

L'agriculture contractuelle dans les pays en développement

Une revue de littérature

Martin PROWSE

Institut de politique et de gestion du développement, université d'Anvers

L'agriculture contractuelle dans les pays en développement - une revue de littérature

Martin PROWSE

*Institut de politique et de gestion du développement, université d'Anvers
martin.prowse@ua.ac.be*

CONTACT

Marie-Cécile THIRION

*Département du développement durable, AFD
thirionmc@afd.fr*

À Savoir

Créée en 2010 par le département de la Recherche de l'AFD, la collection À Savoir rassemble des revues de littérature ou des états des connaissances sur une question présentant un intérêt opérationnel.

Alimentés par les travaux de recherche et les retours d'expériences des chercheurs et opérateurs de terrain de l'AFD et de ses partenaires, les ouvrages de cette collection sont conçus comme des outils de travail. Ils sont destinés à un public de professionnels, spécialistes du thème ou de la zone concernés.

Retrouvez toutes nos publications sur <http://recherche.afd.fr>

Précédentes publications de la collection (voir page 107).

[Remerciements]

L'auteur remercie Raania Rizvi, qui a rassemblé les ressources documentaires et l'a assisté dans ses recherches aux premiers stades de ce travail. Il remercie également pour leurs commentaires Jocelyne Delarue, Jean-David Naudet, Tanguy Bernard, Nicolas Fornage et les personnes qui ont participé à la réunion de démarrage du projet à Paris le 22 octobre 2009. L'auteur assume l'entière responsabilité de toute erreur factuelle ou d'interprétation qui pourrait subsister dans le texte.

[Avertissement]

Les analyses et conclusions de ce document sont formulées sous la responsabilité de ses auteurs. Elles ne reflètent pas nécessairement le point de vue de l'AFD ou de ses institutions partenaires.

Directeur de la publication :

Dov ZERAH

Directeur de la rédaction :

Alain HENRY

Traduction : Christine Mercier

Conception : Ferrari / Corporate – Tél. : 01 42 96 05 50 – J. Rouy / Coquelicot

Réalisation : Vif-Argent – Tél. : 01 60 70 02 70

Imprimée en France par : Printcorp



Synthèse	5
1. Qu'est-ce que l'agriculture contractuelle ?	9
1.1. Histoire et ampleur de l'agriculture contractuelle	13
1.2. L'expérience américaine de l'agriculture contractuelle	16
2. Facteurs explicatifs de la généralisation de l'agriculture contractuelle dans les économies émergentes et les pays en développement	19
2.1. Facteurs liés à la demande	19
2.2. Facteurs liés à l'offre	21
2.3. Opportunités de l'agriculture contractuelle	24
2.4. Modèles d'agriculture contractuelle	26
2.5. Pourquoi une nouvelle revue de la littérature ?	27
3. Points de vue conceptuels et théoriques	31
3.1. Théorie du cycle de vie	31
3.2. Théorie des coûts de transaction	32
3.3. Exécution des contrats	35
3.4. Théorie des conventions	37
3.5. Gouvernance de la chaîne de valeur	37
3.6. Théorie des compétences / capacités	39
3.7. Économie politique de la transformation agricole	40
3.8. Comparaison des théories	41
4. Analyse des « réussites » et des « échecs » de l'agriculture contractuelle dans les pays en développement	47
4.1. Comparaison des « échecs » et des « réussites » de l'agriculture contractuelle	48
4.2. Vers une typologie des dispositifs de contractualisation	66
5. Que disent les contrats ?	69
5.1. Évaluation des contrats	73
5.2. Réduction des risques	76
Conclusion	95
Bibliographie	97

Les annexes de ce rapport sont publiées sur le site : <http://recherche.afd.fr>

Synthèse

L'agriculture contractuelle peut être envisagée comme un prêt d'« intrants » – semences, engrais, crédit ou services de vulgarisation – consenti par une entreprise à un agriculteur en contrepartie de droits d'achat exclusifs sur la récolte. C'est une forme d'intégration verticale des filières agricoles qui donne à l'entreprise un contrôle plus étroit sur le processus de production et sur le produit final. L'agriculture contractuelle suscite une considérable attention des chercheurs et des pouvoirs publics. Mais alors que les constats des travaux de recherche menés dans les années 1980 et 1990 étaient contrastés quant à la capacité de participation des petits exploitants agricoles à ces dispositifs et aux bénéfices qu'ils pouvaient en tirer, la littérature récente est nettement plus positive sur ce point. D'autre part, de récents rapports de haut niveau évaluent positivement cette forme d'innovation institutionnelle ; citons, par exemple, le *Rapport sur le développement dans le monde 2008, L'Agriculture au service du développement*, publié par la Banque mondiale et le *Rapport sur l'investissement dans le monde 2009, Sociétés transnationales, production agricole et développement*, de la Conférence des Nations unies sur le commerce et le développement (CNUCED).

Aux fins de cette revue de la littérature, l'auteur a examiné la base de données en ligne sur l'agriculture contractuelle de l'Organisation des Nations unies pour l'alimentation et l'agriculture (FAO) et effectué des recherches bibliographiques sur Agricola, Econlit, JSTOR, le Web of Science et Eldis afin de réunir 100 articles sur l'agriculture contractuelle, dont la majorité ont été publiés depuis 2007 (voir annexes 3 - 5) ; à cela s'ajoute 12 autres études sélectionnées par l'auteur et le commanditaire de l'étude (AFD).

Partant de ces travaux, cette revue examine les tendances mondiales et régionales de l'agriculture contractuelle dans les pays en développement et présente les points de vue conceptuels et théoriques au niveau méso- et micro-économique – des approches par les coûts de transaction à la gouvernance des chaînes de valeur – qui contribuent à expliquer l'intérêt croissant pour l'agriculture contractuelle par rapport à d'autres formes d'échange.

La littérature générale consacrée à l'agriculture contractuelle formule cinq hypothèses à partir desquelles cette revue évalue les études empiriques les plus récentes – celles-ci relatant 35 « réussites » et neuf « échecs ». Cet exercice conduit aux constats suivants :

- (1) Les données récentes confortent la première hypothèse selon laquelle les petits exploitants agricoles tendent à être exclus dans les économies caractérisées par le

dualisme agraire, mais qu'ils le sont moins lorsque la répartition des terres présente de faibles inégalités.

- (2) Les constats présentés ici – tirés de 35 « réussites » et de neuf « échecs » – sembleraient conforter l'idée que les agriculteurs contractualisés ont des revenus sensiblement plus élevés que les autres (car c'était un critère de « réussite » essentiel). Une certaine prudence s'impose néanmoins car si de récents travaux économétriques ont traité le biais de sélection au niveau des ménages (et neutralisé ainsi l'effet des caractéristiques observées des participants et des non-participants), la littérature n'a aucunement abordé la neutralisation du biais de sélection des initiatives à évaluer. En d'autres termes, il n'est guère surprenant que de nombreux dispositifs d'agriculture contractuelle offrent aux producteurs des revenus supérieurs aux autres (toutes choses égales par ailleurs), car s'ils *n'avaient pas* augmenté les revenus, ils auraient sans doute disparu.
- (3) Les denrées dont la qualité peut fortement varier, qui sont hautement périssables, difficiles à cultiver ou dont le prix au kg est plus élevé, sont plus susceptibles d'être cultivées dans le cadre de contrats ; cependant, des données montrent également que la contractualisation de la culture de produits de base standard peut aussi donner de bons résultats.
- (4) Cette revue conforte dans une certaine mesure la quatrième hypothèse, à savoir que ce sont généralement de grandes entreprises qui concluent des contrats agricoles.
- (5) Elle trouve également des éléments étayant la cinquième hypothèse : les dispositifs d'agriculture contractuelle approvisionnent plus volontiers les marchés des pays développés et les supermarchés des centres urbains des économies émergentes et en développement.

Il faut remarquer que la comparaison des « réussites » et des « échecs » indique que l'agriculture contractuelle peut être fructueuse dans des conditions socioéconomiques extrêmement diverses, y compris dans les pays en proie à des conflits, dans des États fragiles et dans les pays les moins avancés (car elle permet de surmonter les coûts de transaction élevés sur les marchés peu actifs et imparfaits qui caractérisent fréquemment ces contextes).

À partir de 24 des expériences « réussies », nous nous proposons ensuite de compléter la typologie des modèles d'agriculture contractuelle ressortant de la littérature. Les conclusions provisoires sont les suivantes :

- Le modèle centralisé est utilisé pour les cultures de base traditionnelles, mais aussi pour les denrées de qualité très variable, qui sont hautement périssables, dont la production est techniquement difficile et dont le prix au kg est élevé. Ces dispositifs tendent à fournir l'ensemble des intrants et à desservir à la fois les marchés urbains nationaux (surtout en bétail et en volaille) et les marchés d'exportation. Ce modèle peut être appliqué de manière satisfaisante dans des contextes nationaux très divers, y compris dans les pays en proie à des conflits et dans les États fragiles. Il ne requiert pas de cadres d'exécution, réglementaires et juridiques particulièrement performants pour produire de bons résultats.
- Le modèle de la plantation industrielle tend à privilégier les cultures dont la qualité peut fortement varier, hautement périssables, dont la production est techniquement difficile et dont le prix au kg est élevé. Souvent privilégié pour les programmes de réimplantation de populations ou de migrations internes, il ne semble pas adapté à la certification « commerce équitable » ou « agriculture biologique ». Il peut s'avérer intéressant dans des contextes nationaux très divers, y compris dans les pays en proie à des conflits et dans les États fragiles.
- Le modèle tripartite est un partenariat public-privé qui tend à se concentrer sur les cultures d'importance nationale. Tous les dispositifs de ce type semblent porter sur des produits de qualité moins variable, moins périssables et moins chers que les deux précédents modèles. Il n'est pas certain que ce modèle soit adapté aux pays en proie à des conflits ou aux États fragiles.
- Le modèle informel semble davantage se prêter à la culture de fruits et légumes qui requièrent une transformation minimale ou qui sont transformés sur l'exploitation, sont de qualité assez homogène et font appel à des techniques de production standard. Ces contrats semblent fournir une gamme d'intrants assez réduite ; la taille de l'exploitation étant généralement plus modeste que dans les modèles précédents. Ce modèle compte en partie sur d'autres intervenants (comme l'État ou les organisations non gouvernementales (ONG)) pour la fourniture d'appuis comme la vulgarisation et le crédit. Il n'est pas certain qu'il soit adapté aux pays en conflit et aux États fragiles.
- Le modèle intermédiaire semble particulièrement convenir à la culture de produits de base et peut fonctionner dans des contextes nationaux très divers, y compris les pays en conflit et les États fragiles. Il est particulièrement adapté aux contextes où il est difficile de faire respecter les contrats. Les petites entreprises peuvent y recourir en externalisant les échanges avec les agriculteurs. Une faible quantité

d'intrants sont fournis et ce modèle semble répandu pour la production visant une certification « commerce équitable » ou « agriculture biologique ».

S'agissant des contrats, une lecture attentive de 19 contrats extraits de la base de données de la FAO montre que les entreprises omettent fréquemment d'inclure des clauses élémentaires, de sorte que les agriculteurs ne sont pas pleinement informés de la nature du contrat qu'ils concluent. Nous faisons quelques suggestions générales que les agriculteurs ou leurs représentants pourraient garder à l'esprit lorsqu'ils signent des contrats agricoles.

La dernière partie de notre étude présente les innovations contractuelles, technologiques, financières, institutionnelles, politiques et juridiques qui aident à surmonter les difficultés qui peuvent fragiliser l'agriculture contractuelle.

Nous concluons que pour que les dispositifs contractuels bénéficient aussi bien aux entreprises qu'aux petits producteurs, les deux parties doivent posséder une expertise technique, le contrat doit être bien conçu et le modèle adapté, mais en outre, de multiples tiers tels que des arbitres doivent intervenir pour que la bonne volonté de part et d'autre ne cède pas à la méfiance et aux griefs.

Cette revue est organisée en six chapitres : après avoir défini l'agriculture contractuelle aux fins de cette analyse et décrit brièvement l'histoire et l'ampleur de ces dispositifs dans le monde au premier chapitre, une analyse des principaux facteurs contribuant à l'expansion de l'agriculture contractuelle dans les pays en développement et une description des modèles les plus courants sont présentées au chapitre 2. Le chapitre 3 envisage les principaux points de vue conceptuels et théoriques, tandis que le chapitre 4 propose une typologie provisoire des dispositifs d'agriculture contractuelle à partir d'une comparaison de 35 « réussites » et de neuf « échecs ». Le chapitre 5 analyse brièvement 19 contrats, décrit les risques les plus fréquents et les innovations mises en place pour les atténuer. Le chapitre 6 présente la conclusion.

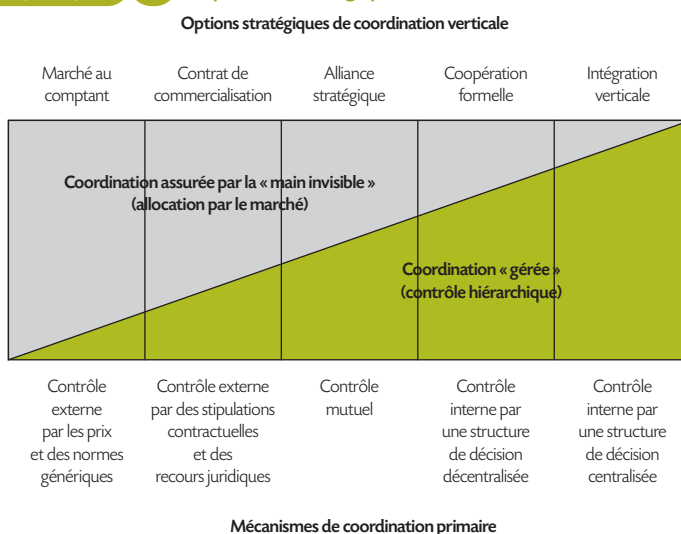
Cette revue comprend en outre de nombreuses annexes, consultables sur le site Internet de l'AFD (<http://recherche.afd.fr>) notamment : la lettre de mission à l'origine de ces travaux, la démarche et les méthodes appliquées, le classement et la sélection des articles, les définitions retenues, des références complémentaires, un résumé des formes d'innovation présentées et les incidences que les crises qui traversent le monde aujourd'hui (crises pétrolière, alimentaire et financière) pourraient avoir sur l'agriculture contractuelle.

1. Qu'est-ce que l'agriculture contractuelle ?

L'agriculture contractuelle est une forme d'intégration verticale des filières agricoles qui confère à une entreprise un contrôle plus étroit sur le processus de production, mais également sur la quantité, la qualité, les caractéristiques et le calendrier de ce qui est produit. Dans l'intégration verticale traditionnelle, l'entreprise s'engage directement dans la production en investissant dans de grands domaines ou plantations (surtout pour les produits tropicaux comme le thé, la banane et le sucre de canne). L'agriculture contractuelle, dans ses diverses formes, permet quant à elle un certain contrôle du processus et du produit sans pour autant que l'entreprise intervienne directement dans la production.

On peut donc partir du constat que l'agriculture contractuelle se situe entre l'intégration verticale totale (où une entreprise est impliquée dans tous les points de la chaîne de valeur, de la production à la commercialisation en passant par la transformation) et les marchés

Graphique 1 Options stratégiques de coordination verticale



Source : Catelo et Costales (2008), d'après Peterson et Wysocki (1997).

au comptant (où les prix sont fonctions de l'offre et de la demande) (Kirsten et Sartorius, 2002 ; Da Silva, 2005 ; Young et Hobbs, 2002)^[1]. Ces différents modes de coordination sont illustrés par le graphique 1, emprunté à Catelo et Costales (2008).

Il est néanmoins difficile de définir précisément ce qu'est l'agriculture contractuelle. Couvre-t-elle par exemple les contrats de commercialisation et les contrats de fourniture de ressources et de gestion de la production ? Ces questions, entre autres, sont examinées ici sur la base de l'important corpus de travaux consacrés à cette forme d'organisation. Nous commencerons par proposer une définition précise de l'agriculture contractuelle avant de décrire l'histoire et l'ampleur de ces pratiques dans les pays développés et en développement.

La littérature propose de nombreuses définitions de l'agriculture contractuelle dont nous retenons, parmi les meilleures, les suivantes :

« Accord contraignant entre une entreprise (donneur d'ordre) et un producteur individuel (exécutant) revêtant la forme d'un « contrat à terme » prévoyant des obligations et une rémunération clairement définies pour les tâches accomplies et comprenant souvent des stipulations relatives aux propriétés des produits telles que le volume, la qualité et le calendrier de livraison » (Catelo et Costales, 2008) ;

« Mode de coordination intermédiaire dans lequel les conditions d'échange sont précisément fixées entre les partenaires de l'opération par une forme d'accord contraignant, dont l'inexécution peut être sanctionnée juridiquement. Les stipulations peuvent être plus ou moins précises et porter sur la technique de production, la détermination des prix, le partage des risques et d'autres caractéristiques des produits et des transactions » (Da Silva, 2005) ;

« Production agricole exécutée conformément à un accord préalable par lequel l'exploitant agricole s'engage à produire selon certaines modalités un produit que l'acheteur s'engage à acheter » (Minot, 2007) ;

« Accord contractuel écrit ou oral entre des exploitants agricoles et d'autres entreprises, stipulant une ou plusieurs conditions de production ou de commercialisation d'un produit agricole » (Roy, 1963, cité dans Rehber, 2007) ;

[1] Kirsten et Sartorius (2002) soulignent aussi que l'agriculture contractuelle est une forme de production agricole intermédiaire, qui se situe entre les marchés au comptant et l'intégration verticale totale.

« Accord contractuel écrit ou oral non cessible entre des exploitants agricoles et d'autres entreprises, stipulant une ou plusieurs conditions de production et une ou plusieurs conditions de commercialisation d'un produit agricole » (Rehber, 2007).

Si toutes ces définitions ont des qualités, nous retenons ici la dernière, proposée par Rehber (2007), qui développe la classification de Roy (1963). Comme il ressort clairement de cette définition, elle exclut les contrats à terme purs (qui sont cessibles).

La définition de Rehber (2007) permet de situer l'agriculture contractuelle dans deux des trois types de contrats agricoles traditionnels (initialement définis par Mighell et Jones, 1963). Le premier est le contrat de commercialisation, qui garantit à un agriculteur l'achat de sa production et le moment de la vente, voire une structure de prix, sous réserve d'un certain niveau de qualité. Minot (2007) explique que ces contrats réduisent les coûts de coordination, en particulier pour les produits périssables ou ceux qui présentent des caractéristiques complexes, en traitant les asymétries d'information en matière de commercialisation. Les agriculteurs gardent l'entière maîtrise de la production.

Le second type de contrat est le contrat de fourniture de ressources, par lequel une entreprise fournit certains intrants physiques ou techniques, et se voit conférer en contrepartie l'exclusivité de la commercialisation des produits. Pour l'agriculteur, ce modèle réduit le coût du choix et de l'achat des intrants, et de l'accès à ceux-ci, tandis que l'entreprise est assurée de la qualité du produit et (en principe) du remboursement. Ces contrats sont souvent mis en place pour les cultures qui requièrent des intrants ou des normes de qualité particuliers et lorsque les agriculteurs ont affaire à des marchés d'intrants imparfaits.

Le troisième type de contrat est le contrat de production, par lequel l'entreprise stipule les conditions de production et de transformation sur le site de l'exploitation et veille à leur respect. Les agriculteurs abandonnent ainsi un niveau de contrôle sur le processus de production sur site. Les coûts que l'entreprise expose pour faire respecter les clauses contractuelles sont récupérés sur la vente de produits de plus grande qualité.

Aux fins de cette revue, l'agriculture contractuelle comprend (1) les contrats de fourniture de ressources et (2) les contrats de production (et, bien sûr, les contrats mixtes regroupant ces deux formes). Nous en excluons les contrats de commercialisation pure (car ceux-ci ne prévoient pas au moins une condition de production). Cependant, si un contrat de commercialisation prévoit des conseils techniques spécifiques quant au processus de production (et pas seulement sur la qualité du produit final), nous le considérons comme un contrat de production et, par là, comme une forme d'agriculture contractuelle.

1. Qu'est-ce que l'agriculture contractuelle ?

Ainsi, en partant de la définition de Rehber (2007), nous pouvons provisoirement définir l'agriculture contractuelle comme :

Un accord contractuel écrit ou oral, non cessible, entre un exploitant agricole et une entreprise, qui prévoit la fourniture de ressources et/ou stipule une ou plusieurs conditions de production et une ou plusieurs conditions de commercialisation d'un produit agricole.

Cependant, Hamilton (2008) souligne un certain nombre d'autres éléments de l'agriculture contractuelle qui ne sont pas parfaitement pris en compte dans la définition ci-avant : le contrat a une durée limitée ; il est signé ou conclu avant le démarrage de la production ; il sollicite le produit d'une culture (ou d'un élevage) sur un terrain dont le producteur a le contrôle ou qui lui appartient ; le producteur n'a généralement pas de droit de propriété sur la récolte ou le bétail ; d'un point de vue juridique, le producteur est souvent un contractant indépendant plutôt qu'un salarié ou un associé de l'entreprise ou en coentreprise.

L'intégration de ces éléments conduit à la définition finale retenue dans cette revue :

Accord contractuel à durée déterminée non cessible entre un exploitant agricole et une entreprise, conclu oralement ou par écrit avant la mise en production, qui prévoit la fourniture de ressources à l'exploitant et/ou stipule une ou plusieurs conditions de production et une ou plusieurs conditions de commercialisation, pour la production agricole sur des terres appartenant à l'agriculteur ou contrôlées par celui-ci, qui confère à l'entreprise, et non à l'exploitant, des droits exclusifs et un titre de propriété sur la récolte.

L'application de cette définition place l'agriculture contractuelle dans la deuxième et la troisième colonne du graphique 1 (voir Catelo et Costales, 2008). Elle peut prendre la forme d'une alliance stratégique à long terme (troisième colonne), dans le cadre de laquelle des exploitations agricoles et une entreprise travaillent en étroite concertation pour produire et commercialiser un produit, chacune conservant toutefois son identité propre. Elle prend plus couramment la forme d'un simple contrat de courte durée, chaque partie conservant non seulement son identité, mais aussi son autonomie^[2].

[2] Cette stricte définition de l'agriculture contractuelle indique qu'elle ne peut entrer dans la quatrième colonne du graphique 1 – la coopération formelle de longue durée, dans laquelle des exploitations et une entreprise concluent un contrat de longue durée où l'expertise, les fonds propres et les ressources sont mises en commun en vue de réaliser un projet commun. Dans ce dispositif, Catelo et Costales (2008) pensent que le projet lui-même exerce un plus grand contrôle interne sur la production que l'un ou l'autre des participants. Dans la définition de l'agriculture contractuelle retenue pour notre revue, l'entreprise conserve des droits exclusifs sur la culture et en demeure propriétaire ; elle ne comprend donc pas les coentreprises de ce type.

1.1. Histoire et ampleur de l'agriculture contractuelle

Si les contrats de métayage entre preneurs à bail et propriétaires fonciers existent depuis des millénaires dans les économies agricoles (comme dans la Grèce ou la Chine antique – voir Eaton et Shepherd, 2001), les contrats entre des entreprises et des agriculteurs occupant leur *propre* terrain ne semblent remonter qu'à une centaine d'années. Little et Watts (1994), par exemple, expliquent que les Japonais ont recouru à ces dispositifs à Taiwan dans les dernières décennies du XIX^e siècle, comme l'ont fait les entreprises américaines en Amérique centrale dans les premières décennies du XX^e. De plus, l'agriculture contractuelle a été utilisée pour la production de légumes aux États-Unis, par l'industrie semencière en Europe avant la seconde guerre mondiale (Rehber, 2007) et pour la production porcine aux États-Unis immédiatement après (voir Hamilton, 2008).

Elle s'est développée depuis et c'est aujourd'hui une forme importante et croissante d'organisation agricole à tel point que Rehber (2007) estime qu'elle concerne 15 % de la production agricole dans les pays développés. Elle représentait par exemple 39 % de la valeur totale de la production agricole américaine en 2001, un chiffre nettement supérieur aux 31 % estimés pour 1997 (Young et Hobbs, 2002)^[3]. Des pourcentages comparables et parfois supérieurs sont observés dans certains secteurs dans d'autres pays développés. Ainsi, l'agriculture contractuelle représente 38 % de la production de produits laitiers, de volailles et de sucre en Allemagne (mais en moyenne seulement 6 % pour les autres produits agricoles) et respectivement 75 et 23 % de la production de poulets au Japon et en Corée du Sud (*ibid.*).

L'agriculture contractuelle joue également un rôle important dans les économies de transition. Selon Swinnen et Maertens (2007), le pourcentage de grandes exploitations agricoles constituées en société recourant à des contrats va de 60 à 85 % en République tchèque, en Slovaquie et en Hongrie. Plus à l'est, en Arménie, en Géorgie, en Moldavie, en Ukraine et en Russie, le pourcentage d'entreprises agroalimentaires qui passent contrat avec des agriculteurs est passé de 25 % en 1997 à 75 % en 2003 (*ibid.*)^[4].

L'agriculture contractuelle est en expansion dans toutes les régions du monde. Elle se développe fortement en Amérique latine depuis les années 1950 (bananes au Honduras, orge au Pérou et légumes et céréales au Mexique par exemple). Les multinationales

[3] Ces chiffres sont nettement supérieurs aux 12 % rapportés en 1969 (Rehber, 2007).

[4] Selon Swinnen et Maertens (2007), l'expansion de la contractualisation dans les économies en transition est étroitement liée aux réformes favorables au marché survenues ces dernières années.

bananières telles Chiquita, Dole, Del Monte et Fyffes recourent toutes à ce système (CNUCED, 2009). Au Brésil, plus de 70 % de la production de volaille et 30 % de la production de soja sont contractualisés (*ibid.*).

Cette forme d'agriculture connaît également une vive croissance en Asie du Sud et du Sud-Est depuis quelques dizaines d'années (Swinnen et Maertens, 2007). Ainsi, le gouvernement indonésien la promeut depuis 1956 par l'intermédiaire de l'Agence fédérale pour le développement foncier (Federal Land Development Agency, FELDA) avec un succès considérable (Rehber, 2007). Elle est également très répandue en Malaisie, où elle est promue par l'Etat et concerne principalement des petits producteurs (Morrison *et al.*, 2006). Au Vietnam, plus de 90 % du coton et du lait frais et plus de 40 % du thé et du riz sont produits dans ces conditions (CNUCED, 2009)^[5].

En Inde, la contractualisation est pratiquée dans la production de semences depuis les années 1960 ; elle est aujourd'hui courante, entre autres, dans le secteur de la volaille, des produits laitiers, des pommes de terre, du riz et des épinards (Rehber, 2007). Au Pakistan, elle est surtout utilisée par Nestlé dont les sociétés associées locales collectent le lait auprès de 140 000 producteurs disséminés sur 100 000 km² (CNUCED, 2009).

Ce système est également très répandu en Asie de l'Est. En Chine, le gouvernement le soutient depuis 1990 avec de remarquables résultats : en 2001, plus de 18 milliards d'hectares étaient cultivés dans le cadre de contrats (soit à peu près 40 % de plus que l'année précédente) (Guo *et al.* 2005, cités dans Rehber, 2007). Les contrats sont passés notamment par des entreprises japonaises pour le riz et par des entreprises chinoises pour les fruits et légumes.

Enfin, cette forme d'organisation se développe aussi en Afrique subsaharienne. Alors qu'à la fin des années 1980, de nombreux dispositifs de ce type appartenaient en tout ou partie à l'Etat (le secteur public étant propriétaire d'une partie des projets les plus vastes – voir Little et Watts, 1994), la plupart des projets sont dus aujourd'hui à l'initiative du secteur privé. Swinnen et Maertens (2007) relèvent par exemple qu'au Mozambique, l'agriculture contractuelle touche près de 12 % de la population rurale (la totalité du coton étant cultivée dans ce cadre). Au Kenya, plus de la moitié de la production de thé et de sucre est contractualisée, ce chiffre venant s'ajouter à la production horticole d'exportation qui recourt à de nombreux cultivateurs sous contrat. Parmi les autres cultures faisant appel à

[5] Singh (2002), cité dans Rehber (2007), rapporte que l'expérience thaïe de l'agriculture contractuelle est en demi-teintes et qu'en dépit d'une promotion active et de la médiation de l'Etat, de nombreux dispositifs de contractualisation se sont soldés par un échec.

des dispositifs de contractualisation fructueux, citons le café (par exemple, Kawacom en Ouganda – voir Bolwig *et al.*, 2009) ou encore le tabac (tel le programme d'Alliance One au Malawi, qui connaît une forte expansion)^[6].

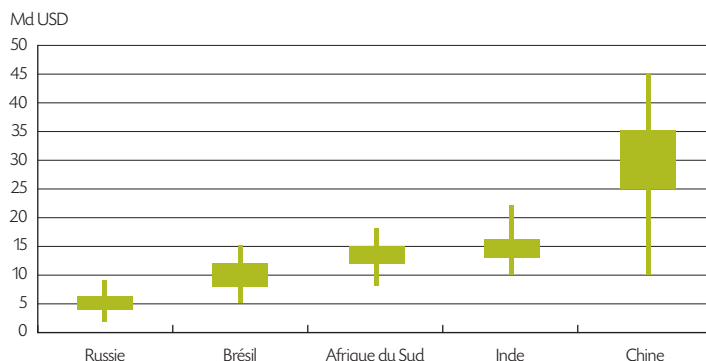
On peut raisonnablement affirmer que le secteur privé est aujourd'hui la force dominante de l'agriculture contractuelle dans les pays en développement : ainsi, en 2008, Nestlé contractualisait plus de 500 000 exploitants dans plus de 80 économies en développement et en transition ; le singapourien Olam travaille avec environ 200 000 agriculteurs contractualisés dans plus de 50 pays pour 17 produits agricoles ; Unilever achète plus de 60 % de ses matières premières à une centaine de milliers de petites et grandes exploitations de pays en développement (ainsi qu'à des fournisseurs tiers), tandis que Carrefour (France) travaille avec des agriculteurs sous contrat dans 18 pays en développement (CNUCED, 2009). On compte en outre de nombreuses initiatives de moindre envergure. C'est le cas, par exemple, de SAB Miller (Royaume-Uni), qui travaille avec plus de 16 000 agriculteurs sous contrat en Inde, en Afrique du Sud, en Ouganda, en Tanzanie et en Zambie, ou encore de Grupo Bimbo (Mexique) qui travaillait en 2008 avec plus de 3 000 fournisseurs sous contrat dans toute l'Amérique latine, mais aussi de Kitoku Shinryo (Japon), qui s'approvisionne auprès de plus de 2 000 agriculteurs sous contrat au Vietnam, au Cambodge et en Thaïlande (par le biais d'une coentreprise) (*ibid.*).

