

Caractérisation des différentes formes de contractualisation pratiquées par les producteurs de soja au Centre et au Nord du Bénin

I. Issahou^{1*}, E. Sodjinou^{1,2}, E. Tchigo¹ et J. Yabi¹

¹Doctorant MSc. Ibrahima ISSAHO, Ecole Doctorale des Sciences Agronomiques et de l'Eau (EDSAE), Laboratoire d'Analyses et de Recherches sur les Dynamiques Économiques et Sociales (LARDES), Université de Parakou (UP), BP 123 Parakou, E-mail : issteam2003@yahoo.fr, Tél. : (+229)97148706, République du Bénin

²Dr Ir MC Epiphane SODJINO, Faculté d'Agronomie (FA/UP) & EDSAE/LARDES/UP, BP 123 Parakou, E-mail : sodjinoue@gmail.com, Tél. : (+229)95401556, République du Bénin

¹MSc. Expédit TCHIGO, EDSAE/LARDES/UP, BP 123 Parakou, E-mail : lardes@fa-up.bj, Tél. : (+229)65306831, République du Bénin

¹Pr Dr Ir Jacob YABI, EDSAE/LARDES/UP, BP 123 Parakou, E-mail : lardes@fa-up.bj, Tél. : (+229)97320856, République du Bénin

*Auteur correspondant : Doctorant Msc. Ibrahima ISSAHO, E-mail : issteam2003@yahoo.fr

Résumé

L'accès au financement et la mise en marché demeurent les principaux facteurs limitant la production agricole au Bénin. L'une des alternatives pour y remédier est de passer à la contractualisation de l'agriculture. Ainsi, de nos jours plusieurs formes de contrat émergent dans les milieux agricoles. L'objectif de cet article était d'analyser les différentes formes de contrat existant dans les chaînes de valeur du soja au Bénin en mettant notamment en lumière leurs caractéristiques, leurs spécificités, leurs avantages de même que les limites de chacune d'elles. Ainsi, des données aussi bien quantitatives que qualitatives ont été collectées sur un échantillon aléatoire de 360 producteurs de soja dans les communes de Nikki, de Glazoué et de Kérou. Les données ont été analysées par les statistiques descriptives, et le test d'indépendance Chi 2 de Pearson et le test t-student ont été associés pour mettre en lumière les différences de caractéristiques entre les formes de contrat. Les résultats ont montré que dans le milieu d'étude, le contrat de production, le contrat de commercialisation, le contrat de stockage et le contrat traditionnel de préfinancement, étaient les quatre formes de contrats connues et pratiquées par les acteurs. Les acteurs au sein de chaque forme de contrat étaient liés par des engagements spécifiques au type de contrat dont le respect concourt à la réussite de l'opération. Ces différentes formes de contrat, bien que prometteuses pour les producteurs en matière d'accès au financement et de mise en marché, présentent des limites qui compromettent les avantages du producteur et la pérennité de l'innovation. Par conséquent, il doit être intéressant que des interventions des pouvoirs publics et des programmes et projets de développement s'impliquent davantage dans la pratique de la contractualisation afin de réduire les risques inhérents à cette pratique et de relever in fine les défis de financement et de marché qui se posent à tous les acteurs du monde agricole et particulièrement aux producteurs.

Mots clés : production de soja, contrat, financement, marché, Bénin.

Characterization of the different forms of contract farming practiced by soybean producers in the Center and North of Benin

Abstract

Access to finance and markets remain the main factors limiting agricultural production in Bénin. One of the alternatives to this is to move to the contract farming. As a result, nowadays several forms of contract emerge in agricultural area. The objective of the paper was to analyze the various forms of contract available in soybean value chains in Benin by highlighting their characteristics, their specificities, their advantages as well as the limits of each of them. Thus, both quantitative and qualitative data were collected on a random sample of 360 soybean farmers in the communes of Nikki, Glazoué and Kérou. Data were analyzed through descriptive statistics, and Pearson's Chi 2 independence test and t-student test were combined to highlight differences in characteristics between contract forms. The results showed that in the study area, the production contract, the marketing contract, the storage contract and the traditional pre-financing contract, were the four forms of contracts known and practiced by the actors. The actors within each form of contract were bound by commitments specific to the type of contract whose respect contributes to the success of the operation. These different forms of contract, while promising for producers in terms of access to finance and markets, have drawbacks that compromise producer benefits and the sustainability of the innovation. Accordingly, it must be interesting for public authorities and development programs and projects to become more involved in the practice of contract farming in order to reduce the risks inherent in this practice and ultimately to address the financing and market challenges facing all actors in the agricultural sector and particularly producers.

Keywords: soybean production, contract, financing, market, Bénin

Introduction

L'agriculture a connu, au cours de ces dernières décennies, un profond processus de transformation avec l'adoption d'innovations technologiques et organisationnelles (Ferreira, 2016). Cette transformation visait à faire de l'agriculture un pilier non seulement pour le développement économique du pays mais aussi pour le bien-être de la population (Fuglie *et al.*, 2019). Parmi les stratégies proposées par la recherche figure le financement agricole, le système de warrantage, l'agriculture contractuelle, l'assurance agricole, etc. En effet, l'agriculture contractuelle est au centre des débats concernant les options de développement agricole et les potentialités de développer le secteur de la petite production familiale (Roy et Roy, 2017 ; Gogohounga *et al.*, 2019). La contractualisation est un accord entre un acheteur et un fournisseur qui définit des clauses de prix, mais aussi des clauses concernant le processus de production dans le but de répondre à une demande spécifique de l'acheteur (Cholez, 2018). Du point de vue des agriculteurs, la contractualisation est une stratégie à adopter en cas de fonds de roulement insuffisant pour s'établir à leur propre compte (Ferreira, 2016). Ainsi, les principaux avantages d'une agriculture contractuelle réussie seraient, l'accès sûr à un marché, des garanties de prix, un accès au crédit, aux intrants, à la vulgarisation, et au transport, pour mettre en place la culture sous contrat. L'ensemble permet d'améliorer les revenus en intégrant des connaissances techniques, en diversifiant les ressources financières et en accédant à de nouveaux crédits (Prowse, 2011 ; Ruf, 2013).

Au Bénin, l'agriculture contractuelle est plus observée dans les cultures de rente et pérennes. Les accords sont généralement conclus entre plusieurs parties dont les principales sont les producteurs/transformateurs, les commerçants, les industries agro-alimentaires. Conclut le plus souvent à l'avance, ces arrangements contractuels mettent l'accent sur le volume du produit, sa qualité, le délai de livraison, l'utilisation des intrants et le prix de cession (Tefera et Bijman, 2021). Néanmoins, la mise en œuvre de ces arrangements dépend des acteurs en présence, du contexte et modes de coordinations (Brunod et Colin, 2012). Ainsi, ces arrangements peuvent varier dans le temps et dans l'espace et donner lieu à diverses formes de contrat dépendamment du contrôle que les contractants exercent sur le processus de production et les caractéristiques finales du produit agricole (Haqué, 1999 ; Singh, 2004 ; Royer et Vézina, 2012). Dans la littérature, diverses formes de contrat tels que les contrats de collecte, d'entretien des vergers et de commercialisation ou d'achat ferme à prix garantis (Lothoré et Delmas, 2009 ; Gogohounga *et al.*, 2019 ; Assassi *et al.*, 2020 ; del Villar *et al.*, 2020), les contrats de production (Assassi *et al.*, 2020 ; del Villar *et al.*, 2020) et les contrats de stockage (FAO, 2018) ont été identifiées et caractérisées. Ces divers arrangements peuvent être formels/écrit (Yo *et al.*, 2020) ou informels ou verbaux (Gogohounga *et al.*, 2019). Ils peuvent être aussi signé individuel (Lothoré et Delmas, 2009) ou de façon collective. Quant à Mighell et Jones (1963), ils classent les contrats agricoles en trois catégories à savoir les contrats au forfait, les contrats de gestion de production et les entrées-alimentations contrats. Vu la pluralité des formes de contrats agricoles identifiées dans la littérature, on se demande quelles peuvent être les formes de contrats agricoles existant dans le processus de production et de commercialisation du soja au Bénin ? L'intérêt de cet article est de caractériser les différentes formes de contrat pratiquées par les producteurs de soja au Bénin. Les résultats de cet article contribueront à la documentation existante sur les contrats en mettant en lumière les autres formes de contrat peu connues.

