Coûts de transaction et choix du mode de commercialisation de producteurs d'anacarde au Bénin

11 juin 2021

Dans un article publié dans la revue scientifique *Cahiers Agricultures*, P. Kokou Degla et J.H. Ahodode, chercheurs à l'université de Parakou au Bénin, présentent les résultats d'une étude menée auprès de 122 producteurs d'anacarde dans le nord-ouest du pays.

En considérant les coûts de transaction comme éléments nécessaires à l'analyse économique de la filière, ils ont testé l'hypothèse de la « préférence des acteurs pour le mode de coordination minimisant les coûts de transaction dans un processus d'échange ». Ceux retenus dans leur étude sont directement liés au processus de commercialisation du produit, soit « les coûts de recherche et d'information, les coûts de négociation et de décision et les coûts de surveillance et d'exécution des contrats ».

L'ensemble de ces coûts atteint, en moyenne, 43 francs CFA/kg pour une vente collective et 93 francs CFA/kg pour une vente individuelle. La moindre mutualisation des coûts, dans la vente individuelle, ainsi que la multiplication des contacts avec les acheteurs, afin d'écouler de petites parties du stock au fil de la campagne, expliquent cette différence.

Les auteurs décrivent une très forte asymétrie d'informations entre de multiples producteurs et un faible nombre d'acheteurs. Le développement de coopératives ou d'autres structures de vente collective permettrait de la réduire ; pourtant, 62 % des producteurs de l'échantillon vendent leurs produits individuellement. Dans certains cas, ils ne connaissent pas l'existence de ces coopératives – parfois constituées par des ONG et des acteurs du développement, sans implication des agriculteurs dans leur conception – ou les avantages qu'elles peuvent apporter pour la commercialisation. Les auteurs mettent aussi en avant le coût financier de l'adhésion ainsi que la moindre liberté de décision et d'action des vendeurs engagés dans ces structures. Les liens familiaux entre producteurs et acheteurs constituent également un frein à la vente collective. De plus, les préfinancements ou les crédits proposés par les acheteurs aux agriculteurs rendent ces derniers captifs. Enfin, dans d'autres cas, des expériences passées de malversations au sein de structures collectives n'incitent pas les producteurs à les rejoindre malgré le développement de meilleurs dispositifs de contrôle.

Amandine Hourt, Centre d'études et de prospective

Source : *Cahiers Agricultures*