



## REOBLIKAN'I MADAGASIKARA

---

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

ÉTUDE DE CAS PROGRAMME PAYS MADAGASCAR

**La contractualisation comme moyen d'aider les petits producteurs à améliorer le prix de vente de leurs produits au sein des filières maïs et manioc**

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

Rédaction: Sandrine Wattiez

Novembre 2012

Les opinions exprimées dans cette étude sont celles du/des auteur(s) et ne reflètent pas nécessairement celles du Fonds international de développement agricole (FIDA).

# Table des matières

<b>Acronymes et abréviations</b> .....	<b>3</b>
<b>1. Introduction</b> .....	<b>4</b>
<b>2. Présentation de la zone d'étude</b> .....	<b>4</b>
<b>3. Présentation des filières étudiées</b> .....	<b>5</b>
3.1 Maïs .....	6
3.2 Manioc.....	9
3.3 Flux de commercialisation spécifique à ce site .....	14
3.4 Catégories d'acteurs au sein de ces filières.....	14
3.5 Stratégies de commercialisation des différents acteurs.....	16
<b>4. Améliorer les prix de vente pour les producteurs</b> .....	<b>20</b>
4.1 Structurer les marchés régionaux .....	20
4.2 Autres types de contrat.....	22
<b>5. Conclusions</b> .....	<b>23</b>

## **Acronymes et abréviations**

CSA	Centre de services agricoles
FIDA	Fonds international de développement agricole
PARECAM	Programme d'appui à la résilience aux crises alimentaires de Madagascar
PNM	Programme national pour le maïs
PROSPERER	Programme de soutien aux pôles de microentreprises rurales et aux économies régionales
TIAVO	Tahiry Ifamonjena Amin'ny Vola (institution de microfinance)

# 1. Introduction

Cette étude vise à comprendre les stratégies de commercialisation des producteurs de maïs et de manioc dans le district d'Ambalavao.

L'hypothèse de travail fut que les surfaces des parcelles cultivées, l'éloignement des villages vis-à-vis des marchés principaux ainsi que l'enclavement des villages, et donc l'accessibilité au système routier (c'est-à-dire en l'occurrence à la nationale 7), sont des facteurs ayant une incidence importante sur les modes d'organisation des producteurs et sur les pratiques de commercialisation des produits agricoles.

Afin de vérifier cette première hypothèse, l'étude fut menée sur deux sites distincts présentant les caractéristiques nécessaires à l'investigation.

L'étude fut conduite sur les communes d'Iarintsena et Besoa, au vu de leurs surfaces cultivées restreintes de maïs et de manioc.

## 2. Présentation de la zone d'étude

L'étude fut menée dans la région de Haute Matsiatra, plus particulièrement dans deux villages du district d'Ambalavao.

On opta pour les chefs-lieux des communes : un des villages attenant à la nationale 7 et l'autre relié à la N7 par une piste secondaire, ceci afin de mieux mesurer l'impact de l'éloignement du village à la nationale sur les stratégies de commercialisation ainsi que sur l'élaboration des prix.

Le site de l'étude comprend les communes d'Iarintsena et de Besoa. Ces communes se situent respectivement à 1h 15 min et à 1h 40 min de Fianarantsoa<sup>1</sup>.

La commune de Besoa se situe à 6 kilomètres de la nationale 7, reliée à celle-ci par une piste non praticable en saison des pluies.

Les communes d'Iarintsena et Besoa sont des petites communes limitrophes d'Ambalavao. Ces communes ont une population respectivement de 36 564 et de 11 500 habitants<sup>2</sup>, ce qui correspond à une densité de population variant entre 61 et 69 habitants au kilomètre carré.

---

<sup>1</sup> Capitale de la province de Fianarantsoa

<sup>2</sup> Données issues de la fiche structurelle communale fournie par l'adjointe au maire d'Ambalavao.



Figure 1 : Chefs-lieux des communes d'Iarintsena et de Besoa  
Le trait en rouge, représente la piste secondaire.

Les secteurs de l'élevage et de l'agriculture constituent les domaines d'activité économique les plus importants pour les ménages de ces deux communes. Ces activités sont pratiquées par 85 pour cent des ménages. Les autres activités génératrices de revenu sont le salariat agricole, le tourisme et l'artisanat.

### 3. Présentation des filières étudiées

Les filières manioc et maïs, respectivement deuxième et troisième culture vivrière du pays après le riz, ont été choisies pour la place importante qu'elles occupent dans la vie de tout Malgache tant pour sa consommation quotidienne que comme source de revenus.

La province de Fianarantsoa constitue la principale région productrice de manioc avec 40 à 50 pour cent de la production nationale. Elle est globalement excédentaire et pourvoit à l'approvisionnement des autres régions (Antananarivo, Toliary, Betroka)<sup>3</sup>.

Le maïs et le manioc jouent un rôle capital dans la sécurité alimentaire. Lors des périodes de soudure, ils constituent les aliments essentiels des familles rurales. Ce sont des filières qui contribuent à la réduction de la vulnérabilité alimentaire et financière des ménages de la région<sup>4</sup>.

De plus, ils occupent une place prépondérante dans le revenu du ménage. Le riz, première culture de nécessité, est surtout cultivé pour l'autoconsommation, tandis que le maïs et le manioc, sont cultivés d'une part pour l'autoconsommation, mais aussi, par leur vente, pour l'apport d'une rente substantielle aux ménages.

---

<sup>3</sup> Source : DAN, Katholieke Universiteit Leuven, 2006.

<sup>4</sup> Source : PRDR Haute-Matsiatra

Le maïs, premier apport financier de la famille, est vendu la plupart du temps avant la fête nationale, permettant aux familles de participer aux festivités ainsi que de payer les frais liés aux différentes coutumes locales (construction de tombeaux, mariage, etc.).

Le manioc, quant à lui, autorise de plus grosses rentrées d'argent lors de la période de soudure. Il permet l'achat de riz et de matériel agricole, et de procéder à d'autres gros investissements tels que la rénovation de maisons, l'achat de cheptel etc. Actuellement, le prix de vente de leurs produits n'est pas assez rémunérateur pour les producteurs et les restreint dans leurs investissements. La contractualisation est envisagée comme un moyen de développer et de leur assurer une part de bénéfices plus stables.

Le maïs et le manioc sont donc essentiels pour les ménages et leur survie financière. Il est donc primordial d'aider les paysans à obtenir des prix rémunérateurs pour ces deux produits grâce à la contractualisation.

Ces aliments constituent les matières premières rentrant dans la composition de la provende<sup>5</sup>, mélange de farines et de graines de légumineuses qui sert à l'alimentation des porcs et des volailles. La demande des provenderies pour ces matières premières est en évolution constante. Il est donc nécessaire de bien comprendre ces filières et d'identifier les goulets d'étranglement. Il sera ainsi plus aisé, par une meilleure compréhension de leur fonctionnement, d'assurer leur développement et de répondre ainsi à leurs besoins, en hausse constante.

