dans aucun document entre l'entreprise et le producteur. Ces contrats montrent que l'objectif des entreprises est d'assurer la vente des intrants et non la production, ni même la commercialisation.

L'engagement des producteurs est formalisé par cette lettre de reconnaissance de dettes et l'engagement d'un garant. Il n'y a pas vraiment de moyens de pression en cas d'impayés. Le producteur ne pourra plus participer au programme et l'entreprise indique qu'elle ne sait pas quelles mesures seront prises sur cette dette qui n'est pas envers eux mais envers l'État et le crédit FICA.

Dans le contrat de co-exécution, les producteurs s'engagent à appliquer les intrants, recycler les emballages, accepter les visites de contrôles du MAGAP, participer à des réunions (sans préciser lesquelles), rembourser les crédits. Ils peuvent vendre leur production aux entreprises ou à des commerçants et rembourser le crédit en argent. Ils doivent fournir une facture et payer les impôts.

Leur contrat obligatoire d'assurance agricole englobe 5 documents, mais le coût de cette assurance et les conditions ne sont pas très clairement expliqués. Le détail de la police d'assurance se trouve dans un document annexe, complexe à comprendre, qui spécifie que l'assurance agricole ne fonctionnera qu'en cas de perte totale de la récolte (et pour un maximum de 900 dollars, moins 15% déductible). En cas de perte partielle, le calcul se ferait à hauteur de ce que l'agriculteur a eu comme frais de mise en culture, et en déduisant de ces coûts de production, la valeur des récoltes qu'il a effectivement eu. Le remboursement serait par conséquent peu élevé. Le coût de cette assurance obligatoire est partagé entre l'État (subvention d'environ 50%) et le producteur (autour de 40 dollars de plus par quintal).



Au **Cambodge**, le contrat est lié à un cycle de production de riz et intitulé : "Conditions et engagement d'emprunt de semences de riz Neang Malis". C'est un contrat écrit, signé par l'entreprise AKR, le producteur, et le chef de l'association (qui est en général le chef du village) comme témoin. Chaque producteur a une copie (mais ne la comprend pas toujours).

Le contrat comporte la remise de semences de qualité BM à crédit, qui seront remboursées lors de la vente de la production. Le prix de la semence empruntée varie selon les différentes communes mais reste faible : elle est rendue en paddy à 1 pour 1, ou 2 pour 1. Ce taux de 100% correspond aux pratiques locales d'usure.

Le contrat n'inclus pas de suivi technique : l'équipe d'AKR suit uniquement les contrats de multiplication des semences. Il semble cependant que certains producteurs aient reçu des formations sur le compost et l'engrais organique. Les directives techniques sont données par le personnel d'AKR lors d'une journée unique qui se déroule à l'usine où tous les producteurs emprunteurs de semences se doivent d'assister. Au cours de cette même journée, des visites de champs sont réalisées, puis laissent place à la distribution des semences et signature des contrats. Les producteurs sont défrayés de leur transport et alimentation.

Le producteur s'engage dans le contrat à produire sur la parcelle sélectionnée sans utiliser d'engrais ni de produits phytosanitaires, à partir des semences AKR uniquement. Il ne doit pas les revendre, et doit réserver toute la production à l'entreprise. Il ne doit livrer que la production issue de cette variété : il reçoit lors de la livraison des semences un coupon qui indique les quantités remises et la production minimum et maximum attendue (1 tonne de paddy pour 20kg de semences). Au-delà de cette production maximum, l'entreprise dit craindre un mélange de variétés ou l'utilisation d'engrais (de trop forts niveaux de rendements baissent la qualité et valeur gustative du riz).

Le contrat détaille également les conditions d'achat : un prix garanti plancher est fixé. Le riz doit être séché et avoir au moment de la livraison un taux d'humidité maximum de 18 %. Si ce n'est pas le cas, la qualité sera estimée selon un tableau prédéfini et le prix diminué en fonction". Le transport doit être organisé par le producteur et le cout est divisé avec l'entreprise. La qualité du riz est contrôlée à la livraison (pureté spécifique et humidité). Le délai de paiement du riz est de quelques semaines (pou parfois cash semble-t-il). C'est un critère très important pour les producteurs, qui semble être lié à la fois à un problème de confiance et à la une nécessité d'obtenir l'argent tout de suite.

L'entreprise passe également des accords avec les chefs de villages et chefs de communes qui précisent la commission qu'ils toucheront par volume de riz collecté.



Au **Togo**, les contrats sont très variables suivant les entreprises. Il n'y a pas de contrats écrits dans la plupart des cas, bien que les discours soient parfois différents depuis les entreprises; à l'exception de l'ESOP et des entreprises sur le marché biologique (Label d'Or, et dans certains cas Bio4ever). Lorsqu'il y a des contrats écrits, les conditions sont très variables: certains de ces contrats sont uniquement commerciaux (accords de ventes sur des volumes), d'autres concernent en plus la fourniture de services (intrants et assistance technique), ou englobent le renforcement de capacités des producteurs et offrent la possibilité de participation au capital de l'entreprise.

Dans le cas de Fludor, l'engagement est simplement oral pour l'achat de la production. Cette entreprise ne distribue plus de semences depuis quelques années mais cherche à fidéliser des producteurs pour assurer ses volumes d'achats. Comme il y a une forte concurrence, elle communique à l'avance sur ses intentions d'achat. Au moment des récoltes, les producteurs vont comparer les prix, le calendrier de paiement proposés, les capacités à payer au comptant. **Les dates de collecte et de paiement sont les critères de choix car les producteurs ont de forts besoins d'argent entre septembre et la fin d'année pour rembourser leurs propres crédits de campagne aux IMF, remettre en culture des parcelles, pour les frais de scolarisation et pour les frais de fins d'année.**

Le contrat peut concerner la production avec une livraison de semences à crédits à des producteurs individuels regroupés (en groupements locaux, coopératives, unions) et l'engagement du groupe de producteurs à vendre une quantité de soja à l'entreprise (bien au-delà de la valeur monétaire des semences). Le prix des semences sera déduit du paiement. Il n'y a pas vraiment de garantie, mise à part la pression sociale entre membres du groupe pour honorer le contrat, et la menace de ne plus acheter les récoltes. Ceci représente un risque pour l'entreprise, mais aussi pour les producteurs en cas de non-collecte. Le contrat spécifie un calendrier de collecte et un prix est annoncé le plus proche possible de la récolte pour rester au niveau des concurrents.

Dans le cas d'une production de soja biologique (cas de Label d'Or, Bio4ever) avec livraison de semences biologiques (3 à 4 fois plus coûteuses que les semences conventionnelles) à crédits (remboursable par déduction du paiement final) à des producteurs individuels regroupés (groupement locaux, unions), le groupe s'engage à produire sans fertilisants minéraux ni usage d'herbicides ou pesticides, sur la parcelle en production, mais aussi



autour de la parcelle et sur les les années précédentes. Pour divers producteurs qui font des rotations de cultures et utilisent des intrants chimiques avec le maïs en tête de rotation, ces conditions sont difficilement réalisables ; certains n'acceptent pas les contrats pour cette raison même si les prix peuvent être très attractifs. Le contrat spécifie un calendrier de collecte et un prix annoncé qui peut être 2 ou 3 fois supérieur.

Dans le cas de Bio4ever, le contrat engage également l'Union régionale de la CPC (OP) et spécifie que des frais seront payés à l'Union en reconnaissance de son travail.

Dans le cas de l'ESOP, divers contrats sont signés entre les producteurs regroupés en tontines (autour de 15 producteurs par tontines) et l'entreprise : un contrat de commercialisation (volumes prévus pour la tontine), un contrat de crédit semences (ensemble de la dette de la tontine) et un contrat de crédit pour des herbicides. Au sein de chaque tontine, des fiches d'engagements précisent les engagements de chaque producteurs : production attendue, crédit semences, crédit herbicides). De plus 45% des producteurs et tontines sont membres actionnaires de l'ESOP: ceci leur donne droit à assister aux Assemblées Générales de l'entreprise au corus desquelles les comptes de résultats sont présentés et discutés, et ils reçoivent des dividendes.

Le contrat de production implique la fourniture des semences de la part de l'ESOP aux producteurs individuels regroupés en tontines locales mais aussi des formations et visites techniques à la tontine à la fois pour planifier la production comme pour suivre son déroulement. Le contrat de financement est signé par le producteur, l'ESOP et l'IMF. Il concerne les semences et plus récemment, des herbicides. La garantie apportée est la production de la tontine. Le contrat de commercialisation est signé avec les producteurs et la tontine. Il spécifie les volumes attendus, les volumes réels, le calendrier, un prix fixé (après négociation collective), un prix légèrement supérieur (si les producteurs acceptent d'être payés avec quelques mois de délais).

## 2. La négociation des contrats

Même s'il apparaît en théorie normal de négocier un contrat, dans la pratique ce n'est pas toujours le cas : ils sont bien souvent directement proposés par les entreprises sans que les producteurs ne participent à leur élaboration ni ne discutent du contenu. Il existe de fait un rapport de force généralement défavorable aux producteurs pour l'élaboration des contrats; les entreprises ayant souvent « le pouvoir du capital » et un meilleur accès aux informations sur les marchés, à la technologie ainsi qu'aux ressources juridiques et normatives.

Pourtant l'existence de pratiques et mécanismes de négociation entre parties impliquées dans les contrats, en amont de leur signature, est pourtant souvent un facteur de réussite pour le bon déroulement de ces contrats<sup>26</sup>. Les mécanismes de négociation et concertation apparaissent en effet importants pour essayer d'établir un plus grand équilibre en termes d'avantages pour chaque partie, entre des acteurs qui ont des intérêts communs mais aussi divergents.

Pour mieux défendre les droits des producteurs, il convient aussi de rechercher à avoir une représentation des producteurs (et de leurs OP) dans les instances des entreprises (conseils d'administration, comité de direction). Cependant le passage d'un rapport contractuel entre l'agro-industrie et les producteurs, souvent non négocié, à une représentation de ces derniers au sein de comités d'entreprises ne peut se faire que s'il existe des politiques incitatives dans ce sens, des obligations, l'accompagnement de structures d'appui.

Lorsqu'un tiers acteur accompagne l'élaboration des contrats, il y a plus souvent des propositions d'instance et mécanisme de règlement de conflits, et la définition de mesures en cas de non-respect des engagements.

**Les études de cas** montrent des situations des situations très différentes. En Équateur, les contrats font partie d'une politique d'État, les conditions sont fixées à l'avance et il n'y a pas de négociation possible. Il n'existe par ailleurs pas d'instance de concertation et résolution de conflits. Sur l'étude de cas au Cambodge, les contrats sont proposés et expliqués par l'entreprise mais il y a une possibilité de révision et négociation des prix de commercialisation, via les autorités locales.

Ces autorités (chef de canton, chef de village) peuvent aussi prendre des sanctions et réclamer des indemnités aux entreprises. Au Togo, les entreprises ont mené des négociations individuelles peu transparentes (hétérogénéité des clauses et accords proposés par l'entreprise, au sein d'une même commune), avec des contrats oraux. Dans un cas, une OP régionale s'est invitée à la table de négociation pour discuter des conditions du contrat, réclamer un contrat écrit et des précisions. Dans le cas de l'entreprise sociale ESOP, des représentants de producteurs négocient chaque année avec le gérant de l'entreprise, les conditions de mise en marché.

### Retour sur les études de cas : les mécanismes de négociations



En Equateur, l'État se retrouve mis au centre de ces programme d'agriculture contractuelle (negocios inclusivos) dont il a eu l'initiative et dont il est le principal financeur (avec l'appui d'agence de coopération comme la SNV et de financements de la BID). Ces formes d'agriculture sous contrat, initialement portés par les agences d'appui, sont devenues des politiques nationales dans une perspective de changement d'échelle. En 2012, selon les chiffres publiés, elles concernaient 4 000 producteurs, 12 000 en 2012 et 35 000 en 2014. Les entreprises sont cependant plus des intermédiaires et bénéficiaires du programme, que des protagonistes. Il n'y a pas de mécanismes et espaces de concertation autour de ces contrats. Le contenu et la forme d'intervention est déterminée et semble non négociable ni flexible.

