

## **REPOBLIKAN'I MADAGASIKARA**

---

### **Programme de soutien aux pôles de microentreprises rurales et aux économies régionales (PROSPERER)**

#### **ÉTUDE DE CAS PROGRAMME PAYS MADAGASCAR**

#### **L'union Fivondronan'ny Firambany'ny Mpamboly Voanjo et les associations de producteurs dans la zone d'Ambato Ambamiray : quelles leçons pour les autres zones du bassin de production du black eyes à Madagascar ?**

Direction: Caroline Bidault, Chargée associée du programme FIDA à Madagascar

Rédaction: François Griffon

Août 2012

# Sommaire

Acronymes.....	3
<b>1. Introduction .....</b>	<b>4</b>
<b>2. Origine de l'étude et moyens mis en place pour sa réalisation.....</b>	<b>4</b>
<b>3. District d'Ambato-Boeny : première zone de production du lojy black eyes à Madagascar.....</b>	<b>5</b>
<b>4. Deux niveaux d'association : les associations de producteurs et l'union d'associations</b>	<b>6</b>
<i>4.1 Associations de producteurs.....</i>	<i>6</i>
<i>4.1.1 Origine.....</i>	<i>6</i>
<i>4.1.2 But.....</i>	<i>6</i>
<i>4.1.3 Activités.....</i>	<i>7</i>
<i>4.1.4 Organisation .....</i>	<i>8</i>
<i>4.2 L'union d'associations de producteurs .....</i>	<i>9</i>
<i>4.2.1 Origine.....</i>	<i>9</i>
<i>4.2.2 But.....</i>	<i>9</i>
<i>4.2.3 Activités.....</i>	<i>9</i>
<i>4.2.4 Organisation et relation union - associations.....</i>	<i>11</i>
<i>4.2.5 Relations avec l'extérieur et financement .....</i>	<i>12</i>
<b>5. Réflexions sur les objectifs et activités réalisées par les associations et la FFMVA.....</b>	<b>13</b>
<b>6. Quelles leçons ?.....</b>	<b>14</b>

## **Acronymes**

CSA	Centre de services agricoles
CirDR	Circonscription du développement rural
FAO	Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture
FFMVA	Fivondronan'ny Firambany'ny Mpamboly Voanjo
FRDA	Fonds régional de développement agricole
ONG	Organisation non gouvernementale
OTIV	Ombona Tahiry Ifampisamborana Vola (institution de microfinance)
PDR	Plan de développement régional
PROSPERER	Programme de soutien aux pôles de microentreprises rurales et aux économies régionales
PSDR	Programme de soutien au développement rural
SopAgri	Société de production agricole

## **1. Introduction**

Pays à dominante agricole, Madagascar subit aujourd'hui le manque de structuration et d'organisation de ses producteurs. Il existe traditionnellement des systèmes d'entraide, les tambirô, où les producteurs réalisent en petits groupes les travaux aux champs. Cependant, ces organisations traditionnelles ont du mal à répondre aux besoins émergents des agriculteurs face à l'évolution du contexte économique, c'est-à-dire aux réseaux de commercialisation apparus après l'effondrement des structures étatiques post-coloniales.

Malgré l'existence des systèmes traditionnels, la plupart des producteurs ont des stratégies de production et de commercialisation individuelles qui les pénalisent souvent. En effet, il est plus difficile de percevoir et de répondre à des besoins d'individus pour les organismes de services que lorsqu'un groupe fait part de ses mêmes besoins (formation et fourniture d'intrants, par exemple). De plus, un producteur seul a moins de chance de pouvoir négocier les prix de vente sur le marché en comparaison à un ensemble de producteurs organisés dans ce but. Ce constat souligne le rôle et l'importance de la structuration du monde agricole pour améliorer et renforcer les conditions de vie et de travail pour les producteurs : l'organisation des producteurs facilite ainsi l'accès des agriculteurs aux services et leur permet de gagner du poids dans les filières où ils s'insèrent.

Cette étude se penche sur le cas des associations présentes dans la zone d'Ambato-Ambamiray (district d'Ambato-Boeny) dans le but de comprendre s'il existe des organisations de producteurs à Madagascar qui pourraient servir de modèle ou du moins se prêter à l'étude pour connaître leurs rôles et fonctionnement.

## **2. Origine de l'étude et moyens mis en place pour sa réalisation**

Les données de cette étude de cas ont été récoltées lors d'une visite de terrain dans la ville d'Ambato Ambamiray (district d'Ambato-Boeny) qui avait pour but de comprendre le fonctionnement, le rôle et l'impact des associations de producteurs dans la région. Cette étude de cas s'inscrit dans une étude plus large de la filière black eyes à Madagascar et des possibilités de contractualisation entre producteurs et opérateurs de marché au sein de cette filière. Documenter la constitution, les fonctions et le rôle de ces associations a pour objectif de fournir des éléments de réflexion sur la structuration et l'organisation du monde agricole et les possibilités d'action dans les démarches entreprises par le Programme de soutien aux pôles de microentreprises rurales et aux économies régionales (PROSPERER).