### **3.1 Maïs**

Au niveau national, le maïs est cultivé en grande partie pour assurer l'alimentation humaine (85%) et seulement 15% de la production totale sert à l'alimentation animale<sup>6</sup>.

Pour la consommation humaine, il vient soit en complément du riz, soit comme plat de base pour les repas des ménages ruraux. Il peut être consommé sous forme d'épis frais lors de la période de récolte, sous forme sèche tout le long de l'année ou sous forme de farine obtenue après broyage des grains secs. Il est commercialisé sous forme de grains secs entiers, grains brisés ou grains pilés.

Divers produits issus de la transformation du maïs sont commercialisés dans la rue : les beignets à base de farine de maïs et les maïs soufflés.

Pour la consommation animale, le maïs entre à environ 60% dans la composition de la provende, et les tiges sont séchées et données au bétail.

---

<sup>5</sup> 60 % de la formule pour la préparation de la provende est constituée de maïs.

<sup>6</sup> Source : Marchés agricoles Madagascar- Filière Maïs ; Benz 2010



Figure 2 : épis de maïs sec

### 3.1.1 Itinéraire technique

Le cycle cultural du maïs dans cette région couvre une période de 145 jours.

Il existe deux périodes de culture : la culture de contre-saison, cultivée sur les terres de décrue (baiboho), s'étend du mois d'août jusqu'au mois de décembre, et la culture pluviale, cultivée dans les plaines (tanety), s'étend du mois de décembre au mois d'avril.

Cette dernière est commune à l'ensemble des ménages. Seule une partie des ménages pratique la culture de contre-saison vu les difficultés qu'elle pose. Elle est réalisée en saison sèche et nécessite une irrigation constante alors que les producteurs possèdent généralement peu de matériel d'irrigation. De plus, la période de récolte coïncide avec le début de la saison des pluies. Le risque de moisissures, lors de la mise à sec, est, de ce fait, fortement augmenté. Ce type de culture sera préférentiellement mis en œuvre sur des petites parcelles proches des rivières. Elle est essentiellement destinée à l'autoconsommation sous forme d'épis frais.

La technique traditionnelle de la culture pluviale se résume comme suit :

Précédent cultural : les paysans allouent des parcelles pour un type spécifique de culture. Ils ne pratiquent pas de rotation (une parcelle équivaut à une culture).

Préparation du sol : les terres sont labourées à l'aide de charrues à bœufs entre octobre et décembre. Cette étape coïncide avec l'arrivée des pluies ; elle est réalisée entre une à quatre fois suivant le taux d'adventices, la nature du sol et les capacités financières du producteur.

Hersage ou scarifiage : effectué à l'aide de pelles. Il sert à affiner la partie supérieure avant le semis. Cette étape n'est pas réalisée par tous les producteurs car elle exige beaucoup de main d'œuvre.

Préparation des semences : les grains de maïs proviennent de la récolte de l'année précédente. En effet, ceux de plus belle qualité, sans moisissure apparente ou défaut, sont conservés pour la culture suivante. Quand les stocks sont détruits par des ravageurs ou des moisissures, les producteurs sont contraints d'acheter les grains sur le marché ou auprès des autres villageois. Les grains sont trempés dans de l'eau avant le semis pour faciliter la germination. Dans certain cas, on a constaté que les grains étaient volontairement imprégnés d'huile de vidange pour prévenir l'attaque des ravageurs lors du stockage, mais aussi lors de la culture.

Semis : il est réalisé vers fin décembre à raison de trois grains par poquet. La distance entre les poquets varie suivant les exploitations. Celle-ci peut varier de 50 cm entre les lignes et 50 cm entre les rangs, à 80 cm entre les lignes et 1 m entre les rangs.

Entretiens : les agriculteurs ne réalisent pas de démariage. Les entretiens de culture se résument à sarcler une à deux fois. Le premier sarclage est réalisé pendant la phase de germination, 15 jours après le semis. Le deuxième est effectué deux à trois mois après le semis. Le premier est accompli à la main avec une main d'œuvre de type familial. Quant au second, la pression des adventices est telle qu'il est nécessaire d'engager plus de main d'œuvre et de réaliser le sarclage à l'aide de pelles.

Récolte : elle se passe aux environs du mois d'avril et mai. Soit les producteurs laissent sécher le maïs sur pied, soit ils le récoltent lorsqu'il est mûr. Ils le font ensuite sécher à l'intérieur des habitations.

Au début du mois d'avril, on procède à la récolte de maïs frais.

La récolte des épis secs est exécutée fin avril, début mai. Les producteurs laissent les épis sécher sur pied. Ils réalisent la récolte lorsque les feuilles sont sèches et que le caryopse est dur.

Séchage : les grains sont séchés sur épis, accrochés au plafond avec les spathes. Ils sont conservés soit sous forme d'épi, soit les épis sont placés dans un sac de jute et frappés à l'aide d'un bâton pour séparer le caryopse de la rafle. Les grains ainsi séparés sont conservés dans des sacs de jute.



*Figure 3: Mode de séchage du maïs*



### 3.1.2 Variétés, qualités et rendements

La variété la plus utilisée est la variété hybride « PANNAR » en provenance du sud de l'Afrique, à grains jaunes et tendres. Cette variété a été introduite dans les années 90. Elle présente un bon rendement de l'ordre de 6 à 8 tonnes, mais elle nécessite l'apport d'engrais. Les producteurs ne font aucun apport d'engrais par manque de moyens financiers et d'accessibilité, ce qui pourrait expliquer les rendements faibles obtenus par les agriculteurs qui sont de l'ordre de 0,2 à 1 tonne par hectare.

### 3.1.3 Bilan financier pour la culture

	<i>Nombre d'hommes / jour</i>	<i>Prix de la main d'œuvre : Ar / jour / personnes</i>	<i>Coûts en ariary</i>
<i>Travaux</i>			
<i>Labour</i>	40	3000	120000
<i>Hersage</i>			240 000
<i>Semis</i>	5	3000	15 000
<i>Sarclages</i>	18	3000	
<i>Fréquences</i>	2		108000
<i>Récoltes</i>			
<i>Récolte</i>	32	3000	96000
<i>Transport</i>			25000
<i>Séchage</i>			
<i>Total des charges pour un hectare</i>			496 000
<b>Gains</b>			
<i>Si vente à 400 ariary par kilo :</i>			
<i>Pour un rendement de 0,5 tonne par hectare le gain est de</i>			200 000
<i>pour un rendement de 1 tonne par hectare le gain est de</i>			400 000

Tableau 1 : Bilan financier réalisé à partir des données obtenues lors des entretiens

Les journées de travail du producteur ainsi que la main d'œuvre familiale sont considérées comme rémunérées, d'où les 496 000 ariary de charges. Ce n'est pas le cas dans la réalité. De plus, les producteurs font appel au système d'entraide pour diminuer les coûts des travaux les plus difficiles et contraignants financièrement<sup>7</sup>.

