



L'agriculture contractuelle : un partenariat gagnant-gagnant entre agriculture familiale et entreprises ?

Le cas du Burkina Faso

Depuis les années 2000, l'appel du "secteur privé" pour moderniser les agricultures africaines s'est renforcé. En effet, le déficit commercial agricole du continent africain s'accroît. Des populations, rurales principalement, y souffrent d'extrême pauvreté et de sous-alimentation. La demande urbaine évolue rapidement en volume et en qualité. Les financements publics ne peuvent seuls répondre à ces enjeux. Dès lors, on considère que le secteur agro-alimentaire, de la production à la transformation représente donc des opportunités d'investissements pour les entreprises dont on espère qu'elles apporteront de nombreuses améliorations.

A ce titre, l'agriculture contractuelle est de plus en plus conçue comme un outil parmi d'autres de renforcement des filières agricoles, d'amélioration de la sécurité alimentaire et nutritionnelle et des revenus des producteurs.

Mais au fait, qu'est-ce que l'agriculture contractuelle ?

Parmi les définitions de l'agriculture contractuelle, nous en proposons trois qui se complètent.

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

"Une forme d'intégration verticale des filières agricoles qui confère à une entreprise, un contrôle plus étroit sur le processus de production, mais également sur la quantité, la qualité, les caractéristiques et le calendrier de ce qui est produit" (Martin Prowse, 2013).

"La contractualisation consiste en des contrats à terme qui spécifient les obligations des producteurs et des acheteurs en tant que partenaires d'affaires". (GIZ, agence internationale de coopération allemande, 2014).

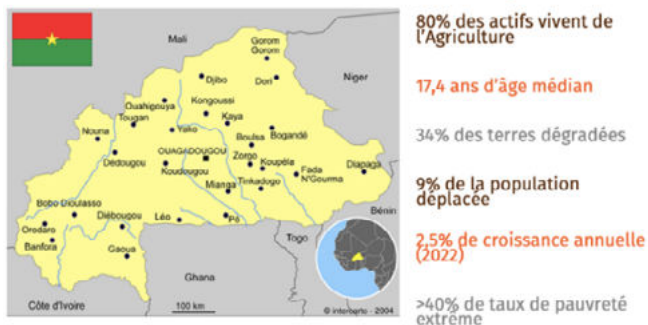
On retiendra plusieurs éléments de ces différentes définitions :

- Un accord entre deux parties avec des engagements contraignants à propos d'un produit en quantité, qualité, délais et prix.
- Un "partenariat d'affaires" entre un **donneur d'ordre** (l'entreprise) et un **exécutant** (le producteur ou le groupe de producteurs) qui peut être un rapport de **subordination** et compromettre d'une relation "équilibrée" entre l'exploitant agricole et l'entreprise.
- Une intégration verticale impliquant l'ensemble des acteurs d'une filière de la production au produit final, en passant par les fournisseurs d'intrants, les transformateurs et les commerçants qui permet à l'entreprise de contrôler l'ensemble des maillons (notamment en termes de prix).

Le Burkina Faso

Le secteur agricole représente plus de 30 % du PIB. Près de 80% des actifs vivent de l'agriculture (INSD, 2018). La production vivrière a fortement crû ces dernières années surtout par l'augmentation des surfaces cultivées, sans pour autant suivre la croissance de la population.

Burkina Faso : quelques données socio-économiques



Les petites exploitations familiales ont en général une faible productivité ; la part d'autoconsommation est élevée et les chaînes de valeur sont peu intégrées.

Les céréales pluviales occupent 2/3 des surfaces cultivées et sont donc les principales cultures vivrières devant le maraîchage. Le coton et depuis quelques années, le sésame, sont les cultures de rente les plus répandues. L'élevage est extensif et familial, avec de très faibles niveaux de transformation. Seul le secteur avicole, fort dynamique autour des villes, fait exception.

Avec un accès au foncier plus difficile, des aléas climatiques en hausse et une dégradation de la fertilité des sols, les systèmes d'exploitation doivent évoluer vers des systèmes plus résilients.

Le Burkina Faso souhaite développer l'agriculture contractuelle. Cela se traduit notamment par la mise en œuvre du projet PACTE (projet d'agriculture contractuelle et de transition écologique) de l'Agence Française de Développement soutenu par l'Union Européenne.

Si le potentiel du système contractuel est bien réel, la faible structuration du secteur agro-alimentaire est aggravée par la crise sécuritaire et humanitaire sans précédent que traverse le pays. Elle provoque l'abandon d'espaces de production et désorganise les circuits de commercialisation.