Le bassin de production du black eyes à Madagascar s'étend entre l'ouest de la région de Sofia, l'est de la région de Boeny et l'extrême nord de la région Betsiboka. Une telle étendue géographique contribue à une disparité entre les conditions physiques, techniques et sociales des producteurs des différentes zones, conditions influençant à leur tour les pratiques des producteurs et les résultats obtenus. Ainsi, l'idée d'étudier les associations de producteurs dans la zone d'Ambato Ambamiray part de l'absence de tels regroupements et associations dans les autres lieux de production du black eyes, comme par exemple à Port-Bergé, zone d'intervention de PROSPERER-Sofia.

Ce travail repose sur trois jours d'enquêtes de terrain réalisées à Ambato Ambamiray et d'entretiens avec le président de l'Union des associations, deux présidents d'associations de producteurs, le responsable de la Circonscription du développement rural (CirDR), les membres du Centre de services agricoles (CSA) et des membres de l'institution de microfinance OTIV.

### **3. District d'Ambato-Boeny : première zone de production du lojy black eyes à Madagascar**

Ambato-Boeny est un des six districts de la région Boeny. Situé au sud-est de la région, il est alimenté par le Betsiboka, grand fleuve de la région, et ses affluents, formant pendant la saison sèche, d'avril à octobre, de vastes étendues de baiboho le long des berges asséchées et des terrains précédemment inondés. Ce sol limoneux et riche, associé au climat tropical sec caractéristique du nord-ouest malgache, est tout à fait favorable à l'agriculture et les baiboho sont alors largement investis par les agriculteurs pour les cultures de rente. Par ailleurs, au sein de la région de Boeny, le district d'Ambato-Boeny possède la plus grande surface cultivée (Plan de développement régional [PDR] 2005, 24 330 ha) et est particulièrement connu pour les cultures d'arachide, de coton, de tabac et aujourd'hui du black eyes [PDR].

Le district d'Ambato-Boeny, et plus précisément la zone d'Ambato Ambamiray, est la zone historique d'introduction du lojy black eyes à Madagascar. Le black eyes n'est pas endémique de l'île et la production a été lancée dans les années 1990 sur initiative du secteur privé, alors à la recherche de produits pour l'exportation. Au milieu des années 90, la société de production agricole (SopAgri), après une série de tests de production dans différentes zones de l'île, s'est aperçu de la rentabilité du black eyes lorsque celui-ci était produit dans le district d'Ambato-Boeny : en effet, la qualité des baiboho assure de bons rendements, et la proximité du port de Majunga rend la production de black eyes dans la zone particulièrement intéressante. SopAgri a par la suite lancé la production à plus grande échelle dans la zone en développant un système d'encadrement paysan. Les producteurs intéressés par la culture de black eyes recevaient de la part de SopAgri intrants (semences, produits phytosanitaires, crédits), formations et suivis pour la conduite culturale, en échange d'une vente exclusive de la production à un prix fixé au préalable. Le black eyes a pris petit à petit de plus en plus d'importance chez les producteurs locaux, les autres cultures dominantes alors (tomates et surtout arachide) devenant alors moins rémunératrices que la production de black eyes. De plus, le cycle court de culture de la plante (75 jours pour le black eyes contre 100 à 110 jours pour l'arachide) est un avantage indéniable pour les producteurs qui y voient un retour rapide sur investissement.

SopAgri a eu dans cette première période le monopole sur l'achat de la production de black eyes avec un prix d'achat à 600 Fr/kg (prix faible lié au système d'encadrement paysan). Au milieu des années 2000, l'arrivée de nouveaux exportateurs attirés par les perspectives économiques de la filière et le début d'organisation des producteurs entre eux - à travers l'action du Programme de soutien au développement rural (PSDR) - précipita la fin du monopole de SopAgri et favorisa l'augmentation du prix d'achat aux producteurs. Cette nouvelle situation suscita un engouement plus grand de l'ensemble des producteurs, attirés

par des marges plus importantes. Le modèle développé par SopAgri devint impossible à continuer et, aux environs de 2009, la société céda le marché à cette nouvelle concurrence, formée de grossistes travaillant pour des exportateurs karanas, indiens ou pakistanais selon un modèle de marché au comptant.

