

Déterminants de la Perception des Acteurs de la Contractualisation des Relations d'affaires dans la Filière Anacarde dans le Département des Collines au Bénin

[Determinants of Stakeholders' Perception of the Contractualization of Business Relationships in Cashew Sector in Central Benin, West Africa]

Mathias GOGOHOUNGA¹, Innocent Adédédji LABIYI^{2*}, Ansèque GOMEZ COAMI³, Marius Horace MONTCHO², Nouroudine OLLABODE² et Jacob Afouda YABI².

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

²Laboratoire d'Analyse et de Recherches sur les Dynamiques Economiques et Sociales (LARDES), Université de Parakou, BP 123 Parakou, Bénin.

³Département de la Géographie et d'Analyse Economique, Faculté des Lettres, Arts et Sciences Humaines, Université de Parakou, BP 123 Parakou, Bénin.



Abstract - This paper investigates 122 buyers and 270 producers to determine their perception of the contractualization of business relationships in cashew nut value chains in Benin. The main results of the multivariate Probit model indicate that perceptions of easy access to the market, strengthening of business links and ease of procurement by buyers are influenced mainly by the signing of the cooperative contract, the membership to a grouping and training in contractualization at the level of the marketing link. Cooperative contract, educational level, training in cashew production and adoption of the model respectively significantly determines cheaper purchase price perceptions, plantation protection and ease of access to credit. The producers of cashew nuts. Despite the popularization of bundling, the guidance and framing of contract clauses would be beneficial to producers.

Keywords - Benin, Cashew Nuts, Contract Farming, Multivariate Probit, Perception.

I. INTRODUCTION

Le développement de la plupart des pays du tiers monde est principalement basé sur le secteur agricole. Le Bénin en est un très bon exemple puisque le secteur occupe environ 70% de la population active, contribue pour près de 33% au PIB, fournit environ 75% des recettes d'exportation et 15%

des recettes de l'Etat [1]. Au cours de ces dernières décennies, plusieurs filières à forte potentialité de création de richesse nationale ont été promues. Au nombre de ces filières, nous avons la filière anacarde qui est la deuxième filière d'exportation après celle du coton qui occupe la première place dans le secteur agricole du Bénin. En effet, la filière anacarde contribue à 3% au PNB du Bénin et à 7%

au PNB agricole du Bénin. Egalement, elle représente 8% des recettes d'exportation du Bénin [2]. La filière compte plus de 200 000 acteurs qui assurent les fonctions de production, de transformation et de commercialisation au sein des différentes chaînes de valeurs qu'elle contient. De même, la filière anacarde repose entièrement sur l'anacardier d'où se tire le précieux fruit qui est la noix de cajou et son organisation fait intervenir les différentes catégories d'acteurs à savoir : les producteurs, les transformateurs, les commerçants, les fédérations nationales et associations, les ONG, etc.[3]. Ces différents acteurs interagissent à travers les différentes relations d'affaires qui les lient au sein des différentes chaînes de valeurs ajoutées existantes dans la filière. Ainsi, de nouvelles modes de coordination verticale remplacent progressivement les marchés au comptant classique, redéfinissant les rapports et les conditions de circulation des flux entre les acteurs des chaînes de valeurs agroalimentaires [4]. Ce nouveau mode de coordination est la contractualisation qui est un accord écrit ou oral entre un agriculteur et une entreprise prévoyant une ou plusieurs conditions de production ou de commercialisation d'un produit agricole.

Aussi, la contractualisation offre-t-elle une solution aux défaillances de marché en permettant l'accès au crédit, aux intrants, à la technologie et en garantissant un débouché pour la production. Egalement, elle contribue au partage ou à réduction des risques de production (par une meilleure maîtrise technique) et de marché, en termes de débouchés et de prix [5]. Pour les entreprises, l'agriculture contractuelle permet de mieux maîtriser (quantitativement, qualitativement et dans le temps) l'approvisionnement en produits agricoles afin d'utiliser au mieux les capacités de transformation, en évitant les risques induits par un approvisionnement sur le marché au comptant et en réduisant les contraintes d'une production directe exclusive. Toutefois, il faut noter donc que, les acteurs impliqués dans les différentes chaînes de valeurs ajoutées de la filière anacarde n'ont pas les mêmes perceptions de la contractualisation.

Selon [5], les logiques du recours à l'agriculture contractuelle sont diverses. En effet, un acheteur peut préférer traiter avec les petits ou les grands exploitants à cause de plusieurs facteurs qui influencent sa perception par rapport à la contractualisation. Au niveau des producteurs directement concernés, certains éléments correspondent au fait de tirer parti d'opportunités d'autres, de surmonter des contraintes, en particulier sur les marchés locaux. L'agriculture contractuelle est donc vue par les petits

producteurs comme un moyen pour eux d'intégrer le secteur agricole moderne et d'augmenter leurs revenus. Ainsi, le recours des différents acteurs d'une chaîne de valeur ajoutée au contrat est déterminé par plusieurs facteurs qui influent leurs perceptions et par conséquent, leur adhésion à l'une des formes de contractualisation. Toutefois, dans le rang des acteurs, suivant les modèles, certains ont une bonne appréciation des relations d'affaires existantes tandis que d'autres en ont toutes autres. Quels sont alors les facteurs influençant les perceptions des acteurs de la chaîne de valeurs ajoutées noix brutes d'anacarde au centre du Bénin ?

C'est dans cette logique que la présente recherche s'est fixée pour objectif d'identifier les facteurs déterminants la perception des acteurs de la contractualisation des relations d'affaire des chaînes de valeur anacarde dans le département des collines au Bénin.