Comment envisager dans un tel contexte le développement d'une agriculture contractuelle efficace et bénéfique pour l'ensemble des acteurs ?

La présente synthèse se propose de contribuer à la réflexion, en partageant des résultats issus de divers travaux tels que l'étude conduite par Inter-réseaux en 2020/2021 sur l'état des lieux du secteur privé dans l'agro-alimentaire au Burkina Faso, des revues documentaires, une étude de capitalisation d'expériences sur les partenariats entre

organisations paysannes et entreprises, conduite par Inter-réseaux en 2021 et un atelier débat animé en mai 2023, basé sur les résultats de ladite étude et dont le sujet central était "comment mieux connecter les entreprises du secteur agro-alimentaire burkinabé aux agriculteurs familiaux ?".

Zoom sur un cas concret et ses avancées : le Programme d'Appui à la Promotion des Filières Agricoles (PAPFA)

Le PAPFA est une initiative conjointe du Gouvernement burkinabé et du Fonds International pour le Développement Agricole (FIDA). Il est mené dans l'ouest du pays, dans les régions Hauts Bassins, des Cascades et de la Boucle du Mouhoun.



Le projet comprend deux composantes :

- L'amélioration de la productivité et de la production agricole via l'accès aux intrants, au matériel et au conseil agricole, et la réalisation d'infrastructures agricoles ;
- L'appui à la valorisation et la commercialisation des produits agricoles via la promotion de la contractualisation entre OP, transformateurs et commerçants.

Le projet a démarré en 2019 par l'organisation de 3 rencontres régionales sous l'égide des chambres régionales d'agriculture, à Bobo Dioulasso, Banfora et Dédougou. En 2020, avec la GIZ, les acheteurs et vendeurs potentiels ont été identifiés. L'évaluation à mi-parcours de 2022 a mis en évidence des résultats mitigés (concrétisation de 82 contrats sur 367 potentiels) qui permettent néanmoins d'identifier 5 éléments porteurs de succès pour les 3 filières principales : le riz, le niébé et le sésame.

Les partenariats intégrés avec les agro-industries (filière riz)

Les contrats avec des agro-industries sont ceux qui permettent des formes d'accords pré-campagne les plus intégrés, avec la fourniture de services par l'entreprise et/ou la facilitation de l'accès au crédit. Ce modèle est extrêmement porteur sur la filière riz où les rizeries industrielles et semi-industrielles sont en forte concurrence et cherchent à sécuriser leur approvisionnement en quantité mais aussi en qualité. Les rizeries recherchent des coopératives pour élargir et diversifier leur approvisionnement, en particulier dans la région des Hauts-Bassins. Pour les OPB, les contrats pré-campagne avec ces acteurs sont une véritable opportunité pour accéder au crédit.

Expérience de l'entreprise Faso Malo

Faso Malo collabore avec une vingtaine de coopératives de producteurs de riz, situées dans les provinces du Houet et du Kéné Dougou, pour l'approvisionnement de son usine de Bama. Elle transforme entre 900 et 1000 tonnes de riz par an.

Avant la campagne, Faso Malo signe des contrats avec les coopératives qui précisent la variété, la quantité, le prix, les normes de qualité (taux d'humidité et d'impureté), les modalités de paiement et de livraison, et les conditions de règlement des litiges.

Faso Malo obtient chaque année de la Caisse populaire une ligne de crédit pour le préfinancement des campagnes des coopératives partenaires. Lorsqu'une coopérative signe un contrat avec Faso Malo, elle peut obtenir un crédit sans garantie et à taux préférentiel.

Pour certaines coopératives, Faso Malo facilite également l'accès aux intrants (négociation d'un tarif préférentiel auprès de Nafaso ; dotation en engrais au niveau de la Direction régionale en charge de l'agriculture et des aménagements hydro-agricoles).

Le respect des contrats par les coopératives est un important souci pour Faso Malo.

Contractualisation informelle ou formelle avec des commerçants (filière sésame)

Sur certaines filières, la contractualisation informelle avec les commerçants est extrêmement bien ancrée. Certains commerçants disposent d'importantes surfaces financières et de réseaux d'intermédiaires dans les localités à travers lesquels ils fidélisent les producteurs individuels. La récolte est achetée sur pied. Des services informels sont fournis (sacs d'engrais, liquidité pour les événements sociaux) et sont remboursés en nature. Ce type de relations contractuelles repose sur un rapport de force très déséquilibré avec des conditions contractuelles souvent dictées par l'acheteur (notamment conditions et montant du remboursement en nature pour les services fournis).

La contractualisation formelle avec les commerçants est moins développée. Néanmoins, sur la filière sésame, des expériences réussies de commercialisation formelle avec des commerçants existent.