## **4. Deux niveaux d'association : les associations de producteurs et l'union d'associations**

Bien que ces deux formes associatives (associations de producteurs et union d'associations) entretiennent des rapports hiérarchiques, leurs fonctions, au-delà du regroupement des producteurs, sont différenciées et distinctes. Les activités entre association et union sont séparées de telle manière que les activités liées à la production annuelle (choix et conduite des cultures) et au stockage sont du ressort des associations. L'union, quant à elle, se concentre sur les aspects commerciaux, les relations avec l'extérieur, l'introduction d'innovations techniques et les infrastructures nécessaires aux associations. De plus, la création de l'union d'associations, la Fivondronan'ny Firambany'ny Mpamboly Voanjo (FFMVA), est consécutive à la création des associations, ce qui peut être une explication des fonctions plus complexes qui lui sont assignées.

Dans un but de clarté, chaque forme associative sera présentée successivement en décrivant l'origine, le but, les activités et l'organisation de chacune d'entre elles.

### **4.1 Associations de producteurs**

#### **4.1.1 Origine**

Les activités du PSDR, financées par la Banque mondiale, sont à l'origine de ces associations. Les PSDR I et II ont travaillé à l'appui financier et technique des associations de producteurs. Les producteurs devaient se regrouper en association autour d'un projet pour recevoir les aides financière (subvention pour l'équipement agricole) et technique (agricole, socio-organisationnelle). Le PSDR a appuyé des projets orientés vers la production agricole.

À l'heure actuelle, il y a une trentaine d'associations de producteurs dans la zone environnant Ambato Ambamiray. Ces associations comprennent entre 10 et 15 producteurs, ce qui correspond à environ 400 producteurs membres. Toutes ces associations ont obligatoirement un statut légal enregistré auprès de la région. Les étapes de création de l'association obligent les membres à travailler sur un règlement intérieur pour fixer les objectifs de leur association, leurs activités, les modes de réalisation et les moyens de les financer.

#### **4.1.2 But**

À l'origine, la création des associations par le PSDR impliquait que les membres de l'association n'aient d'autre but que le projet de culture dont dépendaient les financements alloués, mais pour les associations ayant réussies à se maintenir, ce but à court terme a été remplacé par la volonté de concertation et d'entraide autour du projet de cultures développé par les membres de l'association pour l'année en cours. L'association devient alors un support

technique pour ses membres à travers la réunion et la discussion. À travers ces activités, l'association de producteurs tend à renforcer les capacités techniques des producteurs, à travers une aide extérieure (consultants, organismes techniques) que l'association peut rechercher pour ses membres.

Bien que ces associations soient principalement tournées vers les questions de production agricole, le regroupement peut aussi permettre aux membres d'accéder au crédit via les organismes de microfinance ou les banques exigeant des cautions solidaires. L'argent ainsi obtenu peut être utilisé par exemple pour le financement des travaux et des intrants durant la campagne, la forte demande en capitaux financiers des cultures comme le black eyes étant souvent un problème majeur chez les petits producteurs.

#### **4.1.3 Activités**

Principalement centrées sur la production agricole, les activités des associations sont la rencontre des membres pour la concertation sur les techniques culturales, l'entraide au moment de la production, la formation via l'intervention de prestataires, le stockage et le suivi qualité de la production. Les associations de producteurs ne se focalisent pas sur une seule production, mais sur un ensemble de cultures. Ainsi, les activités de l'association profitent à l'ensemble des cultures que les membres de l'association ont en commun. Une même association peut, par exemple, cultiver du black eyes, de l'arachide, du maïs, de la tomate ou encore du concombre.

Les associations se réunissent quatre fois par an. La première réunion a lieu avant la campagne pour discuter de l'assolement et des dates de mise en culture des productions de la saison, et organiser le calendrier des travaux collectifs (ie, tours de labour, pépinières pour les produits maraîchers, etc.). Une deuxième réunion en début de saison permet aux membres de faire une première évaluation de la campagne, et de partager les difficultés et les solutions qui pourront être apportées. La troisième réunion se fait en fin de campagne, au cours de laquelle les membres de l'association font un premier bilan de la campagne pour considérer ce qui a été accompli et ce qui a causé des difficultés. La dernière réunion a lieu en fin d'année, pendant la saison des pluies. Les membres se concertent et décident des cultures qui seront plantées par les membres de l'association l'année suivante. C'est aussi le moment pendant lequel se fait l'arrivée ou le départ de membres.

Les décisions au sein de l'association se font collectivement, entre tous les membres de l'association. L'association est un lieu d'échange sur les bonnes pratiques pour chaque culture et les moyens de résoudre les difficultés rencontrées. Bien qu'au final chaque membre est responsable individuellement de ses parcelles, l'adhésion à l'association implique tout de même une homogénéisation des pratiques culturales entre les membres, ce qui facilite le suivi par les membres de l'association en cas de problème sur les champs de l'un d'entre eux. En cas de difficultés dépassant les connaissances et le savoir de ses membres, l'association fait appel à une aide extérieure qui les formera ou les conseillera pour surmonter leurs difficultés. La demande en formation ou conseil est formulée à l'union des associations qui se charge de trouver le prestataire de services adéquat. L'union prend en charge la recherche du prestataire de services, mais c'est l'association qui paie la prestation et les frais engendrés par le service proposé par le consultant.