Comme le montrent les exemples d'Olam et de Grupo Bimbo, la contractualisation de la production agricole n'est plus une affaire Nord-Sud. La CNUCED (2009) souligne d'ailleurs que le solde net des fusions-acquisitions multinationales Sud-Sud dans l'agriculture représentait 40 % du total mondial. Citons par exemple l'investissement de Sime Darby (Malaisie) au Liberia en 2009, les investissements chinois dans le maïs, le sucre et le caoutchouc au Cambodge et au Laos, et l'expansion de Zambeef (Zambie) au Ghana et au Nigeria (*ibid.*)^[7]. Ces opérations témoignent d'une tendance plus générale de l'investissement Sud-Sud : la part de l'investissement direct étranger (IDE) annuel en Afrique émanant d'économies émergentes et de pays en développement est passée de

[6] Si le secteur privé est prédominant dans les dispositifs de contractualisation en Afrique subsaharienne, l'État n'en joue pas moins un rôle important, par exemple en matière de fourniture d'intrants, de financement, de vulgarisation et de transformation (voir FIDA, 2003, cité dans Swinnen et Maertens, 2007), en plus d'un rôle indirect dans la fourniture de biens publics, l'établissement d'un cadre législatif et, dans certains cas, l'instauration d'un environnement politique favorable.

[7] Il arrive aussi que de petites entreprises passent des contrats dans les pays en développement. C'est le cas par exemple du Flower Group (Pays-Bas), qui achète ses fleurs à seulement 70 horticulteurs au Kenya, et de Flamingo Holdings (Royaume-Uni), qui ne contractualise que 600 petits producteurs pour cultiver des légumes au Kenya (CNUCED, 2009).

Graphique 2 Estimation des flux d'IDE cumulés vers l'Afrique, 2007 - 2009



Source : Standard Bank, 2010.

18 % en 1999 à 21 % en 2008. La Chine arrive en première position, suivie des autres pays BRIC (voir graphique 2).

Dans ce contexte d'expansion mondiale continue de l'agriculture contractuelle, il est intéressant d'examiner l'expérience du pays où elle est la plus répandue : les États-Unis. La part des contrats dans la production agricole américaine totale, soit 31 % (en 1997), représentait plus de 50 milliards de dollars (Young et Hobbs, 2002).

1.2 L'expérience américaine de l'agriculture contractuelle

La contractualisation s'est développée aux États-Unis à partir des années 1950 sous l'effet conjugué des progrès techniques et d'un besoin accru de gestion des cultures sur l'exploitation (Young et Hobbs, 2002). À cette époque, les chercheurs ont noté que l'apport de nouvelles technologies augmentait les besoins en fonds de roulement des agriculteurs, que les prix sur les marchés au comptant ne véhiculaient pas certaines informations importantes sur les caractéristiques qualitatives des produits et que les producteurs semblaient disposés à abandonner une partie du contrôle sur leurs exploitations en contrepartie d'une réduction notable du risque de commercialisation. L'expansion de l'agriculture contractuelle semble aussi tenir en partie à la capacité des organisations de producteurs à commercialiser collectivement les récoltes (facilitée par une loi sur la commercialisation, le Marketing Act de 1929) et au rôle de la Commodity Credit Corporation américaine dans le financement des contrats agricoles (*ibid.*). Il faut

attendre les années 1980 pour qu'on commence à s'inquiéter des inconvénients potentiels de l'agriculture contractuelle – notamment la présence d'oligopsones et leur effet sur les prix et le tournant des années 1990 pour que les chercheurs relèvent que la nature périssable des produits et le mécontentement des agriculteurs provoqué par les prix étaient aussi des facteurs clés dans l'établissement des systèmes de contractualisation.

Les États-Unis donnent aussi des exemples précoces des types d'entreprises, d'exploitations agricoles et de produits concernés par l'agriculture contractuelle. Young et Hobbs (2002) notent que les grandes entreprises américaines étaient plus enclines à recourir à ces dispositifs, mais aussi que les grandes exploitations familiales et les exploitations agricoles constituées en société représentaient 75 % de la valeur des produits cultivés et vendus sous contrat. De plus, Young et Hobbs (2002) soulignent que les contrats se concentrent surtout dans les secteurs du bétail et de la volaille (surtout cette dernière, la contractualisation concernant plus de 60 % de la production en valeur)^[8]. À l'inverse, la part des cultures de céréales de base vendue sous contrat est modeste (exception faite de l'orge de brasserie), bien qu'en pleine expansion. Un pourcentage croissant de fruits et de légumes comme les pommes de terre, les pommes et les tomates sont aujourd'hui cultivés sous contrat. Mais dans quelle mesure l'histoire et l'ampleur de l'agriculture contractuelle aux États-Unis rejoignent-elles celles des pays en développement ?

[8] Bien que la contractualisation soit très répandue dans le secteur de la volaille et du bétail (surtout les porcs), elle s'est opérée différemment aux États-Unis : dans le premier secteur, elle résulte de liens établis en amont par les transformateurs et de liens en aval établis par les fournisseurs d'intrants, tandis que dans le second, elle résulte de liens horizontaux créés par des entreprises recherchant des économies d'échelle plus importantes (Young et Hobbs, 2002).

2. Facteurs explicatifs de la généralisation de l'agriculture contractuelle dans les économies émergentes et les pays en développement

Une profonde restructuration des filières agricoles est à l'œuvre depuis les années 1970 dans les économies émergentes et les pays en développement. Plusieurs facteurs sont à l'origine de ce phénomène, tant du côté de l'offre que de la demande. La croissance démographique, l'urbanisation grandissante, l'augmentation des revenus et l'évolution des préférences alimentaires (qui s'orientent vers des produits plus riches en protéines et plus coûteux) ont tous contribué à l'évolution de la demande. Du côté de l'offre, la libéralisation des marchés nationaux et internationaux, l'évolution des transports et de la logistique, les progrès des technologies de l'information et de la communication, les biotechnologies, l'importance croissante des normes et de la traçabilité des produits et la concentration grandissante des filières agricoles ont tous contribué à l'expansion des contrats. Les filières de production agricole sont ainsi plus intégrées, mondialisées et axées sur le consommateur, un phénomène que l'on désigne par l'expression « industrialisation » de l'agriculture mondiale. Reardon *et al.* (2009) expliquent qu'au cours des 25 dernières années, ce processus a d'abord touché le commerce de gros, puis la transformation et plus récemment la distribution (comme l'illustre l'influence économique des supermarchés). Dans cet intervalle, la production agricole, qui consistait en produits de base génériques, standardisés, s'est élargie à un ensemble de produits alimentaires très différenciés répondant à des besoins de niche (Kirsten et Sartorius, 2002). Nous examinons maintenant les différents facteurs de la demande et de l'offre.

2.1. Facteurs liés à la demande

La demande de produits alimentaires et agricoles augmente chaque année sous l'effet de la croissance démographique. Selon les prévisions de la division de la population de l'Organisation des Nations unies (ONU), la population mondiale atteindra 9,2 milliards en

2050, soit une augmentation de 56 millions chaque année par rapport à 2010 (6,9 milliards)^[9]. Dans cet intervalle, la croissance démographique la plus forte restera concentrée dans certaines des régions les plus pauvres, en particulier l'Afrique subsaharienne (le taux de croissance annuel de la population étant ramené de 2 % à 1,25 %)^[10]. Parallèlement à la croissance de la population mondiale, l'essor de l'urbanisation auquel on assiste depuis quelques dizaines d'années tend à modifier les préférences et les habitudes alimentaires. Près de la moitié de la population mondiale vit aujourd'hui en zone urbaine et cette proportion devrait atteindre 69 % en 2050^[11].

La progression de la demande de produits alimentaires résulte aussi de l'augmentation des revenus dans de nombreux pays en développement. Au milieu des années 2000, c'est en Afrique que la croissance annuelle des revenus était la plus élevée, à 4,2 %, suivie de l'Asie à 3,5 % et de l'Amérique latine à 2,3 % (Narrod *et al.*, 2007, cités dans Catelo et Costales, 2008). En outre, les prévisions de croissance du PIB par habitant pour les pays émergents et en développement sont bien plus élevées que pour les pays développés, notamment du fait de leur redressement plus rapide et plus vigoureux après la récente récession mondiale (voir Addison *et al.*, 2010).

Une population plus nombreuse, plus urbanisée, avec des revenus plus élevés, a un profond effet sur la demande et les préférences alimentaires, qui s'orientent vers une plus grande consommation de protéines et des produits de meilleure qualité. À titre d'exemple, Da Silva (2005) indique que selon les prévisions de la FAO, la demande globale journalière, qui était de 2 803 kcal/personne en 1997/1999 avoisinera 3 000 kcal en 2015 et dépassera 3 000 kcal en 2030.

D'autres facteurs ont contribué à l'évolution du panier de consommation mondial : la participation croissante des femmes sur le marché du travail a accru la demande de produits élaborés ; une meilleure information du public sur les bonnes habitudes

[9] Variante moyenne, division de la population, département des affaires économiques et sociales du secrétariat de l'Organisation des Nations unies, *World Population Prospect: the 2008 Revision*, <http://esa.un.org/unpp>

[10] Ce n'est pas surprenant puisque dans le contexte de mesures de protection faibles ou inexistantes, une réponse rationnelle des ménages pauvres au risque agricole et à l'incertitude est de s'auto-assurer en ayant de nombreux enfants (voir CPRC, 2008).

[11] Organisation des Nations unies, département des Affaires économiques et sociales, division de la population (2010). *World Urbanization Prospects: the 2009 Revision*. Edition sur CD-ROM – Données sous forme numérique (POP/DB/WUP/Rev.2009). Mais cela ne veut pas dire qu'une plus forte proportion de pauvres vit en zone urbaine. Au contraire, Chen et Ravallion (2007) relèvent qu'excepté en Amérique latine et aux Caraïbes, en 2002, plus de 70 % des pauvres vivaient en zone rurale dans toutes les régions du monde en développement. Autrement dit, en dépit de changements structurels en Asie de l'Est, la pauvreté absolue reste avant tout un phénomène rural.

alimentaires et la sécurité sanitaire des aliments ont modifié les habitudes d'achat et, dans les pays développés en particulier, les facteurs de confiance en matière d'environnement et de développement ont modifié le profil de la demande (voir Catelo et Costales, 2008).

Dans l'ensemble, les consommateurs sont plus avisés, exigent une meilleure qualité, une différenciation accrue des produits alimentaires et, très important, plus d'informations non seulement sur la composition nutritionnelle et chimique des produits qu'ils achètent, mais aussi sur l'ensemble de la filière. Les récentes alertes alimentaires (présence d'antibiotiques dans la viande, grippe aviaire, maladie de la vache folle au Royaume-Uni, E. coli, salmonelles et listeria) ont renforcé le besoin de connaissances précises qu'ont les consommateurs sur leurs achats alimentaires (voir Giovanucci et Purcell, 2008 ; Young et Hobbs, 2002). Cela explique en partie que de nombreuses chaînes de valeur agricoles soient pilotées par les acheteurs, car la « traçabilité » est un critère qualitatif crucial.

Cette transformation des besoins des consommateurs a été à l'origine d'une considérable restructuration des filières agricoles. Ainsi, les transformateurs et distributeurs modernes exigent des normes plus élevées et des contrôles qualité de leurs fournisseurs et lorsque c'est nécessaire, ont des unités de production verticalement intégrées dans leurs portefeuilles (Reardon *et al.*, 2009). Nous abordons maintenant l'évolution de l'offre dans les chaînes de valeur agricoles.

2.2. Facteurs liés à l'offre

Comme le remarquent Swinnen et Maertens (2007), il y a moins de trente ans, la grande majorité des systèmes agricoles des économies en développement et en transition étaient gouvernés par des entreprises publiques, telles que des offices de commercialisation et des unités de transformation parapubliques. Ces institutions, souvent créées après l'indépendance et avec mandat implicite de garantir la propriété et le contrôle de la nation sur les filières agricoles, étaient souvent en situation de monopsonne ou d'oligopsonne dans les cultures stratégiques^[12].

Ces systèmes de contrôle d'État ont été radicalement restructurés au milieu des années 1980 à l'ère de la libéralisation et de la mondialisation. Des régimes d'investissement libéraux, la privatisation des actifs d'État et la libéralisation du marché

[12] Dans certains pays en développement, cela a conduit à maintenir les prix producteurs bien en deçà de la parité à l'exportation, l'extraction de ces « rentes » s'inscrivant dans un biais urbain plus large des politiques de développement (Lipton, 1977 ; Kydd et Christiansen, 1982). D'un autre côté, ces rentes ont parfois aidé à subventionner de façon indirecte les cultures vivrières et les prix des céréales pour les consommateurs (voir Harrigan, 2001).

ont contribué à accroître la valeur des échanges internationaux de produits de base agricoles, en particulier des produits non traditionnels chers comme les produits horticoles et les poissons et fruits de mer (voir Swinnen et Maertens, 2007 ; Da Silva, 2005). En outre, la valeur des exportations de produits alimentaires transformés a nettement augmenté dans cet intervalle, surtout les exportations de l'Argentine, du Brésil, de la Malaisie, de la Thaïlande et de Taiwan (Wilkinson, 2004).

Les opportunités offertes par les régimes de libre échange, d'investissement et de commercialisation ont favorisé les grandes entreprises les plus efficaces au plan technique et les plus à même de satisfaire aux normes publiques et privées (en d'autres termes, celles dont les circuits d'approvisionnement sont modernes et internationaux – voir Da Silva, 2005). On assiste ainsi depuis quelques dizaines d'années à une concentration croissante des chaînes de valeur agricoles, qui comptent aujourd'hui des entreprises moins nombreuses mais de plus grande taille, avec une étroite coordination horizontale et verticale (Giovanucci *et al.*, 2008). Cette évolution s'est produite aux points de fourniture des intrants, avec la création de liens en aval, mais aussi aux points de commercialisation et de transformation, avec l'établissement de liens en amont vers la production et la fourniture des intrants (voir Humphrey et Memedovic, 2006). De plus, une formidable concentration s'est opérée aux points de distribution (voir Reardon *et al.*, 2009)^[13]. Comme nous l'avons vu, l'intégration verticale, qui s'opérait auparavant à l'initiative de l'État, est de plus en plus conduite par le secteur privé, notamment parce que les services de financement et de conseils précédemment assurés par l'État n'existent plus sous la même forme ou n'ont plus la même ampleur (Key et Runsten, 1999)^[14].

Parallèlement à la libéralisation de l'économie, on assiste depuis quelques dizaines d'années à des transformations dans le transport, la logistique et les technologies de l'information et de la communication. De manière générale, grâce aux progrès des services de fret et des technologies de refroidissement, le lieu de consommation des produits est aujourd'hui bien plus éloigné du lieu de production que dans les années 1980 (voir Da Silva, 2005). Par ailleurs, les technologies de calcul et de communication (comme les systèmes de positionnement par satellite (GPS) et les réseaux de téléphonie mobiles) réduisent les coûts de coordination et, grâce à l'amélioration des systèmes utilisés par les distributeurs (tels que les ventes liées, les systèmes de gestion des stocks et des commandes), les approvisionnements continuent de gagner en efficacité.

[13] Mais il ne s'ensuit pas que cette concentration croissante touche toutes les filières agricoles.

[14] Ainsi, un considérable mouvement de dénationalisation des systèmes agricoles s'est opéré au cours des dernières décennies (Wilkinson, 2004).

Le recours aux biotechnologies, telles que les cultures génétiquement modifiées, compte aussi parmi les innovations techniques qui ont accentué l'intégration verticale. Puisque ces progrès promettent de nets gains de productivité, ces cultures ont été adoptées par d'importants producteurs, dont les États-Unis. Elles sont néanmoins controversées ; c'est pourquoi dans certains pays, la production fait appel à des dispositifs verticalement intégrés, pour pouvoir assurer une totale traçabilité (même si en pratique, il est difficile de prévenir la contamination des champs adjacents par les OGM).

Ces considérations nous amènent à la question essentielle des normes, c'est-à-dire des « critères convenus, ou... *“des points de référence externes”, par rapport auxquels la performance d'un produit ou d'un service, ses caractéristiques techniques et physiques et le processus et les conditions de sa production ou de sa livraison peuvent être évalués* » (Nadvi et Wältring, 2004, p. 56, cités dans Humphrey et Memedovic, 2006). Dans bien des cas, l'intégration verticale par le biais de l'agriculture contractuelle vise à garantir le respect des normes publiques ou privées et la traçabilité (Giovanucci *et al.*, 2008).

L'influence des normes sur les systèmes agricoles « *est intimement liée aux fonctions de gouvernance à l'intérieur de la chaîne de valeur, à savoir les modalités de détermination, de mise en œuvre, de suivi et d'application des conditions de participation à la chaîne* » (*ibid.*, p. 2). Alors que le coût et la stabilité de l'offre étaient auparavant les principaux déterminants de la participation au marché, aujourd'hui, la garantie de l'innocuité, la traçabilité, le contrôle qualité et les facteurs de confiance constituent souvent d'importantes barrières à l'entrée.

Humphrey et Memedovic (2006, p. 15) retracent la considérable transformation des normes agricoles au cours des récentes décennies. Ces normes sont à la fois internes et externes à la chaîne de valeur considérée et peuvent être établies par des entreprises, des associations, les pouvoirs publics, des zones de libre-échange, des tiers et des organisations non gouvernementales. Les normes publiques sont souvent axées sur la santé et la sécurité, tandis que les normes privées permettent une plus grande différenciation des produits (les premières perdant aujourd'hui de l'importance face aux secondes – voir Reardon *et al.*, 2009).

Ces évolutions constituent en partie une réponse des entreprises au risque croissant de contentieux civils et pénaux (Giovanucci *et al.*, 2008). Elles peuvent être aussi considérées comme une réponse apportée à des consommateurs de mieux en mieux informés, qui exigent des produits de qualité, fortement différenciés. Évidemment, le respect de ces normes est coûteux et prend du temps, en particulier pour les petits producteurs des pays en développement. Comme le soulignent Giovanucci *et al.* (2008, p. 2), « *bien*

souvent, les petits producteurs de la chaîne d'approvisionnement n'ont pas les capacités internes et les économies d'échelle pour mettre en place des systèmes d'assurance qualité et de traçabilité efficaces... [et] peuvent être marginalisés s'ils ne trouvent pas les moyens économiquement viables de se mettre aux normes et de garantir la traçabilité aux acheteurs ». L'agriculture contractuelle est une réponse parmi d'autres à ces difficultés^[15]. Les transformations radicales intervenues depuis quelques dizaines d'années, qui se poursuivent aujourd'hui à un rythme soutenu, impliquent que l'agriculture contractuelle offre des opportunités aux entreprises et aux exploitations agricoles, petits producteurs compris.

2.3. Opportunités de l'agriculture contractuelle

Pour les entreprises, l'agriculture contractuelle offre des opportunités claires et convaincantes : (1) fiabilité accrue de la quantité et de la qualité des approvisionnements (ce qui réduit les coûts de sélection) ; (2) transfert des risques de production aux agriculteurs dans de nombreux cas ; (3) contrôle accru du processus de production et des caractéristiques des récoltes afin de respecter les normes et les facteurs de confiance ; (4) moindres coûts de coordination, car la régularité et la stabilité accrues des approvisionnements permettent une meilleure coordination avec les autres activités ; (5) plus grande souplesse pour accroître ou diminuer la production (car il y a moins d'immobilisations, surtout par rapport à l'intégration verticale totale) ; (6) économies d'échelle dans les achats, à travers la fourniture et le groupement des intrants. De plus, un moindre risque lié à la production peut améliorer la note de solvabilité d'une entreprise et lui permettre aussi de protéger sa propriété intellectuelle (par exemple pour de nouveaux germoplasmes ou des organismes génétiquement modifiés).

L'agriculture contractuelle présente aussi des avantages moins tangibles. Elle peut permettre une plus grande confidentialité des niveaux de prix (de sorte que les concurrents ont plus de difficultés à accéder à ces informations). Elle peut également apporter des avantages en termes de statut et de réputation à travers la participation à des programmes ou projets de développement nationaux auxquels l'État est partie prenante. Plus généralement, elle permet de surmonter les contraintes foncières, surtout lorsque la terre fait l'objet d'un fort enjeu politique. Les entreprises peuvent par exemple avoir des difficultés à obtenir des terrains ou risquer l'expropriation si elles n'en sont pas

[15] Cela n'implique pas que les normes ne sont qu'un risque et n'offrent pas d'opportunités. L'examen des normes conduit par Jaffee et Henson (2004) conclut par exemple que les exigences plus rigoureuses ont un effet différentiel sur les capacités concurrentielles des pays et des entreprises, les pays en développement comprenant, certes, des perdants mais aussi de nombreux gagnants.

propriétaires. Dans l'ensemble, l'agriculture contractuelle peut accroître les bénéfices tirés de la chaîne de valeur et améliorer sa gouvernance.

Elle offre aussi de multiples opportunités aux exploitations agricoles : elle peut permettre l'accès à un marché fiable, fournir des structures de prix garanties et stables et surtout, donner accès au crédit, aux intrants, aux services de production et de commercialisation (semences, engrais, formation, vulgarisation, transport et jusqu'à la préparation des terres). Plus largement, elle peut ouvrir de nouveaux marchés aux produits d'une exploitation, stimuler les transferts de technologies et de compétences (en particulier pour les récoltes à haut risque, que les exploitants pauvres en ressources tendent à éviter) et aider les agriculteurs à respecter des normes sanitaires et phytosanitaires incontournables.

Cependant, la principale opportunité pour les exploitations agricoles est la promesse de revenus plus élevés. Cela dit, si ce critère est important, ce n'est pas le seul ; Masakure et Henson (2005) et Guo *et al.* (2006) soulignent que la stabilité et les connaissances techniques sont citées parmi les raisons les plus importantes amenant les agriculteurs à travailler sous contrat (cités dans Bijman, 2008). La contractualisation peut apporter bien d'autres avantages : elle peut accroître la diversification sur l'exploitation, l'assistance technique et les transferts de connaissances peuvent avoir des retombées positives sur les champs et les villages voisins, les produits dérivés de l'agriculture contractuelle peuvent être utilisés pour d'autres activités agricoles, les décisions de commercialisation peuvent se trouver simplifiées, ce qui accroît l'efficacité, l'intégration de la petite agriculture dans le marché peut être renforcée, enfin, les contrats peuvent servir de garantie de crédit.

Bien que Swinnen et Maertens (2007) postulent que les coûts de transaction plus élevés et les contraintes d'investissement tendent à limiter la contractualisation des petits producteurs, celle-ci est amplement justifiée dans la littérature sur les mérites comparatifs de la production des petites et des grandes exploitations en Afrique subsaharienne (voir, par exemple, Ellis et Biggs, 2001). Les petits exploitants sont souvent les producteurs agricoles les plus efficaces et ont des avantages sur les grandes exploitations au niveau des coûts de transaction liés à la main-d'œuvre, mais aussi de la supervision et de la motivation. Cependant, les petites exploitations souffrent souvent de contraintes de capital et ont une capacité insuffisante pour adopter les innovations technologiques. De plus, et comme nous l'avons vu, il est fréquent que les petits exploitants n'aient pas les moyens de respecter les normes rigoureuses imposées par les intervenants en aval de la chaîne de valeur. L'agriculture contractuelle peut surmonter ces contraintes : elle peut apporter les avantages liés à l'échelle généralement associés aux systèmes de production des grandes exploitations. Les économies d'échelle obtenues par l'intermédiaire de l'entreprise diminuent le coût des intrants et du transport. De plus, les entreprises ont un

avantage comparatif en termes de commercialisation, de connaissances techniques et de traçabilité et de qualité des produits. Du point de vue de la lutte contre la pauvreté, travailler avec de petits producteurs peut être très intéressant : les petites exploitations appartiennent généralement à des pauvres et sont exploitées par des pauvres, faisant souvent appel à de la main-d'œuvre locale ; elles dépensent leurs revenus localement, ce qui a un effet démultiplicateur (Hazell et al., 2006). Dans l'ensemble, de solides éléments favorisent la réussite de ces dispositifs avec de petits exploitants.

Avant d'aborder les points de vue conceptuels et théoriques sur l'agriculture contractuelle, nous décrivons brièvement les cinq modèles de contractualisation à partir desquels nous avons établi la typologie présentée plus loin.

2.4. Modèles d'agriculture contractuelle

La littérature décrit cinq « types » ou modèles d'agriculture contractuelle (voir, par exemple, Eaton et Shepherd, 2001 ; Da Silva, 2005 ; Bijman, 2008). Le premier est le **modèle centralisé**, par lequel une entreprise (souvent une grand transformateur) passe avec de nombreux agriculteurs un contrat fixant des obligations qualitatives et des objectifs quantitatifs précis. Pour Eaton et Shepherd (2001), les produits adaptés à ce modèle requièrent d'importantes opérations de transformation avant leur distribution – c'est le cas par exemple de la canne à sucre, du thé, du coton, du café, du lait et de la volaille. La quantité d'intrants fournie est très variable. De plus, Bijman (2008) déclare qu'en raison des volumes importants nécessaires au succès de la transformation, les contrats relevant de ce modèle sont souvent conclus avec de grandes exploitations.

Dans le **modèle de la plantation industrielle**, l'entreprise (souvent un transformateur) prend pied dans la production en exploitant un domaine ou une plantation, mais passe aussi contrat avec des producteurs indépendants (pour augmenter les volumes ou pour les semences). Selon l'analyse d'Eaton et Shepherd (2001), ce modèle est fréquent dans les cultures pérennes et souvent privilégié dans le cadre des programmes de réinstallation ou de migration internes (exemple, la production d'huile de palme en Indonésie). Ce modèle fait donc appel à des producteurs extérieurs à un domaine central.

Le **modèle tripartite** implique un contrat entre une coentreprise (réunissant une entité du secteur public et une entreprise privée) et des agriculteurs. Eaton et Shepherd (2001) indiquent que ce modèle peut faire intervenir l'État ou des collectivités locales, voire les deux et Bijman (2008) affirme qu'il est particulièrement répandu en Chine. En raison de l'intervention des pouvoirs publics, les contrats basés sur ce modèle peuvent être politisés.

Dans le **modèle informel**, des entreprises ou des négociants de taille plus modeste concluent des contrats annuels, souvent verbaux, avec un petit nombre d'agriculteurs, très souvent pour des fruits et légumes qui requièrent peu de transformation. La taille de l'entreprise étant souvent modeste, le succès de ces dispositifs repose en partie sur les services de vulgarisation ou le crédit apportés par d'autres intervenants (comme l'État ou des ONG) (Eaton et Shepherd, 2001). De par sa nature non formelle, ce modèle s'accompagne souvent d'un phénomène de ventes parallèles.

Enfin, dans le **modèle intermédiaire**, l'entreprise sous-traite les relations avec les agriculteurs à un intermédiaire tel qu'un comité agricole ou un négociant. Eaton et Shepherd (2001) affirment que ce modèle est répandu en Thaïlande et en Indonésie et que la distance accrue entre l'entreprise et l'exploitation diminue le contrôle qu'a l'entreprise sur le processus et le produit (l'une des principales motivations de l'agriculture contractuelle).

Après avoir défini l'agriculture contractuelle, montré que cette forme d'organisation revêt une importance croissante et présenté ses principales variantes, nous abordons maintenant la raison de cette revue, suivie des points de vue conceptuels et théoriques.

2.5. Pourquoi une nouvelle revue de la littérature ?

L'agriculture contractuelle a toujours suscité un intérêt politique et théorique considérable. Tout en reconnaissant les transferts de technologies, les possibilités de revenus plus élevés et le meilleur accès aux intrants, une part importante de la littérature des années 1980 et 1990 s'est attachée aux risques qu'engendre l'agriculture contractuelle pour les petits producteurs (voir Little et Watts, 1994 ; Glover, 1984, 1987, 1990 ; Porter et Phillips-Howard, 1997). Ces travaux ont montré par exemple que ces dispositifs peuvent engendrer une perte d'autonomie et un endettement accru, qu'ils ont été souvent manipulés et ont donné lieu à des paiements tardifs et partiels et que la redistribution du travail et des revenus au sein des ménages s'est souvent opérée au détriment des femmes. Nombre de ces constats se sont appuyés sur des études de cas rédigées par des sociologues, des anthropologues et des économistes politiques (Grosh, 1994), qui s'intéressaient autant à la répartition de ces impacts entre les groupes sociaux qu'à l'effet moyen sur les participants.

Plus récemment, une série d'études économétriques basées sur des données d'enquêtes microéconomiques (et neutralisant les effets du biais de sélection) propose une évaluation bien plus positive de l'agriculture contractuelle. Ces études examinent principalement deux problématiques : la participation des petits producteurs aux chaînes de valeur

verticalement intégrées d'une part et l'impact de la participation, en particulier sur le revenu des petits producteurs, d'autre part (pour une synthèse du débat plus général sur ces deux questions, voir Reardon *et al.*, 2009).

Sur le premier point, la littérature demeure contrastée. Kirsten et Sartorius (2002), Key et Runsten (1999), Baumann (2000), Singh (2002), Delgado *et al.*, (2008), Da Silva (2005) et BIRTHAL *et al.* (2005) ont une interprétation assez pessimiste, même si nombre de ces auteurs reconnaissent que dans certaines circonstances, les petits producteurs participent effectivement à ce type de dispositifs.

Reardon *et al.* (2009) sont plus optimistes ; ils expliquent que si les petits producteurs tendent à être exclus dans les économies agraires dualistes, cette règle générale connaît de nombreuses exceptions. Ils affirment en outre que lorsque les petites exploitations sont fréquentes, elles participent souvent à des chaînes d'approvisionnement verticalement intégrées et réalisent de bonnes performances (même si, comme on peut s'y attendre, les petits exploitants plus riches tendent à dominer). Par ailleurs, Swinnen et Maertens (2007) postulent que si les coûts de transaction et les contraintes d'investissement doivent théoriquement exclure les petits producteurs, les travaux empiriques constatent une participation nettement supérieure à celle qu'on pourrait anticiper.