Ententes locales entre microentreprises rurales (MER) et organisations de producteurs (OP)

Le modèle d'affaire des ententes locales entre MER et OP doit sécuriser leur marché/approvisionnement en levant les obstacles liés aux coûts de transaction (volumes restreints et coûts de transport). Les ententes restent le plus souvent basées sur des contrats verbaux, la proximité et les liens sociaux garantissent la confiance. Elles intègrent parfois la

fourniture ponctuelle de services (sacs d'engrais, semences, petites avances financières) mais pas le préfinancement de la campagne.

Les MER préfèrent souvent contractualiser directement avec les producteurs plutôt qu'avec des coopératives qui sont jugées peu fonctionnelles.

Ce modèle d'entente est porteur sur la filière riz entre les unions d'étuveuses et les coopératives.

Expérience de la SCOOPS Nooma : contractualisation en deux temps

La SCOOPS Nooma, située dans la région de la Boucle du Mouhoun, compte 53 producteurs de sésame (dont 21 femmes). Elle produit entre 600 à 900 tonnes de sésame par an.

En 2017, la SCOOPS Nooma a signé pour la première fois des contrats de commercialisation, avec l'appui du projet Sésame (LWR, Afrique Verte, Nitidae). Entre 2018 et 2021, la SCOOPS Nooma a eu des contrats avec plusieurs commerçants qui ont été renouvelés, notamment avec l'établissement Sawadogo et Frères, El Shaddai SARL, et l'entreprise Wend Panga.

Dans un premier temps, la coopérative signe un précontrat avec l'acheteur qui précise la quantité et un prix planché (500 F CFA/kg). La présentation du précontrat et du compte d'exploitation permet à la coopérative d'obtenir des crédits (auprès d'Ecobank ou de la Caisse Populaire notamment).

Au moment de la commercialisation, le prix est rediscuté. La SCOOPS Nooma regarde le prix du marché mais aussi son compte d'exploitation pour évaluer le seuil de rentabilité. Si aucun accord n'est trouvé avec le commerçant sur un prix rentable, et que le délai de remboursement du crédit le permet, la coopérative garde le produit. En cas d'accord, le contrat est signé.

Pour la SCOOPS Nooma, la réussite de la contractualisation repose en premier lieu sur l'organisation interne. Une fois le précontrat signé, une assemblée est organisée pour informer les membres à la base et répartir les volumes contractualisés.

Dans la mesure où elle réalise des volumes de vente importants, la SCOOPS Nooma attire des commerçants qui offrent des prix intéressants et d'autres services (engrais), ce qui limite les ventes individuelles parallèles.

Contractualisation en cascade avec les unions (principalement riz et niébé)

La contractualisation en cascade (des OP contractent avec des unions d'OP qui contractent avec des acheteurs) est une piste encore peu explorée. Cela nécessite néanmoins d'identifier dans les zones et les filières des unions provinciales et/ou

régionales dynamiques sur la contractualisation et ayant des capacités d'agrégation, et fournissant des services aux membres.

Expérience de l'union des étuveuses de Houndé : des contrats oraux et individuels

L'union des étuveuses de Houndé dans la région des Hauts-Bassins regroupe 137 femmes. En 2021, elles ont étuvé 400 tonnes de paddy. L'union a fidélisé 20 producteurs individuels. Elle a préféré nouer des accords avec les producteurs individuels plutôt qu'avec une coopérative.

Les intrants fournis aux producteurs sont préfinancés sur les fonds propres de l'union (à partir d'un pourcentage prélevé sur ses bénéfices) et sont remboursés en nature à la récolte. Ils ne couvrent pas la totalité des besoins de préfinancement des producteurs.

La fourniture d'intrants a permis de fidéliser les producteurs. Les contrats sont généralement respectés. Après plusieurs campagnes d'entente, l'union note une amélioration de la qualité du produit.

Les marchés institutionnels (filères riz et niébé)

Sur le riz comme sur le niébé, il existe des marchés institutionnels porteurs, par exemple la SONAGESS, les prisons, les garnisons militaires, les mairies, les cantines scolaires, le Programme Alimentaire Mondial, ...). Mais les marchés institutionnels ont de fortes exigences : volume minimal, normes de qualité, capacité de préfinancement importante. Les délais de paiement sont souvent longs (voire très longs) et le prix n'est pas toujours avantageux. Ce modèle peut donc être promu pour les MER de transformation du riz et de commercialisation du niébé les plus structurées.