Méthodologie

Cadre théorique

Chercher à mettre en évidence le rôle de la contractualisation comme essor ou un facteur favorisant le développement de l'agriculture revient à l'étudier et à le maîtriser dans toutes ses formes. Dans les économies de marché qui fonctionnent, les échanges sont imposés par le système juridique ou par le marché lui-même. Ainsi, les contrats appliqués par le système juridique sont coûteux en économie de marché en raison de leur incomplétude (Hart, 1995). La nature incomplète des contrats découle de l'impossibilité de prévoir toutes les contingences, du problème de l'asymétrie d'informations et les non observabilités des résultats (Chemla et Milone, 2017). Par conséquent, l'exécution du contrat par le marché est imparfaite en raison de l'incomplétude des contrats et les caractéristiques informelles de la société, telles que les codes de comportement, faible importance de la bonne volonté, faible adhésion aux normes éthiques, inexpérience de la résolution de conflits sur le marché économie (Pokrivcak, 2002). En effet, les contrats incomplets produisent deux types de problèmes : aléa moral et problème de hold-up. L'étendue de ces problèmes dans l'économie est plus importante. L'aléa moral survient lorsqu'une partie s'engage à posteriori, après signature du contrat, activités indésirables pour l'autre partie du contrat, tels que la dégradation de la qualité du produit. Le pouvoir de renégocier le contrat

vient de l'autre partie à l'investissement des ressources dans le capital spécifique à la relation, c'est-à-dire un capital qui peut être transféré à un autre usage avec une perte significative de sa valeur seulement. Lorsque l'investissement dans le capital spécifique à la relation est coulé, il le transforme en une autre utilisation. La différence entre l'utilisation prévue de l'investissement et sa deuxième meilleure utilisation est appelée quasi-rente. Les renégociations sont en fait une lutte pour extraire des quasi-loyers (les clauses). Le problème de hold-up, est largement présent dans l'agriculture, inhibe l'investissement dans son ensemble (Pokrivcak, 2002). Car l'incertitude comportementale correspond au manque d'information sur les autres agents économiques, autrement dit sur la difficulté d'anticiper le comportement d'autrui (Thiery *et al.*, 2019). L'agriculteur dans sa décision de remédier aux risques de production et du marché analyse son environnement et ces caractéristiques propres à lui avant d'adopter/rejeter le contrat. Certains agriculteurs adoptent et d'autres non, selon l'utilité qu'ils attendent de l'innovation (Sodjinou *et al.*, 2015). Le contrat étant une innovation, le producteur du riz adopte un comportement cohérent, et décide en fonction de la perception qu'il a de sa situation et de ses objectifs. Il a des pratiques de gestion et de trésorerie. Il faut commencer par les repérer et les comprendre avant de lui en proposer d'autres, car elles révèlent ce qui est important pour lui. Les règles de la contractualisation doivent en tenir compte, pour éviter que la contractualisation vienne aggraver sa situation de départ. Les méthodes employées par les agriculteurs sont importantes à analyser d'une part parce que certaines sont novatrices et originales et d'autre part, parce qu'il est souvent possible de les améliorer de l'intérieur (Brossier *et al.*, 1984).

La théorie de contrat agricole, permet de caractériser les différents modes de contractualisation utilisés par les producteurs de soja. Par conséquent, ceci amène, à émettre l'hypothèse que l'influence de la contractualisation sur la performance des producteurs de soja ne sont intelligibles qu'au regard de leur perception et de leurs caractéristiques socio-économiques.

Définition des formes de contractualisation pratiquées par les producteurs

Plusieurs formes de contrat suivantes sont adoptées par les producteurs de cultures vivrières (céréales, légumineuses à graines, racines et tubercules, etc.) et autres :

- Le contrat d'entretien des vergers (Gogohounga *et al.*, 2019) ;
- Le contrat de mise en relation directe entre les Organisations de Producteurs (OP) et acheteurs (Gogohounga *et al.*, 2019) ;
- Le modèle informel de contrat (Gogohounga *et al.*, 2019) ;
- Le contrat multipartite (Gogohounga *et al.*, 2019) ;
- Le contrat de production, un accord formel établi entre un producteur ou une organisation de producteurs et un commerçant ou encore dans une certaine mesure avec une institution de microfinance pouvant être considérés comme des agrégateurs (Assassi *et al.*, 2020 ; del Villar *et al.*, 2020) ;
- Le contrat de commercialisation, un accord de mise en marché ou d'approvisionnement entre un producteur ou une organisation de producteurs et un commerçant ou encore une SFD (à développer) ; une relation basée sur la fidélité des deux partenaires se connaissant ; le contrat de commercialisation pouvant être écrit ou verbal selon les degrés de fidélité, de confiance ou d'ententes entre les deux contractants (Assassi *et al.*, 2020 ; del Villar *et al.*, 2020) ;
- Le contrat de stockage ou de warrantage, un accord formel réunissant trois acteurs principalement (le producteur ou la coopérative de producteurs, la SFD et la mairie ou une faitière de producteurs) y jouant différents rôles, généralement écrit et signé (Gogohounga *et al.*, 2019) ;
- Le contrat de préfinancement, un accord entre un producteur et une tierce personne (commerçants, usuriers) ou une institution bancaire où le préfinancement effectué individuellement par les producteurs en début de campagne, destiné à couvrir en partie les travaux liés à la production et pouvant être en nature ou en espèce (Delmas, 2009).

Données utilisées

Les données utilisées dans cette recherche proviennent d'une enquête réalisée au Centre et au Nord du Bénin (Afrique de l'Ouest). L'enquête a pris en compte trois communes à savoir les communes de Nikki, Kérou et Glazoué (Figure 1). Ces trois communes offrent une grande diversité géographique et socioéconomique des zones de production du soja et cumulent environ 28 % de la production nationale

de soja estimée à 253.954 tonnes (MAEP, 2021). Dans ces communes la filière soja est l'une des filières qui emploie aussi bien des hommes que des femmes de façon complémentaire dans les chaînes de valeurs.