Les intrants sont fournis par « paquets technologiques » ce qui réduit la capacité des producteurs de ne choisir que certains produits. En théorie, ils ont le choix entre une quinzaine de « paquets », mais dans la réalité, les entreprises n'ont pas toujours tous les « paquets » disponibles et de nombreux producteurs affirment devoir acheter certains produits qu'ils ne connaissent pas et n'utilisent pas.

Les termes d'achat du maïs ne sont pas spécifiés par écrit car les entreprises ne signent aucun contrat avec les producteurs, et il n'y a pas de négociation avec le producteur sur les prix d'achat. Les entreprises se basent en théorie sur le prix officiel mais elles appliquent des pénalités suivant le pourcentage d'humidité.

Les coopératives qui existent ont été formées ou réactivées pour les besoins du programme. Leur dynamisme et gouvernance interne sont faibles, elles n'ont pas de capacité internes.



Au **Cambodge**, sur l'expérience de AKR, il n'y a pas de présence d'OP proprement dite mais des formes d'associations encadrées par les chefs de villages et chefs de communes, autorités locales qui représentent le gouvernement. L'État est associé donc indirectement. L'engagement ou non de la commune dans le programme semble dépendre très largement de la motivation et de l'intérêt du chef de commune ou d'autres membres présents du conseil communal. Le chef de commune assume un rôle de négociation du prix plancher avec l'entreprise, prix qui est fixé pour l'ensemble des villages de la commune, mais qui peut varier d'une commune à l'autre. Le chef de commune (et quelques conseillers communaux) facilite la communication avec l'entreprise. Le chef de village assume lui aussi un rôle, au niveau local : il se porte garant des contrats et joue aussi le rôle de médiateur pour la résolution de conflits. L'étude de cas montre que suite à une défaillance de l'entreprise en 2012 et non-paiement des volumes livrés, le chef de village a négocié des indemnités de retard (2% par mois), indemnités que l'entreprise a accepté de payer par la suite (parfois avec 10 mois de retard).

On note au Cambodge une préoccupation actuelle du gouvernement sur les besoins de résolution de conflits au niveau local, et une réflexion est en cours pour améliorer et proposer des mécanismes de gestion local de conflits.



Au **Togo**, dans le cas de Label d'Or, la présence de l'OP, Union Cantonale de Kambolé, dans les négociations a permis de réviser les contrats. L'OP a en effet attiré l'attention de l'entreprise sur le besoin de préciser les critères de qualité attendus du soja, le schéma de collecte et stockage et les délais de paiement. L'OP a demandé notamment que les récoltes puissent être centralisées dans son magasin de stockage. Le prix convenu a été négocié, sur la base d'une analyse des coûts de production pour fixer un prix minimum. La négociation semble s'être basée également sur un prix de référence de l'année précédente, avec une négociation à la hausse de ce prix. L'Union cantonale a négocié aussi une révision des prix au cours de la saison (prix glissants pour suivre les hausses du marché).

Dans le cas de Soja Nyo, il n'y a pas d'OP entre l'entreprise et les producteurs. Le programme a appuyé cependant le renforcement de capacités des producteurs et notamment de certains leaders, élus pour 2 ans au sein d'un comité de liaison, et qui assurent l'interface et les négociations avec l'entreprise. Les ONG d'appui, ETD et CIDR ont eu un rôle crucial pour lancer l'expérience, la financer, la suivre, évaluer. Elles sont aujourd'hui actionnaire (majoritaire ensemble) pour continuer à apporter un contrôle externe. L'ouverture du capital à d'autres investisseurs est l'enjeu futur.

Il existe divers mécanismes de négociation, qui se basent aussi sur une recherche de participation et transparence entre l'entreprise et les producteurs. Une partie des producteurs sont actionnaires (les plus anciens, 45%), ce qui renforce leurs capacités de négociation et d'orientation des décisions de l'entreprise. L'ouverture du capital aux autres producteurs est cependant freinée par les producteurs actionnaires actuellement. Au cours d'une AG annuelle, les résultats de la campagne précédente et les comptes de l'entreprise sont présentés pour permettre à chaque associé de connaître la situation, les bénéfices, la répartition des dividendes, et les enjeux de l'entreprise. Lors de la réunion de planification de la campagne, le comité négocie au nom des producteurs avec le gérant pour fixer le prix d'achat et les critères.

Les coûts de production sont analysés ainsi que les marges de l'entreprise et ses enjeux.

## **D. QUELS SONT LES RÉSULTATS ET L'IMPACT POUR LES PRODUCTEURS ?**

Les résultats peuvent être variables selon les expériences et contextes, parfois très positifs pour les producteurs, et des situations qui, au contraire, montrent de réelles limites et même des échecs.

Diverses références portent sur des expériences de plus de 10 à 30 ans ce qui permet d'avoir aussi un peu plus de recul sur les effets au niveau des producteurs et d'un territoire, pendant, à côté ou après ces initiatives. Il n'est cependant pas possible de généraliser les résultats car comme, mis en évidence précédemment, ceux-ci dépendent des acteurs impliqués, des contextes, des formes et contenus des contrats, de l'influence éventuelle de tiers acteurs.

### **1. La hausse des revenus et ses effets sur les producteurs et le territoire**

Les résultats sont variables en termes de hausse des revenus.

---

Les revenus des producteurs augmentent dans de nombreux cas, mais pas systématiquement<sup>27</sup>. Cette hausse peut être par ailleurs que temporaire (certaines années) ou sélective, auprès des producteurs qui ont les meilleurs résultats techniques. L'amélioration des revenus dépend aussi des fluctuations des cours internationaux, du positionnement sur les marchés et globalement de l'efficacité de l'entreprise, de sa politique de partage de la VA, et des capacités de négociation des producteurs.

Des résultats majoritairement « positifs » sont observés, avec une hausse de revenus dans 35 cas sur 44 étudiés, même si ces résultats ne tiennent pas compte des contrats abandonnés en cours (surestimation probable)<sup>28</sup>. Cette estimation ne permet donc pas de dégager une tendance claire sur l'augmentation des revenus.

La hausse des revenus peut être l'effet de divers changements :

- L'introduction d'une innovation avec une nouvelle culture (diversification), une nouvelle variété ou des modifications de pratiques culturales qui apportent des hausses de rendements ou des améliorations qualitatives (gustatives, pour la transformation...)
- L'augmentation de la production agricole (avec parfois la hausse de rendements, parfois la hausse des surfaces cultivées),
- Des prix d'achat des productions plus élevés et un partage plus équitable de la valeur ajoutée
- Un plus grand accès aux services pour les producteurs : services financiers (crédits en intrants ou monétaires), fourniture d'intrants de qualité, suivi technique, collecte et transport, transformation,
- Une diminution des risques
- Dans les cas où les producteurs peuvent participer au capital de l'entreprise, ils bénéficient également de rétributions liées au bénéfice de l'entreprise.

Ces résultats se traduisent en **gains économiques** en termes de revenus mais aussi souvent en termes de **facilités de trésorerie** (intrants facilités à crédits, paiement de la récolte à un moment où les producteurs doivent faire face à des dépenses). Cet aspect est souvent fondamental pour les producteurs qui sont très attachés au respect des calendriers de collecte et paiement.

**Le prix et les modes de négociation des prix** apparaissent très sensibles. Si l'on compare ces formes de commercialisation avec les pratiques des commerçant(e)s individuel(le)s (« intermédiaires », commerçants locaux...) les avantages sont parfois relatifs sur ces aspects. Il est difficile d'obtenir les informations sur le **partage de la valeur ajoutée** en dehors des initiatives d'entreprises plus sociales et des co-entreprises qui donnent une information aux producteurs sur leurs résultats.

La question de **l'accès aux services** dont ont besoin les producteurs n'est pas toujours résolue, ni même celle de **l'accès aux intrants**. Les expériences de terrain montrent que les entreprises privées ne remplacent pas les structures qui facilitent (ou facilitaient) ces services. Le cas de l'accès au crédit est particulièrement parlant : il apparaît que les IMF ou banques ne sont pas souvent impliquées dans ces contrats qui restent bipartites. Même si des semences sont fournies, l'accès au crédit de campagne pour les producteurs reste rare. En termes d'effets, les exigences de qualité se répercutent parfois sur le secteur et contribuent à élever le niveau de qualité (et contrôle qualité) de la filière. Divers exemples montrent que les innovations arrivent aussi à aller au-delà des premiers bénéficiaires de contrats, souvent informellement, à partir d'initiatives propres des producteurs<sup>29</sup>.

La réussite d'initiatives d'agriculture contractuelle à certaine échelle peut aussi contribuer à la dynamisation d'un territoire avec la création d'emplois dans les services (de collecte, transformation...).

---

27 - Burnod, et Colin (2012)

28 - Prowse (2013)

29 - RUF, 2012.

**Dans les études de cas**, on constate des hausses de revenus sur les études de cas au Cambodge et au Togo grâce à l'introduction d'une nouvelle production, avec des exigences de qualité et des itinéraires peu consommateurs d'intrants, et un prix payé plus rémunérateur.

En Équateur par contre les itinéraires techniques très consommateurs d'intrants mettent en question la rentabilité de la production de maïs. La commercialisation n'est pas assurée et les prix pas plus hauts que le marché.

### **Retour sur les études de cas : la hausse des revenus et ses effets sur les producteurs et le territoire**



En **Équateur**, les producteurs constatent en général une augmentation significative de la production de maïs sur les parcelles (de 30 à 120 quintaux), mais cette augmentation est aussi due à une intensification de la culture du maïs, qui se traduit par la perte des productions de haricot et ricin, cultures qui ont cependant une rentabilité intéressante. On constate ainsi une perte de revenus bruts de presque 50% (120 qq de maïs payés à 12 US\$ le quintal = 1440 ; contre 60 qq de haricot payés à 20 US et 30 qq de ricin payés à \*40 qq US, soit 2440). Par ailleurs, les coûts de production directs sont bien plus élevés qu'auparavant étant donné l'application de plus d'intrants (même si subventionnés). Les prix des intrants augmentent régulièrement depuis les 5 dernières années alors que le prix du maïs a une tendance à la baisse. Les calculs montrent ainsi une faible rentabilité de la production du maïs.

En termes de prix, les entreprises achètent le maïs selon le taux officiel mais en appliquant une table de dépréciation suivant le degré d'humidité en référence au degré officiel (13%). Les producteurs sont en fait dans l'impossibilité de fournir un maïs sec sans séchage (leur maïs est plutôt autour de 20% d'humidité). De ce fait, la plupart des producteurs préfère vendre à des intermédiaires locaux à qui ils font confiance et qui paient des prix parfois inférieurs au prix officiel, mais sans demander du maïs sec et surtout avec un paiement immédiat. Les entreprises paient par contre avec 15 jours de délais. Les producteurs n'ont donc pas d'avantages significatifs sur les prix ni pour la trésorerie.

En Équateur, la plupart des producteurs sous contrats sont âgés : cette offre d'agriculture contractuelle n'attire pas les jeunes. D'un côté elle n'est pas rentable, d'un autre elle ne résout pas les problèmes d'accès à la terre ni d'emploi. Étant basée sur la vente de production brute, il n'y a pas de création de valeur ajoutée sur le territoire (aucune transformation) ce qui ne génère pas d'emploi.

En termes de qualité de vie, on constate peu d'amélioration au vu des résultats économiques décevants. Un fait préoccupant est celui de divers cas d'intoxication constatés (mal à la tête, vomissements), qui semblent être liés à une utilisation intensive de phytosanitaires. Les répercussions sur la santé des populations seraient à étudier. Un autre effet est celui de l'accès plus facile à des produits toxiques et divers cas cités de suicides par ingestion de produits phytosanitaires.