Expérience de l'union des étuveuses de Houndé

L'union des étuveuses de Houndé obtient des contrats de gré-à-gré avec la mairie de Houndé (achat de riz pour des cérémonies ou pour des dons de vivres). Elle a également des contrats avec des organisations confessionnelles (Eglise protestante, Catholic Relief Services) qui font des dons de vivres. Enfin, depuis plusieurs années, elle livre à la mine de Houndé : après un premier contrat écrit, les accords se font désormais par téléphone et simple bon de commande.

Expérience de l'union des étuveuses de Douna

L'union des étuveuses de Douna contractualisait avec le MENAPLN pour la livraison des cantines scolaires de Douna. Avec la délégation des achats institutionnels de riz aux mairies et les procédures d'achat par lot, l'union doit désormais passer par un commerçant, ce qui abaisse son prix de vente.

Expérience de l'USCCPA-BM

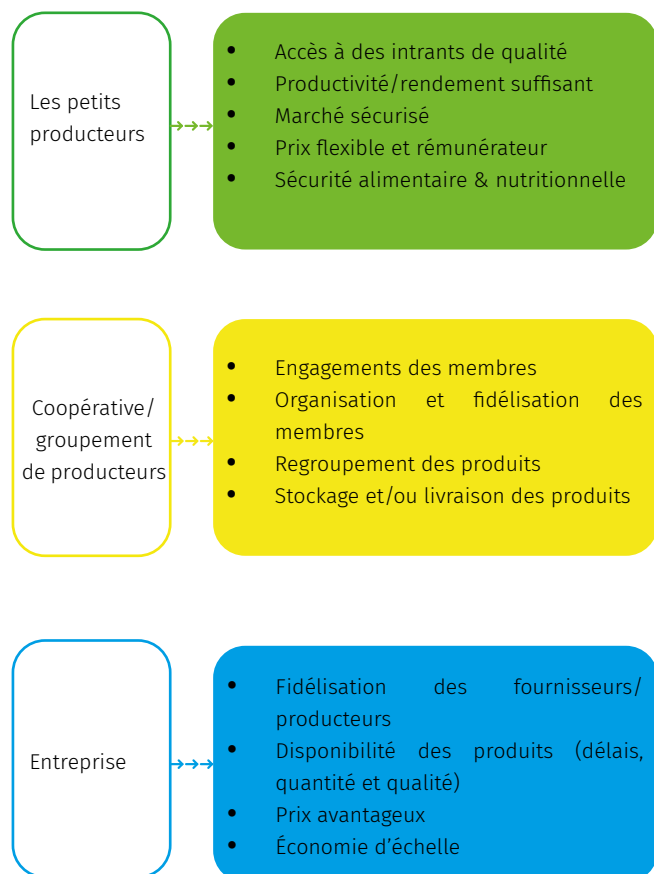
L'USCCPA-BM est une union basée à Dédougou (Boucle du Mouhoun) qui pratique la contractualisation en cascade depuis des années : l'union contractualise avec les coopératives membres, qui contractualisent à leur tour avec les producteurs membres, sur la base d'un plan de campagne. L'USCCPA-BM a créé un fonds pour la commercialisation qui sert de fonds de garantie pour lever des crédits.

Les producteurs sont payés en trois tranches : (i) intrants à crédit livrés avant la campagne ; (ii) avances reçues lors de la livraison des produits à la coopérative ; et (iii) dividendes distribués après la campagne de commercialisation.

Un minimum de 100 tonnes est imposé aux coopératives membres, pour encourager leur développement organisationnel, les inciter à recruter de nouveaux membres et à augmenter les quantités. Les coopératives ont l'obligation de vendre leurs productions à l'union.

Chaque coopérative dispose d'un magasin (réalisé avec l'appui de financements extérieurs mobilisés par l'union). Au sein de chaque coopérative, un animateur assure l'encadrement des producteurs et un gestionnaire de stocks est chargé de contrôler la qualité et d'assurer la traçabilité.

Analyse : l'agriculture contractuelle au Burkina Faso, des enjeux communs et des conditions spécifiques



Au Burkina Faso, l'agriculture contractuelle implique généralement d'une part les organisations de producteurs (elles-mêmes constituées de petits producteurs/agriculteurs familiaux) et d'autre part les entreprises de l'aval (transformation agro-alimentaire ou commercialisation). Ces partenariats peuvent être oraux ou écrits.

Les enjeux communs

- Rentabilité/maîtrise des coûts
- Financement/accès au crédit
- Capacité d'adaptation aux fluctuations des marchés/prix
- Capacité à faire face aux risques socio-politiques et climatiques
- Partage des risques
- Capacités techniques

Les défis de l'agriculture contractuelle dans le tissu économique burkinabé

L'agriculture contractuelle peut être un levier puissant à condition de relever les principaux défis présentés ci-dessous, de manière non exhaustive.