La littérature consacrée à l'impact de la participation fait apparaître une évolution bien plus tangible depuis une dizaine d'années. De récents travaux économétriques, tels ceux de BIRTHAL *et al.* (2008), Bolwig *et al.* (2009), Miyata *et al.* (2009), Minten *et al.* (2009), Ramaswami *et al.* (2005) et Setboonsarng *et al.* (2008), montrent une nette augmentation des revenus des cultivateurs sous contrat. La littérature générale sur l'industrie agroalimentaire conforte ces constats, Reardon *et al.* (2009, p. 1722) déclarant que « *les agriculteurs qui participent à ces circuits modernes de l'industrie agroalimentaire ont des revenus nets par hectare ou par kilo commercialisé plus élevés que ceux qui ne participent qu'aux circuits traditionnels* ».

De plus, l'agriculture contractuelle a récemment suscité une forte attention au plan des politiques publiques. Le *Rapport sur le développement dans le monde 2008 - L'Agriculture au service du développement* est optimiste sur sa capacité à faire reculer la pauvreté, surtout lorsque des organisations de producteurs entrent en jeu. Selon ce rapport, l'agriculture contractuelle peut garantir des primes de qualité sur les cultures d'exportation traditionnelles (comme le coton), régler d'importants problèmes de normes et accroître les revenus des petits producteurs (Banque mondiale, 2007). De même, le *Rapport sur l'investissement dans le monde 2009 – Sociétés transnationales, production*

agricole et développement de la CNUCED (2009) conclut que la contractualisation allège les contraintes financières, peut servir de garantie aux prêteurs et accroît les revenus et les capacités d'investissement des petits exploitants.

Dans l'ensemble, bien que l'agriculture contractuelle reste un sujet de controverse dans les débats sur les politiques agricoles, son évaluation est plus optimiste qu'il y a dix ou vingt ans.

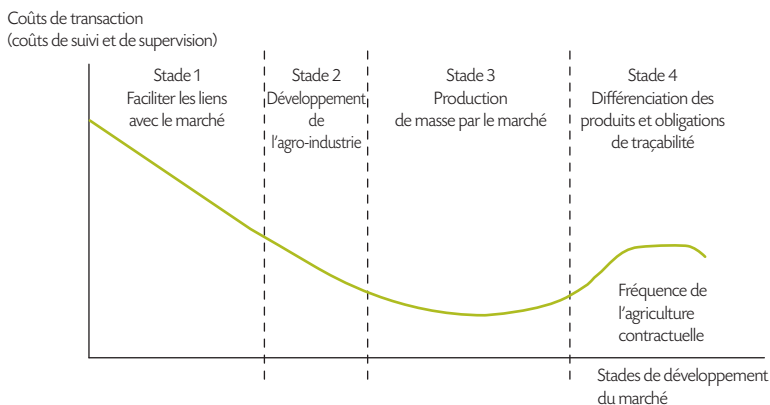
3. Points de vue conceptuels et théoriques

Nous présentons maintenant sept théories et approches conceptuelles de l'agriculture contractuelle avant de procéder à un examen comparatif des cas. Outre les tendances mondiales et régionales déjà évoquées, les théories et concepts de niveau méso- et micro-économique présentés ici contribuent à expliquer le phénomène de l'agriculture contractuelle et son expansion. Chaque approche conceptuelle ou théorie apporte un éclairage sur le phénomène de l'agriculture contractuelle, en proposant une lecture plus théorique des études de cas empiriques. Si certaines approches se fondent sur des hypothèses solidement étayées et permettent donc de tester des hypothèses et d'anticiper, d'autres développent des concepts plus restreints qui permettent d'éclairer certains points. Notons cependant que nous ne prétendons pas ici classer, rapprocher ou synthétiser ces différentes approches.

3.1. Théorie du cycle de vie

Partant du principe posé par Adam Smith selon lequel « la division du travail est limitée par l'étendue du marché », la théorie du cycle de vie de Stigler postule qu'un secteur d'activité tend à être plus verticalement intégré dans les premières phases de son développement (cela parce que la spécialisation intervient lorsque la taille du marché se prête à des économies d'échelle – voir Rehber, 2007). En outre, lorsqu'un secteur d'activité parvient à maturité, les obligations de différenciation et de traçabilité des produits peuvent également conduire à l'intégration verticale (*ibid.*). L'intégration verticale est donc en principe plus fréquente dans les secteurs d'activité très récents et anciens. C'est le cas par exemple, pour ce qui concerne les secteurs déjà anciens, des exportations tropicales traditionnelles – telles le café et le cacao – qui s'échangeaient auparavant sous forme de matières premières génériques en vrac, mais sont aujourd'hui soumises à de fortes exigences de différenciation et de traçabilité. Pour les secteurs récents, un bon exemple est celui des cultures destinées à la production de biocarburants de deuxième génération – comme le jatropha – pour lequel les marchés ne sont pas encore totalement formés. Le principal argument de la théorie du cycle de vie est illustré par le graphique 3, emprunté à Setboonsarng (2008), qui souligne le rôle important des coûts de transaction dans l'expansion de l'agriculture contractuelle, problème que nous abordons maintenant.

Graphique 3 Théorie du cycle de vie



Source : Setboonsarng, 2008.

3.2. Théorie des coûts de transaction^[16]

Une approche explicative plus courante du phénomène de l'agriculture contractuelle concerne les coûts de transaction. Le point de départ est la question simple de Coase (1937) : pourquoi les entreprises existent-elles ? Coase répond que c'est pour réduire les coûts de transaction des échanges. Dès lors, s'il est plus économique pour une entreprise de produire un intrant (que de l'acheter sur un marché incertain et capricieux, avec la possibilité de pertes importantes), elle s'intégrera en amont. Cette approche des entreprises et des marchés s'écarte nettement des théories néoclassiques, qui ne tiennent pas compte des coûts de transaction puisqu'on suppose que les prix sur des marchés au comptant parfaitement concurrentiels intègrent toutes les informations dont les acteurs économiques ont besoin pour prendre des décisions (voir Rehber, 2007).

Les théories fondées sur les coûts de transaction impliquent que les marchés sont formés d'acteurs économiques qui ont une rationalité limitée (autrement dit, ils sont très mal informés et sont incapables de traiter toutes les informations à leur disposition) et sont opportunistes (ils peuvent tromper, mentir, tricher et voler). Pour reprendre les termes de Williamson (1979, p. 234, cité dans Young et Hobbs, 2002), ces acteurs recherchent la satisfaction de leur intérêt personnel en rusant.

[16] Les théories mandant-mandataire (dites également théories de l'agence) sont très proches de l'économie des coûts de transaction et s'intéressent principalement aux conditions contractuelles optimales entre deux parties compte tenu des asymétries d'information, des coûts de transaction et du degré d'aversion au risque (voir Young et Hobbs, 2002 pour une synthèse).

Les transactions de marché sont donc aléatoires et peuvent impliquer des pertes considérables. Les efforts d'une entreprise pour réduire ou minimiser ces pertes engendrent des coûts de transaction. Williamson (1979) en a identifié deux types : les coûts *ex ante* (coûts de recherche d'un partenaire commercial, de négociation des conditions, de rédaction, de protection et de suivi d'un contrat...) et les coûts *ex post* (coûts exposés pour régler un différend tels que les frais de procédure, ainsi que les coûts répercutés sur les activités de l'entreprise et les niveaux de prix). Les coûts de transaction sont plus élevés sur les marchés peu actifs et imparfaits (ce qui est le cas des marchés agricoles dans de nombreux pays en développement). De fait, ils contribuent aux défaillances des marchés (où l'insuffisance des échanges diminue la production et l'innovation et accentue la pauvreté).

Williamson (1979) a postulé que le niveau des coûts de transaction d'une entreprise dépend principalement de trois caractéristiques des transactions :

- *incertitude* – informations incomplètes sur les conditions actuelles et futures et probabilité que l'autre partie adopte un comportement opportuniste ;
- *spécificité des actifs* – éventail, large ou étroit, des applications pratiques et économiquement utiles des investissements de l'entreprise ;
- *fréquence des échanges* – fréquence des échanges commerciaux.

D'où la création d'institutions et de pratiques économiques pour réduire l'incertitude, permettre aux entreprises de se spécialiser et d'investir dans des actifs spécifiques et augmenter la fréquence des échanges (Williamson, 1979), au rang desquels figurent par exemple, les systèmes juridiques, les associations professionnelles, les systèmes de catégories et de normes, les codes de conduite informels et les procédures de certification (voir Minot, 2007).

Sans éliminer les risques associés aux échanges de marché, ces institutions en limitent les coûts pour l'entreprise. L'intégration verticale par la contractualisation peut être envisagée comme une stratégie face à ces risques. En effet, elle réduit l'incertitude en garantissant un circuit de commercialisation à l'exploitant agricole et en diminuant la probabilité de tromperie. Elle apporte aussi à l'entreprise une plus grande certitude sur la qualité et la quantité de produits qu'elle recevra. Par ailleurs, grâce au circuit de commercialisation garanti, voire à l'octroi d'un crédit, elle permet aux agriculteurs d'investir dans des actifs spécifiques, comme des arbustes pérennes ou des installations de séchage. Elle permet aussi aux entreprises d'investir dans des actifs spécifiques, tels que des équipements de

transformation plus sophistiqués ou un stockage réfrigéré, car elles ont davantage de certitude concernant la quantité et le type de produits qu'elles recevront. Enfin, elle encourage les échanges répétés entre les exploitations et les entreprises.

Un autre exemple de réduction de l'incertitude par l'agriculture contractuelle a trait aux facteurs de confiance ou aux caractéristiques de niche. L'impératif d'intégrité des produits distribués accroît les coûts d'information exposés par les distributeurs pour trouver les bons fournisseurs et les coûts de suivi et d'exécution à la charge des distributeurs et d'autres acteurs en amont de la chaîne (Young et Hobbs, 2002). L'agriculture contractuelle permet de réduire ces coûts.

Tableau 1 *Caractéristiques des transactions, caractéristiques des produits, réglementation et technologie*

	Caractéristiques des transactions					
	Incertitude pour l'acheteur	Incertitude pour l'acheteur	Incertitude pour l'acheteur et le vendeur	Incertitude pour le vendeur	Fréquence des transactions	Investissements dans des actifs spécifiques
	Qualité	Fiabilité des approvisionnements (ponctualité et quantité)	Prix	Trouver un acheteur		Complexité des transactions (diversité des résultats)
Caractéristiques des produits						
Nature périssable du produit	+	+		+	+	+
Différenciation	+	+	+	+		+
Qualité variable et visible		+	+	+		+
Qualité variable et invisible	+	+	+			+
Nouvelles caractéristiques importantes pour les consommateurs	+	parfois	+	+		+
Facteurs réglementaires						
Fiabilité	+			+		+
Traçabilité				+		+
Normes et catégories de produits	-			+/-	-	parfois
Facteurs technologiques						
Technologie propre à l'entreprise					+	parfois

Source: Young and Hobbs, 2002.

Le tableau 1 analyse l'influence de différentes caractéristiques des produits, des aspects réglementaires et des aspects technologiques sur la complexité des transactions et les trois déterminants des coûts de transaction (incertitude, spécificité des actifs et fréquence des transactions).

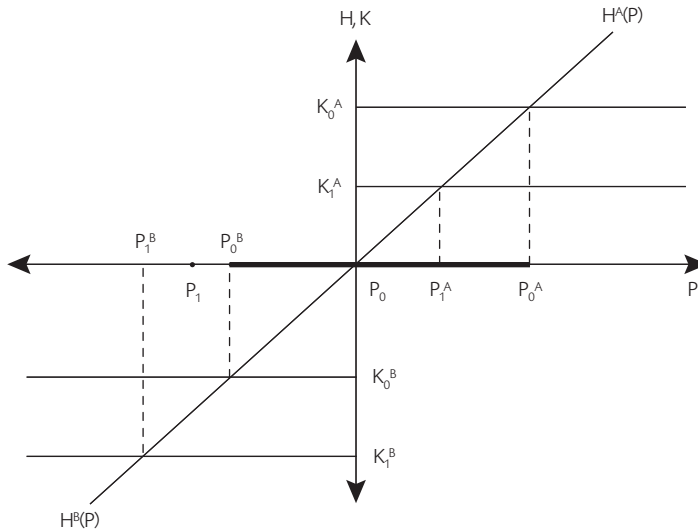
Le tableau 1 indique que la qualité périssable, la différenciation des produits, la variabilité et la visibilité de la qualité, les nouvelles préférences des consommateurs et les facteurs réglementaires tendent à accroître l'incertitude, tant pour les acheteurs que pour les vendeurs. Il montre aussi que certaines de ces tendances peuvent augmenter les besoins d'investissement en actifs spécifiques. Dans l'ensemble, de ce point de vue, l'agriculture contractuelle peut être envisagée comme une réaction à la complexité croissante des transactions. La question importante de la réglementation et des normes sera abordée plus loin.

3.3. Exécution des contrats

Les théories de l'exécution des contrats s'intéressent aux incitations des parties à honorer leurs engagements contractuels (voir Klein, 1996). Ces incitations peuvent être publiques (telles les formes de recours devant la justice), privées (correspondance entre la teneur du contrat et les conditions de marché à la date de l'échange) ou les deux. Gow *et al.* (2000) postulent qu'au cours d'un contrat, les deux parties évaluent à tout moment les coûts et les avantages d'une rupture de leur accord. Une modification inopinée des conditions de marché, de sorte que les avantages que peut apporter le report ou la rupture du contrat sont supérieurs aux pertes de capital et de réputation pour une partie, conduit à un « hold-up » (autrement dit, l'échange sera retardé et le contrat ne sera pas honoré). Inversement, si les avantages estimatifs résultant de modifications inattendues ne dépassent pas les pertes de capital et de réputation, le contrat sera honoré. Gow *et al.* (2000) appellent « intervalle d'auto-exécution » (*self-enforcement range*) l'intervalle dans lequel le contrat sera honoré, illustré dans le graphique 4 par l'intervalle P_0^A et P_0^B .

Le graphique 4 montre les gains et pertes potentiels de l'exploitation agricole A et de l'entreprise B qui ont conclu un contrat en vertu duquel la première fournira à la seconde un certain produit à un prix P_0 . Si le prix du marché externe augmente au-dessus de P_0 , il y a rente pour l'entreprise B, car le prix est fixé par le contrat. Cependant, une augmentation extrême des prix de marché incite l'exploitation A à rompre le contrat (car elle peut réaliser un bénéfice plus élevé en vendant le produit sur les marchés au comptant). Si les prix n'atteignent que P_1^A sans le dépasser, le surplus de bénéfice que la vente parallèle des produits pourrait procurer à l'exploitation A ne compense pas les pertes de réputation, de capital et de revenus futurs actualisés auxquelles elle s'expose du fait de la violation du contrat (K_1^A) et le contrat est honoré. Cependant, au-dessus de P_0^A , le surplus de bénéfices tiré de la vente parallèle compense largement les pertes de réputation, de capital et de revenus futurs actualisés pour l'exploitation A (au-dessus de K_0^A) et le contrat est violé. Inversement, P_0^B illustre le prix plancher de l'intervalle d'auto-exécution au-dessous duquel l'entreprise B a intérêt à violer le contrat et à acheter le

Graphique 4 L'intervalle d'auto-exécution dans les contrats



Source : Gow et Swinnen (2001).

produit sur les marchés au comptant (K_0^B étant la somme des pertes de réputation, de capital et de revenus futurs actualisés en cas de violation du contrat). À P_1^B , il est optimal pour l'entreprise B de violer le contrat (les pertes étant représentées par K_1^B dans le graphique).

Comme il ressort de cet exemple, les incitations à honorer les contrats sont fonction de l'intérêt financier à court terme, mais aussi de préoccupations à plus long terme de réputation, de crédibilité et de revenus. Trois remarques en découlent : (1) la capacité à favoriser des dispositifs de contractualisation agricole stables et mutuellement profitables dépend tout autant de la stabilité des conditions de marché que des dispositions contractuelles précises ; (2) en général, les petits exploitants des pays en développement se préoccupent moins des atteintes à leur réputation que de l'accès immédiat à un revenu (parce que leurs besoins sont souvent plus pressants que ceux de l'entreprise et des agriculteurs d'autres pays, mais aussi en raison d'un anonymat plus grand) et (3) les contrats peuvent être conçus de façon à limiter le risque d'inexécution en augmentant l'intervalle d'auto-exécution – par exemple en imposant davantage d'investissement par contrat (par des actifs spécifiques ou par d'autres moyens). Nous reviendrons sur ce point au chapitre 5.

3.4. Théorie des conventions

La théorie des conventions s'intéresse aux caractéristiques qualitatives des produits. Sur les marchés bien organisés offrant une information parfaite, les prix sont censés refléter toutes les caractéristiques qualitatives pertinentes. Toutefois, si les exigences de qualité sont particulièrement élevées ou si la qualité du produit est très incertaine, certaines conventions en matière de qualité facilitent les échanges (voir Young et Hobbs, 2002). La théorie des conventions présente quatre types de coordination (voir là encore Young et Hobbs, 2002) : coordination du marché (voir plus haut), coordination interne (qui repose sur des relations de long terme et la confiance), coordination industrielle (un tiers indépendant fixe des seuils) et coordination civique (les entreprises s'entendent collectivement pour éviter les conflits et fixer des normes).

Lorsque l'agriculture contractuelle prend la forme d'une alliance stratégique à long terme (voir colonne 3 du graphique 1) par exemple, elle peut être envisagée comme une forme de coordination interne, dans laquelle des relations de long terme et la confiance garantissent des caractéristiques de qualité particulières. Les deux autres types de coordination de la théorie des conventions – industrielle et civique – correspondent à peu près respectivement aux normes publiques et privées. La coordination industrielle porte essentiellement sur des considérations d'hygiène et de sécurité, mais elle couvre également les normes privées imposées par des tiers non étatiques (comme les organismes de certification). La coordination civique désigne les normes privées : les entreprises se mettent d'accord pour respecter certaines exigences dans leur intérêt mutuel. La théorie des conventions aide à comprendre les modalités d'établissement des normes, tout comme le domaine conceptuel que nous abordons maintenant, la gouvernance de la chaîne de valeur.

3.5. Gouvernance de la chaîne de valeur^[17]

Les théories fondées sur la chaîne de valeur partent du postulat que « *la coordination tacite des marchés est de plus en plus remplacée par une "coordination explicite"* » (Humphrey et Memedovic, 2006, p. 8). Ce principe appelé « coordination civique » dans la théorie des conventions est appelé ici « gouvernance de la chaîne de valeur ».

Pour Humphrey et Memedovic (2006), deux raisons expliquent l'importance croissante de cette gouvernance : l'augmentation de la demande de produits non standardisés et la volonté de réduire les risques. Ces auteurs indiquent en outre deux conditions dans

[17] Cette partie s'inspire fortement de Humphrey et Memedovic (2006).

lesquelles des entreprises leaders sont en mesure d'enjoindre/de persuader/de contraindre d'autres entreprises à agir de certaines façons : économies d'échelle (qui donnent aux grandes entreprises plus d'influence sur les autres entreprises) et existence de sanctions (telles que la création ou l'augmentation de barrières à l'entrée). Comme on le voit, la gouvernance de la chaîne de valeur renvoie à la mesure et aux modalités du contrôle exercé par les entreprises sur une chaîne d'approvisionnement.

De quelle nature est cette « gouvernance » ? Partant des éclairages de Williamson (1979), la littérature consacrée aux chaînes de valeur pointe trois formes de coordination – *marchés, réseaux et hiérarchies* – définies par la complexité des informations à transmettre, la mesure dans laquelle ces informations peuvent être communiquées simplement et clairement et la compétence des fournisseurs.

À titre d'exemple, comme nous l'avons indiqué plus haut, les produits standard qui ne nécessitent pas de transfert d'informations sont fréquemment échangés sur les *marchés*. À l'inverse, les produits de niche ou très différenciés sont échangés par le biais de *réseaux* ou de *hiérarchies* en fonction de la compétence des fournisseurs et de la possibilité de transmettre aisément et clairement les informations sur la qualité et les caractéristiques du produit. La communication de connaissances tacites par exemple, requiert des interactions approfondies et répétées entre les acteurs. Les *marchés* ne sont pas suffisants.

La coordination *en réseau* peut revêtir trois formes : liens relationnels (appelés partenariats stratégiques, impliquant une certaine interdépendance), liens captifs (de petits fournisseurs en amont dépendent d'acheteurs de plus grande dimension en aval) et liens modulaires (la personnalisation du produit intervient sans interactions ou investissements substantiels dans des actifs spécifiques, ce qui donne des facilités pour entrer dans la filière ou la quitter)^[18]. En règle générale, l'agriculture contractuelle est un exemple de coordination en réseau captif, dans laquelle l'exploitation agricole est un fournisseur captif de l'entreprise. Il va sans dire que les *hiérarchies* correspondent à la situation dans laquelle un organisme – habituellement une entreprise – couvre et contrôle de multiples points de la chaîne de valeur (autrement dit, intégration verticale, le contrôle interne venant d'une structure décisionnaire centrale).

Plus généralement, la théorie des conventions et la littérature consacrée à la gouvernance de la chaîne de valeur rappellent que comme les acteurs étatiques et non étatiques, les

[18] Naturellement, les informations portant sur la qualité et les caractéristiques des produits peuvent évoluer rapidement, de même que les compétences des fournisseurs.

entreprises du secteur privé cherchent elles aussi à réguler et contrôler les chaînes de produits agricoles (souvent en collaborant).

Comme indiqué plus haut, la théorie de la gouvernance des chaînes de valeur va plus loin que la théorie des conventions en ce qu'elle s'intéresse plus particulièrement au rôle croissant des normes dans la structuration des chaînes de valeur, par exemple, « *la rigueur croissante des normes publiques obligatoires en matière de sécurité alimentaire, la substitution des normes de processus aux normes de produits, la portée croissante des normes et l'importance grandissante des normes privées collectives* » (Humphrey et Memedovic, 2006, p. 15). Le tableau 2 donne des exemples de normes de produits et de processus au niveau international, régional et au niveau des entreprises.

Tableau 2 Exemples de normes de produits et de processus

Type de codification		Codification légale	Codification internationale	Codification régionale spécifique	Codification spécifique à l'entreprise
Type de norme	Produit	• Normes d'hygiène alimentaire	• Codex Alimentarius • Catégories de blé • Taux d'humidité des graines de café	• LMR de l'UE • Seuils d'OGM	Normes de Chiquita en matières de résidus et de taille
	Processus	• Normes d'hygiène et de sécurité au travail	• ISO9000 (qualité) • SA8000 (responsabilité sociale) • Commerce équitable	• BRC • GAP ASEAN	Pratiques d'approvisionnement de Starbucks

Source : Giovanucci et Purcell (2008), d'après Kaplinsky et Morris (2000).

3.6. Théorie des compétences / capacités^[19]

Alors que les approches par les coûts de transaction et la gouvernance de la chaîne de valeur examinent les interactions entre les entreprises, un autre groupe de travaux s'intéresse à leurs qualités et caractéristiques intrinsèques. Autrement dit, « *du point de vue des compétences, l'existence, la structure et les limites de l'entreprise s'expliquent d'une certaine façon par les compétences, savoir-faire et connaissances tacites des individus ou des équipes que l'organisation nourrit et entretient d'une manière ou d'une autre* » (Hodgson, 1998, p. 180, cité dans Young et Hobbs, 2002).

[19] La théorie de la gestion stratégique est un autre corpus de travaux consacrés à l'intégration verticale, non résumé ici, qui présente des éléments de la théorie de la gouvernance de la chaîne de valeur et s'intéresse plus particulièrement aux capacités des entreprises (voir Young et Hobbs, 2002).

À l'évidence, la capacité à engager et poursuivre des activités d'agriculture contractuelle repose en grande partie sur les compétences et l'expérience du personnel et sur la capacité de l'organisation à les maximiser. À titre d'exemple, les connaissances implicites d'une partie du personnel, affinées sur plusieurs dizaines d'années, n'accroîtront la productivité et la rentabilité que si la direction est capable de faire exprimer ces savoirs et de les mettre à profit.

En outre, les tenants de cette approche postulent que les connaissances internes à l'entreprise sont nécessairement supérieures à celles du marché car « *les connaissances pratiques sous forme de compétences ne peuvent exister [qu']au sein même d'un groupe d'individus organisé ... elles ne survivraient pas dans un monde d'agents individuels qui concluent encore et encore des contrats* » (Hodgson, 1998, p. 192, cité dans Young et Hobbs, 2002). C'est un sujet souvent négligé dans la littérature consacrée à l'agriculture contractuelle : il ne fait aucun doute que la réussite des dispositifs repose en grande partie sur l'expertise de ceux qui les gèrent.

3.7. Économie politique de la transformation agraire

L'« économie politique de la transformation agraire » a été relativement influente dans les années 1970 et 1980. Basé sur le contrôle de la terre, du travail et du capital, ce corpus de travaux marxistes et néomarxistes a retracé l'accentuation du caractère capitaliste des relations de production dans les sociétés agraires, principalement en termes de changement de classe, mais aussi de genre, de parenté et de reproduction des ménages (voir par exemple Shanin, 1987 ; Hartmann et Boyce, 1983 ; Mackintosh, 1989 ; Murray, 1987).

Ces travaux considéraient généralement l'agriculture contractuelle comme un moyen pour le capital de soutirer un surplus de valeur de la paysannerie dans des conditions d'exploitation. Singh (2002) résume ainsi les principaux tenants de l'interprétation que fait cette école de l'agriculture contractuelle (voir également Little et Watts, 1994 ; Glover, 1984, 1987, 1990) : (1) l'agriculture contractuelle ne se développe que lorsque le rôle de l'État sur les marchés d'intrants et d'extrants agricoles est limité et lorsque les marchés donnent des signes de défaillance ; (2) la contractualisation requiert souvent des monopsones pour être efficace ; (3) elle conduit à l'auto-exploitation car les agriculteurs choisissent de renoncer au contrôle de leur terre et de leur travail, mais sans recevoir un paiement correspondant à la valeur ajoutée qu'ils ont apportée au produit ; (4) malgré leur faible résilience, les agriculteurs assument habituellement tous les risques de production et les pertes résultant de catastrophes de force majeure ; (5) les agriculteurs ne bénéficient ni d'un contrat de travail salarié stable ni de la capacité à gérer leur exploitation à leur avantage ; ils deviennent au contraire des paysans semi-prolétariés ou

des travailleurs paupérisés ; (6) l'agriculture contractuelle modifie souvent la distribution du travail et des revenus au sein des ménages au détriment des femmes et recourt souvent au travail des enfants ; (7) lorsqu'elle réussit, elle crée une classe d'agriculteurs paysans-capitalistes, qui accélère la prolétarianisation des paysans les plus pauvres en rachetant la terre de ces derniers ; (8) l'agriculture contractuelle peut avoir d'importantes retombées sur les populations et les marchés locaux : le recul des cultures vivrières peut entraîner une hausse des prix des denrées alimentaires sur les marchés locaux ; la fourniture d'intrants aux agriculteurs contractualisés peut réduire l'activité des marchés au comptant et augmenter les prix pour ceux qui n'en sont pas parties prenantes. Il est certain qu'une partie des constats de ce corpus de travaux trouve encore un écho dans les débats actuels sur l'agriculture contractuelle – par exemple, le transfert des risques aux paysans, les problèmes au sein des ménages et les retombées. Mais il est également intéressant de noter dans ce corpus le manque d'attention aux aspects inter- et intra-entreprises de l'agriculture contractuelle, aux caractéristiques des produits en jeu et au rôle de la réglementation et des normes.

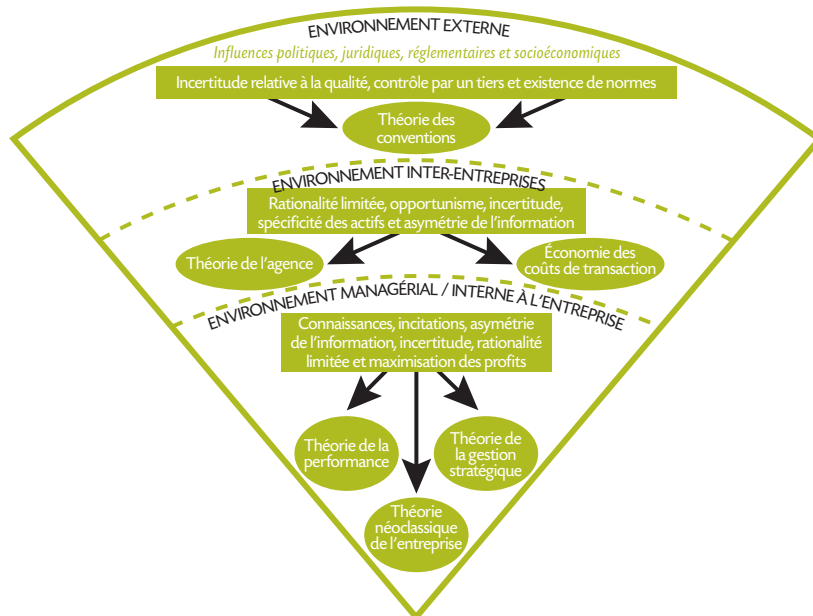
3.8. Comparaison des théories

Comme nous l'avons indiqué plus haut, cette revue ne prétend pas rapprocher les théories et concepts ci-avant ni les hiérarchiser^[20] ; son objectif est de les présenter puis de synthétiser les corpus de travaux économiques et de gestion (autrement dit, toutes les approches ci-dessus excepté la gouvernance de la chaîne de valeur et l'« économie politique de la transformation agraire »). Cette synthèse, qui a été réalisée par Young et Hobbs (2002), est illustrée dans le graphique 5.

De haut en bas, le graphique 5 montre que la théorie des conventions définit en partie le contexte externe de l'intégration verticale et de l'agriculture contractuelle – une omission notable ici est le rôle de l'État dans la résolution des défaillances du marché, la fourniture de biens publics et la promotion de la recherche-développement. La partie centrale constitue l'environnement interentreprises, qui accueille l'influente théorie des coûts de transaction (et la théorie de l'agence ou théorie mandant/mandataire, qui lui est associée). Bien qu'ils ne se soient pas présentés dans le graphique, les éclairages apportés par les théories de la chaîne de valeur pourraient être ajoutés à la partie supérieure (sur les normes) et à la partie centrale (sur la gouvernance et la coordination des chaînes de

[20] Young et Hobbs (2002) postulent que les théories les plus solides sont l'économie des coûts de transaction et la théorie de l'agence car elles reposent sur des prémisses comportementales et informationnelles bien définies et permettent à ce titre de tester des hypothèses et de construire des modèles prédictifs.