Au **Cambodge**, les prix pratiqués par AKR sont souvent au-dessus du prix minimum garanti proposé dans les contrats (pour un taux d'humidité convenu, avec séchage) ce qui permet de fidéliser les producteurs. Dans les villages où le programme existe depuis plusieurs années, les producteurs ont confiance et préfèrent vendre à AKR malgré la contrainte du séchage et des délais de paiement d'1 semaine ou 15 jours. Le prix est de 20 à 50% plus élevé que le prix du riz classique (autour de 1500 / 1600 riels contre 1000 /1400 riels) ce qui apporte un revenu additionnel plutôt significatif. De fait, on constate que certains producteurs qui sont sortis du programme d'agriculture contractuelle continuent à produire la variété NM, à partir de semences fermières conservées. Des producteurs hors programmes initient également cette culture. L'expérience favorise le développement d'une filière de riz de qualité (variété, repiquage, séchage).

Le développement de la culture de riz NM apporte une diversification mais aussi une baisse des quantités de riz classique pour l'autoconsommation. En termes de sous-produit, les producteurs n'ont plus accès aux pailles du décorticage puisque le riz est transformé dans l'usine de Kandal.

Les avantages du programme sont encore plus élevés pour les chefs de villages qui bénéficient des gains de revenus sur leurs propres productions et des gains de statut du fait de leur responsabilité et encadrement des producteurs. Ceci renforce leur position de chef de village mais crée aussi quelques distorsions avec des avantages individuels plus marqués pour ces personnes. Si ce travail d'encadrement, contrôle qualité, négociation était assuré par une OP, les bénéfices seraient collectifs et non individuels.



Au **Togo**, les résultats économiques sont différents suivant les cas mais la sécurité de vendre la production est un avantage majeur pour les producteurs qui sont restés les années précédentes avec des stocks de maïs invendus. Sur la majorité des cas, on constate une hausse des revenus liée à la nouvelle production. Les estimations montrent que les revenus nets du soja peuvent être entre 50 000 et 180 000 FCFA par hectares suivant les frais (avec tracteurs ou non) et rendements. En comparaison : ceux du maïs sont souvent limités (parfois négatifs, parfois autour de 15 000 FCFA / ha, ceux du cacao peuvent être autour de 200 000 FCFA / ha).

La culture reste cependant sujette aux risques climatiques (comme les autres productions) et des cas de sécheresse ou excès d'eau ont aussi pu détruire des parcelles, augmentant l'endettement des producteurs. Dans ces cas, le remboursement des semences est renégocié avec l'entreprise mais l'agriculteur doit assumer les frais engagés en travail et le manque à gagner.

L'accompagnement technique est réalisé de façon régulière uniquement dans le cas de l'ESOP Soja Nyo qui programme chaque campagne des visites aux groupements, mais avec du personnel peu nombreux. On peut aussi constater également avec l'ESOP, un vrai renforcement des capacités transversales des producteurs du fait de l'appui aux tontines et comités (renforcement des capacités d'organisation, de négociation, représentation).

Les producteurs ont un accès facilité au crédit dans le cas de l'ESOP qui travaille en coordination avec des IMF pour faciliter le financement des producteurs sur la base de la production comme garantie. Dans les autres cas, il n'y a cependant que rarement d'accord avec des IMF ce qui est une lacune.

Le paiement en une seule fois de l'ensemble de la production vendue est très apprécié et un réel avantage de trésorerie. Les ventes de soja ont lieu au moment où les producteurs ont de forts besoins de trésorerie car devant rembourser leurs crédits, investir parfois sur de nouvelles parcelles de contre-saison et payer divers frais sociaux et familiaux en cette période de fin d'année.

Dans un des cas les plus favorables, le cas de l'ESOP Soja Nyo, les producteurs actionnaires reçoivent également des dividendes en fin de campagne. Les résultats économiques sont présentés en assemblée générale ainsi que les objectifs et enjeux pour l'année suivante.

Les revenus monétaires sont utilisés soit pour rembourser les dettes soit directement pour des investissements sociaux ou productifs. Parmi les investissements sociaux, les frais d'éducation des enfants, de santé, amélioration de l'habitat et festifs pour Noël sont les plus fréquents. Au niveau des investissements productifs, on peut constater une diversification vers des activités non agricole (commerce, artisanat) pour l'homme ou la femme. Les femmes qui ont des parcelles sous contrat, investissent leurs revenus soit pour des activités commerciales soit pour des frais personnels (tissus, habits). Ces revenus contribuent à renforcer leur position sociale et économique.

## 2. Les risques de la spécialisation et de l'intensification en intrants

Dès les années 90 on voit apparaître des risques de spécialisation et intensification autour de modèle insoutenable. Porter et Howard<sup>30</sup> reprenaient des écrits de Glover et Kusterer pour signaler que ce risque pouvait être diminué lorsque les producteurs maintiennent une diversité de production et que l'activité « sous contrat » n'est qu'une forme de diversification. Ils proposaient même que l'existence d'alternatives et autres activités soit un pré-requis à l'établissement d'un contrat et que ces contrats ne concernent pas la base productive et les cultures vivrières. Un des points qui apparaît important de souligner est celui des cultures d'associations qui sont souvent abandonnées avec les productions sous contrat, alors qu'elles sont importantes dans la composition des revenus, pour la consommation et permettent le maintien de stratégies de diversification et gestion des risques.

Le non-respect et les modifications des itinéraires techniques proposés par les contrats sont des formes de résistance des producteurs pour éviter justement les modèles insoutenables. **Dans les études de cas**, il n'apparaît pas vraiment au Togo, en Équateur ou au Cambodge de risques de trop grande spécialisation et intensification vers des modèles insoutenables. Les productions concernées sont cultivées avec d'autres productions, avec peu d'utilisations d'intrants phytosanitaires, et la diversité des systèmes sont maintenues. Cependant, au Cambodge il semble que certains producteurs commencent à abandonner la production de riz classique pour se spécialiser. En Équateur, le modèle est très consommateur d'intrants et présente de vrais risques sur l'environnement et pour la santé humaine.

### Retour sur les études de cas : la spécialisation et l'intensification en intrants



En **Équateur**, les programmes d'appui à l'agriculture contractuelle ont entraîné la généralisation de semences hybrides améliorées (importées) à la place de semences natives, et des modifications d'itinéraire technique vers plus d'utilisation d'intrants chimiques et une spécialisation en maïs sur les parcelles. En effet, comme l'assurance agricole (obligatoire) ne couvre les parcelles que si celles-ci sont cultivées en maïs pur, les producteurs abandonnent les cultures associées sur ces parcelles (haricot, citrouille, ricin). La fourniture de « paquets techniques » amène aussi les producteurs à utiliser plus d'intrants, souvent sans même bien les connaître. Ils ne raisonnent plus l'utilisation de ces intrants en fonction des besoins et coûts mais appliquent des produits auxquels ils ont un accès facilité par le programme.



Au **Cambodge**, les contrats passés avec AKR ont apporté une innovation avec l'introduction de semences améliorées d'une variété différente de riz pour des marchés de qualité (pour l'export). Les producteurs ont diversifié leur système de production avec cette nouvelle culture pour le marché. Quelques producteurs se sont totalement spécialisés en riz NM, mais pour le moment la plupart continue sur d'autres parcelles la production de riz classique pour l'autoconsommation. La culture de riz NM telle que spécifiée par AKR demande par contre un peu plus de travail : le repiquage obligatoire du riz, une augmentation des nuisibles (rats qu'il faut chasser), et le séchage obligatoire du riz. Ce dernier point reste un facteur bloquant dans certains villages où les producteurs préfèrent vendre le riz non séché, même si à moindre prix (1200 riels contre 1600 riels soit 25%). Les producteurs n'utilisent pas de produits phytosanitaires comme souhaité par AKR (ce qui ne modifie pas leurs habitudes). L'interdiction d'utiliser de l'herbicide oblige à repiquer le riz, ce qui est de toute façon souhaitable pour la production d'un riz de

qualité et ce qui permet d'utiliser moins de semence à l'hectare. Ils ont appris à faire de l'engrais organique et utilisent du compost et des fientes de poules achetées sur leurs parcelles de riz NM et au-delà, sur les parcelles de riz classique. Cependant, mais dans les faits ils utilisent en général de l'engrais chimique malgré les directives d'AKR qui souhaite une production de qualité biologique. Ils considèrent que sans engrais chimiques les parcelles ne sont pas productives. Pour ne pas dépasser les volumes autoriser (en fonction des semences, inscrits sur leurs coupons), ils s'arrangent avec d'autres producteurs (en sous production).



Au **Togo**, le développement des cultures de soja a apporté une diversification dans les systèmes de productions, avec l'introduction d'une légumineuse, ce qui est intéressant dans les rotations pour les sols. Le soja remplace dans certains cas la culture de coton qui a décliné depuis plusieurs années. Les producteurs continuent sur d'autres parcelles la production de maïs, haricot, sésame, arachide, légumes. La tendance est cependant à une production moindre de maïs, surtout pour l'autoconsommation, étant donné le manque de marché sur le maïs. Les producteurs abandonnent peu à peu les associations sur les parcelles de soja, pour intensifier la production. Le soja est destiné à la vente mais a été aussi adopté dans l'alimentation depuis quelques années

L'introduction d'une légumineuse a pu apporter des avantages les premières années mais les sols à s'épuisent: les producteurs n'apportent aucun engrais ni minéral ni organique ni amendement sur le soja. Il semble y avoir des baisses de rendements, ce qui peut diminuer la rentabilité. Le manque de main d'œuvre rend difficile le désherbage et certains utilisent des herbicides.

Dans certains cas, les producteurs sont engagés sur des contrats de production de soja biologique puisqu'ils n'appliquent pas d'engrais minéral et font le désherbage manuel. Cependant des engrais sont appliqués sur d'autres parcelles ou sur la même parcelle les années antérieures lors de la rotation avec le maïs. Pour cette raison, certains producteurs ne s'engagent pas sur des contrats de production de soja biologique malgré le prix attractif, Certains réservent une parcelle pour le soja biologique mais ceci les oblige à ne plus faire de rotation.

Certains contrats permettent aux producteurs d'avoir accès à des semences produites au Togo et non OGM (parfois biologiques). Cependant, l'approvisionnement en semences commence à devenir difficile étant donné la demande croissante et la concurrence entre entreprise.

### 3. Le risque d'endettement

Les risques d'endettement sont forts notamment lorsque les systèmes de production sont très intensifs en intrants. L'accès au crédit facilité permet d'augmenter la capacité d'investissement des producteurs mais parfois les crédits trop élevés, trop chers aboutissent à leur endettement . Les cas de succès sont plus fréquents lorsqu'il existe des mécanismes de gestion du risque d'endettement<sup>31</sup>, avec des possibilités de renégociation, refinancement<sup>32</sup>.

**Les études de cas** montrent des risques d'endettement forts en Equateur, avec, d'un côté, une facilitation de l'accès aux intrants à crédits via les entreprises, et de l'autre, des producteurs qui ont par ailleurs des résultats négatifs, et peu de facilité de commercialisation.

Au **Cambodge et Togo**, les modèles moins consommateurs d'intrants diminuent les risques d'endettement. Par ailleurs, au contraire, la hausse et stabilité des revenus améliore la trésorerie et permet aux producteurs de rembourser des crédits, ce qui diminue leur endettement. Les producteurs peuvent améliorer le niveau de vie de leurs familles.

31 - Burnod et Colin (2012 op cit)

32 - Prowse (2013 op cit)



### Retour sur les études de cas : le risque d'endettement



En **Équateur**, les coûts de production directs sont bien plus élevés qu'auparavant étant donné l'application de plus d'intrants (même si subventionnés). Les prix des intrants augmentent régulièrement depuis les 5 dernières années alors que le prix du maïs a une tendance à la baisse. Les calculs montrent ainsi une faible rentabilité de la production de maïs et des risques élevés d'endettement des producteurs.