II. MATERIEL ET METHODES

2.1 Zone de recherche

La recherche a été conduite dans le centre du Bénin précisément dans le département des Collines. Le choix de cette zone part du fait que ses conditions agro-écologiques sont très favorables à la culture de l'anacardier [6]. Au Bénin, la production d'anacarde est concentrée principalement dans les zones Centre et Nord. Dans le département des Collines, l'anacarde est la première et la 2^{ème} culture d'exportation respectivement [7]. Certaines communes de ce département ont de très grandes potentialités en matière de la production et de la commercialisation. Il s'agit des communes de Bantè, de Glazoué et de Ouèssè. C'est ce qui a donné d'ailleurs un coup de force à l'implantation des usines de transformation des noix de cajou dans ces zones précisément à Savalou dans le département des Collines. Les communes et les villages retenus sont ceux où l'anacarde occupe une place importante dans les systèmes de production. C'est ainsi que les trois (03) communes représentatives sont retenues (Figure 1).

2.2 Echantillonnage et base de données

Les unités d'observation sont les producteurs et les acheteurs (les collecteurs, détaillants, semi-grossistes, grossistes, transformateurs). Dans chacune des communes, trois (03) villages sont sélectionnés sur la base de leur représentativité et de leur expérience dans la contractualisation des liens d'affaires. Dans chaque commune, 90 producteurs (contractants ou non) ont été sélectionnés au moyen d'un échantillonnage aléatoire

raisonnée (au moyen de la table des nombres aléatoires) tandis que les acheteurs l'ont été de façon raisonnée selon les modèles. Ainsi, un total de 270 producteurs et 122 acheteurs ont été échantillonnés dans l'ensemble de la zone de recherche.

Les données collectées sont en lien avec les formes de partenariats existants; les perceptions des acteurs, de la contractualisation dans la filière anacarde; les caractéristiques sociodémographiques et économiques (sexe, âge, niveau d'instruction, accès au crédit, etc.); les préférences en contrat des acteurs de la filière anacarde dans la zone de recherche, etc.

2.3 Méthode d'analyse

L'analyse des perceptions a été faite en partant par une catégorisation des acteurs en fonction de leur degré de perception de la contractualisation des CVA anacarde afin d'identifier les déterminants de leur perception. Une fois la perception des acteurs relative au modèle de contractualisation est obtenue, nous avons exploré la corrélation entre la perception du modèle de contractualisation. Pour ce faire, un modèle Probit est utilisé avec l'hypothèse que l'acteur de la contractualisation décide de pratiquer un modèle s'il l'a préalablement jugé important pour son maillon dans la promotion de la CVA noix brutes d'anacarde. Ce modèle de Probit a fait déjà ces preuves dans plusieurs études [8] ; [9].

Dans la littérature empirique, les niveaux d'aversion au risque mesurés par les méthodes de révélation expérimentale chez certains acteurs (commerçants, agriculteurs, etc.) sont très variables [10] et [11]. Selon [12], les agriculteurs et autres sont plus susceptibles d'investir dans un mélange d'innovations que dans une seule technologie pour faire face aux multiples contraintes liées à la production agricole ou la commercialisation des produits agricoles.

En effet, les perceptions sont de nature multivariée. Ainsi, la modélisation appropriée ne devrait pas être univariée mais doit plutôt prendre en compte les interactions et la simultanéité possibles de la perception des acteurs. Le modèle MVP modélise simultanément l'influence de l'ensemble des variables explicatives sur chacune des différentes formes de contractualisation, tout en permettant aux termes d'erreur d'être librement corrélés [13]. Contrairement aux modèles appariés (univariés par exemple), le modèle MVP prend en compte la corrélation potentielle entre les perceptions dans les équations de pratiques de la contractualisation ainsi que les relations entre les choix de différentes pratiques. Les acteurs pourraient avoir des opinions sur les formes de contrat comme complémentaires et d'autres comme substitution.

Alors, le modèle économétrique MVP est décrit par un ensemble de variables dépendantes binaires Y_{ij} . Le modèle est spécifié comme suit:

$$Y_{ij}^* = \beta X_{ij} + \epsilon_{ij} \quad (1)$$

avec $j = 1, 2, \dots, k$

$$Y_{ij} = \begin{cases} 1 & \text{si } Y_{ij}^* > 0 \\ 0 & \text{si non} \end{cases} \quad (2)$$

Où: Y_{ij}^* représente une variable latente non observée (des perceptions j de l'acteur i).

En vue d'analyser ces différents facteurs, le modèle empirique Probit multivarié estimé s'exprime comme suit :