En aval de la production, l'association s'occupe aussi des aspects de stockage et de qualité, à travers le tri de la production. Le stockage se fait soit chez un des membres de l'association, soit dans un bâtiment appartenant à l'association. Cette fonction de stockage de l'association est importante car, bien que n'étant pas une activité directe de commercialisation, elle peut influencer sur la capacité des membres à contrôler la vente, notamment en temporisant si les prix du marché sont trop bas (de manière générale, cet aspect est assez limité car les producteurs ont de forts besoins en trésorerie ce qui les empêche de repousser la vente après récolte) et en accédant à de meilleurs prix par la vente de plus grandes quantités en une seule fois.

La qualité n'est pas un problème majeur dans la zone d'Ambato Ambamiray et c'est d'ailleurs cette même qualité qui fait la renommée de la zone de production auprès des exportateurs. Les producteurs ont cependant adopté une technique pour estimer la qualité de leur produit lors du tri, ce qui constitue une activité importante pour les membres de l'association. Les producteurs vérifient la qualité de leur produit en regardant parmi dans des échantillons de 100 grains le pourcentage de grain de gros calibre (soit >16 mm).

En terme de production en black eyes des associations, le président de la FFMVA estime que, l'année dernière, il y a eu en moyenne une production de 20 tonnes par association, chiffre masquant la forte disparité entre des associations ne cultivant pas ou peu de black eyes et celles ayant axé l'essentiel de leurs activités sur cette culture. Si on décompte la production mise de côté pour les semences (100 kg par association x 15 membres x 24 associations = 36 t), les associations regroupées sous l'union ont produit aux alentours de 400 t en 2011.

#### **4.1.4 Organisation**

Lors du PSDR I, les associations qui se formaient devaient contenir 10 membres, nombre qui a été revu à la hausse lors du PSDR II en passant à 15 adhérents. Aujourd'hui, le nombre d'adhérents oscillent entre ces deux limites, selon la volonté de l'association de s'élargir ou de rester en petit groupe. Les associations sont structurées autour d'un comité composé du président, son adjoint, un secrétaire, un trésorier et quatre conseillers, les autres étant membres titulaires de l'association. Les associations ne sont pas obligatoirement regroupées autour de personnes ayant des liens de parenté et peuvent contenir par exemple des personnes de différents villages. Il est toutefois clair que ces associations de forme libre lors de leur création reposent sur une proximité entre membres de l'association et il est peu probable qu'un des membres de l'association soit étranger à l'ensemble du groupe.

Les membres établissent une cotisation annuelle pour adhérer à l'association, qui est fonction du règlement intérieur. la cotisation sert au fonctionnement de l'association, mais peut aussi être utilisée pour employer un conseiller lorsqu'un problème survient. De plus, si l'association présente des excédents, l'argent est alors utilisé comme caisse commune, utile pour les membres de l'association ayant à réaliser de grosses dépenses (maladies, décès) ou en situation financière précaire (manque de fonds pour acheter les produits phytosanitaires). L'argent de l'association sert aussi à payer une formation ou à défrayer le prestataire (essence, repas, logement) si celui-ci travaille bénévolement.

## **4.2 L'union d'associations de producteurs**

L'union des associations, Fivondronan'ny Firambany'ny Mpamboly Voanjo (FFMVA), a été créée en 2002. Elle a été fondée à l'origine pour représenter les producteurs d'arachide (voanjo), mais elle s'est par la suite adaptée aux changements de marché et de production. Aujourd'hui, la FFMVA représente les intérêts des producteurs d'arachide, de maïs, de black eyes et d'autres productions que les membres des associations cultivent.

### **4.2.1 Origine**

Face au nombre d'associations créées à l'initiative du PSDR, l'idée a été lancée de les fédérer. Cette union s'est créée en réponse à la demande tant des membres d'associations existantes que du PSDR lui-même. L'union d'associations paraissait comme une solution efficace pour accéder à un champ d'action plus large que la production agricole, représenter les intérêts d'un plus grand nombre de producteurs et investir le domaine des relations extérieures et de la commercialisation. L'union permet de donner une meilleure visibilité et plus de poids aux demandes et aux intérêts des agriculteurs, notamment en ce qui concerne leur place dans les négociations lors de la vente.

À la création de l'union, en 2002, il y avait huit associations de producteurs. Les associations de producteurs présentes se sont entre temps renouvelées, notamment via le PSDR II qui a impulsé la formation de nouvelles associations. Depuis le début, l'union n'a cessé de grandir, en terme d'associations représentées. Aujourd'hui, l'union est composée de 24 associations de 15 membres chacune (soit 360 producteurs représentés).