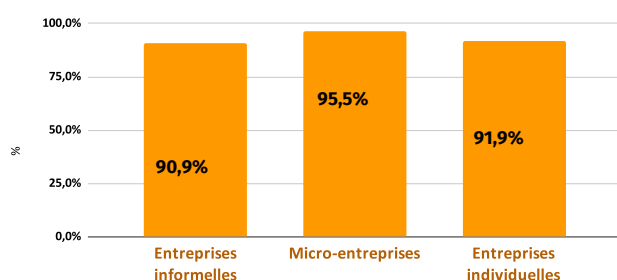
La faible structuration du secteur privé, notamment le secteur privé dans l'agroalimentaire

De manière générale, le système de l'agriculture contractuelle est porté par le secteur privé qui passe commande des produits agricoles. Cependant, au Burkina Faso le secteur privé est encore embryonnaire, du point de vue de la taille, de la forme juridique (formel ou informel).

91% des entreprises sont informelles. L'absence de visibilité sur leurs activités a des conséquences sur leur accès aux crédits et aux appuis techniques et formations, et a fortiori leur capacité à contractualiser avec les OP¹.

Etat des lieux du secteur privé burkinabé (inter-réseaux, 2021)

% par rapport aux types d'entreprises parmi les entreprises recensées



1 L'inclusion financière rend compte de la possibilité pour les individus et les entreprises d'accéder à toute une gamme de produits et de services financiers (transactions, paiements, épargne, crédit, assurance) qui soient d'un coût abordable, utiles, adaptés à leurs besoins et proposés par des prestataires fiables et responsables. (Banque mondiale)

Pour ce qui concerne les 9% d'entreprises formelles, une très grande majorité sont des micro-entreprises (96,5%) de moins de 10 salariés et avec un chiffre d'affaires annuel inférieur à 15 millions de FCFA (22 867 €). En termes de statut, la plupart sont des entreprises individuelles (92 %). Il y a très peu de sociétés à responsabilité limitée et de sociétés anonymes.

Plus de la moitié (52,6%) des entreprises recensées sont dans le commerce et les services (28,2%). Les acteurs privés sont concentrés dans les deux principales villes du pays : Ouagadougou (54,4%) et Bobo Dioulasso (17,3). Or, les expériences montrent que le succès des partenariats entre OP et entreprises est fortement lié à l'ancrage local de l'entreprise.

On observe néanmoins un engouement des acteurs privés pour une meilleure structuration. Les agriculteurs s'organisent en OPA², par filière. Des associations se créent au niveau de certains grands maillons (fournisseurs d'intrants, collecteurs, transporteurs ; commerçants, transformateurs, exportateurs).

Ces organisations se réunissent en **interprofessions** par filière.

Pour les OPA, la grande difficulté reste leur formalisation, surtout en conformité avec l'Acte Uniforme de l'Organisation pour l'Harmonisation en Afrique du Droit des Affaires (OHADA) et avec la loi 50-2012/AN³.

A ce jour une quinzaine d'OPA sont formalisées selon cette loi et concernent notamment les filières anacarde, oignon, mangue, banane, sésame, riz, lait, karité, moringa, miel, tomate, niébé, manioc et maïs (SNDAC, 2023). La Fédération Nationale des Industries de l'Agro-alimentaire et de Transformation du Burkina (FIAB) est également une OPA et un acteur majeur dans le secteur agroalimentaire burkinabé.

Sur la période 2020-2021, Inter-réseaux a conduit une étude sur l'état des lieux des dispositifs d'appui aux acteurs privés dans le secteur agroalimentaire du Burkina Faso. En mars 2023, une actualisation et une infographie interactive ont été réalisées pour mettre cette information à la disposition de la communauté des acteurs du développement rural mais également pour leur permettre de contribuer à la mise à jour permanente de cette infographie. L'infographie se trouve [ici](#).

Le niveau d'organisation et de professionnalisation des organisations paysannes

Au Burkina Faso, le réseau historique important d'organisations paysannes est relativement morcelé. Leurs membres sont en grande majorité des petits exploitants agricoles qui ont une faible productivité. Pour bénéficier d'une meilleure intégration dans les chaînes valeurs via l'agriculture contractuelle, ils doivent faire partie d'une OP forte et structurée. Mais des entreprises préfèrent contractualiser directement avec les producteurs individuels pour ne pas avoir à faire face à des interlocuteurs plus forts. Pourtant,

2 Organisations Professionnelles Agricoles

3 Loi portant réglementation des organisations interprofessionnelles des filières agricoles, sylvo-pastorales, halieutiques et fauniques du Burkina Faso

paradoxalement, les entreprises se désolent de l'incapacité des agriculteurs à s'organiser, à regrouper les récoltes, à "parler d'une seule voix" (avoir un interlocuteur unique).