$$Y_i = X_{ij}\beta + P_{ij}\delta + \epsilon_i \quad (3)$$

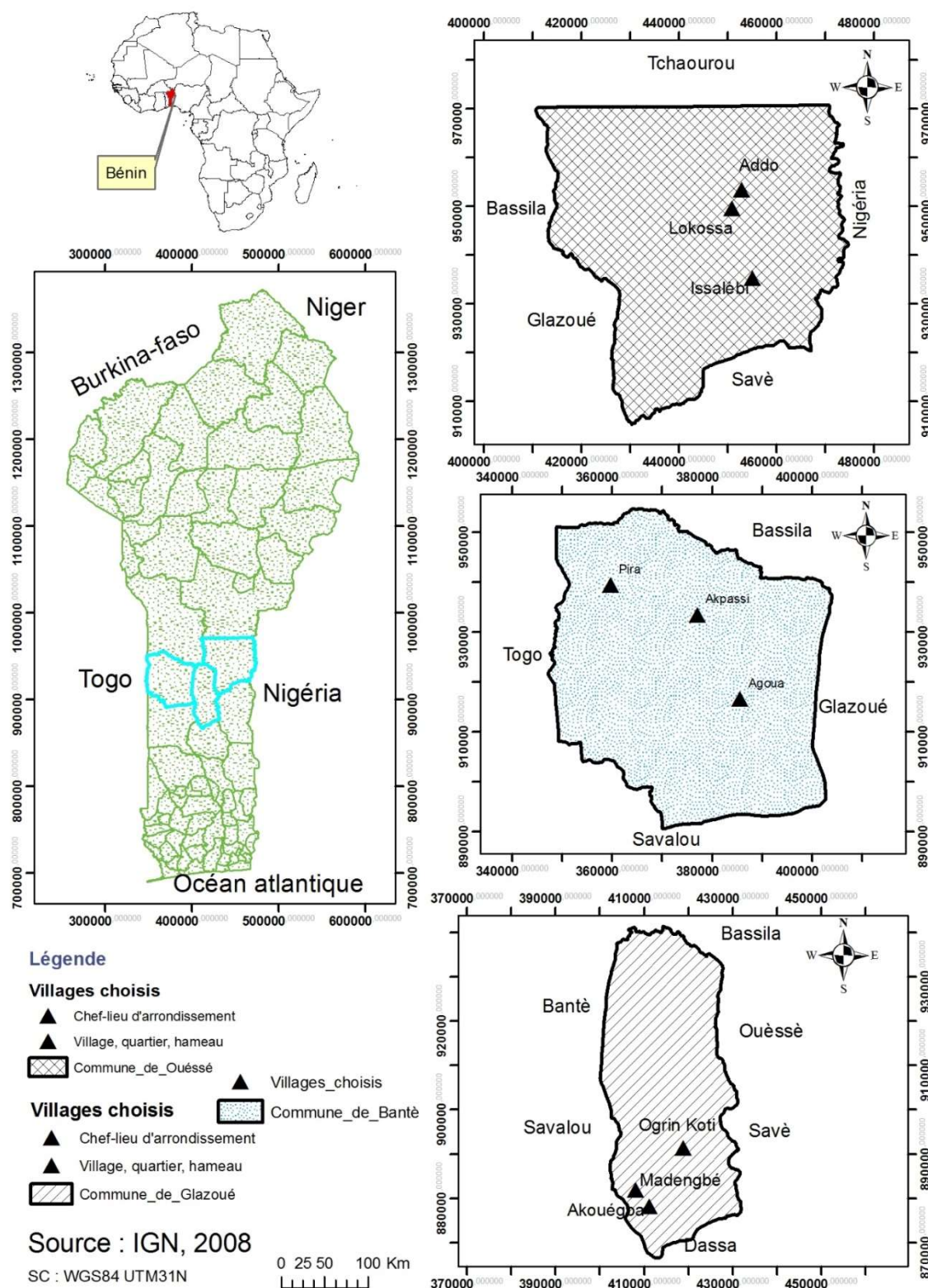


Figure 1 : Présentation de la zone de recherche

Tableau 1: Répartition des enquêtés dans la zone de recherche

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

Avec Y_{ij} les variables dépendantes relatives à la perception de la contractualisation par les acteurs de la filière d'anacarde ; X_{ij} représentent les différentes variables explicatives (caractéristiques socio démographiques) ; P_{ij} représentent les différentes préférences en terme de formes de contrats et, β_{ij} et ϵ_{ij} les coefficients de régression pour chaque modèle et ξ_i les termes d'erreurs.

Tableau 2 : Variables explicatives introduites dans les modèles de régression probit

Variables	Modalités	Signes
<i>Caractéristiques des acteurs</i>		
Zone de recherche :		
Ouèssè	Non = 0 ; Oui = 1	+/-
Bantè	Non = 0 ; Oui = 1	+/-
Glazoué	Non = 0 ; Oui = 1	+/-
Education	Non = 0 ; Oui = 1	+/-
Niveau d'éducation :		
Primaire	Non = 0 ; Oui = 1	+
Secondaire 1	Non = 0 ; Oui = 1	+
Secondaire 2	Non = 0 ; Oui = 1	+
Supérieur	Non = 0 ; Oui = 1	+
Alphabétisation	Non = 0 ; Oui = 1	+/-
Appartenance au groupement	Non = 0 ; Oui = 1	+/-
Contact avec les services de vulgarisation	Non = 0 ; Oui = 1	+
Activité principale agriculture	Non = 0 ; Oui = 1	+
Activité principale commerce	Non = 0 ; Oui = 1	+
Activité secondaire	Non = 0 ; Oui = 1	+/-
Formation sur la contractualisation	Non = 0 ; Oui = 1	+
Formation sur la vente groupée	Non = 0 ; Oui = 1	+
Formation dans la production d'anacarde	Non = 0 ; Oui = 1	+
Signature de contrat en coopérative	Non = 0 ; Oui = 1	+
Superficie emblavée	-	+
Degré d'organisation élevé	Non = 0 ; Oui = 1	+
Degré d'organisation moyen	Non = 0 ; Oui = 1	+/-
Degré d'organisation faible	Non = 0 ; Oui = 1	-
<i>Préférence en contrat :</i>		

Vente sous contrat	Non = 0 ; Oui = 1	+
Vente individuelle	Non = 0 ; Oui = 1	-
Vente groupée	Non = 0 ; Oui = 1	+
Modèles d'affaires		
Modèle informel	Non = 0 ; Oui = 1	-
Modèle intermédiaire	Non = 0 ; Oui = 1	+
Modèle multipartite	Non = 0 ; Oui = 1	+/-
Modèle centralisé	Non = 0 ; Oui = 1	+/-

Les variables expliquées pour les acheteurs sont dichotomiques (oui ou non) et sont les suivantes : Accès facile au marché ; Renforcement des liens d'affaire ; Facilité dans l'approvisionnement.

Pour les producteurs, on a : Prix d'achat moins cher ; Facilité d'accès au crédit ; Protection des plantations des feux.

III. RESULTATS

3.1 Caractéristiques des acheteurs et producteurs enquêtés

Dans la zone de recherche, la majorité des producteurs enquêtés sont des hommes tandis que les acheteurs sont

majoritairement de femmes (Tableau 3). Toutefois, l'adoption des contrats d'affaires par la filière anacarde concerne les deux sexes. En effet, ces acteurs sont pratiquement tous mariés, sont pour la plupart instruits (50% et 59% respectivement pour les producteurs et acheteurs) avec plus de la moitié des producteurs appartenant à un groupement ou coopérative de production (contre seulement 27% au niveau des acheteurs).