## 3.2 Manioc

Le manioc est la deuxième culture la plus importante après le riz pour les ménages ruraux pauvres. Elle sert d'aliment de base en période de soudure. Son importance est due non seulement à sa place dans l'alimentation, mais aussi aux revenus qu'elle procure aux ménages

<sup>7</sup> Des avis contraires ont été soulevés quant à ce point. Certains disent que le repas et l'alcool fournis en guise de remerciement ne reviennent qu'aux alentours de 1 000 ariary par personne et par jour. D'autres affirment qu'engager de la main d'œuvre ou faire appel au système d'entraide revient au même coût.

ruraux. La consommation et la transformation par les ménages représentent à elles seules 91% de la production nationale<sup>8</sup>.

Le manioc peut avoir plusieurs débouchés, que ce soit dans l'alimentation humaine sous forme de tubercules frais, de tubercules séchés ou sous forme de farine, ou dans l'alimentation animale, ou bien encore dans les utilisations agroindustrielles.

Alimentation humaine : le manioc peut être commercialisé frais ou sec (écorcé ou non), ou sous forme de farine. Les consommateurs préfèrent généralement la forme sèche car elle se conserve plus facilement. La farine est utilisée pour faire des beignets salés ou sucrés vendus dans la rue. Les feuilles de manioc sont très prisées par les Malgaches : elles rentrent dans la composition d'un plat typique, le ravitoto. Les feuilles sont commercialisées sous forme sèche ou fraîche.

Alimentation animale : le manioc est utilisé à proportions variables dans la composition de la provende. La provende sert à l'alimentation du bétail, des volailles et à l'engraissement des porcs.

Utilisations agroindustrielles : les produits dérivés de la transformation du manioc sont réservés à divers usages dans l'industrie agroalimentaire. L'amidon, extrait du manioc, est utilisé dans les industries alimentaires principalement comme épaississant. Il est utilisé dans la fabrication de charcuteries, de bonbons et de biscuits.

La fécule peut avoir divers secteurs de débouchés tels que dans les industries chimiques, dans les industries pharmaceutiques et dans les industries textiles.

Malheureusement, l'industrie de transformation du manioc, autre que les provenderies, n'est pas très développée à Madagascar (il existe une seule féculerie). Le pays est contraint d'importer les produits issus de la transformation du manioc (amidon, farine, féculles, glucose et sirop de glucose) pour couvrir les besoins des industries.

### **3.2.1 Itinéraire technique**

Dans cette zone, pour une même variété, on pratique deux techniques culturales qui varient en fonction soit de la durée de la culture, soit de la période de récolte.

- « VALO VOLANA » : une culture qui s'étend du mois de novembre au mois de juin ou de juillet, soit huit mois de culture.
- « MAKAMENA » : une culture dont la période de plantation s'étale du mois de novembre au mois de février. Le manioc se récolte aux alentours du mois de décembre de l'année suivante, soit une culture sur 12 à 18 mois.

---

<sup>8</sup> Sources ; H.Benz 2010



La première technique est la plus fréquente : la récolte est réalisée habituellement vers juin / juillet, pendant la saison sèche. Durant cette période, le manioc est encore humide, ce qui facilite l'épluchage et le séchage (facteur influençant le producteur quant au choix de la période de récolte).

La culture de manioc s'effectue le plus souvent sur les tanety (collines). Ces terres sont, contrairement à la croyance locale, pauvres en éléments minéraux.

Il peut aussi être cultivé sur les baiboho (terres de décrue) souvent plus riches que les tanety : Ces baiboho servent à la « culture » de boutures. Ces sols plus riches en éléments minéraux et azote entraînent un développement végétatif plus important, au détriment du développement racinaire. Les cultures sur baiboho sont des cultures de 18 mois.

Le problème principal rencontré par les producteurs est la disponibilité en boutures. Lors de la période de récolte, en saison sèche, les boutures se conservent difficilement. Les producteurs sont contraints de se fournir soit auprès d'autres agriculteurs, soit de réserver une partie de la parcelle pour y prélever les boutures avant la période de plantation (peu d'agriculteurs le font). L'achat de boutures coûte relativement cher, à hauteur de 30 000 à 40 000 ariary la charrette de boutures. En sachant qu'il leur faut 5 charrettes par hectare et que le prix peut augmenter suivant la distance des parcelles, ce point devient un facteur non négligeable dans le bilan financier des exploitations.

La technique traditionnelle de culture du manioc s'effectue selon les étapes suivantes :

Précédent cultural : les paysans allouent des parcelles pour un type spécifique de culture. Ils ne pratiquent pas de rotation (une parcelle équivaut à une culture).

Labour : comme les producteurs pratiquent la rotation manioc sur manioc, cela ameublité le sol. Ils ne réalisent alors qu'un labour de 10 à 15 cm de profondeur entre octobre et novembre.

Nivelage : les parcelles sont ensuite nivelées et des canaux de drainages sont construits tout autour des parcelles.

Préparation des boutures : les boutures sont issues soit de la culture précédente, soit achetées auprès d'autres agriculteurs n'ayant pas encore récolté ou produisant du manioc dans les baiboho. Un hectare nécessite 5 charrettes de boutures, ce qui équivaut à une tonne. Les tiges les moins abîmées sont sélectionnées pour fournir les boutures et sont coupées de sorte à donner des boutures de 10 à 15 cm. Les boutures sont alors séchées à l'ombre pendant 3 ou 4 jours pour être ensuite replantées verticalement. Les boutures peuvent être conservées plus longtemps si elles sont plantées dans un trou rempli de terre ameublie et humidifiée.

Plantation : la plantation se fait à plat entre le mois d'octobre et de décembre. L'écartement est de 50 cm dans les lignes et 50 cm entre les rangs. La plantation et la préparation des boutures nécessitent 15 hommes par jour.

Sarclages : trois sarclages sont réalisés durant le cycle de production. Le premier est réalisé 15 jours après le semis. Le second, deux mois après le semis et le dernier, juste avant la récolte, pour faciliter celle-ci.

Récolte : la récolte des tubercules se fait en saison sèche, entre avril et septembre. Elle nécessite un bêchage préalable. Les tubercules sont ensuite arrachés et séparés des tiges : les tiges sont laissées sur les bords des champs. Le manioc est acheminé jusqu'au domicile du producteur à l'aide de charrettes.