En fin de compte, une meilleure organisation professionnelle des producteurs facilite chaque étape d'un partenariat (préparation et application d'un contrat). Le respect des engagements contractuels aussi bien par les producteurs que par l'entreprise contractante en est mieux assuré. Or, le non-respect des engagements contractuels (quantité, qualité, délais, prix) est souligné comme étant la plus grande difficulté.

L'expérience du système contractuel au Burkina Faso montre que l'enrichissement des contrats par des services fournis par l'entreprise (intrants et/ou formations par exemple) est un facteur de succès du partenariat. C'est notamment le cas dans la filière coton. Mais ceci favorise une dépendance importante des agriculteurs vis-à-vis des entreprises en cas de faible organisation des producteurs. En revanche, une organisation paysanne bien structurée a plus de possibilités de lier d'autres types de partenariats avec des fournisseurs d'intrants, pour obtenir de meilleurs prix ou encore pour obtenir l'appui des banques. Ses membres mieux servis lui sont plus fidèles.

Le cadre juridique complexe

L'harmonisation des textes juridiques est un défi majeur. Les contrats passés dans ce cadre sont régis entre autres par le code civil, les actes de l'OHADA sur le droit commercial général et surtout la loi n°070-2015/CNT⁴. Mais d'autres textes entrent aussi en ligne de compte, notamment la loi n°16-2017/AN⁵ et la loi 50-2012/AN qui permet aux organisations interprofessionnelles de conclure des « accords interprofessionnels » (SNDAC, 2023).

Cette liste qui n'est pas exhaustive montre que l'agriculture contractuelle manque d'un cadre spécifique qui permettrait, par exemple, le règlement des litiges prenant en compte le statut et le profil spécifiques de l'exploitant agricole.

La question de la durabilité du modèle économique

Le secteur agricole burkinabè est essentiellement composé d'agriculteurs familiaux regroupés dans de petites organisations paysannes et les entreprises sont elles-mêmes familiales, informelles et de de très petites, petites et plus rarement moyennes entreprises (TPME).

Dans ce contexte, l'agriculture contractuelle est le plus souvent promue par des aides extérieures sous forme de projets mobilisant souvent des ONG qui "amorcent" les partenariats entre organisations paysannes et entreprises. Ces appuis extérieurs accompagnent aux plans techniques et/ou financiers les acteurs contractants au démarrage, mais la pérennité du modèle contractuel doit être rapidement assurée.

Les entreprises, aussi bien que les OP, doivent initier des activités régulières de prospection, d'identification de nouveaux partenariats ou de consolidation des anciens, de mobilisation de ressources financières via les institutions financières agricoles, de conclusion et de gestion des contrats et des partenariats.

Cela dit, il faut bien constater que la plupart des projets mettent l'accent plutôt sur des formations en itinéraires de production à l'endroit des exploitants agricoles, sur leur mise en relation avec des entreprises (potentiels acheteurs) et/ou avec des institutions financières, avec parfois des fonds de garanties à leur disposition.

En revanche, un accompagnement plus structurant des deux parties (OP et entreprises) en termes de capacités organisationnelles, de gestion (administrative et comptable), de négociation et de communication et marketing est plus rare.

La sécurité alimentaire et la durabilité environnemental

L'agriculture contractuelle au Burkina Faso est promue essentiellement dans les filières riz, maïs, niébé pour les cultures vivrières et les filières coton, sésame, karité, anacarde pour les cultures de rente.

S'agissant des céréales (mil, maïs, sorgho, riz) qui occupent les 2/3 des superficies cultivées au Burkina Faso et sont les principales cultures vivrières (Inter-réseaux, 2021), si les agriculteurs trouvaient de vrais avantages dans la contractualisation, elle pourrait prendre de l'ampleur et les inciter à réduire la diversité de leurs cultures, et à vendre l'essentiel voire la totalité de leurs récoltes. Si les prix sont rémunérateurs, la vente les mettra à l'abri d'une insécurité alimentaire. Si au contraire les prix ne sont pas suffisamment rémunérateurs, pour des raisons conjoncturelles par exemple, leur sécurité alimentaire se retrouverait compromise.

Aussi, une attention particulière devrait être portée à deux facteurs :

- Le rapport entre les quantités contractualisées et le potentiel de production des exploitants agricoles, de sorte à préserver la part nécessaire à l'autoconsommation ;
- L'encouragement à la diversification des cultures.