De même, les producteurs d'anacarde enquêtés sont âgés en moyenne de 50 ($\pm 12,79$) ans contre 41 ($\pm 8,26$) ans chez les acheteurs. Ils capitalisent respectivement 19 ($\pm 10,12$) années et 8 ($\pm 5,41$) années dans la production et la commercialisation des noix brutes d'anacarde avec au moins deux ans dans la contractualisation.

Tableau 3: Statistiques descriptives des variables introduites dans les modèles

Paramètres	Producteurs	Acheteurs
<i>Variables qualitatives (%)</i>		
Sexe (masculin)	83,3	45,1
Statut matrimonial (marié)	91,9	93,3
Education	50	59
Appartenance à un groupement ou coopérative	57,4	27
<i>Variables quantitatives (moyenne et écart-type)</i>		
Age (en année)	50,79 (12,79)	41,58 (8,26)
Expérience dans la production/ commercialisation (en année)	19,24 (10,12)	8,36 (5,41)
Expérience dans la contractualisation	2,99 (1,53)	4,35 (4,14)

Par ailleurs, les producteurs d'anacarde perçoivent principalement des modèles d'affaires établis : un prix d'achat mon cher (43%) ; une facilité d'accès au crédit (43%), une protection des plantations des feux de brousse (40%) et autres. Au niveau des acheteurs, 41,8% perçoivent un accès facile au marché, 44,3% un renforcement des liens d'affaires avec les producteurs et 31, 1% une facilité dans l'approvisionnement en noix d'anacarde.

3.2 Déterminants de la perception des producteurs et acheteurs de noix d'anacarde de la contractualisation

Plusieurs facteurs déterminent la perception des acteurs de la contractualisation des maillons production et commercialisation dans la chaîne de valeurs des noix brutes d'anacarde au centre du Bénin.

• **Déterminants de la perception des producteurs de noix d'anacarde de la contractualisation**

Il ressort de l'analyse des résultats que le modèle est globalement significatif au seuil de 1% ($p < 0,001$). En effet, plusieurs variables dépendantes ont été introduites dans le modèle et entre autres, nous avons le prix d'achat relativement bas, la facilité d'accès au crédit et la protection des plantations.

Prix d'achat moins cher

Les communes de production en particulier celles de Bantè et Glazoué déterminent négativement et significativement la perception du prix d'achat moins cher des producteurs d'anacarde dans la contractualisation (Tableau 4). Il en est de même pour ceux qui signent les contrats en coopérative. De même, la superficie emblavée a un effet négatif sur la perception des producteurs du prix d'achat moins cher à 5% dans la contractualisation. Les producteurs disposant de petite superficie des plantations ont tendance à voir le prix de cession des produits élevé sous contrat.

Par ailleurs, le contact du producteur avec un service de vulgarisation a un effet positif au seuil de 10% sur la perception le prix d'achat moins cher. Plus un producteur est en contact avec un service de vulgarisation, plus la probabilité qu'il pense que le prix de cession des noix sous contrat est moins élevée.

Facilité d'accès au crédit

Dans la production, la perception de la facilité d'accès au crédit exprimée par les producteurs est influencée significativement et positivement par la préférence de la vente sous contrat des noix d'anacarde, par le degré d'organisation au sein des groupements ou coopérative agricoles d'appartenance et négativement par la commune de Bantè. Ainsi, les producteurs qui préfèrent vendre sous contrat et qui appartiennent à un groupement mieux organisé, ont tendance à croire que les modèles d'affaires dans la filière anacarde permettent d'avoir accès facilement au crédit.

Protection des plantations

La perception de l'importance de la contractualisation à épargner les plantations des feux de brousse est influencée significativement et positivement par la préférence de la vente sous contrat des noix d'anacarde par le producteur, la signature du contrat en coopérative, la formation en production d'anacarde, la pratique du modèle intermédiaire, l'alphabétisation du producteur et sa possession d'une activité secondaire (Tableau 4).

Par contre, le niveau d'éducation des producteurs et la vente des noix individuellement ont un effet négatif et significatif sur leur perception sur la protection des plantations des modèles d'affaires. De ce fait, lorsque les producteurs sont alphabétisés en langues locales signent les contrats à travers leurs coopératives, en pratiquant principalement le modèle intermédiaire ou tripartite, la probabilité qu'ils approuvent l'importance de la contractualisation comme moyen de protection de la plantation contre les feux de brousse, est élevée.

Tableau 4 : Récapitulatif des résultats du modèle Probit Multivarié chez les producteurs.

Variables	Prix d'achat moins cher	Facilité d'accès au crédit	Protection des plantations des feux
Caractéristiques des producteurs			
Communes			
Glazoué	-0,978 (0,555)*		-0,027 (0,351)
Bantè	-1,782 (0,502) ***	-0,951 (0,528) *	
Ouèssè		-0,475 (0,537)	0,427 (0,402)
Activité principale		-0,808 (0,578)	
Alphabétisation	-0,495 (0,341)		0,586 (0,326) *
Activité secondaire	0,062 (0,312)		0,948 (0,295) ***
Superficie emblavée	-0,442 (0,182) **		
Appartenance à un groupement	0,627 (0,450)	-0,420 (0,397)	-1,065 (0,428)
Service de vulgarisation	0,724 (0,377) *		

Déterminants de la Perception des Acteurs de la Contractualisation des Relations d'affaires dans la Chaîne de Valeur Ajoutée Noix Brutes d'anacarde dans le Département des Collines au Bénin

Contrat en coopérative		-1,051 (0,575) *	0,944 (0,596)	1,229 (0,498) **
Niveau d'éducation	Primaire	0,497 (0,405)		-0,909 (0,312) ***
	Secondaire 1			-0,729 (0,411) *
	Secondaire 2			-0,147 (1,015)
Formation en production d'anacarde				0,187 (0,307) **
Degré d'organisation	Moyen	-0,262 (0,407)		
	Elevé	0,404 (0,668)	1,326 (0,498) ***	
Types et formes de contrat				
Informel				-0,265 (0,444)
Formel		-0,214 (0,414)	-0,113 (0,458)	
Intermédiaire				0,625* (0,376)
Préférence des types de contrat				
Vente sous contrat		-0,223 (0,497)	4,887 (0,524) ***	1,969 (0,647) ***
Vente individuelle				-1,030 (0,297) ***
Vente groupée				-1,233 (0,394***)
rho21		-0,079 (0,180)		
rho31		-0,861 (0,151) ***		
rho32		0,289 (0,162) *		
Résumé du modèle		Chi2 = 11,7062 ; prob > chi2 = 0,0000		

Source : Résultats d'enquête, 2018 ; les valeurs entre () représentent les écart-types.