### **4.2.2 But**

L'union a été créée pour faire le lien entre les associations de producteurs et l'environnement de services et de marché. Dans un premier temps, le but de l'union a été d'améliorer le prix de vente des produits, à travers une commercialisation commune et le renforcement du pouvoir de négociation des producteurs. Aujourd'hui, l'union tente d'obtenir des prix de vente stables afin d'assurer la cohésion des associations membres. En effet, des prix trop disparates entraîneraient la dislocation des associations au profit des initiatives individuelles, ce qui rendrait l'action collective impossible. L'union cherche à établir des relations privilégiées avec certains acheteurs pour qu'acheteurs et producteurs trouvent tous deux leur compte dans l'établissement d'un contrat de vente.

La mission de l'union est d'aider les producteurs adhérents dans leurs activités, en facilitant l'accès à l'innovation et à la formation, et en faisant office d'intermédiaire avec le marché pour une meilleure maîtrise de celui-ci.

### **4.2.3 Activités**

À l'heure actuelle, la FFMVA concentre ses actions sur la formation de producteurs et la commercialisation.

#### *Production et formation des producteurs*

L'union ne s'occupe pas directement de la production, mais s'assure l'homogénéité et la qualité des cultures à travers un cahier des charges destiné aux associations. Ce cahier des

charges préconise le moment de mise en culture, les techniques culturales, et le type de semences et de traitements phytosanitaires à utiliser.

La formation et la recherche de solutions aux difficultés que peuvent rencontrer les producteurs se fait aussi via les réunions annuelles de l'union. Par exemple, un des problèmes majeurs de la filière black eyes à l'heure actuelle est la qualité des semences. Le black eyes cultivé à Madagascar est un hybride dégénéralant au bout de quatre années et, pour l'instant, bien que certains acheteurs fournissent des semences aux producteurs, les sources de renouvellement sont trop peu nombreuses et accessibles en comparaison aux besoins des producteurs. Ainsi, l'année dernière, pour pallier à ce problème, l'union et ses représentants ont décidé, au cours des réunions, d'un ensemble de critères (taille du grain, couleur et taille de l'œil) qui permet aux producteurs de garder des semences de black eyes érigées, non dégénéralées. L'union a aussi développé une méthode pour que les producteurs puissent vérifier la qualité du produit récolté, en estimant le pourcentage de grain grade 1 parmi des échantillons de 100 grains.

### *Commercialisation*

La politique de l'union prévoit que les producteurs affiliés vendent leurs productions à travers celle-ci. L'objectif est de se constituer en interlocuteur unique pour la commercialisation des produits agricoles aux acheteurs, gagnant ainsi du poids dans les négociations de prix de vente. Se regrouper pour vendre permet aussi d'obtenir un meilleur prix car la vente en grande quantité est généralement associée à un meilleur prix.

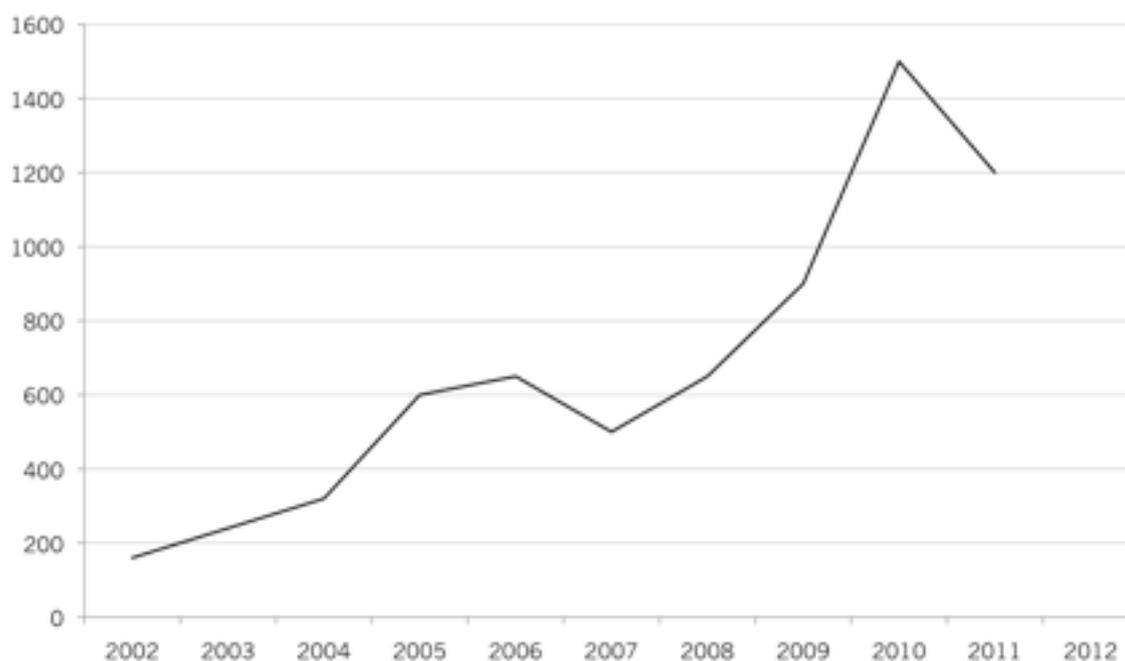
La vente se fait à travers des contrats entre associations et acheteurs. L'union recherche, avec ses partenaires comme le CSA, des acheteurs hors de la zone de production afin de trouver de meilleurs marchés. Les acheteurs ciblés sont notamment les exportateurs de Majunga ou d'Antananarivo qui fixent les prix du marché local du black eyes. Le but et la volonté de l'union est donc de trouver des acheteurs hors du district, mais, dans la majorité des cas, la vente du black eyes se fait aussi auprès des acheteurs locaux.