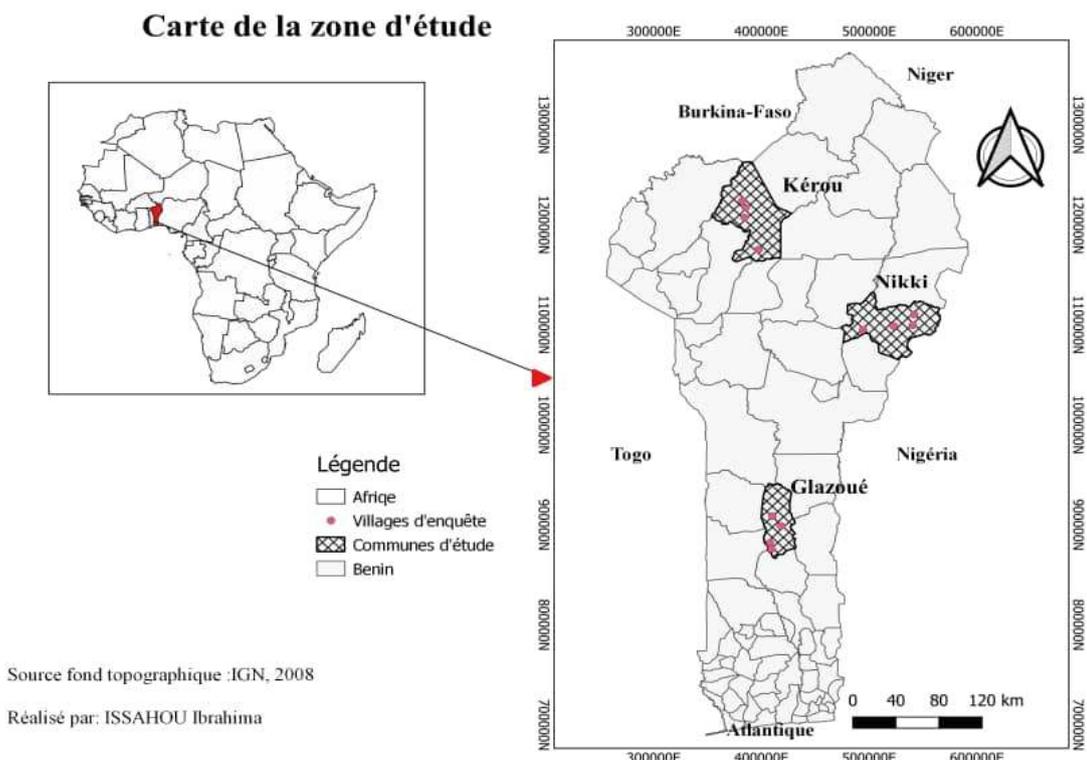


Figure 1. Carte de la zone d'étude

Quatre villages ont été identifiés à l'intérieur de chaque commune. Dans chaque village, les producteurs de soja ont été recensés. Un total de 360 producteurs a été enquêté à raison de 120 producteurs par commune et de 30 producteurs par village. Le choix de ces 30 producteurs a été fait par la méthode d'échantillonnage aléatoire systématique. L'avantage à cette méthode est qu'elle a conféré la même chance à tous les producteurs répondants aux critères de l'étude et figurant dans la base de sondage d'être enquêté. Une fiche d'enquête a été éliminée compte tenu du fait que sa qualité n'était pas bonne ; ce qui ramène la taille de l'échantillon à 359 producteurs (Tableau 1).

Tableau 1. Nombre d'enquêtés

Communes	Villages	Nombre d'enquêtés
Glazoué	Agbagbadji ; Antadji ; Monso ; Haya	120
Nikki	Sakabansi ; Fonbahu ; Nikki-Danri ; Kali	120
Kérou	Ouoré ; Gougninou ; Sokongourou ; Bassini	119
Total		359

Source : Résultat de l'enquête, 2022

Deux types de données ont été collectés au moyen d'un questionnaire structuré digitalisé via Kobocollect et adressé aux enquêtés par interview directe. Ainsi, la première catégorie de données a concerné les caractéristiques suivantes intrinsèques aux enquêtés : genre ; âge ; niveau d'éducation ; appartenance à une coopérative ; culture ciblée par la coopérative ; accès aux services de vulgarisation ; Commune d'appartenance. La seconde catégorie était liée aux pratiques de participation à la contractualisation ci-après : la forme de négociation du prix ; la formule du prix ; la forme du contrat ; le mode de paiement ; le type d'accord sur l'option du prix ; le type d'acteur impliqué dans le contrat.

Analyse des données

Les données ont été traitées par le logiciel Stata V 15.0. Les analyses de données ont consisté en des statistiques descriptives par la sortie des fréquences absolues pour les variables qualitatives et des paramètres de position (moyenne et écart-type) pour les variables quantitatives. Les tests statistiques de Chi 2 de Pearson et de t-student ont été associés pour mettre en lumière les différences de caractéristiques entre les formes de contrat. L'analyse de discours a été également fait pour faire ressortir les propos des producteurs sur les caractéristiques des différentes formes de contrat et leurs mises en œuvre.

Résultats

Sources d'information sur la contractualisation

La majorité (94 % des cas) des producteurs a eu connaissance de la contractualisation en agriculture (tableau 2). Principalement, les producteurs ont été informés à travers les autres producteurs ou la coopérative et dans une certaine mesure à travers les services de vulgarisation et la radio. Ainsi, peu de producteurs (34 % des cas) parmi eux ont participé à des réunions de négociation sur la contractualisation en agriculture. Les producteurs (86 % des cas) ont eu aussi connaissance de la contractualisation en production de soja et environ le quart des producteurs a eu à participer à des réunions de négociations sur le contrat de soja.

Tableau 2. Connaissance sur la contractualisation et sources d'informations

Variables (N = 359)		Contractualisation	
		en général	dans la filière soja
Connaissance sur la contractualisation en production agricole		93,59 %	86,35 %
Sources d'informations sur la contractualisation agricole	Radio	36,31 %	23,23 %
	Services de vulgarisation	29,17 %	28,71 %
	Coopératives	60,12 %	61,94 %
	IMF et/ou Banque	0,89 %	0,97 %
	Commerçants	25,00 %	27,74 %
	Autres producteurs	88,69 %	89,35 %
Participation aux réunions de négociations de contrat		33,98 %	26,18 %
Nombre de contrats de soja déjà négociés et/ou participés		5,18 (0,44)	3,14 (2,44)

Source : Données d'enquête, 2022

Formes de contractualisation pratiquées par les producteurs

Les quatre formes de contrat suivantes ont été adoptées par les producteurs de soja (figure 2) : -i- le contrat de production (19 % des producteurs enquêtés) ; -ii- le contrat de commercialisation (25 % des cas) ; -iii- le contrat de stockage ou warrantage (15 % des interviewés) ; -iv- le contrat de préfinancement traditionnel (39 % des cas). Dans l'ensemble, plus des trois-quarts des producteurs enquêtés ont fait de la contractualisation et près de 51 % de ces contrats étaient écrits et signés par les contractants alors que 49% des contrats étaient oraux entre les contractants. Plusieurs raisons ont motivé les producteurs à aller vers la contractualisation dans la production du soja. Pour certains, les raisons ont été l'accès aux intrants et le capital alors que pour d'autres c'était plutôt l'accès aux marchés et la négociation de bon prix. Ces différents contrats de production, de commercialisation, de stockage et de financement traditionnel avaient également des caractéristiques et des conséquences (avantages et inconvénients) motivant les producteurs à les adopter ou ne pas les adopter.