- **Déterminants de la perception des acheteurs de la contractualisation**

L'analyse des résultats révèle que le modèle MVP est globalement significatif au seuil de 1% ($P < 0,001$). En effet, les perceptions d'accès facile au marché, le renforcement des liens d'affaires et la facilité dans l'approvisionnement par les acheteurs sont influencées par les variables comme la commune de provenance de l'acheteur, la signature du contrat en coopérative, l'appartenance à un groupement, le niveau d'éducation (premier cycle), la formation dans la contractualisation et l'établissement du contrat formel (Tableau 5).

Accès facile au marché

Il ressort du tableau 4 que la commune de Glazoué et la signature des contrats avec les coopératives agricoles ont un effet significatif et positif sur la perception des acheteurs de la facilité à pénétrer le marché des noix brutes d'anacarde. Dans la commune de Glazoué, lorsque le contrat est facilité par l'intermédiation des coopératives, les acheteurs perçoivent une facilité d'accès au marché des noix brutes d'anacarde.

Renforcement des liens d'affaires

La perception du renforcement des liens d'affaires par les acheteurs est influencée négativement et significativement par l'appartenance à un groupement et positivement par la formation dans la vente groupée ainsi que la signature d'un contrat formel avec les producteurs. En effet, suivant la perception des acheteurs, la signature du contrat formel et la formation dans la vente groupée renforcent les liens d'affaire et facilite l'approvisionnement des noix de cajou.

Facilité dans l'approvisionnement

La signature du contrat par une coopérative, la signature de contrats formels, la formation en contractualisation, le niveau d'éducation secondaire de l'acheteur influencent positivement et significativement la perception de la facilité dans l'approvisionnement par l'acheteur. Plus l'acheteur a un niveau d'éducation plus élevé, a reçu une formation dans la contractualisation et signe les contrats en coopérative et formel avec ses partenaires, plus il perçoit la facilité à pénétrer le marché et s'approvisionner facilement au sein des communautés suivant la contractualisation. Par contre, la formation en vente groupée affecte négativement au seuil de 5% la perception de la facilité dans l'approvisionnement en noix des acheteurs dans la contractualisation.

Tableau 5 : Récapitulatif des résultats du modèle Probit Multivarié chez les acheteurs

Variables		Accès facile au marché	Renforcement des liens d'affaire	Facilité dans l'approvisionnement
Caractéristiques des acheteurs				
Communes	Ouessè			0,179 (0,277)
	Bantè	0,115 (0,398)	0,754 (0,377) **	
	Glazoué	1,309 (0,431) ***	0,513 (0,337)	-0,520* (0,287)
Activité principale	Agriculture	-0,226 (0,339)	0,393 (0,303)	-0,161 (0,258)
	Commerce		-0,629 (2,038)	
Education		0,185 (0,286)	0,184 (0,254)	
Alphabétisation		0,046 (0,317)	-0,071 (0,229)	
Contrat en coopérative		5.192 (0,404) ***	0,191 (0,564)	1.197 (0,560) **
Appartenance à un groupement		--	-0,461 (0,231) **	--
Niveau d'éducation	Secondaire	--	--	0,782 (0,269) ***
	1			
	Secondaire2	--	--	0,702 (0,452)
Possession d'activités secondaires		--	-	-0,178 (0,191)
Formation sur la contractualisation		--	-0,473 (0,377)	0,661 (0,254) ***
Formation en vente groupée		0,431 (0,644)	1,853 (0,889) **	-1,398 (0,573) **
Types et formes de contrat				
Contrat formel		1.147 (0,307) ***	0,889 (0,315) ***	
Contrat informel		--	--	0,189 (0,254)
rho21			0,683 (0,130) ***	
rho31			0.709 (0,104) ***	
rho32			0,950 (0,058) ***	
Résumé du modèle			Chi2= 51,1025	prob > chi2 = 0,0000

Source : Résultats d'enquête, 2018

***, ** et * significatifs respectivement au seuil de 1%, 5% et 10% ; () : erreur robuste

IV. DISCUSSION

4.1 Déterminants de la perception des producteurs de la contractualisation dans la chaîne de valeur ajoutée des noix de cajou

La contractualisation dans la production d'anacarde dans la zone de recherche est liée à un certain nombre de facteurs déterminants la perception des producteurs. En effet, la perception d'achat de noix à moindre coût est influencée positivement par le contact avec un service de vulgarisation. Ce résultat sous-entend que les producteurs qui sont en contact avec les services de vulgarisation ont tendance à voir l'achat des noix sous contrat moins cher et cela s'explique par le fait que ces producteurs ayant bénéficié des services de vulgarisation, ont pour la plupart souscrit à la vente groupée. Or ce type de vente n'a pas été favorable

pour les producteurs spécialement durant la campagne 2017-2018. Ils ont pour la plupart vendu les noix à un prix relativement bas à cause de la fluctuation du prix d'achat, passant de 1000 à 150 F CFA le kilogramme à la fin de la campagne. Ce résultat est conforme à celui de [14] selon lequel le producteur bénéficie aussi des avantages lui permettant d'améliorer son revenu tout en étant en contact avec des services de vulgarisation par le biais du groupement auquel il appartient. De même, [15] avaient conclu que les services de vulgarisation apportent aux producteurs adhérents à la contractualisation agricole, des conseils techniques et des innovations issues de la recherche pour leur permettre de maîtriser les itinéraires techniques de production en vue d'améliorer le rendement de leur production. De ce fait, ils sont attentifs au changement de

prix sur le marché suivant les modes d'affaires auxquels ils souscrivent.