Graphique 5 Synthèse des approches théoriques et conceptuelles de l'agriculture contractuelle



Source : Young et Hobbs (2002).

produits agricoles). Le segment inférieur est constitué de l'environnement interne à l'entreprise/managérial. Il regroupe les théories des compétences/des capacités, de la gestion stratégique et la théorie néoclassique de l'entreprise^[21].

Mais dans quelle mesure ces théories et concepts permettent-ils d'étoffer la typologie des modèles d'agriculture contractuelle présentée au chapitre 2 ?

[21] L'autre insuffisance de cette tentative de synthèse des approches théoriques et conceptuelles de l'agriculture contractuelle est une plus grande attention portée à l'exploitation agricole dans le partenariat. Si toutes les théories ci-avant ont trait aux exploitations agricoles dans les pays en développement (car ce sont, bien entendu, elles-mêmes des entreprises), les exploitations agricoles, surtout les petites, présentent aussi des différences considérables (en particulier un modèle de gouvernance reposant sur le conflit coopératif, l'ancrage social, une offre de main-d'œuvre relativement prévisible, etc.). Ainsi, une figure jumelle qui illustre, en partant du sommet, les théories et concepts internes aux ménages, les théories explicatives des interactions entre les ménages (par exemple, liens de parenté et ethnicité) ainsi que les influences politiques, juridiques, réglementaires et socioéconomiques externes, aiderait à rééquilibrer le graphique 5 et le rendrait plus adapté à certains pays en développement.

Le corpus de travaux le plus développé à cet égard est l'économie des coûts de transaction. On peut ici utilement partir de l'affirmation de Minot (2007, p. 1) :

L'économie des coûts de transaction, branche de la nouvelle économie institutionnelle, postule que, parce que la conclusion d'un contrat engendre des coûts, elle n'est économiquement justifiée que (1) lorsque l'acheteur est une grande entreprise (transformateur, exportateur ou chaîne de supermarchés), (2) lorsque le produit se caractérise par une qualité très hétérogène, la nature périssable, une production techniquement difficile ou un prix au kg élevé, (3) lorsque le marché de destination est prêt à payer une prime pour certaines caractéristiques du produit ou de la production qui ne peuvent être garantis que par une étroite coordination entre les agriculteurs et les acheteurs et (4) lorsque l'environnement politique est favorable.

Une assez grande partie de la littérature consacrée à l'agriculture contractuelle, qui est souvent exprimée en termes d'économie des coûts de transaction, souscrit à la proposition *supra*.

Concernant les produits, nous avons vu que les cultures courantes qui ont une qualité uniforme et ne sont pas périssables s'échangent habituellement sur les marchés au comptant (car les coûts de transaction y sont faibles). Les entreprises ont besoin d'un contrôle plus étroit sur les cultures dont la qualité est plus variable, qui sont fragiles et difficiles à cultiver. Les coûts plus élevés de la contractualisation permettent de penser qu'elle sera plus courante pour les cultures dont le prix au kg est plus élevé (car tous ces aspects augmentent les coûts de transaction). Selon Minot (2007), l'agriculture contractuelle est principalement utilisée pour « *les fruits et légumes de qualité, les produits bio, les épices, les fleurs, le thé, le tabac, les semences..., les produits laitiers et la volaille* ». Il faut noter que si les produits présentent d'importantes économies d'échelle (comme la banane ou la canne à sucre), la production dans de grands domaines ou plantations sera plus rentable (même s'il est souvent fait appel à des producteurs extérieurs).

Minot (2007) présente aussi une explication convaincante de la présence majoritaire de grandes entreprises dans les dispositifs de contractualisation. D'une part, ces dispositifs requièrent d'importants coûts fixes, en particulier une équipe d'agents de vulgarisation agricole pour communiquer avec les exploitants et les surveiller, les grandes entreprises ayant évidemment plus de facilités à absorber ces coûts. D'autre part, les entreprises qui ont de grandes unités de transformation exigeant un flux régulier de matières premières

tendent à recourir à la contractualisation (la canne à sucre est un bon exemple, où des producteurs extérieurs complètent la production de la plantation)^[22].

Cependant, Minot (2007) est plus circonspect sur la taille des exploitations agricoles. Comme nous l'avons vu plus haut, c'est une question qui fait débat, de nombreux sceptiques doutant de la capacité des petits producteurs à prendre part aux dispositifs d'agriculture contractuelle à l'ère de la mondialisation. Ces arguments témoignent de profondes craintes d'une marginalisation des petits exploitants agricoles par la restructuration radicale des filières alimentaires mondiales (voir par exemple Maxwell et Slater, 2003 ; Vorley et Fox, 2004). À l'inverse, les optimistes soulignent les nombreux cas dans lesquels de petits exploitants prennent effectivement part à ce type de structures et réussissent (en particulier lorsque la structure de propriété foncière est très régulière, comme c'est le cas en Chine). Nous nous bornerons à constater que les données de la littérature sont contrastées (avec des exemples d'entreprises passant de grandes exploitations à des petites et inversement).

Pour ce qui est des marchés, Minot (2007) affirme qu'une plus forte demande de qualité et de facteurs de confiance tendent à accroître la probabilité de contractualisation d'une culture. Les marchés les plus susceptibles de payer une prime pour des caractéristiques qualitatives sont ceux des pays développés et les supermarchés dans les centres urbains des économies en développement et émergentes.

Cette revue ajoute les éclairages apportés par l'économie des coûts de transaction dans la littérature consacrée à l'industrie agroalimentaire et à la mondialisation aux deux questions fondamentales examinées plus haut : la participation des petits exploitants à des chaînes de valeur verticalement intégrées et l'impact de cette participation sur leurs revenus (voir Reardon *et al.*, 2009). Les cinq observations suivantes, tirées de la littérature consacrée à l'agriculture contractuelle, serviront d'hypothèses à partir desquelles nous évaluerons la littérature empirique récente sur l'agriculture contractuelle et affinerons la typologie des modèles.

Les cinq hypothèses sont les suivantes :

- (A) les petits exploitants tendent à être exclus dans les économies agraires dualistes mais leur taux de participation est plus important lorsque les inégalités foncières sont faibles ;

[22] La littérature aborde peu la question de savoir si les transformateurs, les exportateurs et les distributeurs sont plus susceptibles de mettre en place des systèmes de contractualisation.

- (B) les agriculteurs contractualisés ont des revenus sensiblement plus élevés que les autres ;
- (C) le recours à la contractualisation est plus fréquent pour les cultures dont la qualité est hétérogène, qui sont très périssables, difficiles à cultiver ou dont le prix au kg est plus élevé – fruits et légumes de qualité, épices, fleurs, thé, tabac, semences, produits laitiers, volaille et produits de l’agriculture biologique ;
- (D) la contractualisation est habituellement mise en place par de grandes entreprises ;
- (E) les dispositifs de contractualisation tendent à approvisionner les marchés des pays développés et les supermarchés des centres urbains dans les autres pays.

Nous nous proposons maintenant de comparer les « réussites » et les « échecs » de l’agriculture contractuelle dans les pays en développement.

4. Analyse des « réussites » et des « échecs » de l'agriculture contractuelle dans les pays en développement

Toute tentative de comparaison des « réussites » et des « échecs » de l'agriculture contractuelle doit d'abord définir en quoi consiste une réussite ou un échec. Comme cette revue couvre des travaux offrant divers degrés d'information et de multiples points de vue, il est difficile d'appliquer des critères stricts et objectifs pour juger du succès d'une initiative ; c'est pourquoi les études sont évaluées suivant leurs propres critères. Ainsi, le plus souvent, la réussite se définit par l'augmentation de la productivité ou du revenu des participants due au dispositif (établie dans le meilleur des cas par une comparaison rigoureuse avec les non-participants). Inversement, un échec consiste généralement en une baisse de la productivité ou des revenus des exploitations agricoles.

Cette revue compare les « réussites » et les « échecs » du point de vue du cadre national et régional, du régime de gouvernance et des caractéristiques des pays (conflits, fragilité, pauvreté), d'un indicateur d'exécution des contrats, de la qualité de la réglementation, de l'État de droit, du type des ressources fournies à l'agriculteur (semences, produits phytosanitaires, crédit, vulgarisation), du rôle de l'État et des tiers dans le partenariat et de tout facteur contextuel ayant contribué à la réussite ou à l'échec. L'annexe 4 dresse la liste complète des sources et des définitions.

Parmi les cent articles sélectionnés pour cette étude, 44 études de cas ont été jugées appropriées et contenaient suffisamment d'informations pour l'analyse. Naturellement, les constats issus d'une petite comparaison de matériels secondaires n'ont qu'une valeur indicative, mais ils offrent d'utiles pistes de recherche et d'analyse. Trente-cinq expériences ont été jugées « réussies », cinq « contrastées » et quatre « ratées ». Les expériences contrastées et les échecs sont analysés ensemble. La comparaison de ces expériences nous permet de revenir sur les cinq hypothèses de travail relatives à l'agriculture contractuelle dans les pays en développement. Il va sans dire que les expériences dont nous rendons compte ici ne sont pas en mesure de valider ou d'invalidier une hypothèse ;

ces constats doivent être envisagés comme des arguments venant alimenter le débat. L'examen des réussites permet d'établir une typologie des dispositifs de contractualisation réussis.

De prime abord, les constats présentés dans notre étude – 35 réussites, cinq expériences contrastées et quatre échecs – peuvent sembler conforter l'hypothèse d'un net gain de revenus ou de productivité des parties prenantes lié à ces dispositifs contractuels par rapport aux exploitants agricoles non contractualisés (car ce sont les critères déterminants qui ont été appliqués).

Une certaine prudence s'impose néanmoins car si les récents travaux économétriques ont résolu le biais de sélection au niveau des ménages (et annulé ainsi les effets des caractéristiques observées des participants et des non-participants), ils n'ont pas abordé la question de la neutralisation du biais de sélection au niveau des dispositifs. Autrement dit, il n'est guère surprenant que presque tous les dispositifs examinés, y compris ceux qui font appel à des méthodes quasi expérimentales, affichent des gains de revenus pour les participants par rapport aux non-participants (toutes choses égales par ailleurs) car si ces dispositifs *n'avaient pas* augmenté les revenus, ils auraient échoué.

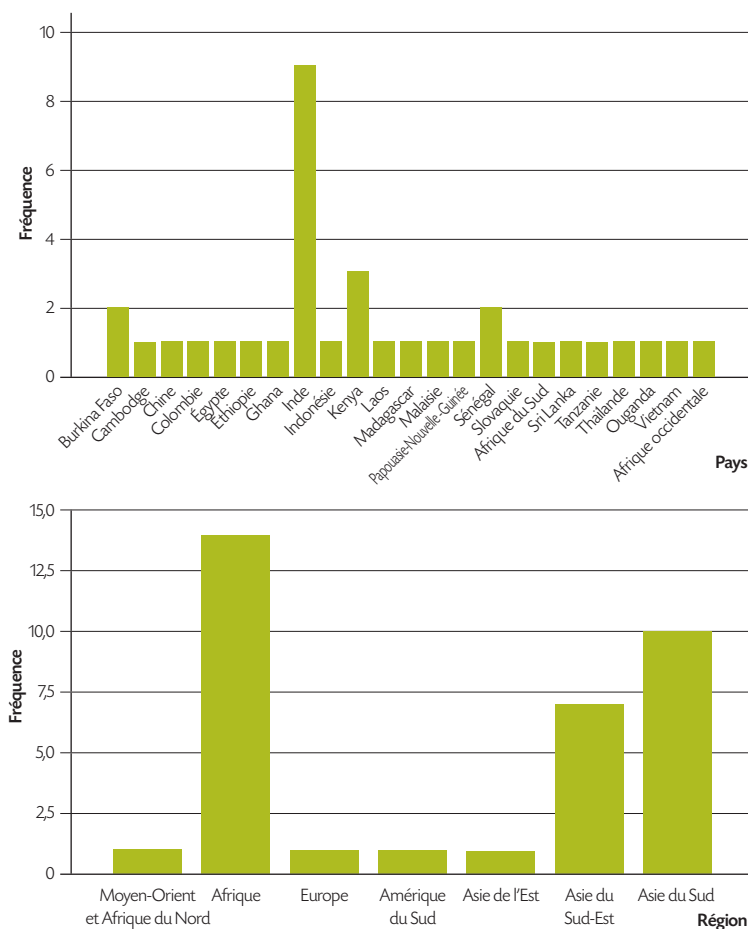
À cet égard, nous devons être prudents face aux affirmations selon lesquelles l'agriculture contractuelle améliore nécessairement le revenu des participants, même sur la base de données quasi expérimentales, sans reconnaître le biais quasiment inévitable du processus de sélection de projets à forte visibilité qui sont en place depuis un certain temps, ce qui implique que les agriculteurs en bénéficient effectivement (ou que la participation a un faible coût d'opportunité). Nous abordons maintenant la comparaison des expériences en commençant par le contexte national.

4.1. Comparaison des « échecs » et des « réussites » de l'agriculture contractuelle

Comme l'illustre le graphique 6, les « réussites » se répartissent dans de nombreux pays, à tel point que les seuls pays qui comptent plus d'une réussite dans cette étude sont l'Inde (9), le Kenya (3), le Sénégal (2) et le Burkina Faso (2).

Ces « réussites » se répartissent entre l'Afrique (14 cas), l'Asie du Sud (10) et l'Asie du Sud-Est (7), les autres régions accueillant chacune un cas. Elles sont constatées dans un large éventail de régimes de gouvernance comprenant des républiques (13 cas), des républiques fédérales (10 cas), des démocraties parlementaires, des monarchies constitutionnelles et des États communistes (3 cas chacun).

Graphiques 6,7 Répartition géographique des réussites de l'agriculture contractuelle (pays et région)



Source : auteur.

Comme les réussites, les « échecs » se rencontrent dans un large éventail de pays : Bangladesh, Chine, Ghana, Guinée, Indonésie, Laos, Mexique, Philippines et Zimbabwe. Là encore, l'Afrique et l'Asie du Sud-Est sont bien représentées et les dispositifs ont été mis en place dans des régimes très diversifiés comprenant des États communistes, des républiques et des démocraties. Les réussites et les échecs ne diffèrent guère au plan de la distribution géographique et du régime de gouvernance.

4.1.1. Contexte national

Fait intéressant, presque toutes les « réussites » (49 %) sont observées dans des pays qui, selon le *Conflict Data Program* de l'université d'Uppsala, sont en proie à un ou plusieurs conflits armés. Cependant, neuf de ces 17 cas sont situés en Inde (ce qui fausse ce résultat). Même si on fait abstraction des cas indiens, un quart des dispositifs fructueux sont situés dans des pays connaissant des conflits. De même, nous constatons que 23 % des cas (8) se situent dans des États qualifiés de « fragiles » dans une récente classification du ministère britannique du Développement international (*Department for International Development*, DfID). En outre, 29 % des réussites (10 cas) se situent dans des pays se classant parmi les moins avancés (selon le *Rapport 2004 sur les pays les moins avancés* de la CNUCED).

Les indicateurs d'exécution des contrats, de qualité de la réglementation et d'État de droit (qui ne couvrent que 34 cas car un cas concernait plusieurs pays) dressent également un tableau intéressant : les réussites en matière d'agriculture contractuelle sont observées sur tout le continuum d'exécution des contrats, de réglementation et de cadres juridiques. La fourchette de valeurs en matière d'exécution des contrats (dans laquelle un classement 1 est excellent et 183 très mauvais) va de 18 à 182. Les neuf cas situés en Inde enregistrent la valeur la plus faible (d'après Banque mondiale, 2009), ce chiffre contribuant à expliquer la faible moyenne de 124. L'écart type est de 54.

Toujours pour les dispositifs réussis, la qualité de la réglementation (basée sur le classement par centile des *World Governance Indicators 2009*) est également très variable : de 15 à 90 (le Laos venant en dernière position, à 90). Le chiffre moyen de 54 (avec un écart type de 13) montre une répartition plus équilibrée que pour l'indicateur d'exécution des contrats. De même, l'indicateur de l'État de droit (tiré lui aussi des *World Governance Indicators 2009* et présenté en classement par centile) s'inscrit dans une large fourchette de valeurs (33 à 86) mais présente là encore une distribution plus uniforme (avec une moyenne de 56 et un écart-type de 15).

S'agissant des « échecs », les indicateurs diffèrent légèrement, mais pas de manière uniforme. Bien que l'indicateur d'exécution des contrats s'inscrive dans une large fourchette, le chiffre moyen est plus élevé, à 101, contre 124 (pour mémoire, le grand nombre de cas indiens tirait ce dernier chiffre vers le bas). Au contraire, les chiffres relatifs à la qualité de la réglementation et à l'État de droit sont plus mauvais que pour les « réussites » : 67 et 73 respectivement. Il ressort de ces données que l'agriculture contractuelle peut être fructueuse dans des conditions socioéconomiques très diverses et que la réussite ne dépend pas de la stabilité d'un pays ou du développement d'institutions de marché. Ce n'est guère surprenant puisque la contractualisation vise à

surmonter les coûts de transaction très élevés inhérents aux marchés peu actifs et imparfaits couramment rencontrés dans des pays en proie à des conflits et « fragiles ». Néanmoins, c'est un constat intéressant de cette étude.

4.1.2. *Caractéristiques des entreprises*

Du point de vue des entreprises, 80 % des « réussites » (28 cas) concernent des entreprises privées, trois cas des institutions publiques, trois autres cas à la fois des entreprises privées et une institution du secteur public, tandis qu'un cas concerne un partenariat public-privé formel. Cependant, si nous restreignons les expériences réussies aux seules études de cas qui ont conclu à des impacts moyens ou importants (et tenté de résoudre les problèmes de biais d'attribution et de sélection au niveau des ménages), nous constatons que neuf cas sur dix impliquent des entreprises privées (l'autre cas étant un partenariat public-privé).

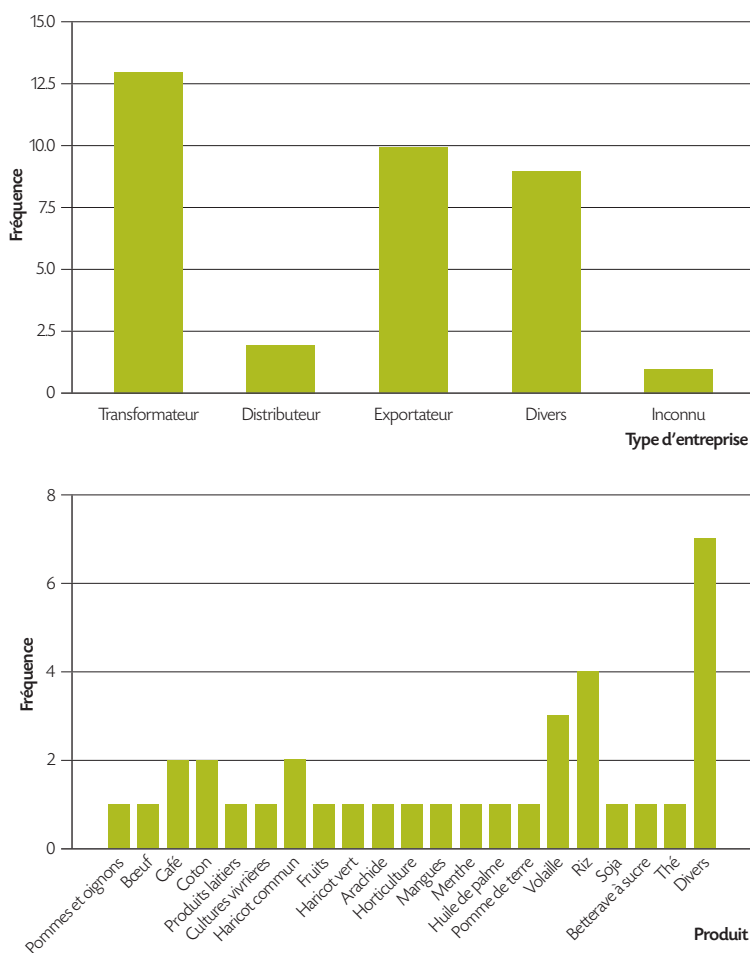
Les constats relatifs à la taille de l'entreprise sont eux aussi intéressants : 31 des 35 études de cas (89 %) impliquent de grandes entreprises, un cas concerne une entreprise de taille moyenne, tandis que pour les trois autres, la taille de l'entreprise n'est pas connue ou des entreprises de différentes tailles sont concernées. Là encore, si nous nous limitons aux dix études de cas qui ont conclu à des impacts moyens ou importants, nous constatons que toutes impliquent de grandes entreprises. Treize concernent des transformateurs, dix des exportateurs et deux des distributeurs (voir graphique 8). Neuf cas impliquent des entreprises exerçant diverses fonctions. Dans un cas, l'activité de l'entreprise n'est pas connue. Si nous nous limitons aux dix études de cas ayant conclu à des impacts moyens ou importants, six entreprises sont des exportateurs et quatre des transformateurs.

Les caractéristiques des entreprises concernées dans les dispositifs infructueux diffèrent sur certains points. Cinq des neuf cas concernent des entreprises du secteur privé, deux des institutions du secteur public, un cas implique les deux et dans un autre cas, le statut de l'entreprise n'est pas connu. Il y a donc un pourcentage plus élevé d'entreprises du secteur public parmi les échecs (même si, bien sûr, l'échantillon est bien trop modeste pour en tirer des conclusions). Deux des entreprises sont des transformateurs, une un distributeur et une autre un exportateur. Les quatre autres entreprises exercent des activités diversifiées. Cette répartition est assez semblable à celle des expériences réussies.

Comme les « réussites », la majorité de ces « échecs » concernent de grandes entreprises. Cette revue conforte donc la quatrième hypothèse – à savoir que les dispositifs d'agriculture contractuelle sont habituellement mis en place par de grandes entreprises. Cependant, et comme nous l'avons dit plus haut, nous devons aussi être prudents concernant la possibilité d'un biais de sélection au niveau des dispositifs. Il est plus facile

pour les chercheurs de trouver des entreprises de grandes dimensions et de travailler avec elles. Ainsi, il arrive que de petites entreprises se lancent avec succès dans l'agriculture contractuelle (voir par exemple CNUCED, 2009). Cela dit, le poids des données présentées ici tend à conforter la quatrième hypothèse.

Graphiques 8,9 Types d'entreprises et de produits des dispositifs d'agriculture contractuelle fructueux



Source : auteur.

4.1.3. Caractéristiques des exploitations agricoles

En ce qui concerne la taille des exploitations travaillant sous contrat dans les expériences réussies, 54 % (19 au total) des contrats sont conclus avec de petites exploitations et 26 % (9) avec une combinaison de petites et de grandes exploitations. On recense en outre quatre cas concernant de grandes exploitations et trois des exploitations de taille moyenne. Il est à noter que 10 des 19 réussites concernant de petites exploitations (53 %) font appel à une organisation de producteurs. Lorsque nous nous limitons aux seules études de cas ayant conclu à des impacts moyens ou importants, nous constatons que six concernent de petites exploitations, trois une combinaison de petites et de grandes exploitations et une étude une exploitation de taille moyenne.

Parmi les « échecs », les cas les plus fréquents concernent des exploitations de taille modeste (4 au total), puis une combinaison de petites et de grandes exploitations (3 au total). Sur les quatre dispositifs faisant appel à de petits agriculteurs, deux ont noué un partenariat avec une organisation de producteurs et un avec de petits producteurs et une organisation de producteurs. Ces pourcentages sont très proches de ceux constatés pour les « réussites ».

Les données présentées ici montrent que les petits exploitants peuvent tirer avantage de dispositifs de contractualisation dans des contextes agraires très divers, surtout lorsque les inégalités foncières ne sont pas très élevées. Cette revue a trouvé par exemple des cas de participation fructueuse de petits producteurs au Burkina Faso (0,42), en Chine, en Colombie (0,79), en Égypte (0,65), en Éthiopie (0,47), au Ghana, en Inde (0,58), en Indonésie (0,46), au Kenya, au Laos, à Madagascar, en Malaisie, en Ouganda (0,48), en Papouasie-Nouvelle-Guinée, au Sénégal, en Tanzanie et au Vietnam (les chiffres entre parenthèses indiquent l'indice de Gini d'inégalité de répartition des terres communiqué par la FAO, lorsqu'il est disponible). Ces constats confortent la première hypothèse, à savoir que les petits exploitants tendent à être exclus de ces dispositifs dans les économies agraires dualistes, mais que leur taux de participation est plus élevé lorsque les inégalités foncières sont faibles. Il est remarquable qu'on ne compte que deux cas de participation fructueuse de petits producteurs dans un contexte de fortes inégalités foncières – la Colombie (0,79) et, peut-être, le Kenya. La répartition semble plus égalitaire dans les autres cas.

Dans une certaine mesure, ce constat conforte l'interprétation plus optimiste de l'implication des petits producteurs dans des chaînes de valeur agricoles mondialisées radicalement restructurées (voir par exemple Reardon *et al.*, 2009 ; et Swinnen et Maertens, 2007). Autrement dit, les cas présentés ici indiquent que l'hypothèse de

l'exclusion peut être trop pessimiste au plan de la participation des petits producteurs, mais qu'elle peut tenir dès lors que les inégalités de répartition des terres atteignent un certain niveau.

4.1.4. Produits

En ce qui concerne le type de produits, le graphique 9 montre que les « réussites » de l'agriculture contractuelle concernent un vaste éventail de produits – fruits et légumes de qualité (haricot commun, haricot vert, horticulture), plantes aromatiques (menthe), cultures d'exportation traditionnelles (thé, café, coton, huile de palme), production de semences (riz), produits laitiers et volaille. Mais elles concernent aussi des cultures plus ordinaires telles les pommes, les oignons, les pommes de terre, le riz et le soja. Il est à noter que seulement 12 des 35 cas concernent des produits « hautement périssables »^[23]. Ce pourcentage est comparable si nous nous limitons aux seules études de cas ayant conclu à des impacts moyens ou importants : six des dix cas portent sur des cultures moyennement périssables. Les produits concernés par les « échecs » comprennent l'asperge, le brocoli, l'huile de palme, la volaille, les semences de riz, le sorgho et une combinaison de cultures. Trois de ces produits sont hautement périssables (asperge, brocoli et volaille), un pourcentage plus faible que parmi les expériences réussies.

Ces constats apportent un éclairage sur la troisième hypothèse : les denrées de qualité très hétérogène, qui sont hautement périssables, difficiles à cultiver ou dont le prix au kg est plus élevé sont plus susceptibles de faire l'objet de contrats. Il est certain que cette revue a trouvé des cas de production de fruits et légumes de qualité, mais aussi des indications de ce que les fruits et légumes traditionnels et les céréales de base peuvent être cultivés avec succès dans le cadre de l'agriculture contractuelle.

Il semble donc que s'il est effectivement *plus probable* que la production de denrées de qualité hétérogène, très fragiles, difficiles à cultiver ou présentant un prix au kg plus élevé soit contractualisée, des données indiquent aussi que des denrées courantes et standard peuvent être cultivées avec succès dans ce cadre. Nous examinerons plus loin la probabilité d'application de modèles précis d'agriculture contractuelle aux cultures périssables, à forte valeur marchande.

4.1.5. Fourniture d'intrants et services

Seulement 28 des 35 « réussites » donnent suffisamment d'informations sur l'ampleur des intrants et services fournis et de la gestion de la production (autrement dit, la

[23] Voir la définition de l'expression « hautement périssable » à l'Annexe 8. (consultable sur le site de l'AFD : <http://recherche.afd.fr>)

Tableau 3 *Intrants fournis aux exploitations dans les expériences réussies*

Semences, produits phytosanitaires, crédit, vulgarisation	11
Semences, produits phytosanitaires, vulgarisation	1
Semences, crédit, vulgarisation	2
Semences, vulgarisation	4
Produits phytosanitaires, crédit, vulgarisation	1
Crédit, vulgarisation	4
Vulgarisation	3
Aucun	2

fourniture de semences, de produits phytosanitaires, de crédit et de services de vulgarisation). Le tableau 3, qui résume ces données, montre que l'éventail complet des intrants est fourni dans 11 cas, les entreprises associant un ou plusieurs intrants dans les autres cas. On notera la présence de la vulgarisation dans la totalité des 28 cas, ce qui est une indication de l'importance accrue de la gestion de la production et des normes de qualité au sein des initiatives d'agriculture contractuelle.

La majorité des « échecs » offrent l'ensemble des semences, des produits phytosanitaires, du crédit et de la vulgarisation. Dans un cas, seules les semences et les services de vulgarisation sont fournis, dans trois autres cas, on ne dispose pas d'informations suffisantes sur ce point. Bien que l'échantillon soit extrêmement modeste, ces chiffres indiquent que les entreprises offrant la totalité des intrants peuvent s'exposer à des pertes plus importantes, ce qui accroît la probabilité d'échec.

4.1.6. *Marchés et caractéristiques qualitatives*

L'examen des « réussites » tend à indiquer que les marchés d'exportation sont importants pour ces dispositifs : sur les 35 cas étudiés, 19 ciblent les marchés d'exportation, neuf les marchés urbains locaux, les sept autres cas visant des marchés diversifiés ou n'indiquant pas clairement le marché final. En nous limitant aux seules études de cas ayant conclu à des impacts moyens ou importants, nous constatons que huit de ces dix dispositifs fournissent des produits destinés à l'exportation (voir l'exemple présenté dans l'encadré 1).

Le type de marché se retrouve largement dans les normes de qualité, 19 des cas examinés visant la qualité d'exportation, huit la conformité aux normes de qualité nationales et un

Encadré 1 Retombées de la contractualisation de la culture de haricots verts à Madagascar

Selon des travaux récents, les normes de qualité plus rigoureuses imposées dans le commerce de denrées alimentaires et de légumes à forte valeur marchande avec les distributeurs des pays développés marginalisent les petits producteurs (qui ont des difficultés à respecter des exigences élevées). Minten *et al.* (2009) analysent cette question en examinant un contrat de production de haricots verts à Madagascar. Profitant de l'accès préférentiel aux marchés européens conféré par la Convention de Lomé et l'initiative « Tout sauf des armes », le gouvernement malgache a créé des zones franches industrielles afin de stimuler l'investissement direct étranger et les exportations. Minten *et al.* (2009) relatent l'expérience de Lecofruit, entreprise dominante dans les exportations de légumes à haute valeur marchande destinés aux supermarchés de France, de Belgique et des Pays-Bas, auxquels elle fournit des haricots verts et des haricots mangetout frais ainsi que des haricots transformés. La société travaille avec plus de 9 000 petits producteurs qui, en moyenne, ne cultivent que 0,01 hectare. Elle impose des critères de contrôle qualité très rigoureux dans ses contrats pour la préparation des terres et du compost, et compte un agent de vulgarisation pour 30 agriculteurs ainsi que cinq ou six assistants par agent de vulgarisation, qui résident dans les villages pendant le cycle de production de la récolte. En moyenne, un représentant de l'entreprise se rend sur chaque exploitation plusieurs fois par semaine. De plus, la société applique aussi des pesticides dans un tiers des cas environ. Outre les agents de vulgarisation et leurs assistants, 200 personnes sont employées dans l'unité de transformation d'Antananarivo pour garantir la qualité des produits. La raison de cette organisation méticuleuse est que Lecofruit doit respecter les protocoles privés stipulés dans ses contrats avec les supermarchés européens, notamment les critères de confiance, les conditions de travail et les questions d'hygiène. Les supermarchés envoient souvent des inspecteurs pour contrôler le respect des protocoles.

