



L'agriculture sous contrat

Un nouveau guide de la FAO soutient que bien gérée, l'agriculture sous contrat s'est avérée efficace en permettant au secteur de la petite agriculture d'accéder à la vulgarisation, à la mécanisation, aux semences, aux engrais et au crédit, ainsi qu'à des marchés garantis et rentables pour l'écoulement de la production. Selon *Contract farming*:

Partnerships for growth, l'approche de l'agriculture sous contrat peut contribuer à la fois à accroître le revenu des cultivateurs et à assurer une plus grande rentabilité aux promoteurs. Lorsqu'elle est bien organisée et gérée de manière efficace, l'agriculture sous contrat réduit les risques et l'incertitude pour les deux parties. Cette méthode devrait avoir un potentiel considérable dans les pays où l'agriculture à petite échelle demeure diffuse. Dans bien des cas, les petits exploitants ne sont plus en mesure de soutenir la concurrence s'ils n'ont pas accès aux services que fournissent les entreprises.

Dans le nord de l'Inde, par exemple, une multinationale a mis 400 cultivateurs sous contrat pour la production de tomates hybrides destinées à la fabrication de concentré de tomate. Une étude de ce programme a confirmé que le rendement et les revenus de ces exploitants étaient supérieurs de près de 50 pour cent en moyenne à ceux des autres producteurs de tomates sur le marché libre.

À Sri Lanka, un commerce florissant d'exportation de cornichons a été mis sur pied grâce à des contrats entre plusieurs entreprises et plus de 15 000 producteurs cultivant chacun une parcelle d'environ 0,5 hectare. À bien plus grande échelle, en Thaïlande, plus de 200 000 agriculteurs cultivent de la canne à sucre pour les 46 sucreries du pays dans le cadre d'un système parrainé par le gouvernement qui attribue aux producteurs et aux usiniers, respectivement, 70 et 30 pour cent du revenu net total.

Accès aux intrants... "Les avantages et les inconvénients de l'agriculture sous contrat varient selon le contexte physique, social et commercial dans lequel les commanditaires et les cultivateurs opèrent" est-il indiqué dans le guide de la FAO. " Pour les producteurs, le principal avantage est que le commanditaire achètera généralement la totalité de la production, pour laquelle des paramètres précis de qualité et de quantité ont été indiqués. Les contrats peuvent permettre aux cultivateurs de bénéficier d'une vaste gamme de services techniques, de gestion et de vulgarisation autrement inaccessibles. D'autre part, les



producteurs peuvent affecter le contrat en garantie au moment de négocier auprès d'une banque commerciale un crédit pour l'achat d'intrants."

Les petits exploitants sont souvent réticents à adopter de nouvelles technologies en raison des risques et des coûts qui peuvent y être attachés. Avec l'agriculture sous contrat, les agro-industries privées offriront généralement ces technologies d'une manière plus efficace que les services publics de vulgarisation agricole, parce qu'elles ont un intérêt économique direct à améliorer la production des cultivateurs. De fait, la plupart des grandes entreprises préfèrent assurer leur propre vulgarisation. Au Kenya, par exemple, une importante sucrerie emploie une trentaine de vulgarisateurs pour ses 1 800 cultivateurs sous contrat. Ces agents sont principalement chargés de mettre en place les capacités de gestion nécessaires pour l'application de nouvelles techniques de transplantation, de culture et de récolte. La société prévoit en outre des programmes de formation à l'intention des cultivateurs, et organise des journées de démonstration sur le terrain pour illustrer les toutes dernières méthodes de production de la canne à sucre.

Grâce à l'agriculture sous contrat, le cultivateur apprendra notamment à tenir une comptabilité, à tirer le meilleur parti des ressources de l'exploitation, à faire un usage plus efficace des produits chimiques et des engrais, et à reconnaître l'importance de la qualité et des exigences des marchés d'exportation. Les producteurs apprennent également à effectuer les opérations agricoles selon un calendrier strict et ils appliquent souvent

à d'autres cultures de rente et de subsistance les techniques introduites par les responsables.