L'effet négatif de la signature de contrat en coopérative sur la perception du prix d'achat moins cher des noix est dû au fait que les producteurs ayant vendu leurs noix sous contrat avaient déjà connaissance des clauses du contrat et sur le prix de vente des noix à l'avance. Ainsi, ces producteurs sont plus ou moins épargnés des fluctuations du prix d'achat des noix sur le marché qui peuvent être inférieur au prix de vente sous contrat [16]; [17]. Ceci ne corrobore pas les résultats de [18] qui avaient conclu que le contrat est un outil majeur d'assurance contre le risque-prix car le prix de marché du produit est influencé par des facteurs dépendant de l'offre et de la demande.

Cependant, l'influence positive du degré d'organisation (élevé) de la coopérative sur la perception de la facilité d'accès au crédit par s'explique par le fait que la plupart des producteurs ont adhéré aux coopératives villageoises des producteurs d'anacarde (CVPA) qui sont accompagnés et suivis par les agents de l'Union Communale des Producteurs d'Anacarde (UCPA) qui leurs facilitent l'accès au crédit auprès des structures financières décentralisés comme la CLCAM, BETHESDA, PADME, etc. L'accès au crédit dans ces structures financières nécessite l'engagement des responsables de la coopérative si le producteur a adhéré à la coopérative et l'engagement individuel si c'est une demande de prêt individuel. Les producteurs membres des coopératives ayant bénéficié des crédits ont l'obligation de rembourser les crédits contractés soit en nature ou en espèce avec un taux d'intérêt et cela est en fonction du type et de la forme du contrat. Les noix d'anacarde sont collectées auprès des producteurs et sont stockés puis vendus par la coopérative en période de pointe pour le remboursement du crédit contracté auprès des structures financières et les ristournes issues de la vente sont redistribués aux membres de la coopérative. Dans ce sens, selon [19]; [20], la contractualisation dans l'anacarde permet aux producteurs de maintenir leur plantation en vue d'obtenir de bons résultats performance.

De même, la préférence de la vente sous contrat des noix d'anacarde par le producteur, la signature du contrat en coopérative, la formation en production d'anacarde, la pratique du modèle intermédiaire, l'alphabétisation du producteur ont un effet sur la perception de la protection des plantations sous la contractualisation. En effet, la contractualisation permet aux producteurs de mieux protéger leurs plantations contre les feux de brousse car ils

bénéficient de crédit d'entretien, aussi des appuis techniques, des formations et des conseils par les agents de l'UCPA et les techniciens de *Benin Cajou*. Pour la plupart, les formations et autres sont données en langues locales, du coup, les producteurs alphabétisés vont mieux approuver l'importance de ces appuis surtout en matière de la protection des vergers. Dans leur rapport, les Agronomes et Vétérinaires Sans Frontières [21] avaient précisé que la présence d'une organisation de producteurs (OP) est souvent une condition favorable et pérenne aux dynamiques d'agriculture contractuelle, car elle permet de rééquilibrer les relations de négociations, peut aider à parvenir à des accords plus précis, plus équitables et donc qui seront mieux respectés. Le dispositif organisationnel mise en place pour la facilitation de l'accès au crédit aux producteurs est basé sur la contractualisation. Par conséquent, les producteurs préfèrent dont la vente sous contrat au détriment de la vente individuelle afin de mieux sécuriser leurs plantations. Il faut notifier que les producteurs qui ont opté pour la vente sous contrat et individuelle ont de facilité à épargner leurs plantations des feux de brousse du fait qu'ils ont une garantie financière suffisante qui leur sert à l'entretien de leur exploitation. La garantie financière leur est accordée jusqu'à la livraison du produit au partenaire. [22] traduisent que le producteur doit prendre des décisions pour le futur tout en étant dans une situation d'incertitude et de manque de précision sur les données prévisionnelles d'aide à la décision sur la protection de ses plantations à travers les opérations nécessaires. De plus, [23] pensait que les plus instruits approuvent aussi rapidement l'introduction d'innovations parce qu'ils anticipent déjà sur les effets bénéfiques à tirer, mais ce qui est contraire aux observations de notre étude. [22] avaient relevé que le faible niveau d'étude des responsables des OP de maïs au Cameroun ne les prédispose pas à suffisamment d'analyse stratégique, d'astuces de négociation et peut de ce fait constituer un handicap pour la durabilité des contrats; une incompréhension, un vice de fond ou de forme et une non-exécution des clauses de contrat pouvant facilement survenir et causer des conflits entre les différents partenaires.

4.2 Déterminants de la perception des acheteurs de la contractualisation dans la chaîne de valeur ajoutée des noix de cajou

La commercialisation des noix d'anacarde constitue un facteur très important pour les exploitations agricoles car elle permet aux producteurs de prendre des décisions en ce qui concerne le système de production et la gestion des facteurs de production. Ces aspects permettent aux

différents acteurs impliqués d'interagir pour favoriser le climat d'écoulement des produits par les divers circuits de commercialisation.