Les contrats sont passés entre les associations de producteurs et les acheteurs. L'ensemble des contrats se font autour de quantités avoisinant les 10 tonnes (plus rarement 20 tonnes) et sont de forme orale : l'union n'a encore réalisé aucun contrat formel, réservant ceux-ci pour les très grosses quantités. Lors de la vente des produits, chaque association prend note de la quantité livrée, en indiquant les quantités produites par chaque membre de l'association. Lors de la négociation du prix avec l'acheteur, c'est la quantité livrable qui permet d'obtenir un meilleur prix de vente au kilogramme, plus que la qualité. Lorsqu'une vente est établie, l'association regroupe la production avant de la vendre. Soit c'est l'acheteur qui vient avec son propre camion soit le regroupement loue un camion pour vendre sa production.

La quantité de black eyes commercialisée par l'union varie autour des 100 tonnes par année. Bien que tous les membres des associations de producteurs ne produisent pas que du black eyes, ce nombre indique qu'une part importante de la production est vendue hors union, c'est-à-dire localement. L'union reconnaît et tolère que les producteurs vendent directement de petites quantités (moins de 500 kg) aux grossistes d'Ambato Ambamiray. Cette pratique est en effet fréquente car, bien qu'une stratégie de stockage doit être mise en place par les associations de producteurs, les besoins immédiats en liquidités empêchent ces derniers de

mettre en place un contrat avec un acheteur extérieur, même si cela leur permettrait d'obtenir un meilleur prix, car les rentrées d'argent sont plus espacées dans le temps.

La commercialisation est l'activité la plus ancienne de l'union, et c'est également celle autour de laquelle l'union s'est constituée. À ses débuts, en 2005, l'union a entamé des négociations avec SopAgri, alors acheteur en situation de quasi-monopole, afin d'obtenir de meilleurs prix. L'ouverture du marché local à de nouveaux acheteurs a naturellement facilité la tâche de négociation lors de la vente, car la concurrence entre exportateurs a favorisé une augmentation des prix aux producteurs. L'évolution des prix de vente est illustrée dans la figure 1. Les prix figurant sur ce graphique sont les prix moyens. Le black eyes vendu via l'union bénéficie en moyenne d'un surplus de 50 Ar/kg.



Source: entretien président de l'union des associations de producteurs d'Ambato-Boeny

Figure 1 : Évolution du prix de vente du kg de black eyes à Ambato Ambamiray (en Ar/kg)

#### 4.2.4 Organisation et relation union - associations

L'organisation interne de l'union s'articule autour d'un comité de pilotage composé d'un président, son adjoint, un secrétaire et un trésorier, tous membres d'une des associations représentées.

L'union se réunit deux fois par an, en mars et en novembre. Lors de ces réunions, tous les membres des associations sont invités à participer, mais seule la présence des membres du comité de pilotage et des présidents d'associations est obligatoire. Les réunions permettent en premier lieu de gérer les affaires liées à l'organisation de l'union : nouvelles associations adhérentes, renouvellement des membres du comité - bien que le président soit le même depuis le début. Les réunions sont également l'occasion de discuter des façons d'améliorer la mise en culture et l'environnement des producteurs en général. Par exemple, la réunion de mars 2012 traitait des moyens d'obtenir des semences de bonne qualité. Ces réunions sont

l'unique lien entre les associations de producteurs et l'union, hormis lorsqu'une association sollicite l'union pour lui trouver un consultant pour résoudre un problème.

La proximité de l'union du Centre de services agricoles local est une raison qui pousse les associations de producteurs à adhérer. En effet, le président de l'union des associations de producteurs est aussi le président du CSA d'Ambato Ambamiray. Ainsi, adhérer à l'union, en plus de donner la possibilité aux membres d'être mieux connectés au marché, permet de se rapprocher de l'environnement de services que proposent le CSA, lui même très proche du CirDR local, où les producteurs trouvent l'aide nécessaire pour les documents administratifs, les conseils techniques, etc.