Au **Cambodge**, certains producteurs (environ 10%) ne respectent pas les contrats et vendent leur riz à des collecteurs du fait probablement de besoins de trésorerie plus immédiats, d'une préférence à ne pas avoir à se préoccuper du séchage et pour ne pas avoir à rembourser le crédit. Ils acquièrent ainsi une dette et sont exclus du programme. AKR ne les poursuit pas et assume la perte. Il semblerait que certains producteurs ne soient pas satisfaits des termes de l'échange concernant les semences et utilisent leurs semences fermières pour avoir moins à rembourser.



Au **Togo**, les producteurs ont un accès facilité au crédit dans le cas de l'ESOP qui travaille en coordination avec des IMF pour faciliter le financement des producteurs sur la base de la production comme garantie. Dans les autres cas, il n'y a cependant que rarement d'aide des IMF, ce qui constitue une réelle lacune. Le paiement en une seule fois de l'ensemble de la production vendue est très apprécié et un réel avantage de trésorerie. Les ventes de soja ont lieu au moment où les producteurs ont de forts besoins de trésorerie devant rembourser leurs crédits, investir parfois sur de nouvelles parcelles de contre-saison et payer divers frais sociaux et familiaux. Les revenus monétaires sont utilisés pour rembourser les dettes soit directement pour des investissements sociaux ou productifs. Le remboursement des crédits libère aussi les producteurs de leur dette ce qui leur permet d'utiliser les autres entrées d'argent pour leurs besoins sociaux et productifs.

## 4. Impact sur la sécurité alimentaire

En termes de sécurité alimentaire les effets peuvent être positifs et négatifs suivant les contextes et les expériences. Olivier De Schutter<sup>33</sup> a notamment expliqué les risques pour les productions vivrières, pour les petits producteurs familiaux et globalement pour la sécurité alimentaire locale et nationale si l'agriculture sous contrat détourne les producteurs des productions vivrières. Les contrats passés avec les producteurs concernent assez souvent des productions de rente (en dehors des produits vivriers) mais il existe des relations contractuelles sur pratiquement toutes les filières. Le développement de ces cultures peut avoir des répercussions négatives sur la sécurité alimentaire pour le producteur comme pour les marchés locaux.

Pour limiter les risques, les producteurs doivent garder des parcelles pour l'autoconsommation en dehors des contrats, et que les associations de cultures dans les parcelles doivent être maintenues<sup>34</sup>.

Par contre, il a été démontré que sur certains cas étudiés<sup>35</sup>, il n'y a justement pas de risque d'affaiblissement des stratégies de sécurité alimentaire, car les contrats permettent plutôt la diversification, avec des parcelles vivrières maintenues. Au contraire, les revenus ou intrants fournis pour les parcelles sous contrat peuvent aussi être réinvestis pour les productions vivrières.

Par ailleurs, il ne faut pas opposer cultures de rentes et vivrières qui sont totalement complémentaires au sein des systèmes de production des petits producteurs : les gains économiques des cultures de rentes peuvent renforcer l'économie familiale lorsqu'ils sont complémentaires des autres activités (parcelles vivrières, élevage..), et peuvent être investis parfois dans une diversification des activités, ce qui peut aussi renforcer la sécurité alimentaire.

33 - 2011, op cit

34 - Glover and Kusterer (1990, p156)

35 - Burnod et Colin (2012, op cit)

---

**Dans les études de cas**, les productions sous contrats sont intégrées au sein de systèmes diversifiés. Les résultats au Togo et Cambodge montrent qu'elles contribuent à la sécurité alimentaire avec le maintien des stratégies de gestion de risques par la diversification et l'amélioration de la situation financière (hausse des revenus, amélioration de la trésorerie, baisse de l'endettement, investissements sociaux et productifs).

De plus, au Togo, la consommation du soja se développe, faisant de cette production de rente une production aussi pour la consommation des familles. La transformation du soja permet de fabriquer aussi des farines infantiles pour le marché local.

En Equateur par contre, on peut noter l'abandon de cultures associées qui étaient dédiées à la sécurité alimentaire. Par ailleurs, les mauvais résultats économiques entraînent des risques d'endettement et perte de revenus.

### **Retour sur les études de cas : impact sur la sécurité alimentaire**



En **Equateur**, l'intensification des parcelles de maïs, suivant le modèle productif promu et la pression du système d'assurance agricole, entraîne un arrêt des cultures associées de haricot sur les parcelles de maïs. Ces pertes de production fragilisent les systèmes paysans d'autant plus que la rentabilité du maïs reste faible malgré les contrats passés. L'utilisation plus généralisée des intrants pose également la question de la qualité des produits, des risques de résidus et globalement de la sécurité de ces aliments pour la consommation.

La politique nationale de promotion de l'agriculture contractuelle telle que proposée, liée à des modèles d'agriculture intensive en intrants, de monoculture et avec peu de valeur ajoutée, apparaît contradictoire à la logique d'agriculture familiale. Ceci pose question face aux enjeux de sécurité alimentaire lorsque plus de 60% des aliments consommés en Equateur sont issus de cette agriculture familiale.



Au **Togo**, le développement du soja comme culture de rente a globalement des effets plutôt positifs en termes de sécurité alimentaire pour les producteurs. Il se fait dans un contexte ces dernières années de surproduction du maïs et absence de marché. Le soja remplace donc le maïs (baisse des surfaces de maïs, denrée de base de l'alimentation) mais les producteurs gardent leurs parcelles de maïs pour leur consommation et un peu de vente et une grande diversification (niébé, manioc, igname, arachide, sorte de courge, et petit élevage). Le soja est consommé de plus en plus localement avec des activités de transformation par les femmes (beignet, fromage). Les revenus du soja permettent également de moins vendre le maïs en fin d'année, et le conserver pour la consommation des familles pour la période de soudure (ou la vente à meilleur prix plus tard).

Il faut souligner cependant que si la baisse de la production de maïs se généralise et se confirme au niveau national, elle peut par contre avoir des effets négatifs sur la sécurité et souveraineté alimentaire.

## **5. Le partage des risques et la durabilité des relations**

Le thème du partage des risques et de la durabilité de la relation est évoqué transversalement. Les entreprises recherchent par définition le profit et vont maintenir et respecter les relations contractuelles si celles-ci sont profitables et si les marchés existent. Parallèlement, les producteurs vont aussi respecter les contrats si ceux-ci leurs apportent des avantages, et si le partage des risques n'est pas trop déséquilibré.

---

Les entreprises délèguent aux producteurs les risques de la production agricole, tout en assumant en même temps les risques de la commercialisation (des crédits remis, du transport, du stockage, de la transformation, de l'exportation...). Les producteurs délèguent eux les risques de la commercialisation aux entreprises, en assumant ceux de la production. Les entreprises sont dépendantes en général de la fluctuation des marchés et doivent sécuriser aussi leurs accès au capital. Le problème du préfinancement et du capital nécessaire pour l'achat des récoltes est souvent une difficulté pour les entreprises (notamment celles de petites tailles, les entreprises plus sociales) qui n'arrivent pas toujours à mobiliser des actionnaires et des partenaires financiers. Enfin, les retards de paiement de leurs propres clients (transformateurs, distributeurs) bloquent parfois leurs capacités.

Les risques encourus par les producteurs sont liés au modèle technique surtout s'il est consommateur d'intrants, et aux innovations. Le risque climatique est également à prendre en compte, d'autant plus dans des contextes où les producteurs doivent aussi de plus en plus s'adapter aux changements climatiques planétaires.

Les garanties sur les contrats sont souvent plus symboliques que réelles, autant pour les producteurs que les entreprises, et il n'y a pas vraiment de moyens de pression. Plusieurs études montrent que la réputation et les liens sociaux jouent un rôle majeur pour la participation des producteurs, et qu'il est important que les entreprises puissent développer des relations de proximité.

Pour faciliter le respect des contrats, 2 critères sont à prendre en compte<sup>36</sup> :

- des services d'appui et des niveaux et modalités de rémunération permettant aux producteurs de surmonter les contraintes qui pèsent sur leur exploitation (contrainte de trésorerie en particulier) et non exclusivement celles pesant sur l'entreprise ;
- une gestion transparente et une forte communication sur les charges imputées aux agriculteurs sous contrat et sur les modalités de détermination des prix du produit. Dans certains cas étudiés, la qualité de la relation entre l'agro-industrie et les producteurs s'avère plus importante que le mode de formalisation de la relation.

La question se pose de la durabilité de l'entreprise, du maintien de son activité dans le temps. En cas de difficulté, la plupart des entreprises arrêtent les contrats pour se positionner sur de nouvelles activités (ou déposer le bilan) ce qui peut avoir des conséquences très négatives au niveau local notamment lorsque la dépendance des producteurs à l'entreprise est forte. La question de la pérennité des processus reste posée, notamment lorsque la rentabilité de certaines filières diminue. Les producteurs peuvent avoir perdu leur autonomie et avoir alors des difficultés à évoluer et modifier leur système.

**Les études de cas** montrent les bons résultats économiques pour les entreprises en Équateur qui retirent un bénéfice net avec l'augmentation de leurs ventes d'intrants. La poursuite de la relation avec les producteurs dépendra cependant du maintien ou non du programme de l'État, dans un contexte où plus de 30% des producteurs semblent ne pas rembourser les crédits, ce qui pose aussi la question du financement pérenne de ce programme.

Au **Cambodge**, les contrats ont été favorables semble-t-il à l'entreprise (rentables) pendant des années et ils ont été respectés et maintenus. Il est apparu cependant une fragilité sur une année qui s'est traduit par des retards de paiement, des indemnités négociées pour les producteurs mais aussi le choix d'arrêter la distribution de semences. Les raisons de cette situation ne sont pas connues mais les évolutions du marché peuvent peut-être remettre en question la pérennité de la relation.

Au **Togo**, les bons résultats amènent les entreprises à poursuivre pour l'instant les contrats et respecter globalement les engagements. La hausse de l'offre peut cependant amener des points de blocage, avec une mise en concurrence également pour l'accès aux semences.

---

36 - Burnod et Colin (2012, op cit)

## Retour sur les études de cas : le partage des risques et la durabilité des relations



En **Equateur**, le programme Plan Semences et crédits FICA apportent des avantages certains aux entreprises impliquées. Elles peuvent en effet offrir des produits à prix subventionné par l'État en reliant en plus la fourniture de semences / engrais / produits phytosanitaires par le biais de paquets technologiques encore plus rentables pour elles. Le programme permet aussi aux entreprises d'avoir un fichier partagé avec les coordonnées des producteurs (données clients).

Grâce aux programmes, les entreprises touchent de nouveaux clients tout en ayant en même temps diminué leur risque et amélioré leur trésorerie: en effet, elles sont payés directement par l'État (via le fonds FICA) pour les intrants et ne mobilise pas sur ces contrats leur propre capital sous forme de crédits aux producteurs. La dette est une dette envers l'État et non envers l'entreprise. Les entreprises diminuent leur frais d'encadrement et suivi grâce à l'implication des techniciens du MAGAP qui facilite le travail des techniciens de l'entreprise.

On constate dans le canton étudié une augmentation de 25% annuelle des ventes, majoritairement sous forme de paquets technologiques, ce qui apporte des bénéfices importants aux entreprises et renforce leur position, pouvoir d'influence.

Les entreprises n'achètent pas systématiquement la production de maïs mais lorsqu'elles le font, le prix d'achat n'est pas très attractif et elles s'octroient des facilités de trésorerie puisqu'elles paient avec des délais de 15 jours. Comme elles absorbent une partie de la production nationale certaines sont aussi en position plus favorable pour négocier des droits d'importation de maïs à prix encore plus bas pour l'agro-industrie.

La pérennité de la relation entre les entreprises et les producteurs est liée à la durée du programme Plan semences ou crédit ICTA. Elle dépendra aussi des gains et des avantages pour les producteurs et de leur capacité à rembourser les crédits. Or les résultats sont inquiétants et il semble que plus de 30% des crédits ne soient pas remboursés (donnée approximative difficilement accessible). Les producteurs par ailleurs ne savent pas quelles sont les règles d'endettement du projet, les intérêts moratoires éventuels, les possibilités de négociation des dettes, ni envers qui ils contractent leur dette.