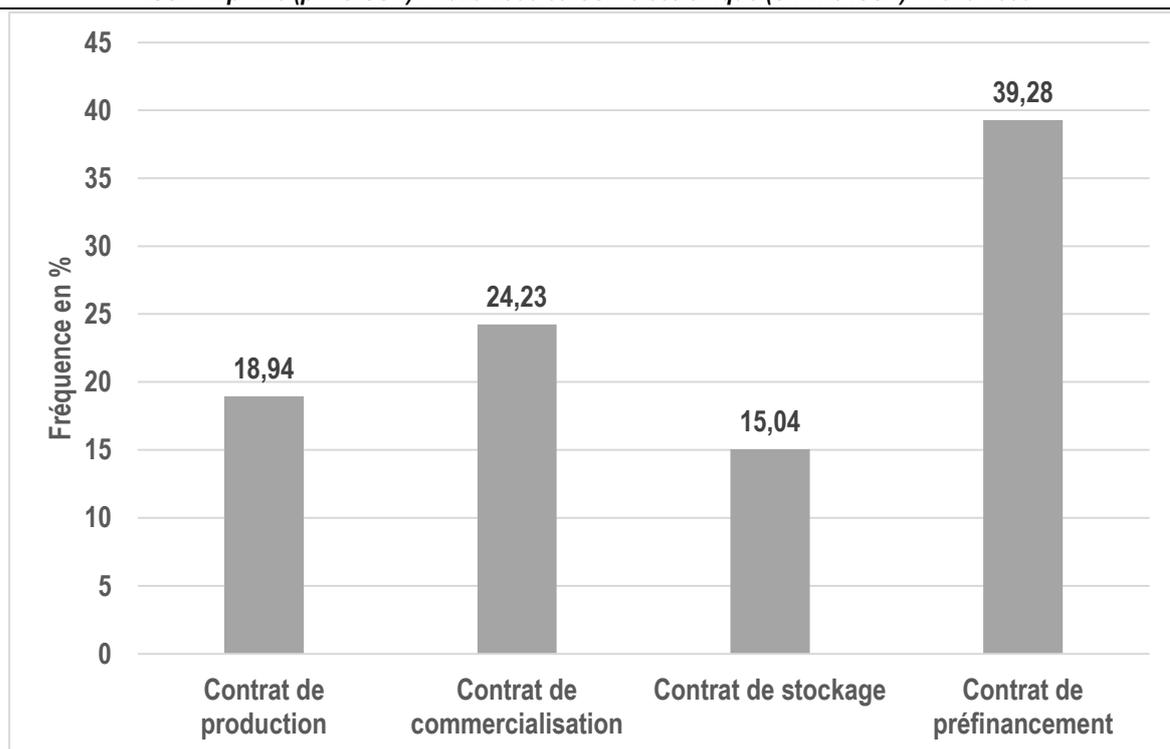


Figure 1. Pratique des formes de contractualisation

Source : Données d'enquête, 2022

Caractérisation des formes de contractualisation selon les pratiques de contrat

Dans le tableau 3, ont été présentées les caractéristiques du contrat de production, du contrat de commercialisation, du contrat de stockage ou de warrantage et du contrat de préfinancement, les quatre formes de contrats utilisées par les producteurs de soja au Bénin.

Tableau 3. Caractéristiques des différentes formes de contrat

Types de contrat		Contrat de			Contrat Agbatere	Ensemble
		production	commercialisation	stockage		
Forme de négociation	Négociation bilatérale	12,50 %	8,93 %	7,14 %	39,29 %	20,61 %
	Collective	57,55 %	77,36 %	47,17 %	77,36 %	79,39 %
Formule du prix	Prix d'achat minimum garanti	26,32 %	26,32 %	21,05 %	42,11 %	63,16 %
	Prix plafond	34,15 %	85,37 %	60,98 %	85,37 %	97,56 %
	Prix fixe	15,38 %	10,26 %	5,13 %	43,59 %	48,72 %
	Grille de bonification	44,44 %	77,78 %	33,33 %	88,89 %	100,00 %
	Complément prix liées à commercialisation	79,59 %	67,35 %	40,82 %	65,31 %	95,92 %
	Autre forme de complément de prix	-	-	-	80,00 %	80,00 %
Forme du contrat	Ecrit	56,10 %	67,07 %	50,00 %	70,73 %	95,12 %
	Oral	27,50 %	40,00 %	16,25 %	57,50 %	66,25 %
Mode de paiement	Payement au comptant	43,71 %	53,64 %	34,44 %	62,9 %	80,13 %
	Autres (en nature, paiement différé)	-	-	-	81,82 %	90,91 %
Le type d'accord sur l'option du prix	Prix moyen du soja sur le marché au moment de la livraison	59,57 %	73,40 %	46,81 %	74,47 %	96,81 %
	Prix fixe défini à la signature du contrat	15,09 %	13,21 %	5,67 %	43,40 %	49,06 %
	Autres (Prix moyen du soja sur le marché au moment de la livraison en plus d'un bonus de prix, rembourse par l'argent)	-	-	46,67 %	73,33 %	93,33 %
Type d'acteur	Producteur/coopérative	25,53 %	59,57 %	46,81 %	10,21 %	76,60 %
	Commerçant	54,24 %	44,07 %	22,03 %	47,46 %	72,88 %
	Contrat avec une SFD	25,00 %	75,00 %	36,11 %	80,56 %	94,44 %
Obligation du producteur dans le contrat	Suivi technique	55,68 %	78,41 %	48,86 %	76,14 %	65,65 %
	Adoption d'une charte spécifique	87,80 %	70,73 %	56,10 %	65,85 %	30,53 %
	Engagement des cocontractants dans une démarche commune	74,00 %	82,93 %	44,00 %	58,00 %	35,11 %
	Réunions techniques entre agriculteurs	58,54 %	82,93 %	53,67 %	78,05 %	61,83 %
Obligation du commerçant dans le contrat	Assistance technique dans la production du soja	53,01 %	78,31 %	-	78,31 %	62,60 %
	Assistance technique pour la récolte du soja	58,70 %	73,91 %	-	80,43 %	34,35 %
	Fourniture des équipements de production du soja	88,00 %	52,00 %	-	80,00 %	17,56 %
	Fourniture des intrants de production du soja	59,42 %	72,46 %	-	76,81 %	35,11 %

Contrat de production

Ici le contrat de production a été un accord formel établi entre un producteur ou une organisation de producteurs et un commerçant (54 % des enquêtés) ou encore dans une certaine mesure avec une institution de microfinance le quart des enquêtés) pouvant être considérés comme des agrégateurs (tableau 3). Il a été signé par la coopérative (58 % des enquêtés) en début de campagne et permettant aux producteurs en majorité membres dans les coopératives d'avoir accès en partie aux appuis techniques et financiers. Dans ce contrat, le contractant a assisté techniquement (53 %) les producteurs dans les opérations de la production, c'est-à-dire les travaux culturels tels que l'entretien du sol, le semis, le labour, la récolte et le battage du soja, mais aussi dans l'accès aux intrants comme les semences, les engrais et les herbicides (59 %) et en matériels et équipements agricoles (88 %). Par contre, le producteur a été soumis -i- à l'adoption d'une charte spécifique de production (88 %) impliquant un suivi rigoureux et le respect de l'itinéraire technique de production (56 %), et -ii- à la participation aux réunions techniques entre agriculteurs (59 %). Ce qui a favorisé la production de soja de bonne qualité et a évité les pertes.