En effet, la majorité des acheteurs de la zone d'étude sont des collecteurs de noix et ces derniers sont pour la plupart des commissionnaires qui sont financés par les acheteurs semi-grossistes ou détaillants pour la collecte des noix d'anacarde sur le terrain et reçoivent en contrepartie des commissions en fonction de la quantité de noix achetée. Les semi-grossistes ou détaillants établissent des contrats formels ou informels dans lesquels ils définissent les conditions du déroulement de la collecte et le montant de la commission par tonnage. Ce résultat corrobore ceux de [24] selon qui, les pisteurs sont en contact avec les producteurs et les acheteurs. Ces pisteurs sont les collecteurs qui jouent l'intermédiaire entre ces deux acteurs. Le plus souvent, ces coopératives signent des contrats de fourniture de noix d'anacarde avec les acheteurs grossistes ou les unités de transformation de noix d'anacarde. Ce résultat confirme ceux de [22]; [25] qui avaient trouvé que les avantages de ces associations sont selon la perception des acheteurs, se résume à une bonne occupation de l'espace agricole, une diversification de la production, l'obtention d'un double revenu, la facilité d'entretien de la plantation d'anacardier. A cet effet, [26] avaient trouvé que les organisations paysannes peuvent jouer un rôle important en renforçant leur acceptabilité politique et sociale auprès de leurs partenaires. Il en est de même pour l'établissement du contrat formel à un seuil de 1%.

La signature du contrat formel est dominante dans la zone de recherche et selon les acheteurs, ce type de contrat renforce les liens d'affaires entre les différentes catégories d'acheteurs et les producteurs dans la filière. A cet effet, selon le rapport de [27], les acheteurs sont des intermédiaires de premier niveau travaillant pour les exportateurs et aussi avec les organisations paysannes avec lesquels ils ont des relations solides. Les collecteurs sont des intermédiaires de deuxième niveau allant de village en village pour le compte des acheteurs avec des relations d'affaires souvent moins solides. C'est ce qui explique l'influence positive et significative au seuil de 1% de l'établissement des contrats de type formel sur le renforcement des liens d'affaires.

Par ailleurs, notons qu'un certain nombre d'acheteurs ont suivi des formations sur la vente groupée puis s'en servent pour la collecte des noix sur le terrain à travers la mise à disposition de crédit d'entretien aux producteurs. Ces formations sont pour la plupart organisées par la FENAPAT

(Fédération des acheteurs de noix de cajou) et la FENAPAB (Fédération nationale des producteurs d'anacarde du Bénin). Ainsi, les acheteurs ayant suivi des formations sur la vente groupée perçoivent la facilité à s'approvisionner en noix. La formation en vente groupée facilite donc le renforcement des liens d'affaires aux seins des acteurs de la filière anacarde car ces derniers ont reçu au cours des diverses formations sur les techniques du renforcement des liens d'affaires et les circuits d'approvisionnement. L'appartenance à un groupement influence négativement la perception du renforcement des liens d'affaires chez les acheteurs. Ceci est contraire aux résultats de [28] selon qui, l'appartenance à une organisation par un acteur de la filière anacarde lui facilite l'accès au marché, à l'information et aux services financiers. Le contexte de la mise en œuvre de la contractualisation pourrait être à la base de ce résultat.

En effet, le niveau d'éducation secondaire et la formation en contractualisation influencent positivement et significativement la perception de la facilité d'approvisionnement en noix des acheteurs. Il ressort donc de ce résultat que les acheteurs ayant un niveau d'éducation élevé ayant suivi une formation sur la contractualisation sont mieux outillés en techniques et méthodes d'approvisionnement en noix et perçoivent ainsi une facilité dans ce sens. Pour [29], la formation et l'éducation formelle des gouverneurs clés de la CVA filière anacarde déterminent les relations interdépendances entre les acteurs des maillons de la CVA en matière de l'approvisionnement et fournitures des intrants et surtout la commercialisation des produits. Il a été constaté qu'il existe des coopératives de collecteurs qui signent des contrats de fournitures de noix d'anacarde avec des unités de transformations ou des acheteurs et sont préfinancés par ses derniers pour l'achat des noix sur le terrain. Après la signature du contrat par les responsables de la coopérative, chacun des membres de la coopérative signe un contrat à l'interne de la coopérative pour recevoir un financement pour la collecte de noix sur le terrain. Ces différents contrats mis en œuvre par les acheteurs sont pour la plupart de nature écrite et cela nécessite un minimum de niveau d'éducation chez les acteurs pour la bonne compréhension du contenu des contrats et la facilitation dans la mise en exécution.

V. CONCLUSION

La connaissance des acteurs des modèles d'affaires dans la filière anacarde au Bénin est très importante dans la chaîne des valeurs noix brutes. Ainsi, leur perception varie via le système de contractualisation instauré. Quelques

perceptions ont été identifiées au sein de chacun des deux maillons. Toutefois, elles sont influencées par les caractéristiques des acteurs, les formes et modèles de contractualisation dans la zone de recherche. Pour cela, la signature des contrats dans la production doit une réelle préoccupation sur laquelle des actions concrètes pour le développement de la filière anacarde doivent être menées pour mieux centraliser la contractualisation au sein de celle-ci avec la collaboration de divers partenaires.