Dans le cas du **Cambodge**, le programme permet à l'entreprise AKR de s'approvisionner en riz Neang Malis (ou équivalent) dans des quantités permettant de rentabiliser son activité et ses infrastructures de transformation, riz qu'elle positionne sur les marchés de qualité équivalente aux riz jasmins thaïlandais, sans internaliser les contraintes d'accès à la terre et de production. L'appui et l'intéressement des autorités locales permettent de financer à faible coût et avec un succès assuré la mise en place du programme.

En 10 ans, l'entreprise a développé ses contrats (de 2000 à 40 000) et donc son activité et ses bénéfices. Cependant, elle semble en 2012 avoir eu des difficultés (liées au marché ?) et n'a pas pu payer les producteurs en temps voulu. Elle a par la suite payer ses dettes avec des intérêts (mais parfois avec 10 mois de retard) mais ne fournit plus de semences.



Au **Togo**, les contrats permettent aux entreprises de s'approvisionner en soja sur un marché en développement et compétitif. Cependant, étant donné l'aspect informel de ces contrats oraux, et le manque de suivi ou pression sociale, cet approvisionnement n'est pas toujours sécurisé.

Dans le cas de Bio4ever et Label D'or, les contrats permettent d'avoir accès à du soja non transgénique et biologique (en théorie) et développer leurs marchés vers l'Europe. Le caractère biologique n'est cependant pas assuré au regard des pratiques et contraintes au niveau de chaque producteur mais aussi du territoire. Les entreprises peuvent avoir des difficultés de certification. Le maintien de la relation dépendra de la pérennité des marchés, de la qualité des productions pour les producteurs, des exigences des entreprises en termes de qualité et aspects biologiques. Il apparaît également un risque pour le maintien et développement des contrats du fait de la pression sur la ressource semences : les entreprises et producteurs ont de plus en plus de difficultés à se procurer les semences de base à multiplier.

Au niveau de l'entreprise sociale, Soja Nyo peut obtenir des volumes de soja pour la transformation de produits bruts et rester bien positionnée sur les marchés nationaux de farines alimentaires et concentrés avicoles. Le système d'agriculture sous contrat a permis à l'entreprise ESOP d'atteindre un peu moins de 1000 Tonnes de soja collecté par an. Depuis 2011, les chiffres sont autour de 800 / 900 tonnes et semblent stagner. Le nouveau plan d'affaires a pour ambition de doubler les volumes et atteindre plus de 2000 tonnes. L'entreprise n'a jamais cherché à capter tout le soja de ses membres mais cependant, des volumes croissants. Le plan d'affaires est resté sur des objectifs qui tenaient compte aussi des limites en financements. La concurrence s'est développée à partir de 2009 sans que Soja Nyo ne s'en aperçoive vraiment ce qui s'est traduit par une fuite de volumes en 2013 (des responsables commerciaux de tontines ayant été engagés comme collecteurs par Bio4ever). Il s'ensuit aussi une perte de confiance et des interrogations sur l'avenir mais aussi des réactions positives des actionnaires qui veulent redresser la situation.

Le marché suit puisque il y a une demande croissante à la fois pour les aviculteurs (soja trituré), les éleveurs (tourteaux), la population (huile de soja, farine de soja, fromages de soja, plats cuisinés). Il y a aussi une demande internationale pour le soja naturel (non OGM) qui est prisé pour les marchés biologiques (pour alimentation biologique humaine ou animale).

Le plan d'affaires 2014-16 met l'accent sur le besoin de développer l'activité en augmentant les volumes collectés et transformés, augmenter le nombre de tontines et producteurs, fidéliser les collecteurs pour éviter les pertes vers la concurrence, augmenter la rentabilité de la production de soja des producteurs et de la transformation de l'usine pour pouvoir apporter un revenu supérieur aux familles tout en restant compétitif sur le marché. Des investissements sont prévus et une ouverture du capital pour attirer de investisseurs. L'entreprise a des difficultés récurrentes de financement avec des retards de paiement de ses clients qui l'empêchent de rembourser ses propres crédits et de débloquer des fonds rapidement pour l'achat du soja. L'ouverture du capital à de nouveaux investisseurs et le développement d'accords avec des banques ou IMF est un enjeu.

## 6. Les conséquences sur les organisations paysannes

Il est avéré que les organisations de producteurs sont un élément clés pour le succès des contrats pour qu'ils soient respectés et apportent des avantages aux producteurs et entreprises.

L'agriculture sous contrat a démontré qu'elle peut impliquer avec succès des OP qui joue un rôle important dans la négociation et le suivi, ou parfois l'accompagnement de ces contrats. **Les organisations paysannes peuvent permettre l'établissement de schémas contractuels plus efficaces en réduisant les coûts de transaction, rendre ces schémas plus équitables en améliorant les capacités de négociation et de lobbying des producteurs**<sup>37</sup>. Cependant, le fonctionnement des organisations peut être grevé par des problèmes d'action collective, conduire à l'exclusion de certaines catégories de producteurs ou être récupéré par des élites. L'activité et l'impact effectif des organisations de producteurs dans les contrats semblent s'être améliorés depuis les années 2000 grâce à :

- la mise en place de formation et la mise à disposition d'appuis institutionnels et organisationnels,
- une structuration ayant pour objectif la défense d'intérêt des producteurs en couplant une représentation locale et une représentation nationale grâce à une organisation en réseau

37 - Bruno et Colin (2012, op cit)

- 
- l'existence effective d'espaces de négociation, et, très souvent, un appui pour leur fonctionnement par le gouvernement, la société civile et les agences de développement.

**En cas de bon fonctionnement des contrats et avantages vérifiés pour les producteurs, l'OP gagne en légitimité, crédibilité et sort renforcée de l'expérience.** Ceci peut lui permettre de mieux négocier d'autres accords et contrats avec d'autres partenaires, ou développer des services.

Se pose cependant la question de la rétribution de son travail, soit par l'entreprise, soit à partir de prélèvements sur les volumes remis ou paiements. En cas d'échec, l'OP peut aussi ressortir fragilisée et prend aussi un risque dans son engagement.

**Dans les études de cas,** l'implication d'une OP au Togo permet de consolider le processus et parallèlement de renforcer l'OP qui gagne en légitimité auprès de ses membres. Dans le cas de l'entreprise sociale, il reste à assurer sa pérennité et sa bonne gouvernance.

### **Retour sur les études de cas : les conséquences sur les OP**



Au **Togo**, les accords avec Label d'Or sont passés avec les unions locales (OPC) mais sous la supervision de l'OP Union cantonale. L'Union cantonale a pu négocier le contrat et aussi assurer une pression sociale sur ses membres et dirigeants pour respecter les contrats. Certaines Unions locales disent avoir par exemple racheté du soja à des intermédiaires pour pouvoir compléter leurs livraisons et honorer des contrats.

Les contrats entre l'entreprise et chaque union locale incluent un intéressement de l'Union cantonale (qui reçoit 5 FCF/ kg vendu, moins de 3% du prix). Les ressources collectées permettent à l'union cantonale de couvrir quelques frais de fonctionnement en général (papier, déplacements...).

Ce montage permet de renforcer l'organisation cantonale d'un point de vue financier mais aussi plus politique car le contrat renforce aussi sa légitimité, son engagement pour venir en appui à ces membres. L'OP gagne en expérience et souhaite se positionner plus souvent comme partie prenante dans la négociation des contrats sur son territoire et le suivi des engagements.

Dans le cas des autres entreprises, les accords passés directement avec des unions locales ou des groupements ne renforcent pas vraiment les organisations locales qui existent (sans être toujours très visibles) car ces accords interviennent à un niveau très local, de façon souvent presque confidentielle.

Dans le cas de Soja Nyo, il n'y a pas d'OP mais le programme contribue à l'émergence de dynamiques d'organisation des producteurs. Certaines tontines sont en train de se légaliser pour répondre à la loi sur les organisations paysannes : formation d'une SCOOP qui demande d'avoir un minimum de membres, un compte, un capital social minimum de 1 million de FCFA. La tontine se transforme en SCOOP mais la SCOOP peut être plus large (plus de membres, autres activités). La légalisation de ces organisations est accompagnée par d'autres projets. Par ailleurs, le comité est une forme d'organisation des producteurs et assume le rôle de négociation des contrats. Il reste cependant non formalisé et sans envergure.

L'étude sur l'agriculture sous contrat dans le commerce équitable a montré des différences importantes en termes de structuration et renforcement organisationnel des producteurs.

Les résultats des études de cas sur le renforcement organisationnel des OP en agriculture contractuelle sont mitigés. En effet, un processus de consolidation réelle a été observé dans le cas où la structure intermédiaire qui a accompagné les producteurs est une ONG (cas de COFA), mais le processus organisationnel s'est révélé très partiel et fragile dans les deux autres cas étudiés où la structure intermédiaire est également l'entreprise commerciale :

- dans le cas de COFA, l'appui reçu par les producteurs a permis à l'organisation d'exister légalement, d'avoir une bonne représentativité et gouvernance. Elle a développé des capacités d'appui technique à ses membres, administratives, financières, et des capacités commerciales propres (sur diverses productions). Elle cherche à mieux contrôler la filière en créant une usine de première transformation. Elle a développé un réseau de partenaires diversifiés et des activités de plaidoyer. Elle participe à des initiatives de développement local. Les performances commerciales sont cependant limitées avec notamment des volumes faibles vendus du fait des difficultés de la filière coton et un manque de capital de travail.

- dans le cas de SUNSTAR, l'appui reçu par les producteurs a permis à l'organisation d'exister et de se légaliser récemment, d'avoir une bonne représentativité et gouvernance mais avec peu de rotations des responsables. Elle a acquis des capacités de gestion de la prime de développement. Cette prime lui permet de financer son fonctionnement et de mener des activités de développement local. L'organisation n'offre cependant pas de services d'appui technique ou de crédits à ses membres et n'a pas développé de capacités commerciales propres : elle est dépendante de la relation avec l'entreprise SUNSTAR. La totalité de la production est commercialisée en commerce équitable par l'entreprise mais le prix minimum garanti reste inférieur aux prix du marché et les producteurs ont peu de capacités de négociation et une dépendance forte à l'entreprise. L'organisation est isolée et n'a pas développé de réseaux ni de capacités de plaidoyer.

- dans le cas de BURKINATURE, l'appui reçu par les producteurs a permis à l'organisation de se structurer et de se trouver aujourd'hui en processus de légalisation, d'avoir une certaine gouvernance mais des modes de représentativité à améliorer pour plus de transparence. Elle a développé quelques capacités techniques et financières, mais ne joue pas vraiment de rôle d'appui technique à ses membres ni de rôle commercial. Les performances commerciales sont importantes avec l'ensemble de la production vendue mais une insécurité apparaît sur le maintien des prix et des volumes à l'avenir. L'organisation n'a pas développé de réseaux ni de capacités de plaidoyer et participe peu au développement local.

## 7. L'impact sur l'environnement

Les conséquences des initiatives d'agriculture contractuelle sur l'environnement peuvent être très diverses, et liées au modèle d'agriculture promu ou choisi. Les acteurs impliqués et les filières de commercialisation choisies influencent largement l'orientation de ces contrats et de leurs effets.

Dans les études de cas, il apparaît évident que lorsque l'entreprise à l'initiative du contrat est une entreprise positionnée sur la filière biologique, les dynamiques induites ne seront pas les mêmes que lorsque ce sont d'autres types d'acteurs, notamment ayant des intérêts avec la vente de produits phytosanitaires. Dans le cas de l'Équateur, les effets sur l'environnement et la santé humaine sont inquiétants. Au Cambodge et au Togo, la question du maintien de la fertilité des sols reste posée tenant compte que les apports d'engrais organiques sont inexistantes ou très faibles.