La variété et la quantité de soja à livrer aux commerçants ou l'institution contractante (agrégateurs) ont été consignées dans le contrat. Le prix d'achat a été pour la plupart défini aux prix d'achat sur le marché à la période de vente (60 %) avec une bonification à l'endroit du producteur (44 %). A la vente, le commerçant ou la structure financière a prélevé l'argent équivalent à sa créance et a retourné le reste du montant (ristourne) aux producteurs. Le contrat de production a été bénéfique pour les deux acteurs puisqu'il a permis aux producteurs d'avoir accès à certaines ressources pour la production et un marché garant mais ont assuré une garantie d'accès aux produits (soja grain) aux contractants (agrégateurs). Il a permis également aux producteurs d'avoir des appuis conseils sur la production à travers les services d'appui conseil et de vulgarisation.

Contrat de commercialisation

Ici, le contrat de commercialisation a été un accord de mise en marché ou d'approvisionnement établi entre un producteur ou une organisation de producteurs et un commerçant dans 44 % des cas d'enquêtés ou encore une SFD dans les trois-quarts des cas d'enquêtés (tableau 3). Le contrat de commercialisation était écrit (67 %) ou verbal (40 %) selon les degrés de fidélité, de confiance ou d'ententes entre les deux contractants. Ce contrat a été effectué pour la plupart avant le début de la récolte et a permis aux producteurs de prendre en charge les coûts liées à la récolte, au battage, au vannage et autres. Dans ces accords, les producteurs ont été tenus de respecter certains engagements liés au suivi des activités de récolte et post-récolte (78 %), de veiller à la protection de la qualité de soja grain à livrer, d'adopter une charte spécifique obligeant le producteur à ne pas vendre le soja à d'autres commerçants (71 %). Lorsque le producteur a décidé de vendre ses produits, il a fait appel aux contractants qui se déplaçaient pour l'achat du soja près du producteur.

Le prix d'achat du soja a été fixé sur la base du prix pratiqué sur le marché à la période de vente (73 %) avec un complément lié aux primes (67 %) et payé au comptant (54 %). L'engagement du commerçant ou de la SFD contractante envers les producteurs par rapport aux activités a été plus lié à l'assistance technique pour la récolte du soja (74 %). De plus, les producteurs recevaient aussi d'autres appuis de la part de ces derniers comme l'assistance technique dans la production du soja et parfois l'appui aux intrants. Ces mesures ont été utilisées par les contractants pour favoriser une production de grain de soja de qualité. Ce contrat a été avantageux aux deux acteurs en ce sens qu'il a permis aux producteurs de vendre le soja à un prix intéressant et a permis aux commerçants d'accéder aux quantités de soja souhaitées.

Contrat de stockage

Ici, le contrat de stockage ou de warrantage a été un accord formel ayant réuni le producteur ou la coopérative de producteurs, la SDF et la mairie (ou une faitière de producteurs), trois acteurs qui a été écrit et signé par la moitié des enquêtés (tableau 3). Ces différents acteurs jouaient différents rôles dans ce type de contrat. Cependant, le producteur et/ou la coopérative disposait du stock de soja, la SFD mettait à disposition le fonds warrant et la mairie assurait l'accès aux magasins à travers des magasiniers. Après les récoltes, les producteurs ont été souvent confrontés à un problème de liquidité d'argent et cette période a été également le moment où le prix des produits agricoles a été parfois au plus bas. Pour éviter le bradage les récoltes, les producteurs ont fait le stockage du soja dans un magasin. Ce stock servait de garantie pour le producteur pour contracter un prêt auprès d'une institution financière afin de résoudre ses problèmes du moment ou de mener des activités économiques. Le processus du contrat de stockage ou encore de warrantage a été le suivant : la sensibilisation des producteurs sur les conditions de stockage et de vente ; l'identification des magasins ; la constitution

des stocks individuels ; la signature du contrat ; l'accord du crédit-warrant ; le suivi des stocks ; la recherche de débouchés ; la vente groupée du soja ; le remboursement des prêts ; le bilan.

Dans ce contrat, les producteurs ont été soumis à une charte dans laquelle il a été mentionné la quantité (kg) de sacs de soja entreposés, le montant du prêt, les conditions de déstockage (56 %). De plus il a été soumis à un engagement dans une démarche commune (44 %) et devait participer aux réunions de suivi, de recherche de marchés et autres dans le cadre du contrat (54 %). Les apports du commerçant et/ou de l'institution en termes d'appui technique pour la production ont été quasi inexistantes. Le type d'accord sur l'option du prix a été celui moyen du soja sur le marché au moment de la livraison (47 %). L'avantage de ce système a été qu'il a permis aux producteurs de ne pas brader immédiatement les récoltes, lorsque les prix ont été au plus bas de l'année, et leur a donné la possibilité d'accéder à un crédit pour subvenir à certains besoins en attendant la hausse des prix. Ceci a réduit l'indisponibilité d'aliments en période de soudure. Il a facilité également le stockage dans un magasin et la commercialisation des produits. Le problème lié à ces formes de contrat a été que contrairement aux autres formes de crédit, le crédit warranté demandait une inspection régulière des magasins (fermeture, ouverture, contrôles périodiques), ce qui engendrait des coûts supplémentaires pour l'institution. Aussi, lorsque de nombreux producteurs stockaient leurs produits et voulaient déstocker plus tard au même moment, cela avait un effet de lissage des prix (le prix ne montait plus significativement). Ce qui constituait une perte pour les producteurs (intérêts du crédit, location du magasin, manutention des sacs et pertes éventuelles) et pour les commerçants.

Contrat de préfinancement

Ici, concernant le contrat de préfinancement, le préfinancement couvrait en partie les travaux liés à la production (39 %) et a pu être en nature ou en espèce (tableau 3). Le contrat a été effectué individuellement par les producteurs en début de campagne. Les deux modalités d'accords liées au contrat de préfinancement suivantes étaient distinguées au niveau des producteurs de soja : le contrat de préfinancement avec un commerçant ou usurier (47 %) dénommé dans la zone de Nikki « Agbatèrè » ; le contrat de préfinancement avec une Structure Financière Décentralisée (81 %). Lorsque le contrat a été effectué avec un commerçant ou usurier, il fournissait une assistance financière qui servait de capital aux producteurs pour s'acquérir des facteurs de production tels que des intrants (77 %) et des équipements (80 %). Les producteurs à leur tour devaient rembourser en nature par des sacs de 100 kg de soja équivalent à l'argent emprunté au départ. Le remboursement se faisait juste après les récoltes avec un prix de cession préalablement établi au moment où le contrat a été conclu (44 %). Le contrat étant verbal (58 %) dans la majorité des cas, il a été conclu en présence des témoins de chaque acteur. Ce contrat a été pour la plupart désavantageux pour les producteurs en ce sens que, généralement après les transactions, le prix du kg de soja augmentait jusqu'à trois fois le prix convenu dans le contrat avec l'usurier ou le commerçant au départ. Ce qui constituait une grande perte pour les producteurs.

Lorsque le contrat a été effectué avec une Structure Financière Décentralisée, il a été formel et les producteurs bénéficiaient d'un appui financier à court terme (remboursable sur une période de 6 mois) à hauteur de leur demande en intrants (77 %) et en équipements (80 %). Après les récoltes, les producteurs stockaient les sacs de soja dans leur chambre afin de le vendre plus tard aux commerçants. Le contrat étant plus écrit et signé (71 %), le soja a été vendu en présence des agents de l'institution financière décentralisée qui prenaient sur les lieux de vente les sous empruntés par les producteurs. Cette modalité de contrat a été avantageuse puisqu'il a permis aux producteurs de financer les activités de la production et aussi de stocker le soja après la récolte en attendant l'augmentation des prix, ce qui évitait le bradage des stocks (65 %).