L'écorçage : il se réalise dans la cour des habitations par la famille et / ou par de la main d'œuvre rémunérée. L'écorçage peut être superficiel et il consiste alors à juste retirer la fine écorce superficielle du tubercule (manioc rouge) ou plus conséquent : on enlève entièrement l'écorce (manioc blanc). Cette étape se réalise tant que le manioc est encore humide, et ce, pour faciliter le travail.

Mise à sec : le manioc est déposé à même le sol dans le cas du manioc rouge ou sur un support pour le manioc blanc. Il sèche entre 10 et 20 jours au soleil.



### **3.2.2 Variétés, qualité et rendements**

Plusieurs variétés sont cultivées par les paysans. Certaines sont destinées aux provenderies, car elles sont amères et difficiles à cuire, contrairement aux variétés destinées à la consommation humaine qui sont douces et faciles à cuire.

Les variétés les plus couramment cultivées pour l'autoconsommation sont les variétés *maintsotaho*, *menatana* et *kelymanatodie*. Ces variétés sont très prisées des consommateurs pour leur douceur et leur faible taux de cyanure.

Les variétés *sarigasy* et *beambony* sont des variétés amères destinées aux provenderies.

L'avantage de ces variétés est qu'elles sont plus lourdes que les variétés pour la consommation humaine. Les producteurs peuvent ainsi gagner sur le poids.

De plus, les variétés telles que le *kelymanatodie* sont des variétés facilement déterrées. Elles ne nécessitent pas le besoin de bêcher le sol avant de les récolter, mais cela augmente les risques de vol.

Ces deux facteurs et la disponibilité en boutures influencent le choix des producteurs quant aux variétés à cultiver.

Les variétés étant mélangées sur les parcelles, il est difficile de donner un rendement par variété. Les rendements sont compris entre 5 à 10 tonnes par hectare.

### 3.2.3 Bilan financier pour la culture

	Nombre d'hommes / jour	Prix de la main d'œuvre : Ar / jour/ personne	Coût
<b>Travaux</b>			
Labour	40	Forfait	90 000
Nivellement	9	3000	27 000
Achat boutures			150 000
Main d'oeuvre pour préparation boutures et planter	15	3000	45 000
Transport			50 000
Sarclages	18	3000	
Fréquences	3		162 000
<b>Récolte</b>			
Récoltes	80	3000	240 000
Transport			125 000
Séchage			
Écorçage		Forfait	100 000
<b>Total des coûts</b>			989 000
Si vente à 100 ariary			
• avec un rendement de 5 tonnes par hectare les gains sont de			500 000
• Avec un rendement de 10 tonnes, les gains sont de			1 000 000

Tableau 2 : Bilan financier réalisé à partir des données obtenues lors des entretiens

Il peut être remarqué à la lecture de ce tableau que si la main-d'œuvre familiale n'est pas valorisée, l'exploitation est difficilement viable.

Le moyen d'obtenir des bénéfices substantiels pour l'exploitation est d'obtenir des rendements supérieurs à 10 tonnes par hectare.

### **3.3 Flux de commercialisation spécifique à ce site**

Dans la sous-filière manioc sec, la région de Haute Matsiatra, et plus particulièrement le district d'Ambalavao, constitue une des plus importantes zones d'approvisionnement du manioc sec pour les principaux marchés d'Antananarivo et d'Antsirabe.

Pour les sous-filières maïs et manioc sec, la région alimente deux types de marchés : les marchés d'approvisionnement des ménages et l'approvisionnement des provenderies.

Le site regroupant les communes d'Iarintsena et Besoa alimente principalement le marché d'Ambalavao, ainsi que des marchés de proximité. Sur ces deux communes, la vente est destinée au marché de consommation des ménages. Les variétés<sup>9</sup> sont choisies en fonction de ce type de marché.

### **3.4 Catégories d'acteurs au sein de ces filières**

L'organisation des filières semble varier non pas suivant le type de filière, mais suivant les sites de production. Effectivement, les deux filières sont très proches l'une de l'autre tant au niveau des acteurs impliqués qu'au niveau de la commercialisation. Les producteurs sont généralement des cultivateurs de riz, de maïs et de manioc et les deux filières empruntent les mêmes voies de commercialisation.

#### **3.4.1 Typologie d'exploitations**

On retrouve les mêmes types d'exploitation dans les deux sites étudiés. Ils sont catégorisés suivant la taille des exploitations, indifféremment du type de culture. Les itinéraires techniques explicités dans les points relatifs au maïs et au manioc sont semblables pour chaque type d'exploitation.

- **Petites exploitations** : ce type d'exploitation possède moins d'un hectare pour l'ensemble des cultures et ce sont celles que l'on retrouve majoritairement au sein de la zone étudiée<sup>10</sup>. Les exploitations sont généralement diversifiées, avec un fort morcellement parcellaire. Elles sont destinées, principalement, à l'autoconsommation et la vente occasionnelle sert à combler les besoins de la famille. Le stockage est rarement pratiqué par manque de moyens financiers. Les exploitations de ce type possèdent rarement leur propre matériel agricole.
- **Exploitations moyennes** : exploitations de 1 à 5 ha. Les producteurs y cultivent surtout du manioc, du maïs et du riz. Les cultures de maïs et de manioc sont destinées principalement à la vente ; une petite partie seulement est gardée pour l'autoconsommation et l'alimentation du bétail. Généralement, les productions sont stockées puis revendues en période de soudure. Ce type d'exploitation possède une à deux charrues à bœufs.

---

<sup>9</sup> Variétés destinées à la consommation : Kelymenatody, Menataho, Tsitekabositra.

<sup>10</sup> Les typologies ont été réalisées sur base des enquêtes de terrain. Il n'existe actuellement pas de donnée sur la typologie des producteurs de maïs/ manioc dans le district d'Ambalavao.

- **Grandes exploitations** : exploitations de plus de 5 ha. Ce type d'exploitation, plus rare, se rencontre par exemple chez les grands collecteurs locaux. Les grandes étapes culturales sont réalisées par de la main d'œuvre rémunérée. Elles possèdent tout le matériel agricole nécessaire.

