

## **REOBLIKAN'I MADAGASIKARA**

---

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

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

##### **Étude de la filière black eyes**

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

Rédaction: François Griffon

Août 2012



*Photo : wikipedia*

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).

# Sommaire

<b>1. Introduction .....</b>	<b>3</b>
1.1 Zones de culture.....	3
1.2 Caractéristiques du lojy black eyes.....	3
<b>2. Quelques aspects technique et économique sur la culture de black eyes .....</b>	<b>4</b>
2.1 Calendrier cultural, main d'oeuvre requise et coûts de production.....	4
<b>3. Histoire et débouchés actuels de la filière .....</b>	<b>6</b>
3.1 Développement de la filière.....	6
3.2 Débouchés actuels.....	6
<b>4. Les acteurs de la filière .....</b>	<b>8</b>
4.1 Producteurs .....	9
4.2 Démarcheurs .....	10
4.3 Collecteurs .....	10
4.4 Exportateurs .....	11
<b>5. Répartition des coûts et marges au sein de la filière .....</b>	<b>11</b>
<b>6. Organisation et coordination au sein de la filière.....</b>	<b>13</b>
6.1 Producteurs et collecteurs : du marché au comptant à des systèmes de créances	13
6.2 Exportateurs et collecteurs : compromis entre la relation de confiance et la recherche du meilleur prix.....	13
6.3 Associations de producteurs : entraide familiale et groupes de travail.....	14
6.4 Entre collecteurs : partage des coûts de transport de la marchandise.....	14
<b>7. Enjeux de la filière.....</b>	<b>14</b>
7.1 Qualité.....	15
7.2 Asymétries d'information entre acteurs .....	16
7.3 Producteurs et mise en marché.....	16
7.4 Faible organisation des producteurs.....	17
<b>8. Réflexions finales .....</b>	<b>17</b>

# 1. Introduction

Le black eyes est une des variétés de lojy (haricot sec) cultivées à Madagascar parmi les lojy mena, lojy fotsy, etc. Mieux connu sous le nom de niébé, le lojy est une légumineuse herbacée tropicale annuelle appartenant à l'espèce *Vigna unguiculata* (L.) Walp. La diversité de cette espèce a amené à classer les différentes formes variétales en plusieurs sous-espèces et cinq cultigrupes : *Unguiculata*, *Biflora*, *Sesquipedalis*, *Textilis* et *Melanophthalmus*. Le black eyes est apparenté au premier cultigrupe et son nom scientifique complet est *Vigna unguiculata* (L.) Walp. subsp. *unguiculata*.

## 1.1 Zones de culture

On retrouve le black eyes dans le nord-ouest de Madagascar. Le bassin de production se situe entre les régions de Sofia (districts de Port-Bergé et Mampikony), de Boeny (partie sud-est de la région avec le district d'Ambato-Boeny) et de Betsiboka (à l'extrême nord), dans les zones de baiboho. Les baiboho sont caractéristiques des grandes plaines alluviales de la côte ouest. Ils ont une texture à dominance limoneuse (caractère battant), structure massive et poreuse à l'état humide. Ils sont cultivés en période de décrue, peu de temps après l'exondation (on parle alors de culture en fararano, c'est-à-dire de saison sèche), pour que la plante ait le temps de produire des racines susceptibles de suivre la baisse de la nappe phréatique. Les cultures en baiboho profitent généralement de remontées capillaires nocturnes de la nappe phréatique, mais la présence d'un horizon sableux peut empêcher cette remontée par capillarité, d'où la nécessité d'une mise en culture rapide dans certaines zones. La culture se fait sans mise en place d'irrigation. Les baiboho sont depuis longtemps le support des cultures de rente dans l'ouest malgache : coton, tabac et aujourd'hui black eyes. De manière plus marginale, on trouve aussi dans le bassin de production une culture de black eyes en tanety pendant la saison des pluies (asara). Les tanety du nord-ouest sont des sols de type ferrugineux tropicaux, cultivés pendant la saison des pluies. Ils sont d'une couleur rouge due à la présence d'oxyde de fer et sont caractéristiques des plateaux de la région. Ce sont des sols fragiles qu'une mise en culture peut rapidement dégrader si aucun apport en engrais n'est réalisé. Les agriculteurs y cultivent entre autres du maïs, du manioc et du black eyes.