Analyse croisée des formes de contractualisation pratiquées

Quelle qu'ait été la forme de contractualisation, les producteurs lors des contrats préféraient la forme de négociation collective (tableau 3). En outre, quelle qu'ait été la forme de contrat, les producteurs préféraient signer des contrats écrits. Dans la formule du prix, les producteurs faisant les contrats de commercialisation et de préfinancement ont eu plus tendance à opter pour le prix plafond (85 % des cas) et la grille de bonification (78 % et 89 % respectivement). Ceux faisant le contrat de production ont eu plus tendance à adopter le complément prix lié à la commercialisation (80 %) dans la formule du prix du contrat. Dans une certaine mesure comparée aux autres formes de contrat, les producteurs faisant le contrat de stockage ont eu tendance à plus aller vers le choix du prix plafond (61 %) dans la formule du prix. Autrement dit, les autres formes de contrat ont été moins liées au mode de paiement. Les producteurs faisant le contrat de production (44 %) préféraient plus le paiement au comptant de même que ceux faisant le contrat de stockage (34 %) alors que les producteurs faisant le contrat de

préfinancement ont eu tendance à plus opter pour les autres formes de paiement (82 %) comme celui en différé. Les producteurs faisant le contrat de commercialisation ont été partagés entre les deux modes de paiement.

Pour la plupart des formes de contrat, le prix moyen du soja sur le marché au moment de la livraison a été l'option la mieux choisie. En considérant le type d'acteur dans le contrat, les producteurs faisant le contrat de production préféraient plus les commerçants (54 %) et les entreprises et/ou les Organisations Non Gouvernementales (83 %). Les producteurs faisant le contrat de commercialisation préféraient faire des affaires avec les producteurs (60 %) et les IMF (75 %). Ceux faisant le contrat de stockage préféraient faire des affaires avec les producteurs et/ou les coopératives (47 %) et dans une certaine mesure avec les IMF (36 %). Enfin, les producteurs optant pour le préfinancement, ont fait plus des affaires avec les IMF (81 %) et avec les coopératives de producteurs (70 %).

Discussion

Les résultats issus de cette recherche montrent que les producteurs de la zone d'étude ont connaissance de la contractualisation et l'utilise comme un moyen de mise en marché des produits agricoles. De plus en plus, une importance particulière est accordée à la contractualisation dans les milieux agricoles au Bénin (Olounlade *et al.*, 2011). Ces producteurs s'informent à travers leur coopérative, la radio ou encore à travers les services de vulgarisation. Le contrat de production, de commercialisation, de stockage et de préfinancement sont les différentes formes de contractualisation qui lient les acteurs dans le milieu d'étude. Les travaux de Goghounga *et al.* (2019) sur l'anacarde ont identifié également plusieurs formes de contrat agricole. Il s'agit de contrat d'entretien des vergers, le contrat de mise en relation directe entre les Organisations de Producteurs (OP) et acheteurs, le modèle informel de contrat et le contrat multipartite. Les acteurs dominants sont les producteurs ou les coopératives de producteurs, les commerçants, les institutions de financement et parfois les partenaires techniques et financiers comme les mairies et les projets. Le contrat agricole lie plusieurs acteurs tels que les producteurs, les commerçants, les banques agricoles et même parfois les élus locaux (Garrido et Sanchez, 2015 ; Gouillat, 2014). Ainsi, les différents acteurs cités, ne sont pas tous présents dans la même forme de contractualisation.

Les formes de contrat présentent bien des caractéristiques très distinctes l'une de l'autre. Ce constat corrobore celui de Goghounga *et al.* (2019) ayant montré que les contrats agricoles présentent bien des caractéristiques différentes. Ainsi, le contrat de production est un accord formel établi entre un producteur ou une organisation de producteurs et un commerçant considéré comme agrégateur. Il est généralement signé par la coopérative en début de campagne et permet aux producteurs qui sont en majorité dans les coopératives afin d'avoir accès en partie aux appuis techniques et financiers. Le contrat se signe avec les producteurs et leur permet d'avoir des appuis techniques et financiers (Ruf, 2013). Le contrat de commercialisation est un accord de mise en marché ou d'approvisionnement entre un producteur ou une organisation de producteurs et un commerçant. Faut-il noter que cette forme de contrat est basée sur la fidélité et la confiance de deux partenaires qui se connaissent. Les travaux de Henninger et Barraud-Didier (2013) et ceux de Magrini *et al.* (2021) ont montré que la confiance est un facteur important dans la réussite de toutes formes de contrat.

Le contrat de stockage ou de warrantage est un accord formel réunissant trois acteurs principalement. Il est vu comme une nouvelle approche d'accompagnement pour sortir les producteurs des cercles vicieux liés au financement et à la mise en marché (Egah, 2021). Ce système de contrat permet aux producteurs de ne pas brader immédiatement les récoltes, lorsque les prix sont au plus bas de l'année, et leur donne la possibilité d'accéder à un crédit pour subvenir aux besoins en attendant la hausse des prix. L'accès au crédit est assuré par les institutions financières. D'après les travaux de Egah (2021), l'institution financière est chargée de fournir le crédit aux producteurs proportionnellement à leurs stocks et sur la base d'un prix convenu entre les trois parties du contrat. La dernière forme de contractualisation est le préfinancement. Cette forme de contrat sous-entend la mise à disposition des producteurs au début de la campagne des ressources financières afin de leur permettre de produire. D'après les travaux de Adegbola et Singbo (2005), cette forme de contrat est de plus en plus répandue dans les milieux agricoles au Bénin. Pour ces derniers, cette forme de contrat peut être formelle (crédit auprès des IMF) ou informel (commerçants).

Les femmes sont moins représentées et cela part d'abord du fait qu'elles sont moins représentées dans l'agriculture mais du fait aussi qu'elles n'ont pas une très bonne prédisposition à participer aux contrats agricoles (Todomé *et al.*, 2019). Par ailleurs, même si elles sont faiblement représentées dans les contrats agricoles, les résultats de nos travaux révèlent qu'elles s'intéressent plus aux contrats de commercialisation et de stockage. Les travaux de Houinsou *et al.* (2019) ont montré qu'au

Sud-Bénin, les femmes s'intéressent le plus au contrat de commercialisation pour les produits vivriers alors que ceux de Dadier *et al.* (2022) ont montré que les femmes constituent la plus grande catégorie d'acteurs adhérents à l'idée de contrat de stockage pour les dérivés du manioc dans la République Démocratique du Congo.

Dans les formes de négociation de contrat, deux options explorées sont la négociation bilatérale qui lie le producteur lui-même au contractant et la négociation collective qui se fait à travers les coopératives. Le constat est que les producteurs ont plus préféré la négociation collective quelle qu'ait été la forme du contrat. Le rôle des organisations consiste en premier à défendre les intérêts de leurs membres, ceci amène les producteurs à plus opter pour des négociations collectives pour mieux négocier le prix et se défendre pour obtenir un prix rémunérateur. D'après les travaux de Adjobo et Yabi (2020), les producteurs d'anacarde au Bénin obtiennent de meilleur prix de vente et la sûreté du marché lorsque les noix d'anacarde sont vendues de façon collective. Ce même constat a été fait pour le système de warrantage d'après les travaux de Egah et Baco (2016), de Ogouvide *et al.* (2021) et de Moustafa *et al.* (2022).