## Retour sur les études de cas : l'impact sur l'environnement



En **Equateur**, les contrats passés avec les entreprises amènent les producteurs à n'utiliser plus que des semences importées (pas une seule de l'INIAP) ce qui se traduit par une hausse de la dépendance et une perte de biodiversité. Les contrats les amènent par ailleurs à une utilisation de produits phytosanitaires bien plus importante, plus systématique. Les producteurs ne se demandent plus toujours si l'application est vraiment utile et indispensable, mais appliquent les produits puisqu'ils ont à disposition les intrants. Des producteurs soulignent par ailleurs avoir un ensemble de produits qu'ils ne connaissent pas, ne savent pas appliquer. Certains villages du canton de Pedro Carbo, se trouvent dans la zone tampon de la forêt protégée Chongón Coloche : les producteurs n'utilisaient pas auparavant d'intrants chimiques jusqu'en 2008 mais ont commencé à appliquer les paquets technologiques des programmes, provoquant un début de contamination de cette zone tampon.



Au **Togo**, la culture de soja a des effets positifs sur la fertilité (légumineuse), effets qui ont été constatés par certains producteurs les premières années. Cependant il semble qu'il y ait peu de nodosité et que l'on assiste à un certain épuisement des sols du fait du manque d'apports de matière organique, manque d'apports de fertilisants potassiques, de l'abandon des jachères. Les rotations sont maintenues (maïs / soja / autres cultures). Les effets négatifs qui commencent à être observés ne sont pas spécifiques au soja. Pour le maïs, des engrais sont appliqués, mais il y a également peu d'apports de matière organique. L'utilisation récente d'herbicides a sans doute des effets négatifs sur l'environnement, la santé humaine notamment du fait des risques lors des applications d'herbicides (les précautions d'usage peuvent ne pas être respectées par tous les producteurs pour les cours d'eau, la gestion des résidus..).

## 8. Les conséquences en termes de politiques publiques

La bibliographie souligne à plusieurs reprises les rôles que pourraient avoir les pouvoirs publics, pour la définition de mesures incitatives, des normes et pour un suivi des expériences. L'État doit aider à créer un environnement favorable<sup>38</sup> et :

- Soutenir la consolidation d'OP en facilitant les processus de légalisation, en ayant un régime fiscal / social favorable aux OP
- Etablir une régulation contre les trusts et monopôles
- Jouer un rôle de courtier tout en favorisant l'information. (Par exemple en Chine l'État fournit aux entrepreneurs potentiels la liste des OP existantes)
- Informer les producteurs et les entreprises lorsqu'il y a des abus (dénoncer)
- Donner des indications claires sur des standards de sécurité alimentaire et qualité (notamment face aux problèmes environnementaux et de santé humaine)
- Faciliter la mise en place des processus de certification
- Apporter des subventions aux petits producteurs pour qu'ils puissent mieux participer
- Mettre en place des partenariats public / privé sur le transfert de technologies
- Faciliter les investissements et les capacités pour les entreprises d'investir dans les filières
- Faire la promotion d'une responsabilité des entreprises (RSE)
- Mettre en place des mécanismes de résolutions de conflits
- Mettre en place une législation pour améliorer la clarté et l'équité dans les contrats

38 - Prowse (2013, op cit)



En s'appuyant notamment sur :

- L'existence d'une régulation par la loi pour empêcher les paiements trop tardifs (à terme de l'année) au sein de l'agriculture contractuelle,
- Une législation pour vérifier qu'il n'y a pas de clauses abusives sur les contrats. Par exemple en Inde, il y a une loi qui dit ce que doit contenir au minimum un contrat (durée, qualité demandée, transport, prix, crédit, un registre obligatoire, des modalités de règlement de conflits), et qu'il doit être forcément écrit. Au Vietnam, une loi demande notamment qu'il y ait un registre des contrats de productions, et des modalités de résolution de conflits pour chaque contrat.

L'État doit également :

- Favoriser la sécurisation des droits fonciers des populations locales, des producteurs sous contrat et des agro-industries,
- La mise en place de dispositifs évitant les contrats léonins et sécurisant les engagements contractuels,
- Un appui à l'organisation des producteurs et à la création d'arènes de négociation et de résolution de litiges,
- La dissémination d'information sur les «bonnes pratiques contractuelles» et sur les prix<sup>39</sup>.

Les États se doivent également de respecter le droit à l'alimentation, ce qui les engage à plus de vigilance sur les contrats et leurs impacts, à faire respecter le droit du travail et la non-discrimination envers les femmes, à créer des conditions pour que les contrats soient favorables et accessibles aux petits producteurs, et à préserver la durabilité écologique et l'intérêt général<sup>40</sup>.

Dans les études de cas, dans le cas du Togo, il conviendrait de définir comment appuyer des initiatives comme celles des ESOP qui montrent des avantages pour les producteurs. Dans le cas du Cambodge, l'analyse des expériences pilote amène l'équipe du SCCRP à formuler quelques recommandations en termes de soutien public.

### **Retour sur les études de cas : les conséquences en terme de politiques publiques**



Au **Togo**, le développement de l'agriculture sous contrat ne modifie pas vraiment la présence et le rôle de l'État mais la complète dans certains cas (dans le cas de Soja Nyo pour l'assistance technique notamment). L'État intervient dans la commercialisation sur certaines filières mais des problèmes de non-paiement ou non-collecte des denrées ont été évoqués : les entreprises comme Soja Nyo se substituent alors pour ce rôle de commercialisation, avec plus d'efficacité.

En termes de politiques publiques, l'État ne s'est pas encore prononcé.

Le développement d'expériences comme celle de Soja Nyo devrait amener à encourager les bonnes pratiques pour des engagements contractuels fermes (respect des volumes, des calendriers, paiement comptant). La politique fiscale reste cependant assez stricte et les entreprises comme les ESOP et autres initiatives sont contrôlées et sont imposées même si leurs résultats sont négatifs (forfait). Une pression fiscale forte peut fragiliser les ESOP et il manque sans doute plus de souplesse dans la politique fiscale pour les OP, notamment les ESOP.

Il apparaît nécessaire de questionner le rôle de l'État dans la commercialisation au regard des initiatives des acteurs privés et des OP qui cherchent également à sécuriser des marchés.

39 - Burnod et Colin (2012, op cit)

40 - Olivier de Schutter (2011, op cit)

Projet SCCR (Support to the Commercialization of Cambodian Rice Project)

### **Leçons apprises et enjeux futurs :**

(A partir d'une note de Jean-Marie Brun, Juin 2014, SNEC / IRAM)

Suite aux efforts du projet de promotion et mise en contact d'organisations de producteurs et entreprises, 5 contrats de production et commercialisation du riz ont été passés au cours de l'année 2014, impliquant 3 entreprises différentes et 5 organisations de producteurs. Ces contrats concernent pour l'instant de petites quantités de riz (de 5 à 170 tonnes) et des groupements de 7 à 24 producteurs. Ils permettent cependant de tester l'intérêt de ces formes de partenariat. De fait, les premiers résultats montrent des résultats mitigés, avec une hausse de prix à peine de 3% pour les producteurs, et peu d'avantages au regard des efforts faits pour mettre en place ces contrats.

Une autre action a concerné 5 coopératives qui produisent du riz biologique, et l'Association Cambodgienne d'Agriculture organique (COAA). 500 tonnes de riz biologique ont été produites, mais seulement 100 tonnes ont pu être commercialisées comme riz biologique suite à un manque de coordination entre acteurs et des difficultés de contrôle qualité et traçabilité. Malgré cela, les premiers résultats semblent intéressants économiquement, avec un marché biologique en développement.

Ces expériences pilotes amènent les constats suivants pour les producteurs / entreprises :

- L'agriculture contractuelle n'est pas très attractive pour le riz cambodgien conventionnel car il existe déjà beaucoup d'offres de producteurs et d'acheteurs. Les acheteurs n'ont pas besoin de sécuriser leur approvisionnement. Leur difficulté principale reste l'accès au capital financier pour sécuriser les achats. Pour les producteurs et leurs OP, les contrats ne résultent pas très avantageux car la différence de prix est faible et ils ne reçoivent pas de services en échange (1 seul contrat sur 5 a facilité du crédit). De plus aucun système ou mécanisme de régulation et concertation n'existe en cas de conflit.
- L'agriculture contractuelle apparaît par contre plus intéressante lorsque les vendeurs et acheteurs sont plus rares (sur les filières en développement), les deux acteurs cherchent à sécuriser leurs achats / ventes. C'est le cas sur la filière riz biologique au Cambodge ou riz de qualité. Producteurs et entreprises ont alors besoin de contrats clairs qui définissent la qualité recherchée et le processus de contrôle de qualité. En cas de défaillance de l'acheteur, des indemnités doivent être prévues qui couvrent les coûts engagés par l'OP pour le contrôle qualité et la certification.
- L'agriculture contractuelle peut être un instrument pour inciter à une production de plus grande qualité, grâce notamment à la fourniture de semences de qualité et le contrôle de qualité - Ces améliorations bénéficient à tous le secteur du riz du pays.
- Enfin, l'agriculture contractuelle peut aussi mieux répondre au besoin de traçabilité sur certains marchés.

### **En termes de politiques :**

**L'agriculture contractuelle est un moyen et non un but en soi : Il n'y a en effet aucune raison de faire la promotion de l'agriculture sous contrat en tant que telle. Par contre, il apparaît justifiable d'encourager des initiatives d'agriculture contractuelle lorsque celles-ci sont utiles au développement, par exemple lorsque les initiatives en cours permettent d'augmenter la qualité de la filière.**

Les mesures d'appui doivent être concertées avec les parties prenantes, mais si on s'inspire des cas d'autres pays, on peut évoquer : des subventions pour renforcer des OP (pas des producteurs individuels), des prêts à taux bas pour les transformateurs engagés sur des contrats qui renforcent des OP et la qualité de la filière, des subventions sur les semences ou intrants, des services de règlement de conflits, la priorité sur des appuis et services d'extension agricole...

Le cadre légal actuel est assez général et concerne la promotion de l'agriculture contractuelle, la coordination entre parties, l'aide à la résolution de conflits. Il serait souhaitable d'établir un règlement pour mieux encadrer la mise en place des contrats, de préciser les formes d'agriculture contractuelle et les mécanismes de résolution de conflits au niveau local avec le renforcement des instances d'arbitrage locales.

Il apparaît aussi important de développer la connaissance des OP sur l'agriculture contractuelle et leur apporter des formations pour une meilleure implication.

---

## E. CONCLUSION ET RECOMMANDATIONS

**Les expériences d'agriculture sous contrat sont très diverses et varient selon les contextes**, les filières et les territoires même territoire. Les variables concernent :

- Les **acteurs impliqués** pour l'établissement et la négociation de ces contrats (divers types d'entreprises, groupements informels, organisation de producteurs, structures d'accompagnement et de médiations), leurs pratiques et objectifs propres ;
- Les **rapports de force** établis et l'existence ou non de **mécanismes de concertation** et de suivi ;
- Le **caractère oral ou écrit du contrat** et le degré de précision des obligations et droits des diverses parties ; **la flexibilité ou non** du contrat (exclusivité ou non de la vente) ;
- Les **services fournis aux producteurs** : intrants, accompagnement technique, accès facilité ou non au crédit et les modèles de production proposés (avec parfois des innovations, des modèles plus ou moins intensifs en intrants) ;
- Les **prises de risques** dans la production (innovation) et les exigences de qualité ;
- La concurrence avec les **productions vivrières et les degrés de spécialisation** ;
- Les **avantages** pour les producteurs sur la **commercialisation**, au-delà du prix : le calendrier, avantages de trésorerie, évolution du prix dans le temps, primes diverses ;
- **Les modalités de fixation de prix** et de **partage de la valeur ajoutée** (notamment dans des entreprises plus sociales) ;
- L'information et la **transparence** sur les résultats de l'entreprise ;
- La possibilité ou non de **participation au capital** de l'entreprise.

Les situations peuvent être donc plus ou moins avantageuses ou risquées pour les producteurs et en termes d'impact sur la sécurité alimentaire. L'agriculture sous contrat ne doit donc **pas** être considérée comme **une fin en soi mais un moyen** d'appuyer des processus de développement et doit donc respecter certaines conditions. Il convient alors de **repérer les critères pour que ces contrats puissent être favorables** à l'agriculture familiale et à la sécurité alimentaire, et suggérer un socle de conditions à respecter.