Il existe également un risque environnemental tout aussi important du fait que la recherche légitime d'accroissement des rendements et de la productivité peut conduire à une utilisation intensive d'intrants chimiques, parfois non homologués. La promotion de contrats prenant en compte ce risque environnemental devrait permettre de le maîtriser. Des dispositifs d'appui-conseils indépendants des entreprises (Etat, OPA) sont à cet égard souhaitables.

La sécurité et la stabilité socio-politique

Le Burkina Faso est confronté depuis 2015 à une très grande insécurité grandissante provoquée par des groupes armés terroristes. Cette insécurité, même si elle est aussi présente

⁴ Loi du 22 octobre 2015 portant loi d'orientation agro-sylvo-pastorale, halieutique et faunique au Burkina Faso

⁵ Loi du 27 avril 2017 portant organisation de la concurrence au Burkina Faso

dans les grandes villes, induit davantage d'impacts socio-économiques dans les zones rurales. Selon le rapport de situation (août 2023) d'OCHA⁶, au Burkina Faso, environ 2 millions de Burkinabé (soit 10% de la population) ont quitté leurs localités pour rejoindre les grandes villes ou des zones rurales relativement plus sécurisées, abandonnant ainsi leurs champs ou parcelles culturales.

Le secteur agricole s'en trouve largement impacté et par conséquent le modèle de l'agriculture contractuelle. L'atelier-débat organisé par Inter-réseaux en mai 2023 a proposé de se pencher sur cette question en donnant la parole aux producteurs et autres acteurs privés participants.

Ces échanges ont mis en lumière d'une part les difficultés de production des agriculteurs à cause de la hausse des prix des intrants et surtout de l'inaccessibilité à la terre (en lien avec l'insécurité) et d'autre part les difficultés évidentes d'approvisionnement rencontrées par les entreprises.

Certaines entreprises comme AgroServ Industrie⁷ auraient même dû importer des céréales (maïs en l'occurrence) des pays voisins, afin d'éviter l'arrêt total de leurs activités de transformation. Ce qui n'est pas sans conséquences sur les coûts de production.

Selon les contributeurs, dans le contexte actuel d'insécurité, le modèle de l'agriculture contractuelle pourrait être au cas par cas "customisé" et pensé sous forme de fermage⁸ par exemple. Ce qui permettrait, d'une part de promouvoir parallèlement un autre profil de producteur (grand producteur individuel) et d'autre part de donner de l'emploi à des personnes déplacées internes (PDI).

Pour conclure

La publication d'Inter-Réseaux, Issala et SOS Faim sur le rôle du secteur privé⁹ présentait l'analyse suivante :

Parmi les modalités d'implication du secteur privé, la contractualisation constitue un modèle activement prôné actuellement. Elle implique des producteurs et une entreprise privée qui en attendent :

- Pour les producteurs, une sécurisation des débouchés ;
- Pour l'acheteur, une sécurisation de son approvisionnement.

Certaines analyses confirment dans plusieurs cas, l'amélioration de la productivité des petits exploitants agricoles inclus dans les dispositifs de contractualisation avec les industries. Cependant, cela n'exclut pas d'autres difficultés auxquelles font face les petits producteurs dans ces schémas. Les contrats agricoles induisent de nouvelles obligations aux niveaux financier et commercial souvent inadaptées aux capacités des producteurs. C'est le cas des crédits contractés dont les volumes et les modalités de remboursement induisent des risques élevés pour les

petits producteurs et des changements importants dans la conduite des exploitations. Par ailleurs, dans les systèmes de contractualisation actuels, les petits producteurs sont entièrement dépendants des grandes entreprises agricoles en ce qui concerne les techniques de production. Les transferts des techniques culturales se font essentiellement en mode "top-down" sous la forme de "paquets techniques". De ce fait, la place à l'innovation paysanne est fortement réduite.

L'implication du secteur privé à travers des dispositifs de contractualisation devrait comporter ainsi une série d'exigences :

- Sécuriser les débouchés, avec des contrats d'achats qui reposent sur un partage des risques (qualité, quantité, prix du marché, etc.) et non pas sur un risque intégralement supporté par le producteur ;
- Sécuriser l'accès au financement à des coûts compétitifs ;
- Assurer une réelle responsabilité environnementale et sociale ;
- Préserver l'autonomie de décision des producteurs et éviter un lien de dépendance irréversible avec l'acheteur.

Ces écrits prennent tous leurs sens dans le contexte socio-économique du Burkina Faso décrit plus haut. Les pistes d'un modèle d'affaire qui intègre davantage les agriculteurs familiaux dans les chaînes de valeurs et qui favorise un partenariat "gagnant-gagnant" s'y retrouvent.