## 1.2 Caractéristiques du lojy black eyes

Le black eyes cultivé à Madagascar est un hybride avec une génération F1 fertile. Les caractéristiques principales sont des pieds érigés d'environ un mètre et deux floraisons donnant des grains de grosse taille.

Les feuilles sont alternes, pétiolées, trifoliolées et de forme rhomboïdale (caractéristique des formes cultivées) et on retrouve deux stipules à chaque nœud de la tige (caractéristique distinctive de l'espèce *Vigna unguiculata*). L'inflorescence est axillaire et formée d'un pédoncule d'une dizaine de centimètres. Les fleurs sont blanches. Les gousses sont indéhiscentes (autre caractéristique des formes cultivées). Une gousse contient une douzaine de grains. Le grain de black eyes est réniforme, de couleur blanc cassé, avec une importante tache noire au niveau du hile. Sur des pieds non dégénérés, le grain peut atteindre un centimètre de hauteur, avec un calibre permettant d'obtenir aux alentours 480 grains pour 100 grammes de produit. Le cycle de culture est de courte durée : 75 jours avec deux floraisons, la première étant la plus importante. À partir de la quatrième génération, il y a

dégénérescence des plants : le black eyes devient rampant, avec une végétation plus importante, un cycle de culture plus long (plus de trois mois) avec trois floraisons (amenant une plus grande productivité) et des grains de plus petite taille. Les gousses deviennent déhiscentes.

## 2. Quelques aspects technique et économique sur la culture de black eyes

### 2.1 Calendrier cultural, main d'oeuvre requise et coûts de production

L'itinéraire technique est présenté dans la figure 1. La majorité des agriculteurs pratiquent une agriculture manuelle avec l'aide de la traction animale. Les exceptions - au sein des grandes exploitations mécanisées - ne pratiquent cependant pas un itinéraire technique radicalement différent. De plus, les étapes de culture sont similaires en asara et en fararano : i) préparation du terrain ; ii) labour ; iii) semis ; iv) hersage ; v) sarclage ; vi) traitements phytosanitaires ; vii) récolte ; viii) séchage/battage ; ix) vannage ; tri et mise en sac et, éventuellement ; x) stockage.