### 1. Les conditions pour que l'agriculture sous contrat soit favorable au renforcement de l'agriculture paysanne

En conclusion, pour les ONG de la C2A, il est possible de mettre en évidence certaines conditions essentielles pour que l'agriculture sous contrat soit de nature à renforcer l'agriculture paysanne dans les pays du sud :

#### Conditions concernant les productions et parcelles visées

- Les contrats peuvent concerner toute sortes de productions (vivrières, de rente, annuelles, pérennes..) mais doivent s'insérer dans la logique d'agriculture paysanne et des systèmes de production, avec **le maintien des stratégies de diversification et gestion des risques**, tant au niveau de la production que de la commercialisation. Le degré de spécialisation des productions sous contrat doit être maîtrisé: le producteur ne doit pas devenir totalement dépendant de la production sous contrat, et doit pouvoir garder une diversification d'activités. Toutes les ressources (foncières, financières, en main d'œuvre familiales) ne doivent pas être destinées à la production sous contrat par mesure de prudence. Le degré de spécialisation peut augmenter progressivement.
- Les parcelles sous contrat doivent permettre la diversification et **ne doivent pas se substituer entièrement aux parcelles pour l'autoconsommation** à la fois pour l'intérêt du producteur comme du contexte et marché local, et le maintien de la souveraineté alimentaire nationale.
- Pour que le producteur puisse maîtriser ses choix, il doit pouvoir sécuriser son accès au **foncier** (reconnaissance de ses droits de propriété ou d'usage) et, suivant les systèmes, sur l'accès à l'eau.

---

### Conditions concernant les formes de contrats :

- Les contrats peuvent être oraux ou écrits (suivant les contextes et les habitudes culturelles) mais doivent **être précis et compréhensibles / expliqués** aux producteurs (par exemple, le contrat doit être disponible dans la langue couramment parlée par le producteur...)
- Les contrats doivent pouvoir être **concertés et négociés de façon transparente et équilibrée**
- Les **exigences de qualité et leurs critères doivent être clairs**
- Les **modalités de collecte et d'achat** des productions doivent être renseignées
- Les **critères pour fixer le prix doivent être concertés et indiqués**
- Les risques de pertes de production doivent être prévus, avec la possibilité de renégocier le remboursement des dettes ou des mécanismes de refinancement
- Les contrats doivent rechercher **la participation et l'adhésion des femmes**, et leur participation aux phases de concertation et signature des accords. Des contrats doivent être signés avec des femmes si possible quand ils concernent directement leur travail, ou avec l'homme et la femme.

### Conditions concernant les services :

- Les contrats doivent pouvoir **apporter ou faciliter les services dont ont besoin les producteurs** (suivant les contextes) : appui technique, crédit de campagne, commercialisation, formation de leaders. Les contrats doivent tenir compte des facteurs limitant et chercher à y remédier ce qui implique une bonne compréhension du fonctionnement des systèmes de productions des producteurs. Des partenariats publics / privés ou avec d'autres acteurs privés peuvent permettre de mieux organiser ces services
- Le coût **indirect ou direct de ses services doit être connu s'il est appliqué aux producteurs** (lorsqu'il est facturé au moment du paiement)

### Conditions concernant les itinéraires techniques :

- Les itinéraires techniques proposés ne doivent **pas être trop intensifs en intrants pour limiter les risques d'endettement**
- La **rentabilité économique du modèle agricole proposé doit être vérifiée** sur la base des coûts des intrants et rendements réels obtenus par les producteurs
- **La fertilité des sols et l'accès à l'eau doivent être préservés.** Les modèles de production doivent être durables et des solutions doivent être proposées pour la gestion de la fertilité
- En cas d'introduction **d'une innovation**, les producteurs doivent être **accompagnés et formés, avec un suivi** des processus et résultats.

### Conditions concernant les conditions de vente :

- Des **prix minimum doivent être garantis** sur la base de calculs tenant compte des coûts de production, la rémunération du travail de la famille et le partage de la valeur ajoutée. Des **critères de revalorisation du prix devraient pouvoir être proposés** (prix minimum, ajustement aux variations des prix du marché, primes sur le bénéfice de l'entreprise)
- Les négociations sur les conditions de collecte et vente doivent **tenir compte des besoins de trésorerie** et des calendriers de flux de trésorerie au sein des exploitations. Le paiement doit être fait au **moment opportun** par rapport aux besoins de trésorerie. En cas de retard de paiement, **des pénalités** doivent être prévues et appliquées
- Les producteurs doivent être informés des risques de marchés auxquels fait face l'entreprise

### Conditions concernant la négociation du contrat :

- Les producteurs (hommes et femmes) doivent pouvoir être **représentés dans la négociation** et même appuyés par des acteurs externes ou leurs OP pour **rétablir des rapports de force plus favorables**
- La négociation du contrat doit aborder la possibilité **d'organiser un suivi** et si possible une représentation des producteurs dans les instances de l'entreprise (direction, conseil d'administration)

### Conditions concernant le suivi et la concertation :

- Les contrats doivent être **présentés à des instances externes** si le contexte le permet (État, collectivités, acteurs de la société civile) qui pourront s'assurer de leur légalité, apporter un appui, suivre les bonnes pratiques, et éventuellement intervenir comme médiateur en cas de conflit
- Des **mécanismes de résolution des conflits efficaces et transparents doivent être négociés et mis en place**

---

## 2. Défendre le rôle primordial des OP

Les exemples démontrent que dans le **cas de la présence d'une OP** dans ces expériences d'agriculture contractuelle, les **conditions sont plus favorables pour les producteurs** tout en restant acceptables pour des entreprises. La présence d'une OP peut se révéler avantageuse pour les deux parties (pour les producteurs comme pour l'entreprise) et faciliter l'établissement de la relation dans de bonnes conditions.

Les OP permettent notamment de :

- Négocier et faciliter des contrats plus équilibrés, qui répondent aux besoins de ses membres et qui seront mieux respectés
- Fédérer les producteurs en groupes organisés pour faciliter les opérations
- Organiser la distribution d'intrants, de crédits, la collecte le transport de façon plus efficace et à moindres coûts
- Apporter parfois l'assistance technique et organiser le contrôle qualité
- Mobiliser d'autres appuis externes
- Assurer également en interne un contrôle et une pression sur les producteurs pour le respect des contrats (lorsqu'ils sont jugés intéressants) pour que l'intérêt général des producteurs soit préservé (sans dysfonctionnement du fait de quelques individus).
- Assurer un suivi du respect des engagements des entreprises
- Veiller sur la possibilité de diversifier les contrats (mise en concurrence de diverses entreprises).

Au cours du temps l'OP peut œuvrer pour faire évoluer la relation contractuelle et jouer un rôle plus actif, en cherchant à ce que les entreprises délèguent à l'OP des **rôles d'encadrement des producteurs, de suivi et contrôle qualité, de collecte** (avec une participation financière pour couvrir les coûts de ses services). Ce type de mécanisme renforcerait l'OP au niveau organisationnel, institutionnel, au service des producteurs. Cette évolution suppose que l'OP acquière les compétences et l'organisation interne pour ces services, et que le coût de ces services permette de diminuer les coûts de transactions et encadrement (ces services doivent être aussi efficaces que s'ils étaient faits directement par l'entreprise, et moins onéreux ou à un coût équivalent).

A un autre niveau, les OP peuvent aussi jouer un **rôle de plaidoyer** face aux entreprises et tiers acteurs pour la défense des intérêts des producteurs et le développement durable de leur territoire, et veiller à un développement respectueux des droits comme des ressources. Elles devraient donc jouer un rôle important dans **les choix techniques et options technologiques** pour par exemple :

- Concerter en interne avec ses membres pour l'organisation du territoire lorsque les producteurs font le choix de filière organique (ce qui requière un engagement collectif, des zones tampons etc...)

Les OP sont des acteurs clés des processus de développement, dans leurs fonctions majeures de production et alimentation des populations, de génération de revenus familiaux et d'emplois ruraux, de gestion durable des ressources naturelles et de représentation des familles paysannes. Les OP ont un rôle crucial à jouer dans la **réalisation du droit à l'alimentation** et doivent donc être considérées comme des acteurs à rechercher et mobiliser pour la mise en place de contrats justes et équitables.

Les OP doivent défendre les intérêts des producteurs et productrices, renforcer la démocratie interne, au travers d'une bonne gouvernance, et acquérir les compétences pour pouvoir négocier les contrats, les suivre, et le cas échéant organiser l'encadrement, la collecte. Dans les politiques de développement, **il reste essentiel de défendre et promouvoir la participation des OP et continuer à renforcer leurs capacités, notamment pour les amener aussi à mieux se positionner comme partenaires actifs des entreprises et développer leurs capacités à négocier, établir des contrats.**

Des tiers acteurs comme les ONG ont sans nul doute un rôle important pour rendre possible ce renforcement de capacités des OP.

---

### 3. Le rôle des ONG et des structures d'accompagnement

**Les institutions de recherche** agronomique pourraient avoir un rôle pour une amélioration des cultures et des pratiques agricoles adaptées aux contraintes des producteurs et de leur environnement,

**Les banques ou IMF** semblent également des acteurs clés pour assurer le financement des divers acteurs, et assurer les besoins de trésorerie en répartissant les coûts financiers.

- Des crédits si besoin pour la production de la filière concernée (en incluant aussi des coûts de main d'œuvre) mais aussi pour d'autres productions. Dans la plupart des cas, ces crédits transitent par les OP.
- Des crédits aux entreprises pour la collecte et pour sécuriser les calendriers de paiement.
- Des contrats tripartites pourraient être privilégiés (IMF / OP / entreprises).

**Les ONG** pourraient se positionner comme facilitateur avec diverses fonctions :

- Renforcer les compétences des OP pour négocier les points clés et suivre ces contrats,
- Renforcer les OP dans le domaine technique et organisationnel, pour une bonne gouvernance et bonne coordination institutionnelle
- Accompagner et renforcer les OP pour qu'elles puissent développer des services de formation, appuis techniques, suivi, au profit des producteurs et formaliser des accords avec les entreprises pour cofinancer ces services
- Faciliter la concertation entre producteurs et entreprises
- Accompagner la mise en place des services d'appui aux producteurs
- Apporter un appui pour la mise en place de contrats tripartites avec des acteurs financiers, et assurer un suivi de ces contrats
- Apporter de l'expertise sur les processus de mise en place des filières biologiques et du contrôle qualité
- Promouvoir la participation et représentation des producteurs dans les instances des entreprises (comité de direction, conseil d'administration)
- Apporter un appui spécifique dans le cas d'entreprises sociales pour renforcer la participation des producteurs, la cohérence globale et l'efficacité des processus
- Assurer un suivi-évaluation des processus et mener des études d'impact
- Diffuser les bonnes pratiques et apporter des références sur d'autres formes contractuelles qui soutiennent déjà efficacement l'agriculture paysanne (magasins de producteurs, contrats d'achats publics, ...).
- Faire du plaidoyer pour que les critères et conditions favorables aux agricultures paysannes et la sécurité alimentaire soient respectés.

### 4. La responsabilité des pouvoirs publics

Les pouvoirs publics devraient considérer que ces contrats peuvent être des processus favorables au développement des territoires, de l'agriculture paysanne, la sécurité alimentaire et la lutte contre la pauvreté, mais que ce rôle et cette fonction ne sont pas automatiques, les entreprises cherchant avant tout des bénéfices dans un objectif de rentabilité. Suivant les rapports de force, les accords et les équilibres dans ces accords, les contrats favorisent plus ou moins ce développement : il est donc important de **suivre et analyser ces dynamiques d'agriculture contractuelle, de les encourager et réglementer.**

Le développement est impossible sans État de droit et l'État est le garant du bien commun. Son rôle est fondamental dans l'encadrement juridique et normatif des relations contractuelles.