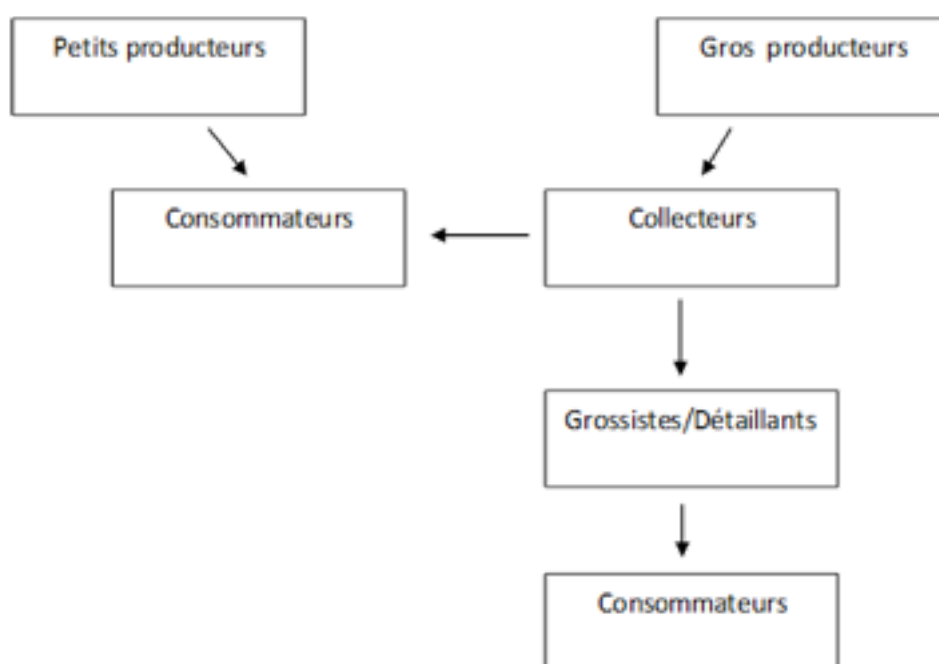
Pour ces trois types d'exploitations présentées, les surfaces cultivables en riz irrigué sont limitées. En effet, la présence ou non des rizières ainsi que la taille de celles-ci dépendent essentiellement des terres acquises par héritage. Il est, dès lors, difficile, voire impossible, pour un agriculteur de sous-louer ou d'acquérir des terres irriguées pour cultiver le riz, si celles-ci ne lui ont pas été transmises par succession.

### 3.4.2 Catégories d'acteurs en amont des filières

Les communes d'Iarintsena et Besoa se situent près de la commune d'Ambalavao, lieu du marché de district. Ce marché, le plus important du district, est la zone d'approvisionnement et d'échanges avec d'autres marchés.

Malgré la proximité de ces deux communes, la commercialisation des produits s'effectuent différemment. On retrouvera, dans les deux cas, une vente directe des produits sur les marchés de proximité : les petits producteurs<sup>11</sup> vendent directement aux consommateurs tandis que les gros producteurs vendent aux collecteurs.

Site 1= Irintsena/ Besoa



Les producteurs de la commune d'Iarintsena vendent directement au marché d'Ambalavao, prenant ainsi les frais de transport à leur charge tandis que les producteurs de la commune de Besoa vendent sur le marché communal.

<sup>11</sup> Les petits producteurs représentent les producteurs qui vendent moins de 100 kilos par transaction.

Les collecteurs locaux, qui souvent sont en situation de monopsonne dans leur zone de collecte, acheminent les productions de Besoa vers le marché d'Ambalavao. Les collecteurs travaillent dans une zone relativement restreinte et prospectent dans les différents villages les jours de marché, de sorte à s'assurer de trouver les quantités voulues. Les volumes de produits récoltés quotidiennement tournent autour des 7 tonnes.

Occasionnellement, des collecteurs extérieurs venant de Fianarantsoa, Antsirabe, s'arrêtent pour compléter leur chargement en provenance d'Andonaka.

### **3.4.3 Catégories d'acteurs en aval des filières.**

Les grossistes / détaillants : ils ont des relations fidélisées avec les collecteurs. Ils travaillent généralement avec deux ou trois collecteurs prospectant sur des zones distinctes. Les grossistes / détaillants vendent différents produits en gros ou au détail<sup>12</sup> tels que des chips, bougies, et divers produits. La vente du maïs et manioc sec (transformé ou non) est souvent secondaire vis-à-vis des autres produits commercialisés.

Les détaillants : ils sont spécialisés dans la vente des produits locaux. Ils travaillent avec un certain nombre de collecteurs avec lesquels ils entretiennent des relations fidélisées, basées sur la confiance. Ces détaillants peuvent être soit des vendeurs permanents (pavillon au niveau du marché), soit des vendeurs occasionnels (vente seulement le jour de marché).

## **3.5 Stratégies de commercialisation des différents acteurs**

Diverses stratégies sont mises en place par les différents acteurs de la filière pour parer aux problèmes de commercialisation.

### **3.5.1 Stratégies des producteurs**

Les producteurs sont les acteurs de la filière qui rencontrent le plus de difficultés. Ce sont donc eux qui ont développé le plus de stratégies pour faire face à de nombreux obstacles. Les types et le nombre de stratégies des producteurs sont liés à la quantité de produit à vendre (et donc à la taille de leurs parcelles), ainsi qu'à l'éloignement et la difficulté d'accéder au marché urbain.

Les producteurs de cette région possèdent généralement des parcelles de taille réduite (0,5 ha en moyenne). Les rendements sont relativement faibles et les quantités à commercialiser sont aussi restreintes.

Les revenus des ménages étant basés sur de faibles quantités commercialisables, les producteurs de cette région ont mis en place diverses stratégies pour palier à cette situation.

Différents systèmes d'entraide ont été mis en place dans la région afin de diminuer les dépenses des producteurs tout au long de la culture. Les producteurs au sein d'un même village s'aident mutuellement lors des travaux lourds et/ou exigeants du temps. Ils diminuent de la sorte les frais relatifs à l'utilisation de la main d'œuvre.

---

<sup>12</sup> On ne rencontre que dans la province de Fianarantsoa des grossistes et détaillants en même temps. Normalement, la loi l'interdit.



Vu les petites quantités produites et l'importance financière que celles-ci représentent dans les revenus du ménage, les producteurs de ce site sont dans l'impossibilité de stocker leurs produits et d'attendre la période de soudure pour en tirer ainsi un bénéfice plus substantiel.

Ils ont donc mis en place une stratégie « d'achat-revente » pour leur permettre d'obtenir un revenu régulier pendant toute la période de récolte. Cette méthode consiste à vendre toute leur production sur le marché lors de la récolte pour dégager une rentrée financière. Une partie de cet argent est utilisée pour parer aux besoins urgents du ménage et l'autre partie est utilisée pour racheter les productions des paysans des villages avoisinants, plus isolés, car ceux-ci, encore plus éloignés des marchés, vendent leur production à prix moindre. Les premiers revendent les produits achetés sur le marché, dégageant ainsi une marge de bénéfices qui leur permet d'acheter des biens nécessaires au ménage. Une somme allouée au départ pour l'achat des produits aux petits producteurs est conservée et permet de continuer l'« achat-revente » jusqu'à la fin de la période de récolte, période où les prix augmentent trop pour pouvoir continuer cette stratégie.