Outre l'augmentation de revenus liée à la production de haricots verts et le revenu hors-saison qu'elle fournit, Minten *et al.* (2009) constatent que la surveillance des agriculteurs et les conditions contractuelles ont apporté des bénéfices inattendus aux agriculteurs. Presque tous appliquent désormais des compétences de fabrication de compost acquises dans le cadre du dispositif de contractualisation à d'autres cultures pendant la saison morte. De plus, en comparant la production de riz sur les parcelles avec et sans culture de haricots verts sous contrat dans la saison morte, Minten *et al.* (2009) constatent que la productivité du riz est supérieure de 64 % sur les parcelles cultivées sous contrat : une augmentation de 3,6 à 6,0 tonnes par hectare. Les auteurs attribuent cet écart au développement de l'application de compost et d'engrais dans la morte saison (même si l'étude ne dit pas comment est neutralisé l'effet de la

●●●



sélection naturelle par les producteurs de leurs parcelles les plus productives et fertiles pour la production de haricots verts). Dans l'ensemble, cette étude présente un examen détaillé des bénéfices que l'agriculture contractuelle peut apporter aux petits producteurs dans les pays les moins avancés, même avec une entreprise en situation de monopsonne.

la qualité sur le marché au comptant local (voir graphique 10). Là encore, sept cas présentent une combinaison de normes ou ne donnent pas suffisamment d'informations sur ce point. On notera que sept des 35 cas satisfont à certains facteurs de confiance : normes de l'agriculture biologique dans cinq cas, normes du commerce équitable dans deux autres cas. Trois des études de cas ayant conclu à des impacts moyens ou importants concernent des produits de l'agriculture biologique.

Concernant les marchés, on observe quelques différences entre les « réussites » et les « échecs ». Trois des dispositifs infructueux vendent à des marchés urbains locaux et deux seulement ciblent les marchés d'exportation. De plus, il semble que ces marchés d'exportation se situent dans des pays voisins et ne constituaient donc pas des marchés mondiaux. Dans quatre des études de cas, les marchés sont mixtes ou ne sont pas définis.

L'orientation plus nationale des cas d'échec se retrouve dans les normes de qualité recherchées : quatre cas visent les normes de qualité nationales, deux la qualité exportation, les trois autres cas étant mixtes ou inconnus. Aucune de ces initiatives ne produit de cultures impliquant des facteurs de confiance, tels que les normes de l'agriculture biologique ou du commerce équitable.

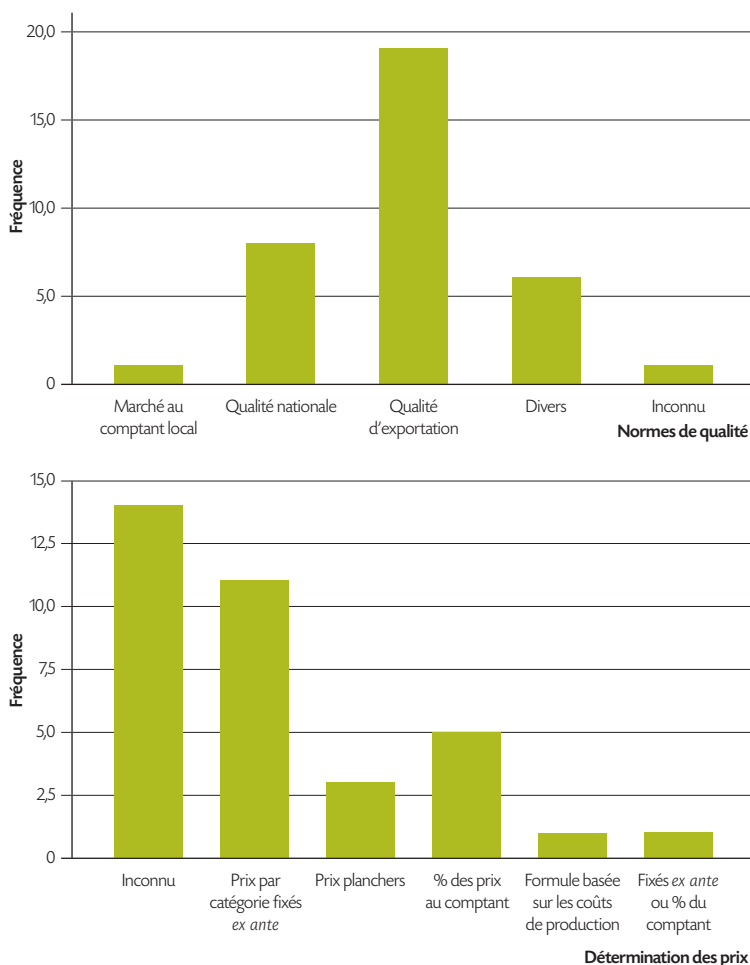
Ces constats ont trait à la cinquième hypothèse – à savoir que les dispositifs de contractualisation agricole tendent plutôt à approvisionner les marchés des pays développés et les supermarchés des centres urbains des économies en développement, émergentes et en transition. La plus forte représentation des marchés d'exportation dans les expériences « réussies » conforte dans une certaine mesure cette hypothèse, d'autant que la différence d'orientation de marché se retrouve également dans la qualité recherchée.

4.1.7. Détermination des prix

Bien que 40 % des « réussites » ne donnent pas d'information claire sur le mode de détermination des prix, les autres études de cas semblent indiquer que le mécanisme le plus courant recourt à des prix par catégorie fixés *ex ante* : 11 cas appliquent un

mécanisme de prix fixes, trois pratiquent des prix planchers, cinq recourent à un pourcentage de prix au comptant et un cas applique une formule basée sur les coûts. Un dispositif propose aux agriculteurs le choix entre des prix par catégorie fixés *ex ante* ou un pourcentage des prix au comptant. Malheureusement, le mode de détermination des prix dans les neuf « échecs » répertoriés n'est connu que dans deux cas, tous deux faisant appel à des prix par catégorie fixés *ex ante*.

Graphiques 10,11 Normes de qualité et détermination des prix dans les expériences d'agriculture contractuelle « réussies »



Source : auteur.

4.1.8. Mécanismes de partage des risques

Les dispositifs « réussis » appliquent des mécanismes de partage des risques très diversifiés. Le premier est le recours à des organisations de producteurs pour réduire les coûts de transaction de l'entreprise et servir de forum d'expression aux demandes de renseignement et aux griefs des agriculteurs. Miyata *et al.* (2009) et Herlehy (2007) décrivent une variante de cette approche, dans laquelle une entreprise engage des chefs de village ou des agents de vulgarisation agricole pour recenser les agriculteurs susceptibles de satisfaire aux niveaux de production et de qualité requis. Une version plus formelle de cette approche réside dans les *contrats intermédiaires*, décrits par BIRTHAL (2008), pour les produits laitiers en Inde, où un villageois sélectionné fournit les produits laitiers des petits exploitants à l'entreprise, Nestlé en l'occurrence. Cai *et al.* (2008) présentent un autre exemple de *contrat intermédiaire*, qui concerne la production de riz au Cambodge. Là, l'entreprise a créé une association municipale dont la mission principale est la surveillance des agriculteurs sous contrat.

Il existe de nombreux autres mécanismes utiles hormis les organisations de producteurs et des associations rurales. Ramaswami *et al.* (2005) décrivent le partage des risques dans l'élevage de volaille en Inde. Bien que les entreprises fournissent jusqu'à 90 % des coûts de production, elles proposent tout de même aux exploitants une assurance couvrant jusqu'à 5 % de la mortalité des poussins fournis (pour une mortalité supérieure à 5 %, l'entreprise fixe un prix d'indemnisation favorable). De plus, à la fin du cycle de production, les agriculteurs perçoivent un prix net, fonction d'un indice de prix sectoriel stable (et non des prix du marché au comptant, qui sont plus volatils), qui met les agriculteurs à l'abri des chutes de prix. Enfin ceux-ci reçoivent une prime en cas d'augmentation des prix très supérieure à l'indice sectoriel. BIRTHAL (2008) décrit aussi deux autres mécanismes de partage des risques dans le secteur volailler en Inde : le premier est le versement de primes en cas d'augmentation des bénéfices de l'entreprise, le second porte sur des aspects plus ordinaires de rapidité et de ponctualité de livraison des intrants, d'enlèvement des extrants et d'exactitude et de rapidité du paiement.

Dans un autre exemple emprunté à l'Inde, cette fois au secteur laitier dans le Rajasthan, BIRTHAL (2008) relatent que dans les *contrats informels*, l'entreprise assume les problèmes posés par les actifs qu'elle installe (par exemple, panne de machines), tandis que les problèmes découlant du non-respect des normes de qualité stipulées sont à la charge du producteur.

Les « réussites » examinées illustrent aussi divers rôles que peuvent jouer l'État ou des tiers. Barrentes (2007) décrit un cas colombien dans lequel l'État octroie des incitations

financières aux agriculteurs pour s'adapter aux exigences de l'entreprise en matière de production et de commercialisation. Axé sur l'établissement de systèmes d'évaluation de la qualité et de processus de certification, ce programme d'incitations est administré par le biais d'une société fiduciaire afin que tous les partenaires aient leur mot à dire.

L'État peut également intervenir plus directement pour encourager la participation des petits producteurs. Herath et Weersink (2009) rapportent qu'au Sri Lanka, le prix plancher du thé noir fixé par l'État a augmenté les prix proposés aux petits producteurs de thé vert extérieurs aux plantations, ce qui a diminué les conflits et les « hold-up » associés au manque de transparence du mécanisme de formation des prix. À Madagascar, Minten *et al.* (2009) montrent que les zones franches industrielles créées par les pouvoirs publics, qui offrent des avantages fiscaux aux investisseurs étrangers, ont facilité un dispositif fructueux de contractualisation de la culture de haricots verts destinés à l'exportation (voir encadré 1). De même, KIT et IIRR (2008) rapportent que grâce aux mesures des pouvoirs publics, une entreprise exportant des haricots communs produits en Éthiopie pour les marchés européens est exonérée d'impôt sur ses bénéfices pendant cinq ans et bénéficie de faibles loyers pour le terrain (de plus, l'organisation de producteurs dont elle est partenaire ne paie pas d'impôt et peut emprunter à taux faible)^[24].

Les « échecs » illustrent également un ensemble de mécanismes de partage des risques, quoique nettement moins avantageux. Là encore, il est fait appel aux organisations de producteurs et aux intermédiaires. Kudadjie-Freeman *et al.* (2008) rapportent par exemple qu'une entreprise travaillant avec des agriculteurs sous contrat au Ghana pour la culture du sorgho faisait appel à une ONG comme intermédiaire. Malheureusement, comme cette dernière ne possédait pas de connaissances techniques suffisantes sur la culture du sorgho et manquait de compétences de négociation, le contrat n'a pas apporté de bénéfices aux producteurs et le dispositif a sombré.

Quant aux mécanismes plus généraux de partage des risques, Jabbar *et al.* (2007) expliquent que dans le cadre d'un contrat d'élevage de volailles au Bangladesh, une entreprise gérait un fonds de sécurité alimenté par des cotisations afin de protéger les éleveurs en cas de graves épidémies. Ceux-ci versaient un montant standard au fonds (par poussin reçu) et pouvaient solliciter une indemnisation. Un barème d'indemnités en U était appliqué car le taux de mortalité était considéré comme normal jusqu'à 15 %. Malgré

[24] Si les dispositifs de contractualisation requièrent d'importants investissements de la part des entreprises (comme les transformateurs), c'est un argument pour que l'État apporte une certaine sécurité à ces investissements afin de garantir une relation de long terme entre les producteurs et les entreprises. L'État pourrait par exemple accorder un monopsonne de durée limitée sur un district ou une région particulière aux entreprises qui réalisent des investissements conséquents.

ce mécanisme, Jabbar *et al.* (2007) livrent des résultats contrastés de ce dispositif, car les bénéfices moyens des éleveurs ne s'écartent pas beaucoup de ceux des éleveurs non contractualisés. Un autre exemple est proposé par Delarue et Cochet (2009), qui expliquent qu'un contrat de production d'huile de palme et de caoutchouc en Guinée finance la production de riz aquatique afin de garantir la sécurité alimentaire des foyers et des communautés (ce qui limite les ventes parallèles de produits).

4.1.9. Facteurs contextuels

Hormis la rentabilité, le rôle de facteurs non tarifaires dans l'instauration de la confiance et de la réciprocité entre l'entreprise et l'exploitation est une autre condition de réussite des dispositifs contractuels. BIRTHAL (2008) affirme par exemple que les *contrats intermédiaires* et les organisations de producteurs jouent un rôle important en renforçant l'acceptabilité politique et sociale de ces contrats, ce que soulignent aussi Cai *et al.* (2008) dans le cas de la culture contractualisée de riz au Cambodge. BIRTHAL (2008) explique en outre qu'il faut veiller à ce que les intermédiaires sélectionnés soient apolitiques et ne soient pas controversés. Warning et Key (2002) donnent un autre exemple et soulignent le rôle des intermédiaires des villages qui, grâce à leur capital social, facilitent l'accès des foyers pauvres à un dispositif de culture d'arachide.

M4P (2005) souligne deux autres facteurs de réussite des dispositifs contractuels faisant appel aux organisations de producteurs. D'une part, certaines formes de participations croisées entre l'organisation de producteurs et l'entreprise peuvent encourager la coopération à long terme, d'autre part, les capacités des dirigeants de l'organisation de producteurs sont essentielles.

KIT/IIRR (2008) donne les meilleurs exemples de liens solides noués au sein de la chaîne de production, notamment une étude de cas de la culture de mangues au Burkina Faso, où l'intervention d'acheteurs « bord champs » dans les négociations a aidé à aplanir les problèmes qui se posaient dans la filière. D'autre part, l'étude d'un élevage de bétail sous contrat au Kenya montre que les producteurs et les négociants ont collaboré pour résoudre des problèmes communs et obtenir des conditions préférentielles auprès d'un grossiste.

Divers facteurs contextuels sont à l'origine des neuf « échecs » recensés. Sriboonchitta *et al.* (2008) soulignent par exemple que l'échec d'un dispositif de culture contractuelle de noix de cajou en Thaïlande tient à une planification insuffisante et à un manque de recherches spécifiques sur la région, de sorte que les plantations étaient attaquées par des parasites. De plus, Kudadjie-Freeman *et al.* (2008) expliquent que l'échec du dispositif

de contractualisation de la culture de sorgho au Ghana tient essentiellement à deux facteurs : d'une part, le choix d'une variété nouvelle et fragile dans un environnement marginal, d'autre part, au lieu de renégocier le contrat à partir des données objectives, les parties se sont mutuellement rejeté la faute de l'échec (ce qui laisse à penser que les mécanismes de résolution des différends n'étaient pas adaptés – voir encadré 2).

Encadré 2 *Guinness et sorgho au Ghana : leçons d'un échec d'agriculture contractuelle*

Kudadjie-Freeman *et al.* (2008) rapportent qu'en 2001, la Guinness Ghana Brewery a voulu remplacer une partie de l'orge maltée importée qui entrait dans la composition de ses bières par une variété améliorée de sorgho – kapaala – en passant contrat avec de petits producteurs pauvres dans la région septentrionale. Plusieurs institutions ont participé à cette initiative : la brasserie elle-même (qui avait besoin de 500 tonnes de sorgho par an), une organisation de producteurs dont le rôle était d'accompagner la préparation des sols, de fournir des intrants et des services de vulgarisation et d'assurer le transport et la livraison, une station agronomique, qui devrait contractuellement servir de centre de recrutement des petits agriculteurs, des clubs d'agriculture de 6 à 15 membres (avec des parcelles de 2,5 hectares en moyenne) et l'organisme de recherche agronomique qui a développé le kapaala.

Le dispositif a été mis en place par l'organisation de producteurs sur la base du coût de production, ce qui procurait aux clubs de petits producteurs un prix supérieur à ceux du marché. Cependant, il a été établi dans un site différent de celui qu'avait envisagé l'organisme de recherche agronomique, qui avait stipulé que deux régions seulement se prêtaient à cette culture au Ghana. L'organisation de producteurs pensait qu'une autre région était adaptée à cette culture et a passé contrat avec une station agronomique pour enregistrer et gérer les groupes d'agriculteurs, et a fourni les semences et les engrais moyennant un faible taux d'intérêt. L'organisation de producteurs et la station agronomique ont ensuite animé une série d'ateliers à l'intention des producteurs et leur ont expliqué comment et quand cultiver le kapaala en leur donnant des conseils de vulgarisation.

Cependant, les dates de plantation étaient plus tardives que celles auxquelles les producteurs étaient habitués et les taux de germination étaient très faibles – entre 0 et 30 %. Bien que les producteurs aient replanté avec de nouvelles semences, les rendements atteignaient à peine un sixième des niveaux projetés, notamment parce que les plantes étaient victimes de parasites et de maladie. Évidemment, les agriculteurs ont refusé de rembourser les prêts qu'ils avaient contractés pour les intrants. Comme de nombreux agriculteurs étaient endettés, ils ont été contraints de poursuivre la production pendant une deuxième année afin de tenter de récupérer leurs pertes. Cependant, de nombreux agriculteurs n'étaient pas convaincus que le

...

●●●

kapaala était approprié et ont proposé d'essayer une autre variété – le dorado – qu'ils connaissaient mieux. La deuxième année, ils ont adopté le dorado (mais cette fois-ci, aucun intrant excepté les semences achetées localement n'a été fourni). Les rendements ont été un peu supérieurs mais de nombreux producteurs ont vendu leur récolte sur des marchés au comptant pour éviter de rembourser les prêts, marquant la fin du dispositif.

Il serait tentant d'attribuer cet échec à l'organisation de producteurs, qui n'a pas écouté les conseils techniques, mais Kudadjie-Freeman *et al.* (2008) pensent que de multiples problèmes institutionnels sont également en cause. Premièrement, aucune donnée n'indique que les agriculteurs ont négocié les conditions avant de s'engager à produire du kapaala pour la Guinness Ghana Brewery. Ils ne savaient pas, par exemple, comment les prix avaient été fixés, ne connaissaient pas les calendriers d'enlèvement et de paiement, les pénalités pour défaillance ou pertes de récoltes. Ils avaient accepté les conditions sur la base de la connaissance qu'ils avaient de la station agronomique, non des dispositions du contrat. Deuxièmement, la brasserie Guinness faisait appel à deux organisations intermédiaires pour atteindre les producteurs – l'organisation de producteurs et la station agronomique. Cette distance entre le mandant et le mandataire a conduit à un manque de contrôle et de supervision de la production.

Il est certain que la contractualisation portant sur de nouveaux germoplasmes implique un supplément de risques que les producteurs doivent intégrer dans leurs négociations avec les entreprises. De plus, Kudadjie-Freeman *et al.* (2008) pensent que cet échec aurait pu être évité par un dialogue approprié entre les parties et une expérimentation locale pour déterminer si cette plante était adaptée avant de passer contrat avec de petits producteurs.

De plus, dans leur étude sur l'élevage de volaille au Bangladesh, Jabbar *et al.* (2007) montrent qu'un système d'agriculture contractuelle visant des femmes pauvres et sans terre a produit de bons résultats tant que ce projet de développement a été soutenu par une ONG, mais qu'il n'était pas suffisamment rentable lorsque ce soutien n'a plus été là. Enfin, l'étude de Delarue et Cochet (2008) sur les dispositifs contractuels dans le secteur de l'huile de palme et du caoutchouc en Guinée souligne que l'effet d'ensemble d'un dispositif peut masquer des expériences très différenciées : alors que les anciens fonctionnaires ou propriétaires fonciers recevaient de grandes surfaces à cultiver, les ménages pauvres étaient dépossédés et recevaient des parcelles trop petites pour en tirer un bénéfice. De ces cas nous pouvons déduire que l'adaptation agronomique, des circuits de communication ouverts, une approche tournée vers le marché et la conscience que

Tableau 4 Vers une typologie des dispositifs d'agriculture contractuelle

Type de dispositifs	Définitions	Types de production	Caractérisation des produits	Contexte national	Caractéristiques de l'entreprise	Taille de l'exploitation
Modèle centralisé	Modèle dans lequel une entreprise (souvent un transformateur) passe contrat avec un grand nombre d'agriculteurs sur la base de stricts critères de qualité d'objectifs de quantité et d'un contrôle général du processus de production	Les produits qui se prêtent à ce modèle requièrent d'importantes opérations de transformation avant la distribution (par exemple, canne à sucre, thé, café, coton, lait et volaille)	Qualité très hétérogène, hautement périssable, difficultés techniques de production, prix au kg élevé. Les cultures de base traditionnelles se prêtent aussi à ce modèle, comme l'arachide, le riz et le soja	Peut fonctionner dans de multiples contextes nationaux, y compris dans les pays les moins avancés, les États en proie à des conflits et les États fragiles. Ne requiert pas de cadre réglementaire et juridique solide pour bien fonctionner	Grandes entreprises privées – les projets impliquent d'importants coûts fixes (agents de vulgarisation notamment), que les grandes entreprises ont plus de facilité à absorber	Petites, moyennes et grandes exploitations (du fait des volumes élevés requis pour rentabiliser la transformation) peut faire appel à des organisations de producteurs
Modèle de la plantation nucleus	Modèle dans lequel une entreprise (souvent un transformateur) prend également pied dans la production à travers une plantation ou un domaine, mais contractalise aussi des producteurs indépendants (pour augmenter les volumes ou pour les semences)	Cultures pérennes et celles qui présentent d'importantes économies d'échelle (banane, canne à sucre) modèle souvent utilisé pour les unités de transformation qui exigent un flux régulier de matières premières (canne à sucre, huile de palme)	Là aussi, grande hétérogénéité de la qualité, haute périssabilité, difficultés techniques de production et prix au kg élevé	Peut fonctionner dans des contextes nationaux diversifiés, y compris dans les pays en proie à des conflits, les États fragiles et les pays les moins avancés	Grandes entreprises privées – les projets impliquent d'importants coûts fixes (y compris des agents de vulgarisation), que les grandes entreprises ont plus de facilité à absorber	Petites et moyennes exploitations pour compléter la production du domaine (du fait des importants volumes requis pour rentabiliser la transformation) peut faire appel à des organisations d'agriculteurs
Modèle tripartite	Coentreprise entre un organisme du secteur public et une entreprise privée, deux entreprises ou une entreprise et une ONG, qui passe contrat avec des agriculteurs	Les partenariats public-privé tendent à privilégier les cultures stratégiques d'importance nationale (par ex. le coton en Afrique occidentale)	Hétérogénéité de la qualité, périssabilité, difficultés de production normales et prix au kg variable	Peut fonctionner dans les pays les moins avancés. Il n'est pas certain que ce modèle soit adapté aux pays en proie à des conflits ou fragiles	Partenariats de moyenne ou de grande envergure – les projets impliquent d'importants coûts fixes (y compris des agents conseillers), que les partenariats ont plus de facilité à absorber, si d'autres acteurs peuvent fournir une partie des intrants	Semble faire surtout appel à de petites exploitations, peut faire appel à des organisations d'agriculteurs

Tableau 4 Vers une typologie des dispositifs d'agriculture contractuelle

Type de dispositifs	Définitions	Types de production	Caractérisation des produits	Contexte national	Caractéristiques de l'entreprise	Taille de l'exploitation
Modèle informel	Modèle dans lequel de petites entreprises ou des négociants passent des contrats annuels, souvent verbaux, avec un nombre limité d'agriculteurs	Souvent des fruits et légumes qui nécessitent peu de transformation ou sont transformés sur le site de l'exploitation	Qualité assez homogène, difficultés de production normales, prix au kg variable	Peut fonctionner dans les pays les moins avancés. Il n'est pas certain que ce modèle est adapté aux pays en proie à des conflits ou fragiles	Entreprises privées de taille plus modeste – peu d'exigences de transformation et peu d'intrants permettent à des entreprises plus petites d'utiliser ce modèle	Semble surtout recourir aux petites exploitations
Modèle intermédiaire	Modèle dans lequel une entreprise sous-traite l'interaction avec les agriculteurs à un intermédiaire tel qu'un chef de village, un comité agricole ou un négociant, qui devient le principal interlocuteur des agriculteurs	Cultures vivrières de base telles que la pomme de terre, le riz et les mangues	Qualité assez homogène et faible prix au kg, périssabilité variable	Peut fonctionner dans de nombreux contextes y compris les pays en proie à des conflits, fragiles et les pays les moins avancés. Peut être particulièrement adapté à des contextes peu respectueux des contrats très courant en Asie du Sud et du Sud-Est	Entreprises privées de petite taille – l'externalisation des interactions avec les agriculteurs permet aux petites entreprises de recourir à ce modèle	Semble recourir à de petites, moyennes et grandes exploitations peut recourir aux organisations d'agriculteurs

Sources : références consultées pour cette revue, en particulier Eaton et Shepherd (2001), Minot (2007) et Bijman (2008).

l'élite rurale tend à dominer les dispositifs contractuels sont des préalables à la viabilité des dispositifs contractuels^[25].

4.2. Vers une typologie des dispositifs de contractualisation

À partir des « réussites », nous pouvons tenter d'élaborer une typologie des dispositifs d'agriculture contractuelle qui fonctionnent. Cependant, cet exercice est nécessairement provisoire car le modèle précis n'a pu être déterminé que dans 24 cas seulement (dix études de cas couvraient plusieurs types de dispositifs et dans un cas, le type de dispositif n'était pas connu). Le tableau 4 se sert des éclairages glanés dans la documentation pour compléter les opinions traditionnelles proposées par la littérature (Eaton et Shepherd, 2001 ; Minot, 2007 ; et Bijman, 2008 ont été des ressources particulièrement importantes à cet égard)^[26].

Hormis le fait que tous les modèles sauf le modèle informel recourent à des organisations de producteurs, les aspects les plus intéressants du tableau 4 sont les suivants :

- les modèles centralisés sont mis en œuvre pour les cultures vivrières traditionnelles de base et les cultures de qualité très hétérogène, hautement périssables, posant des difficultés de production et dont le prix au kg est élevé. En règle générale, ces dispositifs fournissent toute la gamme d'intrants et desservent des marchés urbains nationaux (surtout pour ce qui concerne le bétail et la volaille) et des marchés d'exportation. Ils peuvent s'avérer fructueux dans des contextes nationaux très divers, y compris dans des pays en proie à des conflits et dans des États fragiles. Ils ne requièrent pas de cadres d'exécution, réglementaires et juridiques très performants pour bien fonctionner ;
- les modèles de la plantation *nucleus* tendent à privilégier les cultures de qualité très hétérogène, hautement périssables, posant des difficultés techniques de

[25] Du point de vue de la mise en œuvre, Eaton et Shepherd (2001, p. 29) passent en revue un ensemble de conditions préalables à l'établissement des dispositifs d'agriculture contractuelle. Ils avancent par exemple que les entreprises doivent avoir trouvé un marché pour la production envisagée et doivent être sûres qu'il est possible d'approvisionner ce marché sur le long terme dans de bonnes conditions de rentabilité. Ou bien les producteurs agricoles doivent trouver les bénéfices potentiels plus intéressants que ceux d'autres activités, juger le niveau de risque acceptable et se faire démontrer les bénéfices potentiels sur la base d'estimations de rendement réalistes. L'État doit jouer un rôle de facilitation et de réglementation et rapprocher les exploitations et les entreprises.

[26] L'annexe 6 propose une description du comportement de ces cinq modèles au plan des régions, du régime de gouvernance, du contexte national, du développement d'institutions de marché, du type d'entreprise, d'exploitation agricole et de culture ainsi que des intrants et des détails des contrats. Cette partie doit être considérée comme un travail en cours.

production et dont le prix au kg est élevé. Ces dispositifs ne semblent pas adaptés à la certification « commerce équitable » ou « agriculture biologique » et sont souvent privilégiés pour les programmes de réinstallation ou de migration interne. Ils peuvent se révéler fructueux dans des contextes nationaux très divers, y compris dans des pays en proie à des conflits et dans des États fragiles ;

- les modèles tripartites, qui prennent la forme de partenariats public-privé, tendent à privilégier les cultures d'importance nationale. Tous les dispositifs de ce type paraissent porter sur des produits de qualité moins hétérogène, moins périssables et dont le prix au kg est moins élevé que dans les deux modèles précédents. Il n'est pas certain que ces modèles soient adaptés aux pays en proie à des conflits ou aux États fragiles ;
- les modèles informels semblent plus adaptés aux cultures de fruits et légumes qui requièrent peu de transformation ou sont transformés sur l'exploitation, qui présentent une qualité assez homogène et font appel à des techniques de production standard. Il semble que la gamme d'intrants est limitée car l'entreprise est généralement de taille plus modeste que dans les modèles ci-dessus ; ces modèles font en partie appel à d'autres intervenants (tels que l'État et des ONG) pour fournir des intrants comme les services de vulgarisation et le crédit. Il n'est pas certain qu'ils soient adaptés aux pays en proie à des conflits ou aux États fragiles ;
- les modèles intermédiaires semblent particulièrement convenir aux cultures vivrières de base et peuvent donner de bons résultats dans des contextes nationaux diversifiés, y compris dans des pays en proie à des conflits et dans des États fragiles. Ils peuvent même être particulièrement adaptés à des contextes où l'exécution des contrats pose des difficultés. Grâce à l'externalisation des échanges avec les producteurs, des entreprises de taille plus modeste peuvent y recourir. Les intrants fournis sont limités et, étonnamment, ces dispositifs semblent adaptés à la certification « commerce équitable » et « agriculture biologique ».

Nous abordons maintenant la question essentielle des contrats.