Le respect du droit à l'alimentation engage les États à :

- Favoriser et encourager l'établissement de relations contractuelles équilibrées et transparentes, avec notamment l'implication des OP. Faciliter la dissémination d'information sur les «bonnes pratiques contractuelles»
- Faire la promotion d'une responsabilité des entreprises (RSE)

- 
- Soutenir la consolidation d'OP en facilitant les processus de légalisation, en ayant un régime fiscal / social favorable aux OP
  - Encourager la création d'arènes de négociation; faciliter les appuis juridiques aux OP
  - S'assurer de la transparence de l'information sur les prix (du marché international), diffuser l'information sur les marchés
  - Donner des indications claires sur des standards de sécurité alimentaire et qualité (notamment face aux problèmes environnementaux et de santé humaine)
  - S'assurer de la viabilité environnementale des contrats
  - Veiller à l'accès aux services techniques aux producteurs en s'assurant que les entreprises prennent bien le relais et qu'un lien soit établi avec les services publics. Mettre en place le cas échéant des partenariats public / privé sur le transfert de technologies
  - Faciliter les investissements et les capacités pour les entreprises d'investir dans les filières
  - Veiller à la qualité et disponibilité des services financiers notamment des IMF, adaptés aux besoins des entreprises et des petits producteurs
  - Mettre en place des systèmes de suivis et de recours possible en cas de non-respect des engagements (en dehors de la voie judiciaire, souvent inaccessible).
  - S'assurer du respect des normes du travail et de la non-discrimination des femmes
- Des politiques incitatives pourraient être mise en place pour les contrats qui respectent les critères et conditions pour être favorables à l'agriculture paysanne: avantages fiscaux, avantages pour l'accès aux intrants, à l'assistance technique (lien avec la recherche), avantages en termes d'aménagement prioritaire de voies, etc.

---

## **Conclusion :**

**L'agriculture contractuelle n'étant pas une fin, mais un moyen ; il convient de se questionner comment favoriser le respect des critères et conditions pour que ces contrats puissent être favorables à l'agriculture paysanne, et comment accompagner la formalisation, mise en place et le suivi de contrats qui présentent des avantages pour les acteurs impliqués, et pour le territoire concerné.**

**Même si les Etats définissent un cadre et des mesures pour réguler et accompagner l'agriculture contractuelle, les défis à relever sont nombreux et les producteurs et leurs organisations ont besoin d'être appuyés pour pouvoir négocier et établir des contrats favorables.**

**Parallèlement, certaines entreprises pourraient être intéressées de développer ces types de contrats et partenariats en respectant les critères et conditions favorables aux petits producteurs, mais elles n'ont ni la connaissance des réalités des producteurs ni le savoir-faire et l'expérience pour établir ces contrats. Un défi est donc de donner aussi les clés suffisantes aux entrepreneurs privés pour saisir les avantages d'une agriculture contractuelle et d'accompagner, techniquement et institutionnellement plus que financièrement, les entreprises privées vers le développement de schémas contractuels plus équitables.**



---

# Annexe 1 : BIBLIOGRAPHIE

## **Bibliographie générale** **Concepts et définition, manuels d'intervention**

C2A / AVSF, L'Agriculture sous contrat peut-elle contribuer au renforcement des agricultures paysannes et à la souveraineté alimentaire des populations du Sud ?, Notes de la C2A, 2013

Da Silva C.A, Rankin M, Contract farming for inclusive market access, FAO, 2013, 227 p.

De Schutter, le droit à l'alimentation, Nations Unies, A66 – 262, avril 2011, 24 p.

Eaton C, Shepherd A.W., L'agriculture contractuelle, Des partenariats pour la croissance, FAO, 2002, 178 p.

Huh Woonghee Tim, Contract farming with possible renegeing in a developing country: Can it work?, IIMB Management Review, 2012 – 24, 187-202.

Prowse M, L'agriculture contractuelle dans les pays en développement : une revue de littérature, AFD, avril 2013, 110 p.

Will M, Manuel d'agriculture Contractuelle, Guide pratique de mise en relation entre les petits producteurs/productrices et les entreprises acheteuses à travers l'innovation de modèles d'affaires, GIZ, mai 2014, 120 p.

## **Études de cas divers – Revue documentaire**

Barrett, C.B, Bachke M.E, Bellemare M.F, Michelson H.C, Narayanan S, Walker T.F, Smallholder participation in contract farming: comparative evidence from five countries, World Development, Vol. 40, N°4, pp 715-730, 2012.

Bellemare M. F, As you Sow, So shall you reap: the welfare impacts of contract farming, World Development Vol. 40, No 7. Pp. 1418-1434, 2012

Burnod P, Colin J-P, Grands investissements agricoles et inclusion des petits producteurs : leçons d'expériences dans 7 pays du Sud, Land Tenure Working Paper 23, CIRAD, décembre 2012, 113 p.

Glover D and K Kusterer, Small farmers, Big Business: Contract farming and Rural Development (London, Macmillan, 1990). Increasing the benefits to smallholders from contract farming: problems for farmers organizations and policy makers, World development, Vol. 15, No 4 (1987) pp 441 – 448

Little P. D and Watts MJ, Living under Contract (Madison: University of Wisconsin Press, 1994)

Pereira Leite S, Les dynamiques foncières et l'expansion de l'agro-industrie du soja au Brésil, Cahier de l'Agriculture, vol 22, N°1 janvier- février 2013.

---

PFCE / AVSF, Agriculture sous contrat au sein du commerce équitable, quel renforcement des capacités des OP ?, 2013

Porter G, Howard K P, Comparing Contracts: an Evaluation of Contract farming schemes in Africa, World Development, Vol. 25, No 2, pp 227-238, 1997

RIMISP, Estudios Rurales, n°3, Chez Juan, Cifuentes Guillermo, Cojulún Fernando, Pável Isa, Proyecto Alianzas para el empoderamiento económico, Pequeñas unidades productivas en el altiplano de Guatemala: La experiencia de articulación a cadenas globales de valor y el rol de sus entornos, sept 2013.

Ruf, F, Agriculture contractuelle et boom de l'hévéaculture villageoise en Côte d'Ivoire, Cahier de l'Agriculture, vol. 22, n°1, janvier-février 2013

## **Etude de cas Maïs / Equateur**

MAGAP / PRONERI, Marlin, C, Políticas públicas de fomento a los negocios inclusivos: el caso de Ecuador. Présentation à Lima, mai 2012.

SIPAE, Cuaderno para el Debate n°10, Yumbra Maria Rosa, Herrera Ronald, proyecto Mercados Campesinos / AVSF, ¡No todo lo que brilla es oro! Agricultura bajo contrato: nueva forma de extracción del capital en el Socialismo del siglo XXI, 2013.

Yumbra Maria-Rosa, Subsidios encadenados a la Agricultura Bajo Contrato, estudio de caso: maíz duro, Agosto 2014.

## **Etude de Cas Soja / Togo**

CIDR, De Romenont Aurelie, Evaluation de l'efficacité du système ESOP, et Analyse des performances, effets et impacts du système ESOP sur les producteurs, 2007

ETD, projet CIDR / AFD / ETM, Des dispositifs innovants d'accès aux marchés urbains pour une agriculture familiale performante et marchande, rapport d'activité 2012 et 2013.

INADES Formation, Etude de marché et de faisabilité sur les filières maïs et soja accompagnées par le ProDRA (GIZ) dans les Régions Centrale et Maritime, octobre 2013.

ProDRA / GIZ, Ateliers de diagnostic des filières soja et anacarde en région centrale pour l'orientation du ProDRA dans sa stratégies de promotion des chaines de valeurs ajoutées, rapport des ateliers, janvier 2014

ProDRaa / GIZ, Formation en technique de négociation et de contractualisation des acteurs des filières Café/ Cacao, rapport de formation, mai 2014

Soya Nyo, rapports de gestion 2011, 2012, 2013 et plans d'affaires 2013 et 2014-17

---

## **Etude de Cas Riz / Cambodge**

Dani Selvie, Contrat fermier AKR dans le village d'Angkrong, 2013.

AVSF Cambodge, Robin Gaylord, Etude de cas de l'entreprise AKR au Cambodge dans le cadre d'une étude sur l'agriculture contractuelle, sept 2014.

SCCRP, Brun Jean Marie, SNEC / IRAM, Promotion of contract farming and enhancement of the involvement of farmer organizations in paddy collecting and processing: Lessons learnt and, up-coming challenges, July 2014

---

## Annexe 2 : PRÉSENTATION DES ÉTUDES DE CAS

La première étude de cas a été menée en **Equateur**, sur la filière **maïs dur** pour la production nationale d'aliments avicoles dans deux zones, la province de Guayas, canton Pedro Carbo et la province de los Rios, Canton Palenque.

Une première étude avait été menée en 2013 par Maria Rosa YUMBLA, pour le centre de recherche SIPAE, dans le cadre du projet Mercados Campesinos, coordonné par AVSF Equateur. Elle concerne les contrats entre des producteurs de maïs et diverses agences commerciales qui sont parties prenantes de programmes gouvernementaux, dans le cadre de politiques d'appui à l'agriculture.

Maria-Rosa YUMBLA a approfondi l'étude en août 2014 pour AVSF, avec une nouvelle mission de terrain et rédigé un rapport de terrain (en espagnol, fin septembre 2014).





## CAMBODGE

La deuxième étude de cas a été réalisée au Cambodge, sur la filière riz - variété Nean Malis pour l'export, dans la province de Kampong Speu, commune de Preah Sre, village d'Angkrom.

Cette étude de cas s'appuie sur un premier travail de recherche mené en 2013 par Selvie DANI (étudiante de Grimoux, Belgique) sur le projet SCCRP (Support to the Commercialization of Cambodian Rice Project), sur les relations contractuelles entre les producteurs de riz et une entreprise (AKR).

AVSF a organisé une mission de terrain en juillet 2014 pour compléter l'analyse à partir d'entretiens dans le même village Angkrom, dans quelques communes et villages voisins et dans la province de Kampot. Cette mission a été réalisée par Gaylord ROBIN, coordinateur AVSF Cambodge, avec l'appui de Sarang SOK (équipe AVSF/CIRD/ADG du projet SCCRP basé au SNEC) et Samnang SVAY (équipe MAFF du SCCRP).

Des éléments de réflexion ont également été apportés par Jean-Marie BRUN (SNEC-IRAM) à partir des constats du projet SCCRP.





## TOGO

La troisième étude concerne le Togo, sur la filière soja dans deux zones : dans la Région des Plateaux, près de Notsé, préfecture de Haho, et dans la Région Centrale, près de Sokodé, préfecture de Tchamba.

Dans ces deux zones, une étude de cas a été menée en juin 2014 sur différents contrats entre des producteurs de soja et des entreprises (divers schémas, divers types d'entreprises). Cette mission a été réalisée par Danièle SEXTON (consultante, également en charge de l'analyse transversale de l'étude), avec Dodji APEDO, responsable des projets filières d'AVSF Togo.



Pour chaque étude de cas, un rapport spécifique présente les processus en cours, leurs résultats et effets, sur les terrains étudiés, dans la limite des informations qui ont pu être obtenues. Les trois études de cas reprennent une base d'analyse commune.

L'étude globale et le lien avec les terrains a été coordonnée par Barbara GUITTARD, chargée de programmes au pôle Organisations paysannes et marchés d'AVSF.

Carline MAINENTI, responsable de plaidoyer AVSF, a assuré la coordination avec la C2A.

L'analyse transversale des expériences des cas terrain, la réalisation de l'étude de cas Togo et la rédaction du rapport a été faite par Danièle SEXTON, consultante, en appui à AVSF.

Le présent rapport a été relu, commenté, enrichi et validé par les membres de la C2A.





La coordination nationale des ONG françaises de solidarité internationale

14 passage Dubail 75010 Paris  
Tél. : 01 44 72 93 72 - Fax : 01 42 09 48 61  
[www.coordinationsud.org](http://www.coordinationsud.org)

Le présent rapport bénéficie du soutien de  
l'Agence Française de Développement.



Les idées et les opinions présentées sont celles  
de son organisation et ne représentent pas  
nécessairement celles de l'AFD