L'union peut aussi avoir recours à des réunions extraordinaires. La dernière en date a eu lieu en 2010 pour sensibiliser les paysans sur l'union et les associations, lorsque le prix du black était élevé. Le but était d'inciter les producteurs à rejoindre les associations et l'union. D'après le président de la FFMVA, bien que ce soit difficile à estimer, cette réunion a permis l'adhésion de 3 à 5 personnes par association.

#### **4.2.5 Relations avec l'extérieur et financement**

##### *Relation avec les autres acteurs*

Les associations de producteurs et l'union ne sont pas nées d'un mouvement paysan et leur origine exogène induit une forte connexion avec de nombreux organismes et programmes de développement dès leur création.

Un des principaux acteurs du regroupement des producteurs est le PSDR qui a initié ce mouvement d'organisation. Au fil des années, les programmes de développement et ONG soutenus par les bailleurs de fonds étrangers (Banque mondiale et Union européenne, entre autres) ont apporté leur expertise pour le soutien et la structuration de ces associations et de la FFMVA. C'est, par exemple, le cas du CSA local, financé par l'Union européenne, qui, via les liens étroits qu'il entretient avec l'union, apporte l'essentiel de la formation et de l'appui conseil aux associations. De l'autre côté de cet environnement de services/développement, l'État malgache participe aussi à l'appui de ces associations, notamment via le CirDR d'Ambato-Boeny qui forme les associations locales sur les aspects socio-organisationnels ou encore des formations en négociation qui avait été pourvues directement par le Ministère de l'agriculture. De plus, la FFMVA fait partie d'un plus vaste réseau régional et national, les Tranoben'ny Tantsaha, ou maisons des paysans, créé en 2002, et dont le but est l'échange et la concertation des ruraux avec les différents partenaires nationaux, dont le ministère de l'agriculture.

##### *Financement des activités et autonomie*

Les associations se sont formées avec les financements du PSDR. À l'heure actuelle, l'union fonctionne à partir de la cotisation de 10 000 ariary que donne chaque association de producteurs à la FFMVA et des financements extérieurs ponctuels comme ceux du Fonds régional de développement agricole (FRDA), du PSDR, de l'Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture (FAO) ou encore du Projet national maïs.

Les coûts de l'union sont assez faibles puisqu'ils sont essentiellement liés au fonctionnement de la structure. Les associations de producteurs payent eux-mêmes les services dont ils ont besoin. Les activités liées à la commercialisation génèrent cependant une part non négligeable des dépenses.

## **5. Réflexions sur les objectifs et activités réalisées par les associations et la FFMVA**

LA FFMVA et les associations de producteurs ont un effet structurant sur la production et le marché des produits agricoles dans la zone d'Ambato Ambamiray. Le regroupement des producteurs a facilité l'amélioration des pratiques culturales et la diffusion des innovations chez les producteurs adhérents. De plus, la FFMVA a historiquement contribué à l'augmentation des prix de vente des produits agricoles grâce à une représentation des intérêts des producteurs.

La répartition des activités entre la FFMVA et les associations semble tout à fait cohérente car les fonctions de commercialisation ont tout intérêt à être endossées par l'entité représentant le plus grand nombre, c'est-à-dire l'union d'associations. En effet, dans un marché comme celui du black eyes, et malgré la venue de nouveaux acheteurs renforçant la concurrence au sein du marché, l'atomicité de l'offre induit toujours une position dominante aux acheteurs dans la négociation. De plus, la faible formation des agriculteurs en ce qui concerne les aspects de commercialisation justifie les activités tournées vers la relation au marché de la FFMVA. En cela, la mission et les objectifs de la FFMVA vont dans le sens des besoins des producteurs en proposant une action en faveur de la maîtrise du marché.

Il est important de considérer le contexte dans lequel a émergé ce mouvement d'associations de producteurs. En effet, le district d'Ambato-Boeny, en partie grâce à sa proximité de Majunga, a bénéficié en premier lieu d'importants investissements privés. SopAgri, par son modèle d'encadrement paysan, a beaucoup œuvré pour l'implantation du black eyes dans la zone et la maîtrise technique de la production. C'est aussi par le quasi-monopole de SopAgri sur la filière à ses débuts que les actions de négociation du prix de vente du black eyes ont pu se faire, car les objectifs (amélioration du prix de vente) et la cible ont été facilement identifiables par les producteurs concernés. De plus, ces premières actions de commercialisation ont été facilitées par l'ouverture du marché à la fin des années 2000 : la FFMVA a alors eu un rôle d'interlocuteur privilégié avec les nouveaux acheteurs ce qui, avec l'augmentation de la concurrence en aval, a facilité les négociations pour la hausse des prix de vente du black eyes sur le marché local.

De plus, il est aussi crucial de noter l'importance des organismes d'appui dans la formation et le maintien de ces associations. En effet, les ONG et programmes de développement ont été et sont toujours très présents dans le district d'Ambato-Boeny. Ainsi, leur aide et accompagnement a renforcé les capacités et le rôle de l'union et des associations représentées.