⁶ Office for the Coordination of Humanitarian Affairs

⁷ <https://agroserv-industrie.com>

⁸ Modèle d'affaires où des producteurs travaillent pour d'autres producteurs ou entreprises

⁹ Le rôle croissant du secteur privé dans les politiques agricoles et alimentaires en Afrique ; Inter-Réseaux, Issala, SOS Faim ; 2019

Références bibliographiques

Partenariat entre organisations de producteurs et entreprises, leçons à tirer d'expériences récentes en Afrique de l'Ouest et l'Est (Inter-réseaux & Fida, 2021) https://www.ifad.org/documents/38714170/44284618/pope_africa_f.pdf/624d71e5-e211-7b99-93bd-81c4aef395be?t=1637316874827

Système alimentaire, Quelles contributions apportent les partenariats entre producteur-rice-s et entreprises ? (Inter-réseaux, Grain de sel N°81) <https://www.inter-reseaux.org/wp-content/uploads/GDS81-Partenariats-producteurs-et-entreprises-PDF.pdf>

Le secteur privé dans les filières agro-alimentaires au Burkina Faso, états des lieux des acteurs et des appuis (Inter-réseaux, mars 2021) https://www.inter-reseaux.org/wp-content/uploads/IR_MAA_Etude-secteur-prive-agroalimentaire-BF_mars-2021.pdf

Synthèse actualisée de l'étude sur le secteur privé dans les filières agro-alimentaires au Burkina Faso (Inter-réseaux, Mars 2023) https://www.inter-reseaux.org/wp-content/uploads/Synthese_Etude_VF-1.pdf

Cartographie des dispositifs d'appui aux opérateurs privés impliqués dans les filières agro-alimentaires au Burkina Faso (Inter-réseaux, mars 2023) <https://view.genial.ly/63f7a3f9738d4900183c849d>

Renforcer les chaînes de valeur en Afrique : les conditions d'une contractualisation durable (Jean-Christophe Debar dans la revue Secteur Privé & développement, PROPARCO 2019) <https://blog.secteur-prive-developpement.fr/2019/06/24/renforcer-les-chaines-de-valeur-en-afrique-les-conditions-dune-contractualisation-durable/>

L'agriculture contractuelle dans les pays en développement - Une revue de littérature (Martin Prowse, avril 2013) <https://issuu.com/objectif-developpement/docs/12-a-savoir/1>

A quelles conditions l'agriculture contractuelle peut-elle favoriser les agricultures paysannes du Sud (Danielle Sexton pour Coordination Sud, décembre 2014) https://www.alimenterre.org/system/files/ressources/pdf/859-rapport_agriculture_contractuelle.pdf

Le rôle croissant du secteur privé dans les politiques agricoles et alimentaires en Afrique (Inter-réseaux, Issala, SOS Faim ; 2019) https://www.inter-reseaux.org/wp-content/uploads/ir-issala-sos_note_secteur_prive_fr.pdf

Entrepreneuriat inclusif et durable - panorama de capitalisations d'expériences conduites par l'Agence belge de développement Enabel dans la région du Centre-Est du Burkina Faso de 2019 à 2023 - (Inter-réseaux Bulletin de veille thématique n°477, avril 2024) <https://www.inter-reseaux.org/wp-content/uploads/BDV-477-entrepreneuriat-inclusif-et-durable.pdf>

Site web du Programme d'Appui à la Promotion des Filières Agricoles (PAPFA) <https://www.papfa.org/papfa/>

Coup d'œil sur l'agriculture et les politiques agricoles au Burkina Faso (Inter-réseaux Synthèse N°30, décembre 2019) https://www.inter-reseaux.org/wp-content/uploads/bds_burkina_201219-vf.pdf

Remerciements - Cette Synthèse a été rédigée par Nadège Benoit- Tiendreogo et Marc Mees de façon collaborative et grâce à de nombreux échanges et débats. Nous tenons à remercier pour leurs précieuses contributions : Jean-Luc François (Inter-réseaux), Marie Hur (consultante), Christophe Jacqmin (Inter-réseaux).

La collecte des données a été possible en particulier grâce à l'appui du **Fond international de développement agricole** (FIDA) et du **Ministère français de l'Agriculture et de la Souveraineté alimentaire**.

Retrouvez ce bulletin sur le site d'Inter-réseaux

<http://www.inter-reseaux.org/>

Pour ne plus en manquer, abonnez-vous :

http://www.inter-reseaux.org/inscription_newsletter.html

Et pour des suggestions, des réactions, écrivez-nous :

veille@inter-reseaux.org

Réalisé avec le soutien de :