5. Que disent les contrats ?

Bogetoft et Olesen (2002) expliquent que les contrats jouent un triple rôle : ils garantissent la coordination des actions (les bons produits au bon moment), la motivation (l'exploitation et l'entreprise sont incitées à prendre des décisions coordonnées) et l'exécution de ces deux fonctions au coût le plus bas possible (en réduisant les coûts de transaction). La coordination permet par exemple aux acteurs de s'assurer de la cohérence de leurs actions avec celles de l'autre partenaire ; les exploitations connaissent la quantité et la qualité du produit à livrer et les entreprises savent quelles capacités de transformation seront nécessaires. Cette coordination est assurée par les dispositions du contrat, qui précise les obligations de l'exploitation et celles de l'entreprise et les points concernant les prix (Bijman, 2008).

Pour l'exploitant agricole, l'incitation à honorer le contrat repose sur la fourniture d'intrants/services et les incitations tarifaires. Elle est aussi renforcée par la capacité de l'exploitant à prendre autant de décisions que possible sur la culture (lorsque les agriculteurs ont la meilleure information), ce qui renforce le sentiment d'appropriation (voir Bogetoft et Olesen, 2002). Pour les entreprises, l'incitation est la garantie de la quantité et de la qualité du produit prévu au contrat, à livrer à la date et au prix stipulés. La motivation des deux partenaires repose aussi sur les mécanismes contractuels de partage des risques et sur la durée du contrat, les contrats de longue durée favorisant des relations stables qui incitent à investir dans des actifs spécifiques (Bijman, 2008).

L'efficacité contractuelle est obtenue en s'assurant que la relation entre l'exploitation et l'entreprise se passe le mieux possible (en évitant les hold-up et l'aléa moral) sans qu'aucune des parties (mais surtout l'entreprise) ne perçoive de rente excessive (Saes, 2005).

Bijman (2008) souligne que la coordination et les motivations qui sous-tendent les contrats dépendent des caractéristiques du produit ou de la production. Ainsi, la coordination est une préoccupation centrale en cas de forte périssabilité des cultures, car elle impose de lier étroitement la récolte et la transformation. Les motivations sont plus importantes lorsque la production requiert des actifs spécifiques hors de portée de nombreux producteurs (il est donc nécessaire de fournir des ressources et d'établir des structures de prix appropriées). La coordination, la motivation et l'efficacité dépendent du

contenu, de l'organisation logistique et du format du contrat (voir Eaton et Shepherd, 2001).

En premier lieu, le contrat prévoit la répartition des tâches, les caractéristiques techniques, la tarification et le partage des risques. La répartition des tâches précise les intrants fournis et les obligations relatives au processus de production. Les caractéristiques techniques précisent les caractéristiques qualitatives du produit. Le tarif décrit la base sur laquelle le remboursement des ressources sera effectué et le barème de rémunération du producteur.

Plusieurs dispositifs de détermination des prix existent. Comme on l'a vu, une méthode courante consiste à pratiquer des prix par catégorie (habituellement fixés par l'entreprise dans la partie haute de la fourchette probable des prix au comptant). Les entreprises ont ainsi un certain degré de certitude concernant la planification et le budget, mais les producteurs ont une marge importante pour vendre hors contrat en cas de nette hausse des prix sur le marché (telle qu'elle dépasse l'intervalle d'auto-exécution du contrat – voir Gow *et al.*, 2000).

Une autre méthode consiste à établir un barème de prix flexibles liés aux marchés mondiaux ou nationaux. La rémunération des producteurs repose alors sur une formule qui intègre les coûts et marges bénéficiaires des entreprises de transformation. Eaton et Shepherd (2001) expliquent que ce mécanisme est courant dans la production du sucre et de l'huile de palme. Herath et Weersink (2009) soulignent que la participation et les bénéfices des petits producteurs de thé au Sri Lanka ont augmenté lorsque ce mécanisme de prix a été introduit. Il semble donc que ce système de détermination des prix soit courant dans les dispositifs d'agriculture contractuelle de type plantation nucleus (peut-être parce qu'en raison de leur dépendance à l'égard de la plantation centrale, les petits producteurs extérieurs ont besoin de transparence des prix).

Les prix peuvent être également calculés en pourcentage des prix du marché au comptant (avec, bien entendu, une prime par rapport aux prix au comptant). Selon Eaton et Shepherd (2001), ce système engendre souvent des conflits, notamment parce qu'il est difficile de trouver une entente sur la prime à verser pour la qualité supérieure du produit contractuel. Ces auteurs vont même jusqu'à dire que *« le plus souvent, le système de tarification basé sur le prix du marché n'est pas satisfaisant car les exploitants agricoles n'ont pas le contrôle des prix qu'ils perçoivent ni de leur mode de calcul »* (p. 78)^[27].

[27] Le paiement « en consignation » est un système de détermination des prix au comptant dans lequel les agriculteurs ne sont payés que lorsque les produits ont été livrés au marché final.

Une importante technique de détermination des prix est le fractionnement, qui consiste à payer un prix de base à l'exploitant à la livraison du produit, puis une prime lorsque le produit sera vendu ou que sa qualité exacte sera déterminée. Le fractionnement des prix peut être associé aux trois formes courantes de détermination des prix (prix fixé par catégorie, barème de prix flexible et pourcentage des prix au comptant).

Le partage des risques concerne la répartition des coûts des fluctuations imprévisibles causées par les risques environnementaux, de marché, de santé ou institutionnels entre les exploitations et les entreprises. Cette répartition est en partie déterminée par le barème de prix. Ainsi, les prix fixés par catégorie éliminent une partie du risque pour les producteurs sans affecter leurs incitations.

Le partage des risques dépend également du type de relation noué. Ainsi, une méthode fréquente pour réduire le risque auxquelles sont exposées les entreprises fait appel au prêt collectif, système dans lequel les associations de producteurs sont conjointement et solidairement responsables des intrants et services reçus et de la livraison des produits requis. Les membres sont soigneusement sélectionnés par leurs pairs et la pression sociale des voisins et de la communauté agit comme un mécanisme d'exécution pour le remboursement. La livraison d'intrants en gros peut aussi réduire les coûts de transaction des entreprises (voir Coulter *et al.*, 1999).

Une autre méthode employée pour réduire le risque lié aux agriculteurs est d'appliquer des mesures de performance à tous les producteurs d'un même district (autrement dit, d'opérer des classements ou tournois compétitifs). Cependant, ces « tournois » peuvent aisément nuire à la coopération entre les producteurs et donner ainsi des résultats sous-optimaux. L'exemple de risque le plus extrême réside dans les cas de force majeure et certains contrats répartissent les pertes subies dans ces situations.

La deuxième composante du contrat concerne ses modalités d'exécution, autrement dit les aspects logistiques. Les procédures de paiement, par exemple, sont rarement abordées dans la littérature mais elles sont extrêmement importantes. Eaton et Shepherd (2001) remarquent que certains dispositifs contractualisés organisent deux à quatre paiements au cours de la saison de commercialisation, le remboursement des emprunts du producteur étant déduit de la dernière tranche. Dans d'autres dispositifs, les emprunts sont remboursés par fractions égales sur plusieurs années. Le paiement peut être effectué en espèces ou sur des comptes bancaires. De plus, des aspects tels que le calendrier de livraison et d'enlèvement, les caractéristiques et la fourniture de conteneurs, la technologie qui déterminera la quantité et la qualité peuvent (et devraient peut-être) être tous stipulés au contrat.

La troisième composante d'un contrat est sa forme. Les contrats verbaux, habituellement conclus dans le modèle informel d'agriculture contractuelle, engendrent souvent des confusions et des malentendus (Eaton et Shepherd, 2001). Les contrats formels peuvent consister en un simple enregistrement auprès de l'entreprise ou en contrats détaillés signés des deux parties. Les enregistrements simples se rencontrent souvent dans le modèle centralisé et dans le modèle informel (*ibid.*).

Cela étant, il ne s'ensuit pas que les contrats contiennent toutes les informations requises. Au contraire, ils s'avèrent souvent incomplets, et ce pour trois raisons essentielles : le manque de connaissances des parties, l'impossibilité de prévoir des phénomènes à venir et les défaillances institutionnelles (Saes, 2005). On peut donc dire qu'il n'existe pas de contrat complet (en particulier parce qu'il est impossible de répertorier toutes les informations pertinentes).

En réalité, les contrats se situent sur un continuum allant du strict au flou, selon qu'ils étaient ou non conçus avant l'investissement et dans la mesure où les critères décisifs pouvaient être évalués et jugés par un tiers. Ainsi, les contrats verbaux informels pourraient être la forme la plus adaptée lorsque les variables de qualité ne peuvent pas être jugées par un tiers et que toute formalisation du contrat engendrerait des coûts de transaction prohibitifs (Kvaloy, 2006). Les contrats informels (et de nombreux contrats formels en fait) reposent ainsi sur l'auto-exécution.

Les contrats doivent être conformes à la législation nationale ou régionale sur l'agriculture contractuelle et respecter la mise en œuvre de ces lois (Eaton et Shepherd, 2001). Ils doivent aussi comporter des dispositions pour l'arbitrage en cas de différend ou des procédures pour « dénoncer » les parties qui n'exécutent pas leurs obligations. Rehber (2007) présente les principes clés de la loi américaine Competitive and Fair Agricultural Markets Act de 2006, pour illustrer les modes de régulation possibles de l'agriculture contractuelle. Cette loi dispose notamment que :

L'entreprise doit fournir des contrats qui contiennent des informations sincères et exactes, sont faciles à lire et à comprendre et décrivent clairement les obligations des deux parties. Le contrat doit laisser un délai au producteur après la signature pour l'annuler sans pénalité. Les dispositions confidentielles sont interdites. L'indemnité versée au producteur en cas de violation du contrat par l'entreprise doit être indiquée, de même que le mécanisme de résolution des différends.

Il est important de reconnaître que les contrats évoluent, qu'ils sont affinés par tâtonnements successifs, par renégociation, au fil de l'évolution des conditions de marché

(voir Bogetoft et Olesen, 2002 ; Shepherd, 2008). S'il est possible qu'une renégociation trop facile conduise les parties à s'engager à la légère, l'interdiction de toute forme de renégociation nuit à la confiance mutuelle et au partage des responsabilités, indispensables à la pérennité des dispositifs. Il peut être souhaitable de prévoir des sanctions pour décourager les renégociations excessives.

5.1. Évaluation des contrats

Dix-neuf des contrats de la base de données de la FAO contenaient des informations suffisantes pour procéder à une évaluation comparative. Comme nous l'avons dit plus haut, la précision des contrats est très variable ; il est donc difficile d'établir des comparaisons précises et spécifiques (notamment parce que l'omission de certains détails dans un contrat est une stratégie pour s'arroger le plus de pouvoir possible dans la relation). Néanmoins, nous avons extrait le plus possible d'informations afin de déterminer dans quelle mesure certains éléments implicites des relations de contractualisation agricole sont explicités dans les contrats (d'importance significative), à savoir :

- la durée du contrat ;
- l'abandon par les agriculteurs de leurs droits sur la récolte ;
- une définition de l'exclusivité ;
- la méthode de détermination des prix et les conditions de paiement convenues ;
- les mécanismes de partage des risques (surtout en cas de force majeure) ;
- toutes innovations notables dans le contrat.

Neuf des 19 contrats candidats ont été conclus au Brésil, les autres étant originaires d'Afghanistan, d'Afrique du Sud, de Chine, du Honduras, d'Ouganda, de Thaïlande et de Zambie. La plupart portent sur des fruits et légumes frais (tomates, melons, semences de haricots, paprika, goyave, asperges, fruits de la passion, raisins et oranges). Les autres produits comprennent la volaille, le poivre, l'hibiscus, les semences de coton, la soie, les produits du miel et la betterave à sucre. La plupart de ces produits sont donc « hautement périssables ». Tous les contrats sont conclus par des entreprises privées. Neuf sont des partenariats avec des personnes physiques, trois avec des organisations de producteurs et un avec des personnes physiques et des organisations de producteurs (dans six cas, le statut de l'exploitation n'est pas connu).

Sept seulement des 19 contrats stipulent la durée du partenariat, celle-ci étant de trois ans dans un cas (asperges en Thaïlande) et de deux ans dans un autre (fruits de la passion au Brésil), tous les autres étant conclus pour un an. Cinq contrats seulement indiquent que l'agriculteur doit être propriétaire du terrain de production. De plus, seulement six contrats indiquent explicitement que l'agriculteur renonce à ses droits de propriété sur la culture en question. Les entreprises sont plus attentives à garantir leur droit exclusif sur la récolte car celui-ci est clairement prévu dans 12 contrats.

Les contrats donnent peu de précisions sur les intrants fournis aux agriculteurs. Lorsqu'ils sont mentionnés, les conseils techniques et la vulgarisation sont les intrants les plus couramment fournis aux cultivateurs – qui débouchent souvent sur des avenants au contrat de commercialisation en contrepartie d'une expertise technique et d'actions de vulgarisation.

Les dispositions relatives au prix manquent de clarté dans quatre cas seulement. Dans les autres cas, des prix par catégorie fixés *ex ante* sont prévus dans 11 contrats, des prix planchers dans trois et un pourcentage du prix au comptant dans un cas. Trois contrats donnent des indications sur un barème de prix fractionnés. L'exemple le plus extrême est celui d'un contrat de cocons de soie en Chine, dont les conditions sont les suivantes :

Sur la période contractuelle, 5 % seront versés à la livraison ; le solde de 95 % sert de garantie de qualité et ne sera payé qu'à la fin de l'année en un seul versement.

Dix contrats indiquent clairement la répartition des coûts en cas de force majeure. L'ampleur des risques attribués aux exploitations et aux entreprises varie. Le contrat brésilien portant sur des oranges prévoit un dispositif pour le moins inéquitable en cas de force majeure :

Les risques de dégradation des fruits résultant de facteurs naturels, notamment la grêle, la chute des fruits ou une maturité irrégulière sont à la charge du(des) VENDEUR(S). Il en va de même en cas de force majeure, où l'ACHETEUR peut choisir d'annuler le présent contrat ou de poursuivre son exécution pour ce qui concerne les fruits non abîmés.

D'autres contrats sont plus mesurés. Par exemple, le contrat de cocons de soie en Chine propose une réponse plus équilibrée en cas de force majeure :

En cas d'inexécution du contrat pour force majeure, les deux parties modifieront ou dénonceront le contrat après avoir trouvé un accord.

Nous pouvons déduire de cette brève évaluation que les entreprises omettent fréquemment des informations fondamentales dans les contrats, de sorte que les producteurs ne sont pas parfaitement informés de la nature du contrat qu'ils concluent. Ainsi, ils ne savent que rarement qu'ils n'ont pas de droits sur les cultures, qu'ils doivent être propriétaires du terrain de culture, à qui ils sont autorisés à vendre leur récolte et qu'eux-mêmes et leur famille supportent probablement une forte part du risque de production.

Compte tenu de ce qui précède et partant de l'expérience des États-Unis, Hamilton (2008) énonce 12 principes que les producteurs doivent garder à l'esprit lorsqu'ils négocient un contrat agricole :

1. L'entreprise qui a rédigé le contrat a veillé à parfaitement protéger ses intérêts. Autrement dit, rien ne permet de penser que les conditions sont équitables ou même intéressantes pour l'exploitant agricole.
2. Les exploitants agricoles doivent lire et comprendre le contrat et tous les termes qu'il contient.
3. Les exploitants agricoles doivent comprendre les conséquences auxquelles ils s'exposent s'ils n'exécutent pas leurs obligations contractuelles. Ils peuvent par exemple percevoir un prix plus bas ou être sanctionnés.
4. Les exploitants agricoles ne doivent jamais partir du principe que l'inexécution de leurs obligations contractuelles ne sera pas sanctionnée. Si un exploitant risque de ne pas honorer son contrat, il doit en informer l'entreprise dès que possible.
5. Les exploitants agricoles doivent s'informer le plus possible sur l'entreprise avec laquelle ils traitent afin de s'assurer qu'elle a les moyens de les payer.
6. Les producteurs agricoles doivent s'efforcer d'évaluer les coûts d'opportunité liés à la signature d'un contrat, en particulier pour les cultures nouvelles ou spécialisées.
7. Les contrats peuvent être renégociés. La capacité de renégociation est plus importante lorsque l'exploitant agricole est membre d'une organisation de producteurs et immédiatement avant la signature du contrat.
8. Les exploitants agricoles doivent veiller à ce que toutes les modifications du contrat soient effectuées par écrit.
9. Les exploitants agricoles ne doivent pas se fier aux communications verbales de l'entreprise.

10. Les exploitants agricoles doivent garder trace du plus de détails possible concernant le contrat, y compris les communications avec l'entreprise et toutes les ressources et activités relatives à la culture en question.
11. Pour tout élément du contrat qu'ils ne comprennent pas, les exploitants agricoles doivent demander des explications à l'entreprise.
12. Les exploitants agricoles doivent maintenir la communication pour prévenir les malentendus.

Il est certain que les exploitations agricoles, et les organisations qui les représentent, peuvent faire beaucoup pour garantir de meilleures conditions contractuelles. Nous abordons maintenant les raisons de l'échec fréquent des dispositifs d'agriculture contractuelle.

5.2. Réduction des risques

L'agriculture contractuelle offre de multiples opportunités aux exploitations et aux entreprises, mais elle est aussi porteuse de risques multiples, en particulier pour les petits producteurs et les entreprises qui passent contrat avec de petits exploitants. Pour ces derniers, cinq risques sont particulièrement importants :

(1) l'agriculture contractuelle peut contribuer à une perte d'autonomie et un contrôle sur les entreprises agricoles et donc à une forme de dépendance à l'égard de l'entreprise partenaire ; (2) il existe un important risque de production si la technologie ou les prévisions de l'entreprise ne sont pas appropriées ; (3) les droits d'achat exclusifs de l'entreprise peuvent déprimer les prix aux producteurs ou conduire à des paiements tardifs ou partiels ; (4) les contrats peuvent être verbaux et même s'ils sont écrits, ils ne sont pas toujours rédigés en langue locale – porte ouverte à des manipulations des dispositions contractuelles, les petits exploitants n'étant pas en mesure de contester les incohérences ; (5) une redistribution du travail et des revenus peut s'opérer au sein des ménages au détriment des femmes.

La littérature pointe aussi un certain nombre de risques plus généraux. Citons, par exemple, les effets d'équilibre, où le retrait d'un grand nombre d'exploitants agricoles peut réduire l'approvisionnement des marchés d'intrants et de production, ce qui peut modifier les prix au détriment d'autres exploitants agricoles (Bijman, 2008). D'autre part, l'expansion des monocultures peut nuire à l'environnement et les procédures complexes mises en œuvre pour déterminer la qualité des produits exposent les producteurs aux manipulations (car il est rare qu'ils soient suffisamment informés pour contester la décision de l'entreprise).

Pour Hamilton (2008) et Wu (2006), la lecture des contrats permet de déduire une partie des risques auxquels s'exposent les petits producteurs. Par exemple, les contrats qui requièrent des investissements à long terme ou l'acquisition de matériel spécialisé mais sont de courte durée ou les contrats dont la durée est inférieure au délai de venue à maturité des pousses à planter. Les autres points problématiques comprennent les définitions floues de la qualité, les procédures inexistantes ou peu transparentes d'évaluation de la qualité par les entreprises ou le manque de précisions concernant le mode de rémunération des producteurs si l'entreprise fait faillite au cours du cycle de production.

Les entreprises courent elles aussi des risques élevés. Les petits exploitants risquent fort de commercialiser en parallèle les intrants et les produits : les engrais peuvent être vendus pour accroître la liquidité financière et après la récolte, les produits peuvent être vendus hors contrat pour accéder plus rapidement au capital, obtenir des prix producteurs plus élevés ou même éviter de rembourser. Le faible niveau d'alphabétisation et d'éducation de certains petits exploitants peut accroître les risques pour l'entreprise et une population très dispersée de petits producteurs augmente inévitablement les coûts de transaction (par rapport à des contrats conclus avec de grandes exploitations). Comme pour les exploitations agricoles, ces dispositifs enferment les entreprises dans un circuit qui ne sera peut-être pas optimal si le climat économique change. De plus, la fourniture des intrants représente un coût considérable pour les entreprises.

Il est certain que le plus souvent, la répartition des pouvoirs dans ces partenariats penche nettement en faveur de l'entreprise. C'est la donnée de référence à partir de laquelle nous devons envisager les risques pesant sur les dispositifs d'agriculture contractuelle mis en place avec de petits producteurs dans les pays en développement. Autrement dit, il est probable que les entreprises auront davantage d'influence et de pouvoirs dans de nombreux pays en développement, d'autant plus que recourir à la justice pour faire exécuter un contrat est souvent trop coûteux, trop long et trop incertain. Le seul levier d'action des exploitations et des entreprises est alors la menace d'un accaparement ou d'une rupture du contrat.

Nous procédons maintenant à un examen approfondi des solutions trouvées pour réduire les menaces pesant sur l'agriculture contractuelle, c'est-à-dire les formes d'innovation contractuelle, technologique, financière, institutionnelle, politique et juridique employées pour diminuer les risques associés à ces dispositifs. Les démarches suivantes rappellent certains des mécanismes de partage des risques décrits plus haut dans le cadre de la comparaison des « réussites » et des « échecs ».

5.2.1. Innovation en matière de conception des contrats

Les contrats sont censés assurer la coordination et la motivation au moindre coût. Les exploitants et les organisations de producteurs doivent âprement négocier pour tirer des avantages de ces dispositifs. Les 17 innovations relatives à la conception des contrats présentées ci-après peuvent atténuer les carences dont souffrent souvent ces dispositifs.

Premièrement, les contrats de longue durée aident à surmonter les accaparements et les problèmes d'aléa moral. Les exploitations qui s'engagent sur des durées plus longues peuvent être récompensées par des conditions de remboursement plus favorables (comme des intrants plus économiques ou des taux d'intérêt plus bas) (Gow et Swinnen, 2001). De plus, les contrats qui exigent des actifs spécifiques doivent avoir une durée suffisante pour que les exploitations puissent rembourser et rentabiliser les actifs qu'elles ont acquis.

Deuxièmement, les informations sur la détermination des prix sont particulièrement importantes lorsqu'on a peu de chances ou qu'il est trop coûteux d'obtenir la sanction publique de l'inexécution des contrats. Guo et Jolly (2008) remarquent par exemple qu'en Chine, les coûts de procédure élevés, les carences du droit des contrats et l'absence de vérification par des tiers impliquent que l'exécution privée des contrats (par des mécanismes prévoyant des prix planchers dans les contrats ou le paiement de primes) est économiquement plus efficace que de s'adresser aux tribunaux. De plus, Bogetoft et Olesen (2002) plaident pour que les producteurs soient sanctionnés ou touchent une prime à la fin de la saison à raison de l'écart entre la qualité de leur production et la qualité moyenne de tous les producteurs (ou une prime pour les produits exportés).

Troisièmement, comme le souligne Wu (2006), le manque de transparence des mesures de quantité et de qualité des produits est une fréquente source de griefs et de conflits (voir KIT *et al.*, 2006 ; KIT et IIRR, 2008, pour de nombreux exemples). Une solution consiste à prévoir qu'un tiers mesurera le produit, comme dans le secteur de la tomate en Californie, où un comité consultatif se charge de cette tâche.

Quatrièmement, une autre source de doléances est la capacité que les contrats confèrent aux entreprises de modifier les conditions de paiement *ex post*. Ce type de clause doit être régi par la loi.

Cinquièmement, les situations de monopole ou de monopsonne des entreprises posent des difficultés particulières car elles dissuadent les exploitants d'étudier soigneusement

les clauses des contrats (ils n'ont aucun autre document auquel les comparer). Wu (2006) souligne que cela peut amener les entreprises à prévoir des clauses contractuelles qui augmentent leurs propres bénéfices tout en alourdissant les risques à la charge des exploitants. Une solution est d'imposer à l'échelle nationale que tous les contrats énoncent les risques dans un langage simple. Une autre préoccupation, certes indirecte, porte sur les bénéfices que procure aux monopsones l'obligation pour les exploitations agricoles d'investir dans des actifs spécifiques. Avec de tels coûts irrécouvrables, les exploitants sont vulnérables aux dispositions contractuelles abusives. Là encore, Wu (2006) pense que la législation doit décourager ces scénarios.

Sixièmement, iniquité de la compétition entre agriculteurs en fonction des performances. La logique de ces « tournois » est non seulement d'augmenter la productivité par la mise en compétition, mais aussi de neutraliser les chocs interdépendants dans un district ou une région donnée. Wu (2006) rapporte cependant que les producteurs ont jugé que ces pratiques peuvent servir à masquer un manque d'honnêteté. Par exemple, des intrants de moindre qualité peuvent être fournis à certains planteurs défavorisés. Par conséquent, si des compétitions entre agriculteurs doivent avoir lieu, une vérification par un tiers de la mesure des produits et la transparence des comparaisons s'imposent. De plus, diviser les exploitations en groupes pour des « tournois » peut réduire le partage d'informations et l'incitation à réussir (Bogetoft et Olesen, 2002).

Septièmement, Koczberski (2007) souligne qu'un transformateur d'huile de palme en Papouasie-Nouvelle-Guinée a résolu les conflits familiaux portant sur le revenu des produits, contrôlé par les hommes, en proposant aux femmes des outils et des cartes de paiement séparés pour la collecte des produits tombés à terre (voir encadré 3). Cette initiative a connu un grand succès car les femmes tirent leur propre revenu de l'huile de palme (auparavant, leurs maris ne les rémunéraient pas suffisamment pour leur travail). Il faut noter surtout que cette initiative respectait la distribution traditionnelle des tâches entre les sexes dans la production et la commercialisation agricoles, de sorte que les femmes qui ramassaient les régimes tombés à terre ne remettaient pas en cause le contrôle des hommes sur la récolte et la pesée des régimes frais.

Huitièmement, les entreprises doivent pouvoir sanctionner les producteurs en cas de déficit de production important (d'autant plus que cela décourage la vente parallèle des produits) (Bogetoft et Olesen, 2002).

Encadré 3 *Loose Fruit Mamas : résolution des conflits ménagers dans les contrats de production d'huile de palme en Papouasie-Nouvelle-Guinée*

La production d'huile de palme est présente depuis longtemps dans l'économie de la Papouasie-Nouvelle-Guinée, d'abord dans les plantations, puis dans le cadre de dispositifs faisant appel à des producteurs périphériques. En général, de grands blocs sont attribués aux producteurs extérieurs et sont divisés à raison de deux tiers pour l'huile de palme et d'un tiers pour les cultures vivrières. Koczberski (2007) décrit une innovation contractuelle au sein d'un dispositif impliquant une plantation nucleus et des producteurs extérieurs qui a amélioré la rentabilité de la production d'huile de palme et diminué les conflits au sein des ménages liés aux revenus de l'huile de palme.

Étant donné que les hommes chefs de famille étaient titulaires de baux de 99 ans sur des parcelles de 6,5 hectares, c'est eux qui contrôlaient les contrats avec l'entreprise – New Britain Palm Oil Limited – et la production agricole. De plus, comme il est de coutume dans de nombreux pays en développement et développés, les hommes contrôlaient majoritairement le revenu des cultures commerciales, malgré le travail effectué par les femmes (et les enfants). Sans surprise, comme bien souvent, la réaction des femmes était de ne pas travailler à la production de l'huile de palme, pour se consacrer à l'agriculture vivrière et aux sources de revenus non agricoles, d'où une réduction des revenus de leur mari.

Koczberski (2007) relève que la récolte de l'huile de palme implique une division du travail clairement fondée sur le sexe et sur l'âge. Alors que la coupe et le transport des lourds régimes de fruits frais au sol sont des tâches masculines, le ramassage des fruits tombés à terre revient aux femmes et aux enfants. De ce fait et en raison du gaspillage accru résultant de l'absence de ramassage des régimes tombés à terre, New Britain Palm Oil Limited a introduit la Mama Lus Fruit Initiative. Des cartes personnelles de ramassage ont été remises aux femmes, ce qui leur a permis de vendre directement les fruits tombés à terre à l'entreprise et de percevoir leur propre revenu. Cette initiative, dont le succès est illustré par le taux de participation de 90 %, a permis aux participantes de percevoir un salaire hebdomadaire deux fois plus élevé que le salaire minimum national. Koczberski (2007) déclare que si les fruits à terre ne représentent que 14 % de la récolte totale, environ 26 % du revenu que tirent les petits producteurs de palmier est directement versé aux femmes (pour un fruit de qualité inférieure). La solution de cette énigme est qu'au lieu d'un manque de collaboration entre les maris et les femmes, la collecte de fruits détachés est définie localement comme un travail féminin et que loin de se sentir menacés par cette initiative, les hommes la soutiennent en ajoutant des fruits à la récolte de leur femme. Il semble qu'augmenter le revenu des femmes – en nature plutôt qu'en espèces – réduit les conflits au sein des ménages et permet aussi de contourner les revendications de la famille et des voisins sur le revenu des cultures commerciales. Cette innovation contractuelle est un bon exemple pour les autres cultures pérennes qui reposent sur la division sexuée du travail et peuvent souffrir d'un manque de coopération entre les membres d'une même famille.

Bogetoft et Olesen (2002) proposent neuf autres mesures contractuelles pouvant réduire les risques d'échec :

- la production agricole étant inévitablement variable, autoriser une variation de 20 à 30 % du calendrier de livraison sur une période de 4 à 6 semaines ;
- les contrats doivent comprendre des instructions sur les moyens de réduire les pertes pour les produits périssables ;
- les exploitants agricoles doivent pouvoir négocier des droits de production supplémentaires (pour accroître la rentabilité) ;
- les produits ne doivent être livrés que dans des cartons ou sacs distribués par l'entreprise et celle-ci ne doit les distribuer qu'en fonction de sa capacité de transformation (afin de réduire les retards et la perte de qualité) ;
- pour les cultures très sensibles aux conditions agronomiques, hautement périssables et qui nécessitent une transformation immédiate (comme les petits pois), les producteurs peuvent être groupés en fonction de la date de plantation et le paiement peut être basé sur la surface plantée – et non sur la production ou le rendement ; le paiement est indépendant de la date de plantation et l'usine reçoit un flux régulier de produits ;
- il est souhaitable que les producteurs de nouvelles variétés de germoplasme cotisent à un fonds d'assurance mutualiste qui atténue les chocs en cas de défaillance de la technologie ;
- pour les produits exigeant des modes de production très spécifiques, des vérifications sur site peuvent garantir la conformité aux normes de qualité (le non-respect de ces normes doit être sanctionné) ;
- proposer différents types de contrats, tels que des contrats liés aux prix au comptant et des contrats avec prix plancher permet aux producteurs d'indiquer leurs préférences en matière de risques ;
- l'entreprise doit clairement informer tous les producteurs qui ont participé des bénéfices du projet.