REFERENCES

- [1] I. Bénin, *RGPH4: Que retenir de la population en 2013*. Direction des études démographiques: INSAE, 2015.
- [2] MAEP, *Plan Stratégique de Développement du Secteur Agricole (PSDSA) et Plan National d'Investissements Agricoles et de Sécurité Alimentaire et Nutritionnelle PNIASAN 2017 -2021*, Ministère de l'Agriculture, de L'Elevage et La pêche. Bénin: NEPAD transforming africa, 2017.
- [3] INSAE, *Dynamique des filières d'exportation au Bénin de 1999 à 2008: Cas de quatre produits (anacarde, ananas, tabac, sucre de canne)*. Bénin: inistère de la Prospective, du Développement, de l'Évaluation des Politiques Publiques et de la Coordination de l'Action Gouvernementale (MPDEPP-CAG).
- [4] T. Reardon, C. B. Barrett, J. A. Berdegue, et J. F. Swinnen, « Agrifood industry transformation and small farmers in developing countries », *World development*, vol. 37, n° 11, p. 1717–1727, 2009.
- [5] A. Daoudi, J.-P. Colin, S. Terranti, et S. Assassi, « L'agriculture contractuelle en Algérie: radiographie de dispositifs public-privé », *Université Libre de Bruxelles*, 22, 23 et 24 mai, p. 17p, 2017.
- [6] ONS, *Bilan de la campagne transitoire 2012-2013 : rapport d'activités sur la gestion des flux financiers*. Bénin, 2013.
- [7] T. R. Zinmonse, « Analyse de la rentabilité de la filière anacarde dans le département des collines; cas de la commune de Savalou », *Maîtrise en Finance et Comptabilité*, Université de Parakou, Bénin, 2014.
- [8] M. C. Ahouandjinou, P. Y. Adegbola, J. A. Yabi, et S. A. Adekambi, « Adoption et impact socio-économique de la sémi-mécanisation du procédé de transformation des amandes de karité en beurre au nord-Bénin », *Contributed Paper presented at the Joint African Association of Agricultural Economists (AAAE) and Agricultural Economists Association of South Africa (AEASA) Cape Town, South Africa*, p. 1–27, 2010.
- [9] R. N. Yegbemey, J. A. Yabi, G. B. Aïhounton, et A. Paraïso, « Modélisation simultanée de la perception et de l'adaptation au changement climatique: cas des producteurs de maïs du Nord Bénin (Afrique de l'Ouest) », *Cahiers Agricultures*, vol. 23, n° 3, p. 177–187, 2014.
- [10] H. P. Binswanger et D. A. Sillers, « Risk aversion and credit constraints in farmers' decision-making: A reinterpretation », *The Journal of Development Studies*, vol. 20, n° 1, p. 5–21, 1983.
- [11] D. Hellerstein, N. Higgins, et J. Horowitz, « The predictive power of risk preference measures for farming decisions », *European Review of Agricultural Economics*, vol. 40, n° 5, p. 807–833, 2013.
- [12] M. Kassie, M. Jaleta, B. Shiferaw, F. Mmbando, et M. Mekuria, « Adoption of interrelated sustainable agricultural practices in smallholder systems: Evidence from rural Tanzania », *Technological forecasting and social change*, vol. 80, n° 3, p. 525–540, 2013.
- [13] W. H. Greene, *Econometric analysis*. Pearson Education India, 2003.
- [14] C. Brousse, « Travail professionnel, tâches domestiques, temps « libre »: quelques déterminants sociaux de la vie quotidienne », *Économie et statistique*, vol. 478, n° 1, p. 119–154, 2015.
- [15] K. Vande Velde et M. Maertens, « Impact of contract-farming in staple food chains: the case of rice in Benin », 2014.
- [16] P. Vavra, « Role, usage and motivation for contracting in agriculture », *Éditions OCDE*, p. 43, 2009.
- [17] M. Prowse, *L'Agriculture Contractuelle dans les Pays en Développement une Revue de Littérature, A Savoir, 12*. Paris: Agence Française de Développement: Paris. p, 2013.
- [18] Z. Bouamra-Mechemache, S. Duvaléix-Tréguer, et A. Ridier, « Contrats et modes de coordination en agriculture », *Économie rurale*, n° 1, p. 7–28, 2015.
- [19] Y. E. S. Miassi et F. K. Dossa, « Socio-economic determinants of the adoption of agricultural contracts: Case of cashew farmers in North-Eastern Benin », *International Journal For Research In Agricultural And Food Science (ISSN: 2208-2719)*, vol. 4, n° 1, p. 34–45, 2018.
- [20] Y. E. Miassi, F. K. Dossa, I. A. Labiyi, S. Dossouhoui, et J. A. Yabi, « Contract Farming and

- Cashew Production in North Benin: Socio-economic importance and determinants of profitability », *Journal of Agricultural Research Advances*, 2019.
- [21] AVSF, *A Quelles Conditions l'Agriculture Contractuelle Peut-Elle Favoriser les Agricultures Paysannes du Sud ?*, Edition Coordination SUD. Paris: Solidarité Urgence Développement, 2014.
- [22] G. H. F. Fouepe, D. P. Folefack, et E. J. N. Pissie, « Engagements contractuels et performances des organisations de producteurs de maïs à l'Ouest Cameroun », *International Journal of Biological and Chemical Sciences*, vol. 10, n° 2, p. 793–807, 2016.
- [23] B. Adjilé, « Impact du CEF sur la performance économique des exploitations cotonnières dans la commune de Kalalé », Thèse d'Ingénieur Agronome., Faculté d'Agronomie, Université de Parakou, Bénin, 2013.
- [24] A. Sinan et N. K. Abou, « Impacts socio-économiques de la culture de l'anacarde dans la Sous-Préfecture d'Odienné (Côte d'Ivoire) », *European Scientific Journal, ESJ*, vol. 12, n° 32, p. 369, 2016.
- [25] I. Balogoun *et al.*, « Caractérisation des systèmes de production à base d'anacardier dans les principales zones de culture au Bénin », *Agronomie africaine*, vol. 26, n° 1, p. 9–22, 2014.
- [26] J. Cai, L. Ung, S. Setboonsarng, et P. Leung, « 6. Rice Contract Farming in Cambodia: Empowering Farmers to Move Beyond the Contract Toward Independence1 », *Making Globalization Work Better for the Poor through Contract Farming*, p. 133.
- [27] GIZ-ProDRA/ProCIV/MAEH, *Analyse de la filière anacarde au Togo*. Togo, 2015.
- [28] L. Oloukoï et P. Y. Adegbola, *Estimation des élasticités de demande des amandes de noix d'anacarde au Bénin à partir d'un modèle AIDS*, PAPA. Bénin: l'Institut National des Recherches Agricoles du Bénin (INRAB), 2004.
- [29] E. S. Dedehou, J. Dossou, et M. M. Soumanou, « Etude diagnostique des technologies de transformation de la pomme de cajou en jus au Bénin », *International Journal of Biological and Chemical Sciences*, vol. 9, n° 1, p. 371–387, 2015.