Les producteurs dans cette étude, quel que soit le type de contrat, privilégient des contrats écrits. Cette mesure permet de documenter les clauses du contrat et les responsabilités qui incombent à chaque partie du contrat. Pour les contractants, c'est une mesure de sûreté qui permet d'avoir des pièces justificatives de l'existence du contrat. En cas de différend, ces documents peuvent permettre d'arbitrer et de situer les responsabilités. Le contrat écrit est plus préférable lorsqu'il est légalement reconnu (Akra, 2013). Le contrat oral peut être valable s'agissant des personnes ayant une certaine affinité qui peut être même géographique comme des personnes issues d'un même village par exemple (Akra, 2013). Pourtant, Arouna *et al.* (2015) ont montré suite à une étude sur la filière riz au Bénin que plus de 80 % des producteurs de l'échantillon optaient beaucoup plus pour la forme orale.

Les producteurs enquêtés choisissent tous comme type d'accord sur l'option du prix, le prix moyen du soja sur le marché au moment de la livraison quelle que soit la forme du contrat. En choisissant cette option, les producteurs estiment que ce prix va pouvoir mieux les arranger. Cette option doit et/ou peut être meilleure que celle consistant à fixer le prix du produit avant même de faire la production. Ce choix peut expliquer aussi le fait que les producteurs quelle que soit la forme de contrat préfèrent encore plus des contrats avec les Institutions de Micro Finance (IMF). Le système de Warrantage, le cluster ou encore la vente groupée sont des exemples palpables. En effet, à travers tous ces systèmes, les producteurs ont accès au financement auprès des IMF. En vue de permettre aux producteurs non seulement d'être solvable à leurs vis-à-vis mais aussi de tirer profit de leur production, les IMF sont enclins à faire une meilleure proposition de prix aux producteurs (Gogohounga *et al.*, 2019 ; Yai *et al.*, 2022). Ce qui explique le fait que les producteurs optent beaucoup plus pour le prix moyen du soja sur le marché au moment de la livraison.

De plus en plus dans toutes les formes de contrat, les producteurs préfèrent que le prix d'achat du soja soit fixé sur la base du prix pratiqué sur le marché à la période de vente. Ceci est une alternative qui permet aux producteurs de pouvoir rentabiliser leur production, car ils estiment que le prix à la récolte pourrait certainement monter lorsqu'on entre dans la période de rareté du produit. D'après Bouamra-Mechemache *et al.* (2015), le prix du produit à sa production est largement inférieur au prix dans la période de rareté du même produit. C'est cette raison qui pousse la plupart des producteurs à opter pour cette formule de prix dans presque toutes les formes de contrat mises en évidence par cette étude. En outre, En vue de permettre aux producteurs non seulement d'être solvable à leurs vis-à-vis mais aussi de tirer profit de leur production, les acteurs sont enclins à s'entendre pour une meilleure proposition de prix dans le contrat agricole (Gogohounga *et al.*, 2019 ; Yai *et al.*, 2022). Dans l'une ou l'autre des formes de contrat, les contractants sont liés par des engagements qu'ils sont tenus chacun en ce qui les concerne de respecter pour le respect des clauses du contrat. Bouamra-Mechemache *et al.*, (2015) ont montré que les parties s'engagent dans une dynamique de mettre les moyens nécessaires chacun de son côté pour favoriser la réussite du contrat.

Dans les formes de négociation de contrat, deux options ont été explorées. Il s'agit de la négociation bilatérale qui lie le producteur lui-même au contractant et la négociation collective qui se fait à travers les coopératives. Le constat est que les producteurs ont plus préféré la négociation collective quelle que soit la forme du contrat. Le rôle des organisations consiste en premier à défendre les intérêts de leurs membres, ceci amène les producteurs à plus opter pour des négociations collectives pour mieux négocier le prix et se défendre pour obtenir un prix rémunérateur. D'après les travaux de Adjobo et Yabi (2020), les producteurs d'anacarde au Bénin obtiennent de meilleur prix de vente et la sûreté du marché lorsque les noix d'anacarde sont vendues de façon collective. Ce même constat a été fait pour le système de warrantage d'après les travaux de Egah et Baco (2016), de Ogouvide *et al.* (2021) et de

Moustafa *et al.* (2022). La forme écrite est plus envisagée par les acteurs dans les formes de contrats étudiés. Cette mesure permet de documenter les clauses du contrat et les responsabilités qui incombent à chaque partie du contrat. Pour les contractants, c'est une mesure de sureté qui permet d'avoir des pièces justificatives de l'existence du contrat.

Conclusion

L'objectif fixé, celui de caractériser les formes de contractualisation dans les Communes de Nikki et de Kérou situées au nord, et dans la Commune de Glazoué située au centre du Bénin est atteint. Les producteurs ont connaissance des quatre formes de contrats suivantes et les utilisent pour l'accès au financement et la mise en marché de leur production : le contrat de production ; le contrat de commercialisation ; le contrat de stockage assimilé au warrantage ; le contrat de préfinancement. Plusieurs acteurs interagissent au sein de ces formes de contrat et ces acteurs varient d'une forme de contrat à une autre. Les différentes formes de contrat présentent bien des similitudes que des aspects très distincts. Les formes de contrat jouent un rôle très crucial dans l'accès au financement et la mise en marché des produits agricoles dans le milieu d'étude. Cependant, ces formes de contrat présentent un certain nombre de limites qui mérite d'être mitigé. La prise en compte de ces limites va pouvoir contribuer à garantir une meilleure valorisation des produits agricoles des producteurs dans le milieu d'étude et au Bénin en particulier.