5.2.2. Innovation technique

Étrangement, la littérature consacrée à l'agriculture contractuelle a produit très peu d'innovations technologiques favorisant la longévité des dispositifs. Nous n'avons recensé

qu'un cas et encore n'est-il pas particulièrement clair^[28]. Young et Hobbs (2002) soulignent que la technologie pourrait jouer un rôle important dans l'évaluation des caractéristiques qualitatives au point de livraison à une entreprise (plutôt que plus tardivement ou plus en aval de la chaîne de valeur). Il s'agirait de tester le goût et la texture (caractéristiques dites « expérientielles ») plutôt que les caractéristiques basées sur les procédés (tels que l'utilisation de méthodes de l'agriculture biologique). L'emploi de la technologie à ce stade plus précoce permettrait aux entreprises de payer plus tôt un pourcentage plus élevé de revenu aux exploitations (en cas de paiement fractionné) et réduirait le risque de conflits dus à des désaccords sur des critères de qualité subjectifs. Cependant, Young et Hobbs (2002) ne proposent aucun exemple d'expérimentation réussie de ce dispositif^[29].

[28] En fait, la littérature s'intéresse avant tout à la façon dont l'agriculture contractuelle peut diffuser les progrès technologiques auprès des petits producteurs. Glover (1987) et Bijman (2008) par exemple, reconnaissent que l'agriculture contractuelle peut être un des seuls circuits de transmission des progrès techniques aux populations de petits producteurs (avec un soutien adapté). Jain (2008) va dans le même sens lorsqu'il suggère que les entreprises doivent être rémunérées pour la diffusion des technologies et des connaissances techniques aux petits producteurs. Il souligne par exemple le modèle du Pendjab dans lequel les entreprises se voient rembourser une proportion de leurs dépenses de vulgarisation (en enregistrant la technologie qu'elles introduisent auprès des autorités).

Le secteur public a lui aussi un important rôle à jouer dans la diffusion des techniques. Sriboonchitta et Wiboonpongse (2008) relèvent par exemple que le monde universitaire peut intervenir dans la recherche biotechnologique pour améliorer la qualité ou les caractéristiques des cultures. Cependant, Bijman (2008) pense aussi que les petits exploitants ont plus de chances de bénéficier de l'agriculture contractuelle lorsqu'ils cultivent des cultures standard, qui n'impliquent pas d'innovation technologique. Il cite à l'appui de son argument l'étude de Glover (1987), qui avançait que les petits agriculteurs sont réfractaires à la technologie en raison d'une information de piètre qualité, d'une plus grande aversion au risque et de moindres taux d'épargne.

[29] Bien que la littérature n'en dise rien, il n'est pas difficile d'envisager que la technologie peut contribuer à réduire les risques associés à l'agriculture contractuelle, par exemple à travers l'utilisation de téléphones portables et d'Internet. En distribuant des téléphones portables bon marché aux exploitants (les coûts étant récupérés ultérieurement), les entreprises peuvent créer un circuit de communication instantané avec eux. Au niveau élémentaire, cela permet de communiquer aisément par SMS sur la livraison des intrants, l'enlèvement de la production et les dates de vulgarisation et de formation des agriculteurs (ce qui réduit les coûts de transaction et de coordination). Mais cette technologie pourrait aussi jouer un rôle important dans l'amélioration des pratiques agronomiques. Par exemple, des instructions sur l'application des engrais, le buttage, le désherbage et l'application de produits phytosanitaires pourraient être envoyées aux producteurs en fonction de la date de plantation.

De plus, cette approche pourrait permettre d'améliorer la qualité. La littérature consacrée à l'agriculture contractuelle donne l'exemple des agents de vulgarisation qui doivent se rendre sur les exploitations pour appliquer la quantité de produits phytosanitaires requise pour satisfaire aux normes d'exportation (voir Woodend, 2003, ou Key et Runsten, 1999), mais elle relève aussi des cas où une intervention directe accrue des entreprises sur la terre des producteurs réduit le contrôle de ces derniers sur leur production et peut être source de ressentiment et de conflits. Contrairement à l'approche assez paternaliste de l'intervention directe de l'entreprise dans la production, l'envoi d'instructions précises par SMS favoriserait une relation plus égalitaire qui reconnaît les compétences et l'expérience des agriculteurs.

D'autre part, l'État ou les régions pourraient se servir d'Internet pour créer un espace mettant les organisations de producteurs et les entreprises en relation aux fins de l'agriculture contractuelle. Il s'agirait d'un service d'appariement où les organisations de producteurs (peut-être à travers des partenariats avec des ONG) présenteraient leurs caractéristiques, leur expérience et les cultures possibles, tandis que les entreprises exposeraient leurs besoins et leurs projets. Un cadre comme celui-ci serait très facile à mettre en place et pourrait donner aux deux parties une mine d'informations sur les partenaires potentiels, le transport et l'exportation, la négociation des contrats, les services de résolution des différends et les partenariats en matière de vulgarisation et de crédit.

5.2.3. Innovation financière

Hormis les mécanismes de prix déjà évoqués (comme le prêt collectif, le fractionnement des paiements, le versement de primes, etc.), la littérature consacrée à l'agriculture contractuelle donne très peu d'exemples d'innovations financières susceptibles de réduire les risques inhérents à ces dispositifs^[30]. Nous présentons ci-après les quatre meilleurs exemples.

Premièrement, Woodend (2003) montre qu'une entreprise qui recrute des éleveurs extérieurs pour élever des autruches stipulait que les éleveurs devaient réinvestir 20 % de leurs bénéfices dans le partenariat (on ne sait pas si les bénéfices s'entendent hors coûts de main-d'œuvre ou non) s'ils voulaient poursuivre le contrat la saison suivante. Ce réinvestissement favoriserait l'appropriation du contrat.

Deuxièmement, l'expérience vietnamienne relatée dans M4P (2005) va plus loin et permet de penser que les participations croisées entre entreprises et exploitations sont porteuses d'intérêts et de bénéfices mutuels. Singh (2008) affirme également que les exploitations qui prennent une participation dans l'entreprise et perçoivent des dividendes accroissent la longévité des dispositifs de contractualisation.

Troisièmement, Jain (2008) explique que l'intervention d'établissements financiers tiers améliore les dispositifs de contractualisation. À titre d'exemple, la collaboration d'une entreprise indienne avec la *State Bank of India* et la *Union Bank of India* permet aux exploitants agricoles d'obtenir des prêts à un an et à plus longue échéance pour financer des systèmes d'irrigation. Dans ce modèle, c'est l'entreprise qui rembourse le prêt et déduit ensuite son montant de ses versements aux exploitants agricoles. De plus, Gow et Swinnen (2001) pensent que l'intervention de bailleurs de fonds tiers peut réduire la probabilité de « hold-up » ou de violation de contrat par l'entreprise en raison des atteintes plus graves à la réputation que celle-ci subirait (car elle se soucie davantage de son image auprès d'autres entreprises urbaines que des paysans ruraux).

Quatrièmement et c'est important, Da Silva (2005) souligne que la spécificité des actifs détenus par l'entreprise et les exploitants, caractéristique des élevages et de la production horticole par exemple, réduit la probabilité d'accaparement en raison des coûts aussi bien

[30] Woodend (2003) explique qu'aux termes des contrats de Cottco au Zimbabwe, tous les membres du groupe sont conjointement et solidairement responsables du remboursement des prêts. L'entreprise paie aussi les présidents de chacun de ces clubs d'agriculture et en fait ainsi des pseudo-salariés qui surveillent les autres membres du groupe.

pour les exploitations que pour l'entreprise (exemple de l'intérêt de l'investissement pour le respect des contrats)^[31].

5.2.4. Innovation institutionnelle

Ces développements nous amènent à la principale innovation institutionnelle permettant de réduire les risques de l'agriculture contractuelle – les organisations de producteurs. Penrose-Buckley (2007) explique que ces organisations se multiplient dans de nombreux pays en développement. Entre 1990 et 2005 par exemple, leur nombre est passé de 1 000 à 2 850 au Ghana, de 4 000 à 7 000 au Kenya et de 29 000 à 50 000 au Nigeria. En outre, l'auteur explique que les récentes décennies ont vu l'émergence d'organisations de producteurs appartenant aux producteurs, tournées vers le marché, qui se distinguent des anciennes coopératives d'État par leur origine et leurs perspectives. Le terme « organisation de producteurs » désigne ainsi des coopératives appartenant à leurs membres et tournées vers le marché (voir Rivera, 2008).

Du point de vue de l'agriculteur, les organisations de producteurs peuvent aider à rééquilibrer les pouvoirs entre les entreprises et les exploitations agricoles : les négociations collectives et l'instauration de relations avec les établissements de crédit agricole et les transporteurs peuvent aider à réduire les risques. De plus, ces organisations offrent un lieu d'expression à l'insatisfaction des agriculteurs (sur les prix, les délais et la vulgarisation) et il est plus probable dans de tels cas qu'une entreprise reconnaisse ses responsabilités sociales et environnementales.

Bijman (2008) et Bijman *et al.* (2007) décrivent plusieurs moyens par lesquels les organisations de producteurs redressent le déséquilibre des pouvoirs implicite dans de nombreux dispositifs (voir aussi Little et Watts, 1994 ; Glover, 1987 ; Porter et Phillips-Howard, 1997). Ces organisations permettent d'obtenir des prix producteurs plus élevés car elles sont en mesure de fournir de grosses quantités qui offrent une assurance qualité et ont été classées par catégorie et conditionnées de manière professionnelle ; elles sont plus capables de rechercher d'autres débouchés commerciaux si l'entreprise révoque le contrat et peuvent négocier plus efficacement avec de nouvelles entreprises ; elles peuvent orienter les acteurs et l'assistance externes (comme les ONG ou les agents de vulgarisation) vers les agriculteurs qui ont besoin d'aide ; et elles ont plus de facilités

[31] Bien que cette pratique ne soit pas directement transférable à d'autres produits, le principe pourrait être le suivant : les entreprises et les organisations de producteurs créeraient des comptes bancaires sur lesquels un certain montant de capital serait immobilisé pour une durée déterminée (le déblocage de ces fonds serait sanctionné selon un barème dégressif et nécessiterait la signature des deux parties). Ce système pourrait faire office d'assurance contre le « hold-up » et l'aléa moral.

d'accès aux informations de marché (et aident ainsi les petits exploitants à s'adapter à l'évolution des conditions de marché) et aux marchés financiers.

Du point de vue de l'entreprise, les coûts de sélection, de contractualisation, de fourniture, de supervision et de rémunération de petits exploitants dispersés entraînent des coûts de transaction plus élevés que les partenariats avec de grandes exploitations. Les organisations de producteurs réduisent les coûts de transaction par exploitant agricole et permettent de régler les problèmes d'information et de communication. Elles sont aussi un circuit important pour favoriser la confiance et les bonnes relations entre exploitants et entreprises et peuvent, de par la pression des pairs, inciter les membres à rembourser les prêts.

Il faut souligner que ces organisations jouent un double rôle : elles créent du lien au sein des communautés, mais elles font surtout le lien entre la communauté et les acteurs externes (comme les entreprises et les agences de développement). Comme le déclarent Mercoiret *et al.*, (2006, p. 28), si les organisations de producteurs visent en partie à réguler « *les relations internes dans les groupes concernés... leur fonction fondamentale est d'organiser les relations avec l'extérieur* ».

La littérature donne l'exemple de l'association *Fresh Produce Exporters' Association of Kenya* (FPEAK) (voir Coulter *et al.*, 1999), qui propose aux clubs de petits exploitants des informations sur le marché, des services de vulgarisation et des formations, ainsi que de petites subventions qui leur permettent de réaliser des investissements d'infrastructure et d'obtenir des prêts annuels pour les intrants. Elle met aussi les clubs en relation avec des exportateurs en fonction de la qualité des produits et des normes, ce qui facilite l'accès aux supermarchés britanniques.

Cela étant, les organisations de producteurs ne sont pas toutes comparables à la FPEAK. Bijman *et al.* (2007) expliquent qu'elles peuvent être classifiées en fonction de six critères : (1) formelles ou informelles (selon que l'organisation est constituée en personne morale et a un statut juridique ou non) ; (2) coopérative ou association (les individus sont propriétaires de la coopérative, mais ils sont membres d'une association) ; (3) basées sur la communauté ou sur les membres (mesure dans laquelle l'ensemble de la communauté bénéficie directement ou seulement ses membres) ; (4) rayonnement (local, régional ou national) ; (5) l'organisation travaille avec un seul ou plusieurs produits agricoles et (6) spécialisées ou multiservices (donnant accès à un service unique comme le crédit, ou facilitant un large éventail de services en matière d'intrants, de production et de débouchés).

La littérature s'accorde généralement à penser que les organisations de producteurs tournées vers le marché, basées sur les membres, sont plus propices à la réussite des

dispositifs de contractualisation que les organisations participatives basées sur la communauté (qui s'attachent principalement à fournir des biens publics à la communauté tout entière). Ainsi, Bernard *et al.* (2006) constatent que les organisations de producteurs ont des difficultés à conjuguer la fourniture de biens publics à une communauté tout entière (ou la création d'une sphère de gouvernance participative) avec des activités tournées vers le marché pour accroître et stabiliser les revenus des petits producteurs, si bien que « *les organisations de producteurs tournées vers le marché peuvent être adaptées dans certains contextes, tandis que les groupes tournés vers les communautés peuvent être plus appropriés dans d'autres* » (p. 3). À cet égard, le soutien apporté par des donateurs aux organisations de producteurs doit être très clair sur le résultat prioritaire visé : accroître et stabiliser le revenu des petits exploitants *ou* fournir un lieu pour la gouvernance participative et l'autonomisation.

Il convient en outre de distinguer selon le produit. Barrett (2007) souligne que les organisations de producteurs semblent avoir amélioré les conditions de contractualisation des petits exploitants pour les cultures commerciales, surtout les produits laitiers et l'horticulture, mais les données sont bien moins probantes pour les cultures vivrières de base. La CNUCED (2009) souligne également que la promotion de l'agriculture contractuelle pour les cultures de base pose encore des difficultés.

Il semble cependant que les organisations de producteurs peuvent exercer une fonction analogue pour les cultures vivrières de base. Bernard *et al.* (2010) ont constaté que les organisations de producteurs obtenaient une prime de 7 % pour leurs membres, hors de tout dispositif contractuel, lorsqu'elles commercialisaient des produits de base (en exploitant de meilleures informations de marché, en déterminant le moment opportun pour vendre et en vendant directement aux marchés).

Fondamentalement, les organisations de producteurs fonctionnent parce que les réseaux sociaux et la réputation sont importants dans de nombreux milieux ruraux dans les pays en développement (Kirsten et Sartorius, 2002). ESFIM (2007) souligne par exemple qu'un manque de motivation des membres et la présence parmi ceux-ci de passagers clandestins non seulement nuisent à la motivation collective et peuvent être source de conflits, mais font de plus porter de manière disproportionnée les coûts de coordination sur les membres motivés (voir aussi Mercoiret *et al.*, 2006), ce qui conforte les arguments en faveur de prêts et de remboursements collectifs^[32].

[32] M4P (2005) avance aussi que le leadership du groupe est vital pour la pérennité des partenariats d'agriculture contractuelle. Il est particulièrement important ici que les dirigeants soient eux-mêmes des agriculteurs pour comprendre les besoins des agriculteurs et y répondre.

Cependant, il importe aussi de ne pas idéaliser les organisations de producteurs. Bernard *et al.* (2006) soulignent le constat fréquent que les petits exploitants pauvres ne sont pas bien représentés dans les organisations de producteurs de produits vivriers car les coûts d'adhésion sont prohibitifs. Ces auteurs rapportent par exemple les constats d'une étude à grande échelle sur des organisations de producteurs effectuée par Thorp *et al.* (2005) : les pauvres sont rarement membres d'organisations de producteurs (du fait du manque d'actifs, de temps, d'argent et de leur réputation de manque de fiabilité).

Hormis les organisations de producteurs, la littérature consacrée à l'agriculture contractuelle relève quatre autres formes et pratiques institutionnelles pouvant réduire les risques inhérents aux dispositifs de contractualisation.

Premièrement, les organismes de résolution des différends. D'après la CNUCED (2009), les organismes, publics ou non, peuvent réduire les risques de différends entre exploitations et entreprises par des procédures d'arbitrage et des espaces de réconciliation. Jain (2008) pense que les magistrats locaux peuvent jouer un rôle important dans le règlement des conflits. Bien qu'il n'y ait pas de consensus dans la littérature sur l'identité des intervenants qui devraient assumer cette fonction, elle doit, de l'avis général, être prévue et mentionnée dans les contrats.

Deuxièmement, les organisations intermédiaires. Jain (2008) pense qu'elles doivent faire partie intégrante de tous les contrats. Elles peuvent par exemple jouer un rôle actif dans les contrats conclus entre les exploitations et les entreprises en vérifiant la structure des prix et les calendriers de livraison au début de la saison, en conseillant les exploitants sur la culture et la récolte au cours de la saison et en contrôlant la qualité des produits livrés aux entreprises et le paiement aux producteurs à la fin de la saison. Les donateurs ont ici clairement un rôle à jouer en soutenant les organisations intermédiaires.

Troisièmement, les conditions contractuelles peuvent prévoir l'intervention d'autres acteurs (comme les négociants ou d'autres exploitations). Woodend (2003) indique l'exemple de grandes exploitations agricoles voisines fournissant des services de labours aux petits exploitants. Ce service est rémunéré par l'entreprise et déduit des gains bruts des petits exploitants.

Quatrièmement, Hayami (2006) pense que la participation des entreprises (ou des négociants) à la vie locale – mariages, enterrements et manifestations sportives – permet d'atténuer les risques des dispositifs d'agriculture contractuelle entre les exploitations et les entreprises. Hayami (2006) relève qu'en Indonésie, les carences du système judiciaire en milieu rural impliquent que l'exécution des contrats repose sur les réseaux sociaux

communautaires ou familiaux. Les négociants sont bien connus des communautés agricoles avec lesquelles ils travaillent (même s'ils vivent en ville) et ces liens sociaux sont une forme d'assurance sociale. L'auteur relève par exemple que les communautés rurales d'Indonésie évitent délibérément les négociants d'ethnie chinoise originaires des villes car ils ne bénéficient pas de cette caution sociale. Les entreprises qui sont prêtes à adopter ces pratiques gagneront donc la confiance de leurs interlocuteurs et acquerront un statut social ; elles auront ainsi plus de chances de conclure des contrats fructueux. Les options politiques étant difficiles à distinguer des méthodes juridiques pour surmonter les risques, elles sont abordées dans leur ensemble ci-après.

5.2.5. Innovation politique et juridique

Cette partie examine plus particulièrement le rôle que peut jouer l'État au-delà de la fourniture de biens publics (infrastructure, recherche-développement, etc.)^[33]. Après avoir analysé les mesures politiques et juridiques de soutien aux organisations de producteurs, elle aborde les mesures plus générales que l'État peut prendre pour atténuer les risques pesant sur les dispositifs contractuels.

Selon Bijman *et al.* (2007), de solides arguments plaident pour un soutien de l'État à la formalisation des organisations de producteurs. Ainsi, un statut juridique officiel donne accès au crédit, permet une reconnaissance immédiate par des acteurs extérieurs, offre une certaine protection contre la fraude interne, précise les responsabilités de l'organisation et de ses membres et facilite la coopération avec des organismes de même type (menant peut-être à une fédération). On peut donc considérer que la formalisation est un facteur important de la conclusion de contrats agricoles de longue durée par les organisations de producteurs. La législation peut modifier les règles générales applicables à la constitution des sociétés, des organisations non gouvernementales et des coopératives, les règles d'imposition auxquelles elles sont soumises et les dispositions relatives à la commercialisation de la production agricole (comme le rôle des offices publics de commercialisation) (*ibid.*).

Une certaine prudence s'impose néanmoins car il y a tout lieu de penser que la formalisation n'est pas toujours à l'avantage des petits producteurs ; c'est le cas par

[33] L'argument en faveur de l'implication de l'État dans la recherche-développement repose habituellement sur le postulat que les entreprises ne pourront pas rentabiliser leurs investissements de R&D (comme la mise au point de nouvelles variétés de cultures) car les concurrents profiteront gratuitement de l'innovation dans les années suivantes (en se contentant de reproduire la culture). Cependant, Young et Hobbs (2002) montrent que grâce aux biotechnologies, qui permettent de vendre des semences non reproductibles, les entreprises peuvent protéger les bénéfices qu'elles tirent de l'innovation. Ce qui implique qu'il faut peut-être reconsidérer le rôle de l'État concernant certaines fonctions de R&D.

exemple lorsque la législation est extrêmement stricte et limitative, lorsque les coûts de formalisation sont excessifs ou lorsque la formalisation expose les membres à des taux d'imposition prohibitifs.

C'est pourquoi Bijman *et al.* (2007) avancent trois arguments simples en faveur d'une législation spéciale applicable aux organisations de producteurs, distincte de celle qui s'applique aux coopératives : tout d'abord, cette législation ciblée confère une légitimité et instaure un environnement porteur ; ensuite, elle différencie les organisations de producteurs des autres formes d'associations et signale clairement que les premières appartiennent à leurs membres ; enfin, elle permet l'exonération des régimes fiscaux ou des lois sur la concurrence (voir Bijman *et al.*, 2007). Un bon exemple est celui du Vietnam où l'État a soutenu le développement de nouvelles organisations de producteurs (qui, encore aujourd'hui, fournissent souvent des intrants à leurs membres – voir M4P, 2005).

Concernant les mesures plus générales que peut prendre l'État, la littérature propose dix pistes^[34] :

(1) Promulguer une législation antitrust et une réglementation de marché réduisant le pouvoir de marché et le comportement anticoncurrentiel des entreprises et pouvant apporter d'importants avantages aux petits producteurs (voir Setboonsarng, 2008 ; Simmons, 2002 ; Young et Hobbs, 2002). Minot (2007) affirme par exemple que si les monopsones peuvent diminuer le taux de vente parallèle et les défaillances des petits producteurs (et donner aux entreprises qui réalisent d'importants investissements dans

[34] L'État peut également jouer un rôle national plus général en limitant le risque de prix du marché (particulièrement élevé dans les pays dont l'économie repose sur une seule matière première, comme le Malawi avec le tabac), surtout lorsque les institutions des pays développés, tels les marchés de l'assurance, ne sont pas parfaitement formés (voir Bijman *et al.*, 2007). Les approches de la gestion de marché qui préviennent les fluctuations de prix par le contrôle des stocks et des exportations en sont un exemple. Ces approches dirigistes ont nettement reculé au cours des récentes décennies de libéralisation et de mondialisation. Au niveau international, la CNUCED coordonnait la fourniture et le stockage de 18 matières premières par des accords internationaux jusqu'à leur effondrement dans les années 1980. Au niveau national, les offices de commercialisation stabilisaient les prix (même si les producteurs étaient souvent pénalisés car les prix des cultures d'exportation étaient souvent maintenus en deçà des prix de parité à l'exportation). Une approche qui persiste aujourd'hui est l'application de fourchettes de prix pour fixer des tarifs d'importation variables afin de lisser les fluctuations de prix et de protéger la production nationale de produits de base (par exemple, le système andin de fourchette de prix) (*ibid.*). Les systèmes de compensation des marchés sont un autre exemple. Dans ces systèmes, les participants se voient proposer diverses formes de compensation si certaines circonstances se produisent. Ils comprennent des filets de sécurité ou des mesures de protection sociale d'État, ainsi que divers types de mécanismes d'assurance, comme l'assurance récolte ou la couverture du risque de prix par la prise de positions à terme ou des options d'achat sur les bourses de matières premières. Les systèmes de compensation de marché ont moins d'influence sur les marchés de matières premières que l'intervention directe et provoquent moins de distorsions des échanges ou des signaux de prix. Cependant, la capacité des mécanismes d'assurance récoltes à bénéficier à d'autres parties prenantes que l'élite rurale des pays en développement et l'adaptation de la stratégie de couverture sur les bourses internationales de matières premières aux cultures vivrières font encore débat.

des actifs spécifiques l'horizon nécessaire pour rentabiliser leurs investissements), ce n'est peut-être pas le moyen le plus efficace de faire respecter les contrats (et le manque de concurrence peut peser sur les prix payés aux producteurs).

(2) Faciliter les contrats en faisant office de courtier entre les exploitations agricoles et les entreprises et en les informant. La CNUCED (2009) indique par exemple qu'au Brésil, l'État soutient un programme d'information télévisé sur l'agriculture contractuelle destiné aux agriculteurs. D'autre part, à Shandong, en Chine, le gouvernement local édite un catalogue décrivant le potentiel commercial et les niveaux d'investissement pour différentes productions afin de développer les investissements dans la production et la transformation de produits de l'agriculture biologique. À cet égard, le gouvernement offre une plateforme pour mettre les organisations de producteurs et les entreprises en relation (bien qu'il ne s'agisse pas d'un service sur Internet comme le propose la note 28 – voir aussi Setboonsarng, 2008). Il n'est pas nécessaire de restreindre ces fonctions aux entreprises et aux exploitations agricoles. L'État peut jouer un rôle important en associant les négociants et les intermédiaires aux contrats (voir KIT et IIRR, 2008, pour d'abondantes informations sur le sujet).

L'État peut aussi donner de meilleures informations sur les exploitations et les entreprises en signalant celles qui manquent systématiquement à leurs obligations. Minot (2007) donne l'exemple du Bénin, où une plateforme mise en place par l'État donne des informations sur les cultivateurs de coton qui reçoivent des intrants et ne respectent par leur contrat. Naturellement, il faudrait que les violations commises par des entreprises soient également signalées^[35].

Il est particulièrement important que l'État donne des indications claires sur la sécurité et les normes alimentaires, qui peuvent avoir un fort impact sur les chaînes d'approvisionnement et sur les acteurs en aval, par exemple le développement de catégories et de normes claires basées sur les exigences des consommateurs et du marché (Minot, 2007). Cela réduit le risque de malentendus et de conflits entre les exploitations et les entreprises et peut être un premier pas vers la conformité aux normes d'exportation. Pour cela, l'État peut par exemple faciliter les programmes de certification pour garantir la qualité (caractéristiques de confiance par exemple) ou donner des informations et apporter un soutien sur les normes requises pour les différentes chaînes d'approvisionnement.

[35] Aux États-Unis, la possibilité que les procédures d'arbitrage obligatoires insérées dans les contrats limitent la capacité des producteurs à saisir la justice du problème en jeu suscite des préoccupations. Cependant, ces préoccupations ne sont pas pertinentes dans les pays en développement (car l'exécution est souvent interne au contrat et à la relation).

(3) Promouvoir de nouvelles formes de formation et de vulgarisation, comme la collaboration avec les agents de terrain des entreprises qui contractualisent avec les petits exploitants (Minot, 2007). En Tanzanie par exemple, une collectivité locale a encouragé une entreprise à reprendre les services de vulgarisation pour tous les petits producteurs situés à proximité d'une plantation de sisal, en plus des cultivateurs extérieurs avec lesquelles elle avait passé contrat (CNUCED, 2009).

(4) Verser des subventions directes au démarrage aux petits producteurs ou à certains cultivateurs pour permettre une meilleure participation (taux d'intérêt bonifiés par l'intermédiaire de banques nationalisées par exemple ou subventions des intrants confiées aux exploitations). Cette forme de discrimination positive peut se justifier lorsqu'il existe d'importantes insuffisances de marché que les dispositifs d'agriculture contractuelle ne peuvent surmonter ou lorsque des discriminations passées ont privé un groupe social de ses droits et de son autonomie (en Afrique du Sud par exemple, le *Black Empowerment Programme in Agriculture* soutient les initiatives d'agriculture contractuelle).

(5) Instaurer des partenariats public-privé afin d'encourager les transferts de technologie et des groupements de démonstration respectant les normes de qualité les plus strictes.

(6) Instaurer un climat propice à l'investissement (consistant par exemple à réduire les seuils de capital social pour la constitution des sociétés), simplifier les procédures d'immatriculation pour les entreprises, limiter les conditions d'obtention des autorisations et simplifier les obligations fiscales et commerciales (Minot, 2007). Woodend (2003) note que le Zimbabwe a créé des zones franches d'exportation et des incitations concomitantes sous forme de subventions et d'avantages fiscaux afin de soutenir les dispositifs d'agriculture contractuelle. La première étape à cet égard est de libéraliser les transactions directes entre les entreprises et les exploitations agricoles. Jain (2008) explique par exemple que dans de nombreux États indiens, la loi sur la commercialisation agricole impose encore que les produits transitent par des marchés de gros, ce qui réduit les possibilités qu'ont les entreprises de passer directement contrat avec les petits producteurs. Dans d'autres cas, l'interdiction des achats directs auprès des agriculteurs, qui impose de recourir à un intermédiaire, augmente les coûts de commercialisation (voir Minot, 2007).

(7) Rendre plus difficile l'établissement ou l'expansion de grandes plantations et favoriser ainsi la longévité des dispositifs contractuels (Grosch, 1994).

(8) Promouvoir la responsabilité sociale des entreprises, par exemple sous forme de fourniture de biens publics locaux ou d'emploi de technologies utiles au sein des

communautés qui participent aux dispositifs contractuels, et maximiser ainsi les bienfaits de l'agriculture contractuelle (Setboonsarng, 2008).

(9) Promouvoir des services de règlement des différends faisant appel, par exemple, à une organisation intermédiaire, un office de vulgarisation agricole ou un service tiers de conciliation. Ce qui importe surtout ici, c'est de proposer des moyens innovants pour faire respecter les contrats sans recourir au système judiciaire^[36].

(10) Établir un cadre juridique clair. Wu (2006) souligne le rôle que peuvent jouer les juridictions et la législation dans la clarté et l'exhaustivité des contrats. La législation peut, par exemple, imposer un vocabulaire commun dans tous les contrats d'un même secteur et des clauses standard pour les aspects non prévus dans un contrat. Un bon exemple est celui de la perte de la production d'un agriculteur résultant d'un accident entre l'exploitation et le lieu de livraison. Wu (2006) pense que la législation pourrait veiller à ce que la partie qui est dans la meilleure position pour supporter le risque le supporte. Autrement dit, l'entreprise devrait couvrir les pertes subies par l'agriculteur. Une autre amélioration pourrait être d'imposer que tous les contrats soient rédigés sur la base de « la promesse tacite de bonne foi ». Cela peut aider les agriculteurs à réduire la malhonnêteté de certaines entreprises^[37].