Un autre avantage de l'agriculture sous contrat est celui d'offrir des prix stables. Selon la FAO, "les profits que les cultivateurs tirent de leur production sur le marché libre sont fonction des prix courants et de leur capacité de négocier avec les acheteurs. L'agriculture sous contrat peut réduire dans une certaine mesure cette incertitude. Les commanditaires indiquent souvent à l'avance les prix à payer, et les spécifient dans le contrat". Ils libèrent également les cultivateurs de la nécessité de trouver des acheteurs locaux et internationaux et de négocier avec eux, et organisent généralement le transport de la production à partir de la ferme.

...et "acceptabilité politique". En échange des garanties de prix qu'ils offrent, des prêts, des intrants et des conseils techniques, les commanditaires bénéficient eux aussi d'avantages précis. Le premier est celui de "l'acceptabilité politique". Les gouvernements sont souvent réticents face aux grandes plantations et certains s'activent pour les fermer et en redistribuer les terres. Au Zimbabwe par exemple, l'agriculture sous contrat est vivement encouragée dans le secteur de la canne à sucre, du thé et du coton. En Amérique centrale, les multinationales ont abandonné les grandes bananeraies pour passer des contrats individuels avec les producteurs. Cette tendance est également observée dans l'industrie internationale du tabac, où dans plusieurs pays les petites exploitations se sont substituées aux grandes plantations.

L'agriculture sous contrat permet par ailleurs aux entreprises d'avoir accès aux récoltes sur des terres qui n'auraient pas été disponibles autrement, avec l'avantage supplémentaire de ne pas avoir à les acheter ou à les louer. Travailler avec de petits exploitants sous contrat leur permet de partager les risques, de trouver des sources fiables de matières premières pour les usines de transformation, et de garantir la conformité de leurs produits aux normes de qualité.

Cela étant, l'agriculture sous contrat comporte un certain degré de risque qui doit être accepté par les deux parties. Pour les cultivateurs, il s'agit de

l'incertitude liée à des cultures nouvelles et inconnues, et au fait de produire pour des marchés qui peuvent ne pas répondre toujours à leurs attentes - ou aux prévisions des commanditaires. Selon le guide, "de sérieux problèmes peuvent surgir si les cultivateurs estiment que la société refuse de partager les risques, même si celle-ci est en partie responsable des pertes. En Thaïlande, une entreprise qui avait passé contrat avec des producteurs pour l'élevage de poulets a imposé un prélèvement sur leurs revenus en compensation de la possibilité d'un taux de mortalité élevé des volailles. Cette initiative a fortement irrité les producteurs qui estimaient que l'une des causes du problème était justement la qualité médiocre des poulets fournis par l'entreprise". Une mauvaise gestion peut être à l'origine d'une surproduction, et les commanditaires peuvent alors "être tentés de manipuler les normes de qualité pour réduire les achats". L'un des principaux risques pour les exploitants est celui de l'endettement causé par des problèmes de production, des conseils techniques inadéquats, un changement sensible des conditions du marché, ou le non-respect des contrats de la part de la société.

"Le système de l'agriculture sous contrat devrait être considéré comme un partenariat entre l'agro-industrie et les exploitants", telle est la conclusion du guide de la FAO. "Pour porter ses fruits, il nécessite un engagement à long terme des deux parties. Les accords exploités de la part des entreprises agroalimentaires n'auront sans doute qu'une durée limitée et peuvent compromettre leurs investissements. Pour leur part, les producteurs doivent considérer qu'il est probablement dans leur intérêt à long terme de respecter leurs arrangements contractuels". Toutefois, la FAO met en garde: "L'agriculture sous contrat doit être le fruit d'une décision commerciale. Il ne s'agit pas d'un modèle de développement que les donateurs, les gouvernements ou les ONG pourraient tester là où d'autres stratégies de développement rural auraient échoué. Les projets motivés par des préoccupations essentiellement politiques et sociales, plutôt que par des réalités économiques et techniques, se solderont inévitablement par un échec."