Plusieurs méthodes de commercialisation sont mises en place.

Les producteurs commercialisant moins de 100 kilos de produits ont deux choix possibles : la vente en gros sur le marché à d'autres producteurs ou vendeurs du marché, ou la vente au détail sur le marché. Le choix de l'une ou l'autre méthode s'opère suivant la disponibilité en temps.

Les producteurs ayant une quantité de produits supérieure ou égale à 100 kilos choisissent la plupart du temps de vendre aux sous-collecteurs présents sur le marché pour gagner du temps.

Sur les marchés, des personnes spécialisées dans la vente au niveau du marché achètent les productions, en gros, aux producteurs et les revendent, au détail, sur le même marché. L'achat peut se réaliser sur le marché ou, dans un souci d'accroître les bénéfices, les commerçants vont acheter les produits sur le marché d'Ambalavao pour les revendre au détail sur le marché de Fianarantsoa. Ils profitent de l'écart différentiel de prix entre les deux marchés pour réaliser des bénéfices plus importants.



*Figure 4 : Collecteurs et sous-collecteurs du marché*

### **3.5.2 Coordination horizontale**

#### **Les systèmes d'entraide**

Il existe deux types de système d'entraide auxquels les agriculteurs peuvent faire appel. Ils sont surtout utilisés pour les étapes culturales nécessitant beaucoup de temps et de travail, telles que le labour, le semis et le sarclage.

Le système *Magnaogna* : la veille du labour, par exemple, le producteur peut aller quérir l'aide des villageois en faisant du porte à porte. Les villageois viennent aider le producteur durant tout le labour en échange d'un déjeuner et d'alcool en guise de remerciement.

Avec ce système, les producteurs se retrouvent souvent contraints de devoir engager de la main d'œuvre pour finir le travail, car les villageois ne viennent aider qu'un certain laps de temps.

Le système *Valitana* : il consiste plus en un échange de bons procédés. Lorsqu'un producteur a demandé de l'aide à des amis pour le labour, par exemple, il s'engage, une fois la tâche accomplie, à fournir son aide en retour.

Ainsi avec ce système, il n'est pas nécessaire d'engager de la main d'œuvre, mais cela demande un investissement en temps de travail plus important.

En plus de ce système d'entraide, les villageois sont fortement solidaires. Ils prêtent leur matériel agricole, tels que charrues ou bœufs, aux producteurs démunis. Lors d'événements sociaux tels que des deuils, tout le village vient aider et soutenir la famille endeuillée (préparation du repas ou du café pour la veillée, dons financiers, etc.).

#### **Les associations et coopératives**

Les Betsimisaraka n'ont pas l'habitude de se regrouper d'eux-mêmes en association ou groupement quelconque<sup>13</sup>, et ce même à titre informel pour un but commun. Les divers groupements de producteurs formalisés existants sont souvent le fruit des projets ayant travaillé dans la région. En effet, les projets ou organismes d'appuis demandent souvent la constitution de groupements pour pouvoir intervenir auprès des producteurs.

Diverses associations ont été créées dans les buts suivants:

- Stockage de semences et apport de formation

La fondation Miezaka est un groupements spécialisé dans le stockage des semences. Elle a été créée en 2001 sous l'influence du Programme d'appui à la résilience aux crises alimentaires de Madagascar (PARECAM) et en collaboration avec le centre de services agricoles (CSA). Le but de l'association est d'aider les paysans à obtenir des semences de haricot de qualité, via un don du programme, et de leur donner la capacité de les stocker pour la culture suivante via des formations. Le CSA distribue des formations aux producteurs, suite à leur demande, sur les techniques de production et de lutte contre les ravageurs.

---

<sup>13</sup> Source : entretiens sur le terrain

L'ensemble des groupements existants sur cette zone traite avec le CSA. Elle permet aux producteurs d'obtenir diverses formations. Le centre ne dispense pas directement les formations, mais il met en relation la demande des producteurs avec des offres de services. Une des conditions préalable du CSA est le regroupement des paysans en association, ou autre type de groupement, avant de pouvoir émettre une demande de formation. Les caractéristiques du CSA est justement son approche par la demande (il fait ainsi appel à une certaine responsabilisation, et non à une prise en charge et donc à une dépendance passive et unilatérale des agriculteurs) ainsi que la non gratuité des services. Les groupements ayant recours aux services du CSA doivent verser une certaine somme au moment de la présentation d'une requête de formation. En faisant payer les services, le CSA s'assure que les producteurs s'engagent à suivre la formation, mais cela sert aussi à prouver leur motivation.

- Ventes en commun

Un cas d'association très intéressant est celui du village de Besoa.

L'association SANTATRA a été fondée en 1995 par les villageois sous l'impulsion de la société CROI. Elle fut créée à l'origine pour les cultivateurs de blé, pour palier à la pénurie de blé en période de soudure. L'association a donc été conçue dans le but de stocker le blé et de le transformer en farine pour en permettre la vente au sein du village dans les moments de pénurie.

Depuis, l'association a développé ses activités : elle permet aux membres, suite à une collaboration avec le Programme national pour le maïs (PNM), de recevoir des formations sur la culture du maïs. De plus, le PNM a contribué à l'installation d'un grenier villageois. Il est tenu par l'association et facilite le stockage du paddy et du maïs jusqu'en période de soudure, moment où il est revendu sur le marché d'Ambalavao via le président de l'association (qui est un collecteur).

C'est le seul cas rencontré d'association de producteurs procédant à la vente en commun de leurs produits. Pour les autres groupements, la vente en commun présente trop de difficultés. Un des obstacles majeurs provient essentiellement du besoin immédiat d'argent des familles, afin de pouvoir faire face aux frais de la main d'œuvre et de subvenir aux besoins du ménage.

- Les associations permettant l'accès au micro-crédit

L'institution de microfinance Tahiry Ifamonjena Amin'ny Vola (TIAVO) s'est installé depuis peu dans la région. Elle a ouvert des succursales dans différents villages tels que Besoa et Ankaramena. Le développement de TIAVO dans les villages apporte un bénéfice considérable pour les villageois. Les problèmes de sécurité actuels empêchent les ménages de conserver des économies au sein de leur foyer. Grâce à TIAVO, ils peuvent économiser en sécurité via des comptes ouverts chez TIAVO et peuvent obtenir des microcrédits. Pour pouvoir recourir aux prêts, les agriculteurs sont contraints de rentrer dans l'association de TIAVO et de participer aux réunions hebdomadaires. TIAVO ouvre trois types de prêts : un prêt avec caution pour le financement des investissements, pour lequel les producteurs doivent mettre en gage leur maison comme caution. Un autre prêt proposé est le système de warrantage : les paysans peuvent stocker le riz chez eux ou dans un grenier villageois et ils reçoivent une somme équivalente à la quantité stockée. Et, pour finir, la troisième facilité est un crédit de consommation.