Références bibliographiques

- Adegbola, P.Y., Singbo, A.G., 2005 : Etude sur le financement de la commercialisation des produits agricoles au Bénin. Groupe de Commercialisation des produits agricoles, AGSF de l'organisation des Nations Unies pour l'Alimentation et l'Agriculture (FAO), 26 p.
- Adjobo, O.M.F.R., Yabi, J.A., 2020 : Déterminants Socio-Economiques de l'adoption des modes de vente de la noix d'anacarde dans les Communes de Djougou, Tchaourou et Glazoué au Bénin. *European Scientific Journal*, 16(19), 313-336.
- Akra, D.E., 2013 : Agriculture contractuelle et production agricole sous contrat en République populaire de Chine. Rapport scientifique, 74 p.
- Arouna, A., A. Olounlade, A. Diagne, G. Biao, 2015: Impact Assessment of Contract Farming on Rice Producers' Income: Benin Case Study. *Annales des Sciences Agronomiques* 19, 617–629.
- Assassi, S., A. Daoudi, P. J. Colin, 2020 : Quelle place pour les petits exploitants dans l'agriculture contractuelle ? Le cas de la tomate industrielle en Algérie. *Cah. Agric. Hosted by EDP Sciences*, 15 p. <https://doi.org/10.1051/cagri/2020023>.
- Bouamra-Mechemache, Z., S. Duvaléix-Treguer, A. Ridier, 2015 : Contrats et modes de coordination en agriculture. *Économie rurale. Agricultures, alimentations, territoires*, pp. 7–28.
- Brossier, J., E. Chia, E. Marshall, 1984 : Les agriculteurs et leurs pratiques de trésorerie. *Économie rurale* 161, pp. 46–49.
- Chemla, G., Milone, M., 2017 : La finance vue à travers la théorie des contrats incomplets. Chapitre 17-Oliver Hart. *Les Grands Auteurs de la Finance*, Editions Management et Sociétés, pp. 517-541.
- Cholez, C., 2018 : Les contrats de production entre agriculteurs, collecteurs et industries : un levier pour développer les légumineuses, in: *Colloque de Restitution LEGITIMES*. 19 p.
- Del Villar, M. P., Z. H. Rakotofiringa, J. E. Randriamihary, P. Aufray, F.J. Belieres, 2020 : Etude chaîne de valeur Maïs & Soja - Alimentation Animale ; Augmentation de l'offre en maïs et soja et conditions de contractualisation avec le secteur de production d'aliments pour l'élevage. Volet 2 : Chaîne de valeur. Rapport du CIRAD et du Ministère de l'Agriculture, de l'Elevage et de la Pêche (MAEP), République du Bénin, 42 p.
- Egah, J., 2021 : Adaptation des formes de financement agricole au changement climatique : cas du warrantage au Bénin. *Tropicicultura*, Volume 39, Numéro 4, 1923, 17 p. DOI : 10.25518/2295-8010.1923. <https://popups.uliege.be/2295-8010/index.php?id=1923>.
- Egah, J., Baco, M.N., 2016 : Déterminants de l'adoption des formes de warrantage du maïs au Bénin. *Sciences Naturelles et Appliquées, Spécial hors série n° 2 - décembre*, Science et technique, Sciences naturelles et agronomie, pp. 71-85. https://revuesciences-techniquesburkina.org/index.php/sciences_naturelles_et_appliquee/article/view/869/762.
- Ferreira, A.D., 2016 : Agriculture et réseau agro-alimentaire : Le rôle de la contractualisation, in: *Éditions de l'IHEAL. Éditions de l'IHEAL*. 147-182. <https://doi.org/10.4000/books.iheal.857>.
- Fuglie, K., M. Gautam, A. Goyal, F. William, F.W. Maloney, 2019: *Harvesting Prosperity: Technology and Productivity Growth in Agriculture*, (35p). doi: 10.1596/978-1-4648-1393-1. A PDF of the final book, once published, will be available at <https://openknowledge.worldbank.org/> and <http://documents.worldbank.org/>, and print copies can be ordered at www.amazon.com.
- Garrido, E.S., Sanchez, I.S., 2015 : Warrantage paysan au Burkina Faso. Rapport de recherche Oxfam, 61 p.

- Gogohounga, M., I. A. Labiyi, A. G. Coami, Y. E. Miassi, N. Ollabode, J. A. Yabi, 2019 : Caractérisation des formes de contractualisation dans la filière anacarde dans le département des collines au Bénin. *Agronomie Africaine* 31, 173–186.
- Gouillat, E., 2014 : Le warrantage, un système au service du financement des producteurs agricoles. Le Portail Microfinance, Janvier, 23 p.
- Haque, T., 1999: Contract Farming in India, National Centre for Agricultural Economics and Policy Research, New Delhi (mimeo). Rapport scientifique, 165 p.
- Hart, O., 1995: Firms, Contracts and Financial Structure. Oxford University Press, Oxford. 446 p.
- Henninger, M.-C., Barraud-Didier, V., 2013 : La complexité du lien adhérent-coopérative. La complexité du lien adhérent-coopérative: une relation marchande fondée sur des échanges sociaux. *Économies et sociétés*, pp. 1975–1993.
- Lothoré, A., Delmas, P., 2009 : Accès au marché et commercialisation de produits agricoles Valorisation d'initiatives de producteurs. L'AFD, du CTA ET d'Inter-Réseaux développement rural. 178 p.
- Magrini, M.-B., C. Cholez, L. Bettoni, M. Bouroullec, M. Dervillé, D. Krajieski, G. Nguyen, 2021 : Le contrat de production est-il un levier de transition dans les filières agricoles? Proposition d'un agenda de recherche, in: 15èmes Journées de Recherche En Sciences Sociales (JRSS) SFER-INRAE-CIRAD. 29 p.
- Moustafa, R., S. Kpenavoun Chogou, J. F. Nazeba, 2022 : Impact du warrantage sur l'accès aux aliments des ménages des producteurs de maïs dans le Nord-Est du Bénin. *Bulletin de la Recherche Agronomique du Bénin (BRAB)*, Novembre 2022, Volume 32, N° 03, pp. 53-72. ISSN imprimé (print ISSN) : 1025-2355 et ISSN électronique (on line ISSN) : 1840-7099. En ligne (on line) sur le site web <http://www.inrab.org>
- Ogouvide, F.T., L. C. Hinnou, R.N. Ahoyo-Adjovi, 2021 : Analyse de la rentabilité économique du warrantage des produits vivriers au Bénin. *Int. J. Biol. Chem. Sci.* 15(5): 2008-2022, October. ISSN : 1997-342X (Online), ISSN : 1991-8631 (Print) Paper, <http://ajol.info/index.php/ijbcs>. <http://indexmedicus.afro.who.int>. Available online at <http://www.ifgdg.org>
- Olounlade, A.O., A. Arouna, A. Diagne, G. Biaou, 2011 : Evaluation de l'impact des contrats agricoles sur le revenu des producteurs du riz: cas du Bénin. Rapport scientifique, INRAB. (10 p)
- Pokrivcak, J., Slovenska, P., 2002: Agricultural credits and contracts. *Agricultural economics* (Praha) 48, 215–218. <https://doi.org/10.17221/5305-AGRICECON>
- Ruf, F., 2013 : Agriculture contractuelle et boom de l'hévéaculture villageoise en Côte d'Ivoire. *Cahiers d'agricultures*, 22(1), 46-52.
- Singh, S., 2004: Contract Farming of Seed in India: A Study of Private and Public Sector Performance. *Indian Journal of Agricultural Marketing*, Vol.18, No.1, January-April, pp. 89-99.
- Sodjinou, E., L.C. Glin, G. Nicolay, S. Tovignan, J. Hinvi, 2015: Socioeconomic determinants of organic cotton adoption in Benin, West Africa. *Agricultural and Food Economics* 3, 1–22.
- Tefera, A.D., Bijman, J., 2021: Economics of contracts in African food systems: evidence from the malt barley sector in Ethiopia. *Agricultural and food economics* 9 (26), 21 p.
- Thiery, E., H.B. Chedly, P. Pierret, P. Veysset, G. Brunschwig, 2019 : Caractérisation du fonctionnement de systèmes de polyculture-élevage au niveau du territoire: approche par l'analyse de coûts de transactions. *Innovations Agronomiques* 72, 15–29.
- Yai, E.D., F.C. Biaou, G. Biaou, 2022 : Optimisation du warrantage : un cadre d'analyse conceptuel appliqué au Bénin. *Les Cahiers du CREAD* 38, 139–162.
- Yo, O.B.S., N.M. Baco, I.A. Labiyi, J.A. Yabi, 2020 : Déterminants du Recours à la Contractualisation par les Acteurs de la Chaîne de Valeur Ajoutée du Riz Étuvé au Nord-Ouest du Bénin. *European scientific journal*, March edition, Vol.16, No.9, ISSN: 1857 – 7881 (Print) e – ISSN: 1857- 7431 16(9), pp. 128-150. Doi:10.19044/esj.2020.v16n9p128. URL:<http://dx.doi.org/10.19044/esj.2020.v16n9p128>.