Mais si ces cadres juridiques sont un pas dans la bonne direction, encore faut-il qu'ils soient respectés. Singh (2008) explique qu'en Inde, la loi de 2003 sur la commercialisation des produits agricoles (*Agricultural Produce Marketing (Development and Regulation) Act*), a été promulguée dans plusieurs États. Cette loi garantit l'insertion de certaines dispositions dans les contrats (telles que la durée du contrat, les stipulations de qualité, les modalités de transport, les accords sur les prix et le crédit, l'enregistrement obligatoire auprès de l'autorité locale et les procédures de résolution des différends). D'autres aspects sont facultatifs comme l'assurance conjointe des cultures, la mise en place de forums réunissant entreprises et agriculteurs et le suivi de la qualité et des rendements. Singh

[36] Jain (2008) souligne le coût prohibitif des procédures judiciaires en Inde.

[37] Hamilton (2008) décrit aussi trois problèmes importants liés au cadre juridique. Tout d'abord, les contrats sont, bien entendu, soumis à la législation traditionnelle sur les contrats et le commerce (qui peut s'appliquer au niveau régional, mais pas au niveau national). Ensuite, si dans de nombreux contrats, les agriculteurs contractualisés sont des « parties indépendantes », ils peuvent aussi être décrits comme des salariés, des agences ou des franchises, ce qui modifie leur statut juridique. Enfin, le droit des contrats (aux États-Unis) se divise en deux pans (i) les lois qui établissent les droits des agriculteurs, que l'on peut faire respecter par des actions privées devant la justice (par exemple établir des obligations minimum pour les exploitations agricoles et les entreprises, veiller à ce qu'un modèle de contrat contenant des clauses précises soit utilisé pour un produit particulier et qu'un délai soit accordé aux agriculteurs pour déterminer s'ils veulent signer le contrat proposé) et (ii) les lois régulant la création et la conclusion des contrats afin de rééquilibrer les pouvoirs de négociation (par exemple : décrire les divers types de résolution de contrats et garantir les droits des agriculteurs à s'organiser et à négocier collectivement).

(2008) note que la loi est positive mais qu'elle laisse les agriculteurs exposés à des risques inutiles tels les retards de paiement et de livraison. L'auteur souligne en outre que la loi a été affaiblie dans plusieurs États de l'Inde comme le Gujarat, et abolie dans d'autres (comme le Bihâr). Par ailleurs, la CNUCED (2009) indique que la Thaïlande et le Vietnam ont récemment mis en œuvre des législations particulières concernant l'agriculture contractuelle, prévoyant notamment la création de registres des dispositifs d'agriculture contractuelle, des mécanismes de résolution des différends, une indemnisation en cas de violation du contrat par l'entreprise et des clauses de force majeure^[38].

[38] La CNUCED (2009) fait référence à la loi type indienne State Agricultural Produce Marketing (Development et Regulation) (APMA Model Act) de 2003, chapitre VIII, n° 38 ; Décision du Vietnam n° 80/2002/Qd-TTg du 24 juin 2002 ; et contrats types d'agriculture contractuelle en Thaïlande, de 1999.

6. Conclusion

Les dispositifs de contractualisation avec de petits producteurs peuvent être fructueux, surtout s'ils font intervenir des organisations de producteurs et lorsque les inégalités foncières sont assez faibles. Ces dispositifs peuvent accroître les revenus des petits producteurs (même si ce n'est en aucun cas assuré). On peut y recourir pour les produits de base (surtout en appliquant les modèles centralisés ou intermédiaires), même si les cultures à forte valeur marchande, périssables ayant un prix au kg élevé sont plus courantes. Ils peuvent être conclus par de petites entreprises, bien que la plupart soient mis en place par de grandes entreprises. Ils peuvent fonctionner de manière satisfaisante dans des conditions socioéconomiques très diverses, y compris dans des pays en conflit, des États fragiles et les pays les moins avancés. En outre, différents types de dispositifs de contractualisation sont adaptés à des cultures, des tailles d'entreprises, des types de fourniture d'intrants, des facteurs contextuels et des modalités contractuelles particuliers. Le tableau 4 est un premier complément de la typologie des dispositifs (principalement basée sur Eaton et Shepherd, 2001 ; Minot, 2007 ; et Bijman, 2008), que de nouvelles recherches amélioreraient certainement.

Cependant, le principal argument de cette revue est le suivant : outre l'expertise technique des deux parties, le choix d'un modèle approprié et une bonne conception des contrats, l'intervention explicite de nombreux tiers est un important facteur de réussite. Les organisations de producteurs ont un rôle vital de liaison et de négociation à jouer. Les pouvoirs publics (État ou collectivités) peuvent eux aussi faire plus que fournir des biens publics traditionnels et instaurer un environnement propice. Des tiers neutres qui recueillent l'assentiment de tous, comme des organisations de la société civile ou des ONG, peuvent également arbitrer pour la rédaction des contrats et l'établissement de calendriers de mise en œuvre, garantir la qualité des intrants et veiller à ce que les caractéristiques des produits et les échéanciers de paiement soient adaptés. Fondamentalement, l'agriculture contractuelle est une relation qui peut être améliorée et renforcée par un dialogue ouvert et franc et par des conseils, des encouragements et, parfois, une supervision exercée par des tiers habilités. La confiance et la bonne volonté peuvent aisément céder le pas au doute et à la méfiance (surtout si l'une ou l'autre partie a eu de mauvaises expériences). Des tiers peuvent offrir des services et un soutien pour diminuer les risques de rupture de la communication et de la coopération, accueillir l'expression des tensions ou des malentendus et permettre aux entreprises et aux exploitations de bénéficier de contrats stables de longue durée mutuellement profitables.

Bibliographie

ADDISON, T. C. ARNDT ET T. TARP (2010), "The Triple Crisis and the Global Aid Architecture", *Working Paper*, No 2010/01, UNU-WIDER, Helsinki.

BANQUE MONDIALE (2009), *Doing Business 2010: Reforming thought Difficult Times*, Banque mondiale, IFC et Palgrave MacMillan, Washington, D.C.

BANQUE MONDIALE (2007), *World Development Report 2008 on Agriculture for Development*, Washington, D.C.

BARRENTES, A. B. (2007), "Rural Partnerships between Small Farmers and Private Commercial Sector: The Case of Colombia", Papier présenté à la 3^{ème} Conférence internationale sur l'interconnexion des marchés et des agriculteurs, 12-15 mars, New Delhi.

BARRETT, C. (2007), "Smallholder Market Participation: Concepts and Evidence from Eastern and Southern Africa", *Food Policy*, Vol. 33, No 4, 2008.

BAUMANN, P. (2000), "Equity and Efficiency in Contract Farming Schemes: The Experience of Agricultural Tree Crops", *ODI Working Paper*, No 139, Overseas Development Institute, Londres.

BERNARD, T. A. BIRHANU et E. GABRE-MADHIN (2006), "Linking Ethiopian Smallholders to Markets: Promises and Pitfalls of Collective Action", ESSP Policy Conference 2006 "Bridging, Balancing, and Scaling up: Advancing the Rural Growth Agenda in Ethiopia" 6-8 juin, Addis-Abeba.

BERNARD, T., D.J. SPIELMAN, A.S. TAFFESSE, et E. GABRE-MADHIN (2010), "Cooperatives for Staple Crop Marketing: Evidence from Ethiopia", *Research Monograph*, No 164, IFPRI, Washington, D.C.

BIJMAN, J. GIEL-TON et GERDIEN MEIRJERINK (2007), "Empowering Small Holder Farmers in Markets - National and International Policy Initiatives", ESFIM, *Working Paper*, No 1.

BIJMAN, J. (2008), "Contract Farming in Developing Countries: an Overview", *Working Paper*, Wageningen University, mai.

BIRTHAL, P.S. (2008), "Making Contract Farming Work in Smallholder Agriculture", in Gulat, A. P.K. Joshi et M. Landes (eds.), *Contract Farming in India: a Resource Book*.

BIRTHAL, P.S., P.K. JOSHI et A. GULATI (2005), "Vertical Coordination in High-Value Food Commodities: Implications for Smallholders, MTID Discussion", *IFPRI Discussion Paper*, No 85, IFPRI, Washington, D.C.

BIRTHAL, P.S., K. AWADHES, M. JHA, M.M. TIONGCO et C. NARROD (2008), "Improving Farm-to-Market Linkages through Contract Farming: a Case Study of Smallholder Dairying in India", *IFPRI Discussion Paper*, No 00814, IFPRI, Washington, D.C.

BOGETOFT, P. et H.B. OLESEN (2002), "Ten Rules of Thumb in Contract Design: Lessons from Danish Agriculture", *European Review of Agricultural Economics* (2002) 29 (2), pp. 185-204.

BOLWIG, S., P. GIBBON et S. JONES (2009), "The Economics of Smallholder Organic Contract Farming in Tropical Africa", *World Development* 37(6), pp. 1094-1104.

CAI, J., L.UNG, S. SETBOONSARNG et P. LEUNG (2008), "Rice Contract Farming in Cambodia: Empowering Farmers to Move Beyond the Contract Toward Independence", *ADB Discussion Paper*, No 109, Institut de la Banque asiatique de développement, Tokyo.

CATELO, M. O. et A. COSTALES (2008), "Contract Farming and Other Market Institutions as Mechanisms for Integrating Smallholder Livestock Producers in the Growth and Development of the Livestock Sector in Developing Countries", *PPLPI Working Paper*, No 45.

CHEN, S. ET M. RAVALLION (2007), "The Changing Profile of Poverty in the World", *2020 Focus Brief on the World 's Poor and Hungry People*, IFPRI.

CNUCED (2009), *World Investment Report 2009 on Transnational Corporations, Agricultural Production and Development*, UNCTAD/DIAE/2009, Genève.

CNUCED (2004), *The Least Developed Countries Report 2004*, UNCTAD/LDC/2004, Genève.

COASE, R. H. (1937), "The Nature of the Firm", *Economica*, novembre, pp. 386-405.

COULTER, J., A. GOODLAND, A. TALLONTIRE et R. STRINGFELLOW (1999), "Marrying Farmer Co-operation and Contract Farming for Agricultural Service Provision in Sub-Saharan Africa", *Natural Resource Perspective*, No 48, novembre, ODI.

CPRC (2008), "The Chronic Poverty Report 2008-2009: Escaping Poverty Trap", Chronic Poverty Research Center, 148 p.

DA SILVA, C.A. (2005), "The Growing Role of Contract Farming in Agri-food Systems Development: Drivers, Theory and Practice", FAO, Rome.

DFID (2005), "Why we Need to Work more Effectively in Fragile States", Department for International Development (DFID), Londres.

DELARUE, J. et H. COCHET (2008), "A Methodology for Evaluating Complex Development Projects: the Case of an Agricultural Development Project in Guinea", *Working Paper*, AFD, Paris.

DELGADO, C., C. NARROD, et M. TIONGCO (2008), "Determinants and Implications of the Growing Scale of Livestock Farms in Four Fast-Growing Developing Countries", *Research Report*, No 157, IFPRI, Washington, D.C.

EATON, C. et A.W. SHEPHERD (2001), "Contract Farming: Partnerships for Growth", *FAO Agricultural Services Bulletin*, No 145.

ELLIS, F. et S. BIGGS (2001), "Evolving Themes in Rural Development 1950s-2000s", *Development Policy Review* 19(4), pp. 437-448.

ESFIM (2007), "Empowering Smallholder Farmers in Markets: National and International Policy Contexts", *Brief of ESFIM Working Paper 1*, WUR – CIRAD – NRI, août.

GIOVANUCCI, D. et T. PURCELL (2008), "Standards and Agricultural Trade in Asia", *ADB Discussion Paper*, No 107, Institut de la Banque asiatique de développement, Tokyo.

GLOVER, D. (1990), "Contract Farm and Out grower Schemes in East and Southern Africa", *Journal of Agricultural Economics*, 41 (3), pp. 303-315.

GLOVER, D. (1987), "Increasing the benefits to Smallholders from Contract Farming: Problems for Farmers Organizations and Policy Makers", *World Development*, 15 (4) pp. 441-448.

GLOVER, D. (1984), "Contract Farming and Smallholder Outgrower Schemes in Less Developed Countries", *World Development*, 12 (111-112), pp. 1143-1157.

GOW, H.R., D.H. STREETER et J.F.M. SWINNEN (2000), "How Private Contract Enforcement Mechanisms Can Succeed Where Public Institutions Fail: the Case Of Juhocukor", *Agricultural Economics*, 23, pp. 253-265.

GOW, H. R. et J.F.M. SWINNEN (2001), "Private Enforcement Capital and Contract Enforcement in Transition Economies", *American Journal of Agricultural Economics*, Vol. 83, No 3, pp. 686-690.

GROSH, B. (1994), "Contract Farming in Africa: an Application of the New Institutional Economics", *Journal of African Economies*, 3 (2), 231-261.

GUO, H et R.W. JOLLY (2008), "Contractual Arrangements and Enforcement in Transition Agriculture: Theory and evidence from China", *Food Policy*, Vol. 33 (6), décembre, pp. 570-575.

GUO, H., R.W. JOLLY et J. ZHU (2006), "Contract Farming in China: Perspectives of Smallholders", in Curtiss, J., A. Balmann, K. Dautzenberg and K. Happe (eds.) *Agriculture in the Face of Changing Markets, Institutions and Policies Challenges and Strategies*, Leibniz Institute of Agricultural Development in Central and Eastern Europe (IAMO), Study on the Agricultural and Food Sector in Central and Eastern Europe, Vol. 33.

HAMILTON, N.D. (2008), "Agricultural Contracting: a U.S. Perspective and Issues for India to Consider", in Gulat, A., P.K. Joshi et M. Landes (eds.), *Contract Farming in India: a Resource Book*.

HARRIGAN, J. (2001), "Food Insecurity, Poverty and the Malawian Starter Pack: Fresh Start or False Start?", Institute for Development Policy and Management, the University of Manchester, 32 p.

HARTMANN, B. et J. K. BOYCE (1983), *A Quiet Violence: View From a Bangladesh Village*, Zed Books, Londres.

HAYAMI, Y. (2006), "Communities and Markets for Rural Development under Globalization: a Perspective from Villages in Asia", *Working Paper*, Foundation for Advanced Studies on International Development, GRIP/FASID.

HAZELL, P., C. POULTON, S. WIGGINS ET A. DORWARD (2006), "The Future of Small Farms: Synthesis Paper", basé sur l'atelier de recherche organisé par l'IFPRI, ODI et Imperial College, Wye.

HERATH D. et A. WEERSINK (2009), "From Plantations to Smallholder Production: The Role of Policy in the Reorganization of the Sri Lankan Tea Sector", *World Development*, Vol. 37, Issue 11, novembre, pp. 1759-1772.

HERLEHY, T.J. (2007), "Linking Upper Egyptian Smallholders to the High-Value EU Market: Approaches and Lessons Learned", *Working Paper*, CARE-Egypte.

HUMPHREY, J. et O. MEMEDOVIC (2006), "Global Value Chains in the Agrifood Sector", *Working Paper*, Organisation des Nations unies pour le développement industriel.

JABBAR, M.A., M.H. RAHMAN, R.K. TALUKDER et S.K. RAHA (2007), "Alternative Institutional Arrangements for Contract Farming in Poultry Production in Bangladesh and their Impacts on Equity", *Research Report No 7*, ILRI (International Livestock Research Institute), Nairobi.

JAFFEE, S. ET S.J. HENSON (2004), *Standards and Agri-Food Exports from Developing Countries: Rebalancing the Debate*, World Bank, Policy Research Working Paper 3348, Washington D.C.

JAIN, R.C.A. (2008), "Regulation and Dispute Settlement in Contract Farming in India", in Gulat, A, P.K. Joshi et M. Landes (eds.), *Contract Farming in India: A Resource Book*.

KAPLINSKY, R. et M. MORRIS (2000), "Spreading The Gains from Globalisation: what can be Learned from Value Chain Analysis?", *IDS Working Paper*, No 110, IDS, Brighton.

KEY, N. et D. RUNSTEN (1999), "Contract Farming, Smallholders, and Rural Development in Latin America: the Organization of Agroprocessing Firms and the Scale of Outgrower Production", *World Development* Vol. 27, No 2, pp. 381-401.

KIRSTEN, J. et K. SARTORIUS (2002), "Linking Agribusiness and Small-Scale Farmers in Developing Countries: is there a New Role for Contract Farming", *Development Southern Africa*, Vol. 19, No 4, octobre, pp. 503-529(27).

KIT, FAIDA MALI et IIRR (2006), "Chain Empowerment: Supporting African Farmers to Develop Markets", Royal Tropical Institute, Amsterdam; Faida Market Link, Arusha; International Institute of Rural Reconstruction, Nairobi.

KIT et IIRR (2008), "Trading Up: Building Cooperation between Farmers and Traders in Africa", Royal Tropical Institute, Amsterdam; International Institute of Rural Reconstruction, Nairobi.

KLEIN, B. (1996), "Why Hold-Ups Occur: the Self-Enforcing Range of Contractual Relationships", *Economic Inquiry*, Vol. 34, No 3, pp. 444-463.

KOCZBERSKI, G. (2007), "Loose Fruit Mamas: Creating Incentives for Smallholder Women in Palm Oil Production in Papua New Guinea", *World Development*, Vol. 35, Issue 7, juillet, pp. 1172-1185.

KUDADJIE-FREEMAN, C., P. RICHARDS et P.C. STRUIK (2008), "Unlocking the Potential of Contract Farming: Lessons from Ghana", *Gatekeeper*, No 139, décembre, IIED.

KVALOY, O. (2006), "Self-Enforcing Contracts in Agriculture", *European Review of Agricultural Economics*, Vol. 33, No 1, pp. 73-92.

KYDD, J. ET R. CHRISTIANSEN (1982), "Structural Change in Malawi since Independence: Consequences of a Development Strategy Based on Large-Scale Agriculture", *World Development* 10: pp. 355-375.

LIPTON, M. (1977), "Why Poor People Stay Poor: Urban Bias in World Development", *Harvard University Press*, 467 p.

LITTLE, P.D. et M.J. WATTS (1994), *Living under Contract: Contract Farming and Agrarian Transformation in Sub-Saharan Africa*, Madison, University of Wisconsin Press.

M4P (2005), "Linking Farmers to Markets through Contract Farming", *Actes de l'atelier M4P/ université Giang*, pp. 27-34.

MACKINTOSH, M. (1989), *Gender, Class and Rural Transition: Agribusiness and the Food Crisis in Senegal*, Zed Books Londres.

MASAKURE, O et S. HENSON (2005), "Why do Small-Scale Producers Choose to Produce under Contract? Lessons from Non-Traditional Vegetable Exports from Zimbabwe", *World Development*, 33 (10), pp. 1721-1733.

MAXWELL, S. et R. SLATER (2003), "Food Policy Old And New", *Development Policy Review*, 21 (5-6).

MERCOIRET, M., D. PESCHE et P.M. BOSC (2006), "Rural Producer Organizations (RPOs) for Pro-Poor Sustainable Development", Actes de l'atelier, Paris, France, 30-31 octobre, Contribution pour le rapport sur le développement dans le monde 2008. MAE, IFAD, Banque mondiale, CIRAD.

MIGHELL, R.L. et L.A. JONES (1963), "Vertical Coordination in Agriculture", service de recherche économique du département américain de l'Agriculture, *Agricultural Economic Report* No 19, février.

MINOT, N. (2007), "Contract Farming in Developing Countries: Patterns, Impact, and Policy Implications", Etude de cas 6-3 du programme Food Policy for Developing Countries: the Role of Government in the Global Food System, Cornell University.

MINTEN, B., L. RANDRIANARISON et J.F.M. SWINNEN (2009), "Global Retail Chains and Poor Farmers: Evidence from Madagascar", *World Development*, Vol. 37, No 11, pp. 1728–1741.

MIYATA, S., N. MINOT et D. HU (2009), "Impact of Contract Farming on Income: Linking Small Farmers, Packers and Supermarkets in China", *World Development* Vol. 37, No 11, pp. 1781–1790.

MORRISON, P.S., W.E. MURRAY et D. NGIDANG (2006), "Promoting Indigenous Entrepreneurship through Small-Scale Contract Farming: the Poultry Sector in Sarawak, Malaysia", *Singapore Journal of Tropical Geography*, Vol. 27, Issue 2, pp. 191-206, juillet.

MURRAY, C. (1987), "Class, Gender And The Household - The Developmental Cycle In Southern-Africa", *Development and Change* No 18 (2): pp. 235-249.

NADVI, K.M. et F. WÄLTRING (2004), "Local Enterprises in the Global Economy: Issues of Governance and Upgrading", in Schmitz, H. *Making Sense of Global Standards*, Edward Elgar (eds).

NARROD, C., M. TIONGCO et A. COSTALES (2007), "Global Poultry Sector Trends and External Drivers for Structural Change", document présenté à la Conférence de Bangkok, Thaïlande, 5-7 novembre.

PENROSE-BUCKLEY, C. (2007), "Background Public Policy Brief on Producer Organisations", *Oxfam Policy Brief*, Oxfam, UK.

PETERSON, H.C. et A. WYSOCKI (1997), "The Vertical Coordination Continuum and the Determinants of Firm-Level Coordination Strategy", *Staff Paper*, 97-64, Michigan State University.

PORTER, G. et K. PHILLIPS-HOWARD (1997), "Contract farming in South Africa: a Case Study from Kwazulu-Natal", *Geography: Journal of the Geographical Association*, Vol. 82(354), janvier, pp. 1-38.

RAMASWAMI, B., P.S. BIRTHAL et P.K. JOSHI (2005), "Efficiency and Distribution in Contract Farming: the Case of Indian Poultry Growers", *Discussion Papers in Economics*, 05-01, Indian Statistical Institute, Delhi Planning Unit.

REARDON, T., C.B. BARRETT, J.A. BERDEGUÉ et J.F.M. SWINNEN (2009), "Agrifood Industry Transformation and Small Farmers in Developing Countries", *World Development*, Vol. 37, No 11, pp. 1717-1727.

REHBER, E. (2007), *Contract Farming: Theory and Practice*, ICFAI University Press, Hyderabad, Inde.

RIVERA, W. (2008), "Extension Overhaul or More of the Same? – the Future of Public Sector Agricultural Extension in Developing Countries": projet.

ROY, E.P. (1963), *Contract Farming*, the Interstate Printers and Publishers Inc., Danville, Illinois.

SAES, M.S.M. (2005), "Relational Contracts and Comparative Efficiency in the Brazilian Specialty Coffee Supply", *Working Paper*, université de São Paulo/Fapesp.

SETBOONSARNG, S., P. LEUNG et A. STEFAN (2008), "Rice Contract Farming in Lao PDR: Moving from Subsistence to Commercial Agriculture", *ADB Discussion Paper*, No 90, Institut de la Banque asiatique de développement, Tokyo.

SETBOONSARNG, S. (2008), "Global Partnership in Poverty Reduction: Contract Farming and Regional Cooperation", *ADB Discussion Paper*, No 89, Institut de la Banque asiatique de développement, Tokyo.

SHANIN (1987), *Peasants and Peasant Societies: Selected Readings*, Oxford: Basil Blackwell.

SHEPHERD, A.W. (2008), "Approaches to Linking Producers to Markets, Agricultural Management, Marketing and Finance", *Occasional Paper*, No 13, FAO, Rome.

SIMMONS, P. (2002), "Overview of Smallholder Contract Farming in Developing Countries", *ESA Working Paper*, FAO, Rome.

SINGH, S. (2008), "Understanding Practice of Contract Farming in India: a Small Producer Perspective", *Working Paper*, CMA, IIM, Ahmedabad.

SINGH, S. (2002), "Multi-National Corporations and Agricultural Development: a Study of Contract Farming in the Indian Punjab", *Journal of International Development*, No 14, pp. 181-194.

SRIBOONCHITTA S. et A. WIBOONPOONGSE (2008), "Overview of Contract Farming in Thailand: Lessons Learned", *ADB Discussion Paper*, 112, juillet, Banque asiatique de développement, Tokyo.

STANDARD BANK (2010), "BRICs and Africa - New Sources of Foreign Capital Mobilising for Africa Complementing and Competing with Traditional Investors", 4 août.

SWINNEN, J. et M. MAERTENS (2007), "Globalization, Privatization, and Vertical Coordination in Food Value Chains in Developing and Transition Countries", *Agricultural Economics* 37(1), pp. 89-102.

THORP, R., F. STEWART et A. HEYER (2005), "When and how Far is Group Formation a Route out of Chronic Poverty?", *World Development*, Vol. 33, No 6, pp. 907-920.

VORLEY, B. et T. FOX (2004), *Global Food Chains-Constraints and Opportunities for Smallholders*, Institute international pour l'environnement et le développement, Londres.

WARNING, M. et N. KEY (2002), "The Social Performance and Distributional Consequences of Contract Farming: an Equilibrium Analysis of the Arachide de Bouche Program in Senegal", *World Development*, Vol. 30, No 2, février, pp. 255-263(9).

WILKINSON, J. (2004), "The Food Processing Industry, Globalization and Developing Countries", *Journal of Agricultural and Development Economics*, Vol. 1, No 2, pp. 184-201.

WILLIAMSON, O.E. (1979), "Transaction Cost Economics: the Governance of Contractual Relations", *Journal of Law and Economics*, No 22, pp. 233-262.

WOODEND, J.W. (2003), *Potential of Contract Farming as a Mechanism for the Commercialisation of Smallholder Agriculture: the Zimbabwe Case Study*, Rapport pour la FAO.

WU, S.Y. (2006), "Contract Theory and Agricultural Policy Analysis: a Discussion and Survey of Recent Developments", *The Australian Journal of Agricultural and Resource Economics*, No 50, pp. 490-509.

YOUNG, L.M. et J.E. HOBBS (2002), "Vertical Linkages in Agri-Food Supply Chains: Changing Roles for Producers, Commodity Groups, and Government Policy", *Review of Agricultural Economics*, Vol. 24, No 2, pp. 428-441.

Précédentes publications de la collection

- À Savoir N° 1 : La régulation des services d'eau et d'assainissement dans les PED
The Regulation of Water and Sanitation Services in DCs
- À Savoir N° 2 : Gestion des dépenses publiques dans les pays en développement
- À Savoir N° 3 : Vers une gestion concertée des systèmes aquifères transfrontaliers
- À Savoir N° 4 : Les enjeux du développement en Amérique latine
Los desafíos del desarrollo en América Latina
- À Savoir N° 5 : Transition démographique et emploi en Afrique subsaharienne
- À Savoir N° 6 : Les cultures vivrières pluviales en Afrique de l'Ouest et du Centre
- À Savoir N° 7 : Les paiements pour services environnementaux : de la théorie à la mise en œuvre, quelles perspectives dans les pays en développement ?
- À Savoir N° 8 : Étude comparative des accords de libre-échange impliquant des pays en développement ou des pays moins avancés
- À Savoir N° 9 : Comment gérer l'instabilité des prix alimentaires dans les pays en développement ?
- À Savoir N° 10 : Le risque prix sur les produits alimentaires importés
- À Savoir N° 11 : La situation foncière en Afrique à l'horizon 2050
- À Savoir N° 12 : *Contract Farming in Developing Countries - A Review*

Qu'est-ce que l'AFD ?

Établissement public, l'Agence Française de Développement (AFD) agit depuis soixante-dix ans pour combattre la pauvreté et favoriser le développement dans les pays du Sud et dans l'Outre-mer. Elle met en œuvre la politique définie par le Gouvernement français.

Présente sur quatre continents où elle dispose d'un réseau de 70 agences et bureaux de représentation dans le monde, dont 9 dans l'Outre-mer et 1 à Bruxelles, l'AFD finance et accompagne des projets qui améliorent les conditions de vie des populations, soutiennent la croissance économique et protègent la planète : scolarisation, santé maternelle, appui aux agriculteurs et aux petites entreprises, adduction d'eau, préservation de la forêt tropicale, lutte contre le réchauffement climatique...

En 2011, l'AFD a consacré plus de 6,8 milliards d'euros au financement d'actions dans les pays en développement et en faveur de l'Outre-mer. Ils contribueront notamment à la scolarisation de 4 millions d'enfants au niveau primaire et de 2 millions au niveau collège, et à l'amélioration de l'approvisionnement en eau potable pour 1,53 million de personnes. Les projets d'efficacité énergétique sur la même année permettront d'économiser près de 3,8 millions de tonnes d'équivalent CO₂ par an.

www.afd.fr

L'agriculture contractuelle dans les pays en développement

Une revue de littérature

L'agriculture contractuelle peut être définie comme un accord entre une entreprise et des agriculteurs par lequel celle-ci fournit certains « intrants » – semences, engrais, crédit, services de vulgarisation agricole par exemple – en contrepartie de droits d'achat exclusifs sur une récolte précise. Cette forme d'intégration verticale au sein des filières agricoles suscite une attention considérable des chercheurs et des dirigeants politiques. À travers l'analyse de la littérature universitaire, institutionnelle et technique et une sélection d'études de cas, cet ouvrage s'efforce d'apporter des réponses aux questions les plus fréquentes soulevées par ces pratiques :

Les petits exploitants sont-ils exclus de l'agriculture contractuelle ? Les agriculteurs contractualisés ont-ils des revenus nettement supérieurs aux autres ? Ces dispositifs tendent-ils à privilégier certaines cultures et si oui, lesquelles ? Quelles sont les entreprises qui recourent habituellement à la contractualisation ? Ces initiatives ciblent-elles plus volontiers certains marchés et les modalités diffèrent-elles en fonction de la chaîne de valeur ? Quel rôle les organisations de producteurs et les ONG jouent-elles dans ce cadre ?

Cet ouvrage ne peut prétendre donner une formule générale garantissant le succès de tous les dispositifs d'agriculture contractuelle. D'autre part, les éléments qu'il dégage s'appuient exclusivement sur les cas documentés et ne représentent à ce titre qu'une fraction des pratiques. C'est pourquoi son ambition est de faire des suggestions générales que les agriculteurs ou leurs représentants pourraient garder à l'esprit lorsqu'ils signent des contrats agricoles et de présenter les innovations contractuelles, techniques, financières, institutionnelles, politiques et juridiques qui aident à surmonter les difficultés susceptibles de nuire à ces dispositifs.

AUTEUR

Martin PROWSE

Institut de politique et de gestion du développement, université d'Anvers
martin.prowse@ua.ac.be

CONTACT

Marie-Cécile THIRION

Département du développement durable, AFD
thirionmc@afd.fr