Le premier prêt est souvent inaccessible car trop risqué pour les agriculteurs, de plus TIAVO ne prête que des sommes relativement importantes.

Le warrantage est le type de crédit le plus pratiqué. Il permet à l'agriculteur de stocker son riz en période de récolte jusqu'à la période de soudure et d'obtenir une avance pour subvenir aux besoins de sa famille. Lors de la période de soudure, la vente est soit individuelle, soit organisée par TIAVO.

## **4. Améliorer les prix de vente pour les producteurs**

Comme il a été vu, les producteurs sont rarement avantagés dans la filière de commercialisation. Quelques propositions de solutions sont abordées ci-après.

### **4.1 Structurer les marchés régionaux**

Les marchés étant brouillés par la mauvaise vision des collecteurs vis-à-vis de la qualité requise par les différents acheteurs, la contractualisation pourrait permettre de réduire ce dysfonctionnement en réadaptant l'offre et la demande.

#### **4.1.1 Mettre en place des contrats reliant les producteurs aux marchés urbains**

Dans le cas du site étudié, il a été vu que, généralement, les variétés cultivées étaient destinées à l'alimentation humaine.

Des contrats pourraient être mis en place pour approvisionner les marchés urbains en produits de qualité. Il ne faut pas seulement privilégier la structuration des filières destinées à l'agroalimentaire, mais aussi les filières destinées aux marchés urbains. Les premiers bénéficiaires du renforcement des marchés locaux et régionaux seront les petits agriculteurs.

#### **4.1.2 L'approvisionnement des marchés urbains pour la consommation des ménages**

Une contractualisation entre les producteurs et les vendeurs des marchés permanents de Fianarantsoa et d'Antananarivo permettrait d'améliorer la qualité des produits sur ces marchés.

Des contrats de commercialisation pourraient être mis en place. Deux types de contrat pourraient correspondre à la situation locale : le contrat suivant le modèle informel ou celui suivant le modèle intermédiaire. Ces contrats devront contenir des clauses relatives au marché, c'est-à-dire des clauses concernant les modalités de vente et d'achat.

Le contrat serait de courte période, mais pourrait être reconduit chaque année. Vu que le site est plus propice au regroupement de producteurs, le contrat pourrait être passé entre un groupement de producteurs du premier site avec quelques vendeurs du marché.

Le Programme de soutien aux pôles de microentreprises rurales et aux économies régionales (PROSPERER) pourrait animer des réunions entre les producteurs et les vendeurs. Lors de ces réunions, les clauses de commercialisation devront être définies avec les deux parties (ou trois, si un intermédiaire est partie prenante dans le contrat). Lors de ces réunions, un prix rémunérateur pourra être défini pour les parties contractante, ainsi que la qualité attendue, les

quantités et la fréquence des livraisons. Dans le cas de l'insertion d'un intermédiaire dans la contractualisation, il est important que celui-ci ne soit pas le seul présent lors des réunions. Les producteurs doivent être là pour défendre leurs positions. Chacun pourra exposer les contraintes financières auxquelles il doit faire face.

Il faudra donc que le groupement de producteurs ait, préalablement, défini les productions disponibles, ainsi que les périodes possibles de commercialisation, et réalisé des bilans financiers de leurs productions dans le but de définir un prix de vente rémunérateur pour eux.

Regrouper les producteurs pour assurer la commercialisation commune des produits s'est avéré difficilement réalisable : en effet, cette difficulté est ressortie lors des échanges effectués avec les différents acteurs sur le terrain. Plusieurs raisons ont été évoquées, dont la principale est la nécessité pour certains d'avoir de l'argent rapidement afin de faire face aux dépenses liées aux frais du ménage et aux pratiques rituelles. Pour parer à cette difficulté, lors des réunions avec les producteurs, chacun pourrait signaler la période à laquelle il préfère vendre ses produits. Certains désirent vendre rapidement leurs produits vu les dépenses futures à caractère urgent. Par contre, d'autres producteurs ont la capacité de stocker et de vendre plus tard : un échelonnement de la période de commercialisation est donc possible.

À titre expérimental, les échanges pourraient, dans un premier temps, concerner seulement quelques producteurs et quelques vendeurs désireux de s'investir dans ce projet : la gestion en serait facilitée. Dans un second temps, ils pourraient s'étendre à un plus grand groupe.

À la fin de chaque période de commercialisation, des réunions pourront être tenues avec les parties contractantes, dans le but d'identifier les points qui ont posé problèmes et de permettre à chacun de s'exprimer, pour améliorer ainsi les relations et les contrats établis en vue de la prochaine période de commercialisation.

Il serait même envisageable de commercialiser une petite partie des productions en frais, car la commercialisation des produits frais est plus rémunératrice pour les producteurs que la commercialisation des produits secs.

De plus, dans cette région, les producteurs tendent à diversifier leurs productions, grâce aux services reçus par le CSA (le CSA fournit des semences de haricot et donne des formations sur ces cultures). Si les premiers échanges se passent bien, les nouveaux contrats pourraient prendre en compte d'autres types de productions.

De nouveaux débouchés s'ouvriraient ainsi pour d'autres cultures telles que le riz, le haricot, le voanjobory, et d'autres produits locaux. Comme ces cultures sont produites à d'autres périodes de l'année, un contrat comprenant ces cultures permettrait aux producteurs d'être sûrs d'avoir des rentrées d'argent tout le long de l'année.

Une des contraintes à laquelle il faudra faire face est le manque de fonds des commerçants. Ils sont souvent obligés de payer les collecteurs en différé. On pourra ainsi être mis en place un système de paiement différé et hebdomadaire, mais ce type de paiement est à réaliser avec précaution, car il nécessitera un suivi des paiements et l'instauration d'un système de sanction

en cas de non paiement. La régularité des paiements est un critère important dans la fidélisation des relations entre vendeurs et producteurs<sup>14</sup>.

## **4.2 Autres types de contrat**

Les contrats actuellement menés par le programme PROSPERER ne concernent que l'exportation (cas de la vannerie) ou l'approvisionnement des sociétés de transformation (cas du maïs et du manioc).

Des actions pour améliorer la situation au niveau régional pourraient être bénéfiques tant pour les producteurs que pour les consommateurs. Les démarches qui peuvent être mises en place sont par exemple :

- La structuration des marchés urbains (comme expliqué au point précédent)
- Permettre aux producteurs de commercialiser les produits en période de soudure
- Favoriser l'insertion des producteurs dans la filière de transformation

Ces deux dernières propositions sont développées dans ce point-ci.

### **4.2.1 Des contrats associés à du warrantage**

Le crédit warrantage est un crédit relié au grenier communautaire villageois.