Cependant, bien que les activités de l'union et des associations soient pertinentes et importantes pour les acteurs, les réalisations sont pour l'instant limitées. La démarche existe, mais implique au final que peu de producteurs. Si l'on prend par exemple les activités de commercialisation de la FFMVA, avoisinant les 100 tonnes de black eyes par an, il est évident qu'une grande partie de la récolte des producteurs adhérents est écoulée en parallèle sur le marché local. D'ailleurs, un certain nombre de membres des associations adhérentes attendent encore que la FFMVA trouve des marchés stables à l'extérieur d'Ambato-Boeny, ce qui indique la portée limitée de l'action de commercialisation de la FFMVA. La démarche de commercialisation de l'union devrait prendre en considération les facteurs qui limitent la participation des producteurs adhérents. En effet, la vente du black eyes des producteurs adhérents sur le marché local est aussi liée aux importantes contraintes financières des agriculteurs : peu sont ceux qui peuvent se permettre d'attendre la mise en place d'un contrat avec un marché extérieur à Ambato Ambamiray. Ainsi, la démarche de l'union qui consiste à chercher des marchés une fois la récolte réalisée n'est pas forcément la meilleure solution. La FFMVA devrait sans doute prospecter pour des potentiels acheteurs plus tôt dans la campagne, afin que la transaction ait lieu sitôt la récolte terminée. La FFMVA est donc pour l'instant encore soumise aux acheteurs et au marché, ce qui ne va pas dans l'intérêt des producteurs et nuit à la mission qu'elle s'est fixée.

## **6. Quelles leçons ?**

Malgré les difficultés cernées ci-dessus, le modèle associatif développé à Ambato Ambamiray semble tout à fait intéressant comme premier pas vers la structuration du monde agricole pour l'accès au marché : des associations de base qui se concentrent sur les aspects techniques et une union d'association qui gère la relation avec l'extérieur et le marché.

L'environnement de services à Ambato Ambamiray est extrêmement important pour le maintien de ces associations : d'origine exogène, elles reposent d'abord sur les services dont elles sont issues pour s'entretenir et évoluer. Ainsi, le CSA, le CirDR et les interventions extérieures ont un rôle prépondérant sur ces associations, en les accompagnant et leur fournissant les outils sans lesquels elles cesseraient d'exister.

De plus, les observations menées sur les associations d'Ambato Ambamiray montrent une certaine déconnexion entre associations et producteurs, surtout entre l'union et les producteurs adhérents. Leur création est récente, mais souligne l'importance de travailler sur les aspects de gouvernance au sein de ces associations, car une meilleure implication des producteurs permettra d'assurer la durabilité de ces structures.

Les associations de producteurs décrites ici proviennent d'une initiative extérieure au monde agricole, celle du PSDR de la région de Boeny. On peut légitimement se demander quel a été le rôle des bénéficiaires dans la constitution des objectifs du programme et si les orientations de celui-ci vont dans le sens des besoins des producteurs.

De plus, les nécessités des producteurs se divisent entre celles clairement explicitées, comme les besoins en trésorerie, et celles plus difficiles à percevoir par les producteurs, comme une meilleure maîtrise des mécanismes d'accès au marché. Cette distinction entre des besoins clairement établis et d'autres moins évidents pour les agriculteurs vient notamment du

contact sur le long terme avec les projets de développement. Ceux-ci sont présents à Madagascar depuis plus de deux décennies et les producteurs ont pris l'habitude de formuler leurs nécessités sur des aspects techniques, recoupant la grande majorité des orientations de ces projets, et ont peu eu à mener une réflexion sur leurs autres besoins, comme l'accès au marché ou la commercialisation de leur production. Les producteurs ont donc pris l'habitude de travailler avec les organismes extérieurs sur des aspects de technique agricole et il est pour eux difficile de percevoir l'intérêt direct de travailler sur la commercialisation et la maîtrise du marché. Ils sont, de plus, réticents face aux approches de groupements et d'action collective car les échecs ont auparavant été nombreux. Les regroupements se font généralement autour de projets d'outillage ou de financement pour la production.

Il est donc peu aisé de travailler avec les producteurs à leur regroupement sur des aspects autres que ceux concernant la production agricole. Ainsi, afin de pouvoir travailler sur des aspects de commercialisation et de relation avec le marché, il semble important de conserver une approche technique pour rester dans une continuité avec les projets de développement précédents tout en partant des exigences du marché. En considérant ces deux aspects, il paraît pertinent de travailler avec les producteurs sur la qualité, rejoignant ainsi les attentes techniques des producteurs et celles du marché, et de façon à jeter un premier pont entre les deux. Enfin, il est important de continuer à réfléchir sur le type de relation que ces associations doivent avoir avec le marché et quelles sont les adaptations possibles en cas de changement.