C'est un crédit sur nantissement de stocks ou un prêt garanti par un stock de produit agricole dont la valeur augmente sur une période donnée<sup>15</sup>.

Le système fait intervenir, dans la majorité des cas, deux acteurs :

- l'établissement de crédit (institution de microfinance ou banques commerciales)
- les agriculteurs ou l'organisation paysanne (groupement, association, coopérative, etc.)

Le crédit GCV ou le crédit warrantage présente un double intérêt pour les membres : la sécurité alimentaire (paddy, manioc et maïs déstocké à la période de soudure) et le gain financier (le prêt évite aux producteurs de vendre toute la production en période de récolte, qui est la période la plus défavorable).

Des contrats de vente pour les produits en période de soudure avec des sociétés de transformation ou des vendeurs du marché permettraient d'obtenir un débouché et un prix sûr pour les producteurs. Ce système, associé au crédit warranté, permettrait aux producteurs de dégager un double bénéfice. Ils peuvent placer leur récolte au sein des greniers villageois et obtenir un prêt leur permettant de faire face aux dépenses immédiates du ménage. De plus, le fait qu'un contrat à prix fixé à l'avance est passé avec une société de transformation / vendeurs de marché pour la vente des produits limite les risques de pertes liées à la fluctuation des prix sur le marché. Les producteurs et la société de microcrédit sont assurés de pouvoir vendre les produits à un prix plus élevé qu'au moment du stockage des produits.

---

<sup>14</sup> Source : P. Nouhine Dieye, and al. *Économie rurale* (303-305), 2008

<sup>15</sup> Source : Clément et al, PARECAM, 2010

Enfin, le rassemblement des produits dans un même lieu facilitera la collecte de ceux-ci.

#### **4.2.2 Des contrats incitant davantage la transformation des produits par les agriculteurs eux-mêmes**

L'agriculture contractuelle encourage rarement les agriculteurs à remonter dans la filière et à intégrer les processus de transformation, de conditionnement et de commercialisation de leurs produits.

On pourrait mettre en place des contrats garantissant l'achat des produits transformés / conditionnés auprès des producteurs issus des zones enclavées. Les contrats associés avec des aides financières et des formations pour la mise en place de petites unités de transformation locales permettraient aux producteurs d'augmenter la plus-value de leurs produits.

Ce type de projet pourrait avoir un impact réel sur la croissance économique des villages.

Ce type de système combinerait une facilité d'accès aux crédits pour les entrepreneurs désireux de se lancer dans la transformation afin de leur permettre d'acheter le matériel nécessaire, et un contrat, ou tout du moins une preuve d'engagement de la part des supermarchés leur assurant un débouché sûr pour leurs produits. Ce contrat, ou preuve, devra préciser le type de produit, la qualité attendue, les quantités minimum achetées et la fourchette de prix proposés.

## **5. Conclusions**

Pour faire face aux difficultés liées à la commercialisation des produits et pour augmenter le revenu des ménages, les producteurs mettent en place différentes stratégies. Ces stratégies développées sont en relation avec les zones de production et la distance les reliant au marché urbain, ainsi que la taille des parcelles.

Les zones les plus proches des marchés urbains sont souvent des zones plus densément peuplées et donc avec un accès limité aux terres.

Les producteurs de ces zones, de par leur capacité à accéder plus facilement au marché, développent plus de stratégies. Une des stratégies les plus importantes est le système d'achat-revente, qui permet aux producteurs d'augmenter les gains et de palier ainsi à la faiblesse de leur production.

Il existe deux systèmes d'achat-revente. Le premier se passe directement sur le marché : les produits sont achetés et revendus sur le marché même. Dans le deuxième système, les producteurs vont dans les villages plus enclavés pour acheter les produits et vont ensuite les revendre sur le marché urbain.

La vente en commun des produits est également une initiative timide qui ne se développe que grâce à l'appui d'organisations extérieures. La difficulté de la vente en commun peut être expliquée par le fait qu'actuellement elle regroupe des producteurs ayant la possibilité de vendre en période plus rémunératrice avec d'autres petits producteurs dont le manque de moyens financiers nécessite de vendre immédiatement après la collecte.

Une stratégie développée et propre à ces zones consiste en la vente directe, par le producteur lui-même, de ses produits sur le marché. Il ne passe pas par un collecteur. Il tire ainsi plus de bénéfices de la vente, mais il est contraint de se rendre sur les marchés une fois par semaine, car il ne peut écouler toute sa marchandise en une seule fois. Malgré les frais de transport et le temps nécessaire à la vente, ce système est plus lucratif que de passer par un intermédiaire.

Dans ce contexte, la contractualisation pourrait avoir un impact bénéfique, non seulement pour les producteurs mais aussi sur la structuration des filières.

Des contrats de commercialisation reliant des organisations de producteurs aux marchés urbains pourraient être mis en place. Ces contrats reprendront les modalités des ventes, c'est-à-dire les quantités désirées, la fréquence et la qualité attendue, ainsi que le mode de transport des marchandises utilisé. On précisera si l'association s'occupe d'acheminer les produits au marché ou si le transport est organisé via l'action d'un intermédiaire : ce choix devra être clarifié et déterminé lors des réunions regroupant l'association et les vendeurs.

Les contrats pourront être associés à du crédit warrantage pour faciliter la commercialisation groupée.

Mais, comme il a été observé, il est difficile de constituer des groupements de producteurs, même pour répondre à un problème commun. PROSPERER devra organiser et soutenir l'ensemble du groupe tout le long du processus de création du groupement. Le caractère formel du groupement n'est pas une condition essentielle : il est essentiel que chaque membre ait bien compris les bénéfices et les conditions d'adhésion. Celles-ci doivent être bien définies dès le départ. Les conditions spécifieront les cotisations de chaque membre, les activités menées par le groupement et l'implication de chacun au sein de ces activités. L'encadrement, le suivi constant des producteurs ainsi que l'échange continu d'informations sont les facteurs les plus importants pour permettre la création et le maintien à long terme du groupement.

De plus, des systèmes valorisant l'incorporation des producteurs dans les chaînes de transformation pourront être mis en place. Ce type de système combinera une facilité d'accès au crédit pour les entrepreneurs désireux de se lancer dans la transformation, afin de leur permettre d'acheter le matériel nécessaire, et un contrat, ou tout du moins une preuve d'engagement de la part des supermarchés, leur assurant un débouché sûr pour leur produit. Ce contrat ou preuve devra préciser le type de produit, les qualités attendues, les quantités minimum achetées et la fourchette de prix proposés.

L'encadrement de PROSPERER est essentiel pour ce type de projet. Le programme doit servir de médiateur et animer des réunions. Il doit aussi encadrer et suivre au plus près la mise en place de ce type de projet.