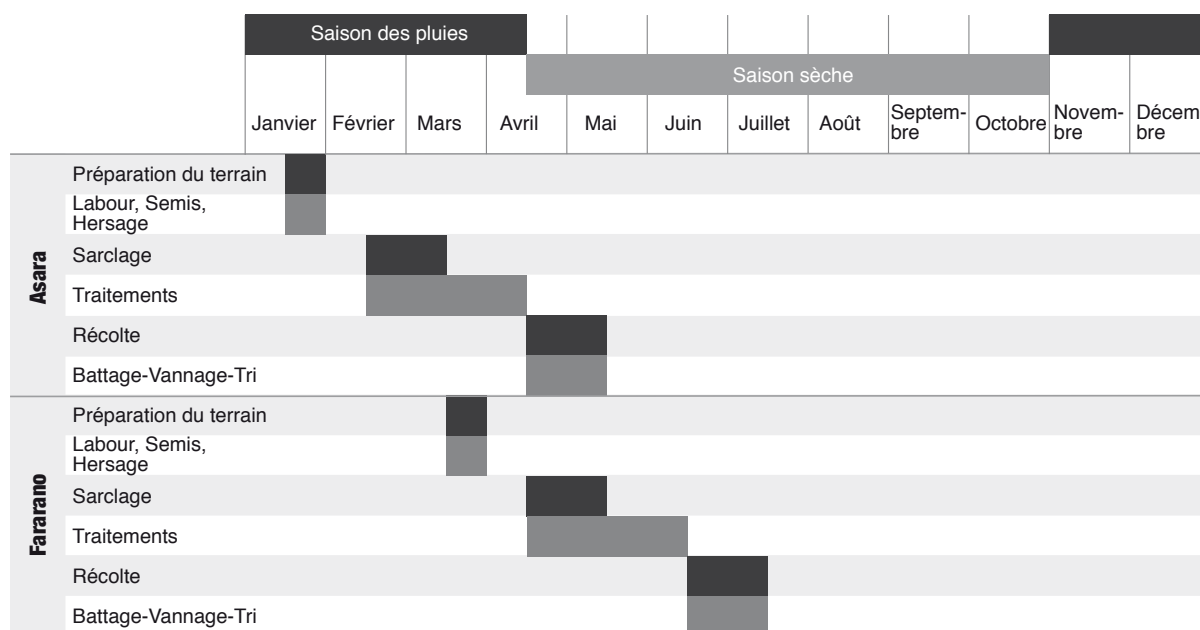


Figure 1 : Calendrier cultural du black eyes  
Source : enquêtes

Les agriculteurs embauchent une main d'œuvre nombreuse lors de la culture du black eyes et ce sont surtout le sarclage (70 hommes/jours) et la récolte (60 hommes/jours) qui nécessitent le plus grand nombre de journaliers afin de mener à bien l'itinéraire technique (figure 2). Les activités de semis, battage, vannage et tri sont souvent réalisées dans le cadre familial, et l'entraide (tambory) entre producteurs est généralement utilisée pour le labour et plus rarement pour la récolte.

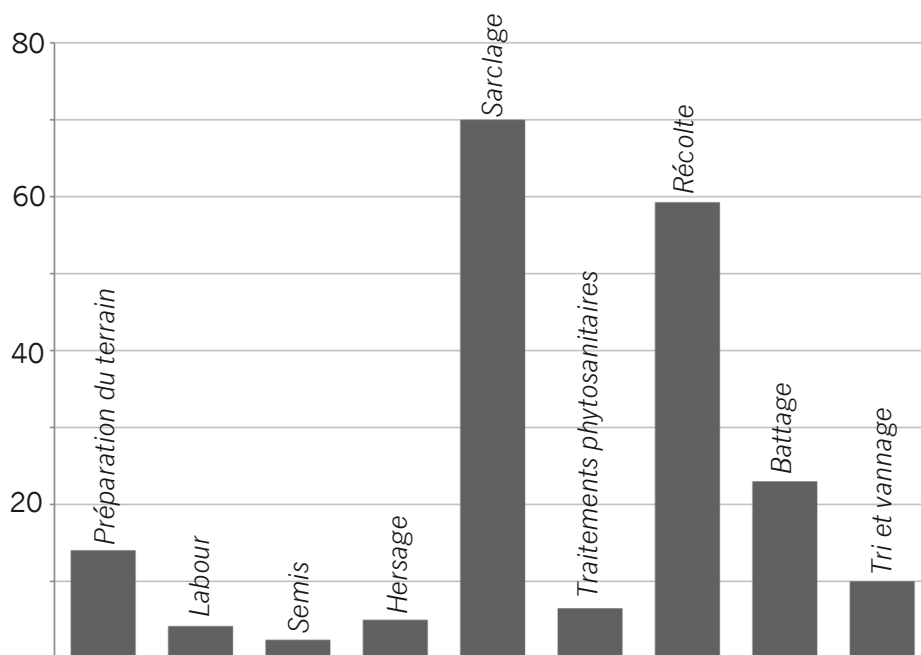


Figure 2 : Hommes-jour des étapes de culture du black eyes (en hommes-jour/ha)  
Source : enquêtes

Ce sont d'ailleurs la participation à des groupes d'entraide et l'utilisation de la main d'œuvre familiale qui permet au producteur de minimiser les coûts de production de black eyes. La quasi-totalité des coûts de production sont indexés à l'hectare (travaux aux champs, location de la parcelle et traitements phytosanitaires). Le coût de production est compris entre 800 000 et 1 200 000 ariary par hectare cultivé selon la stratégie du producteur - entraide, propriétaire du terrain, etc. Le coût de production du kilo de black eyes commercialisé est directement corrélé au rendement obtenu par le producteur. Les rendements à l'hectare obtenus lors des enquêtes sont assez variables d'une personne à l'autre, pouvant aller du simple ou double. Cette forte variation du rendement peut s'expliquer par la qualité du sol cultivé, mais aussi la maîtrise de l'itinéraire technique par les producteurs et l'accès aux intrants (les dosages de produits phytosanitaires pratiqués - sous ou sur-dosage -, les semences utilisées et la densité de semis). On peut cependant situer un rendement moyen supérieur à 1,5 t/ha et allant vers les 2 t/ha. Ainsi, en fonction d'un bon ou un mauvais rendement (2t ou 1t, respectivement), les coûts de production au kilogramme varient entre 460 et 1 040 Ar/kg (figure 3). Les enquêtes montrent que la majorité des petits producteurs arrivent à maintenir les coûts de production aux environs de 600 Ar/kg (entre 500 et 650 Ar/kg) grâce à des systèmes d'entraide et des rendements supérieurs à 1,5 t/ha.

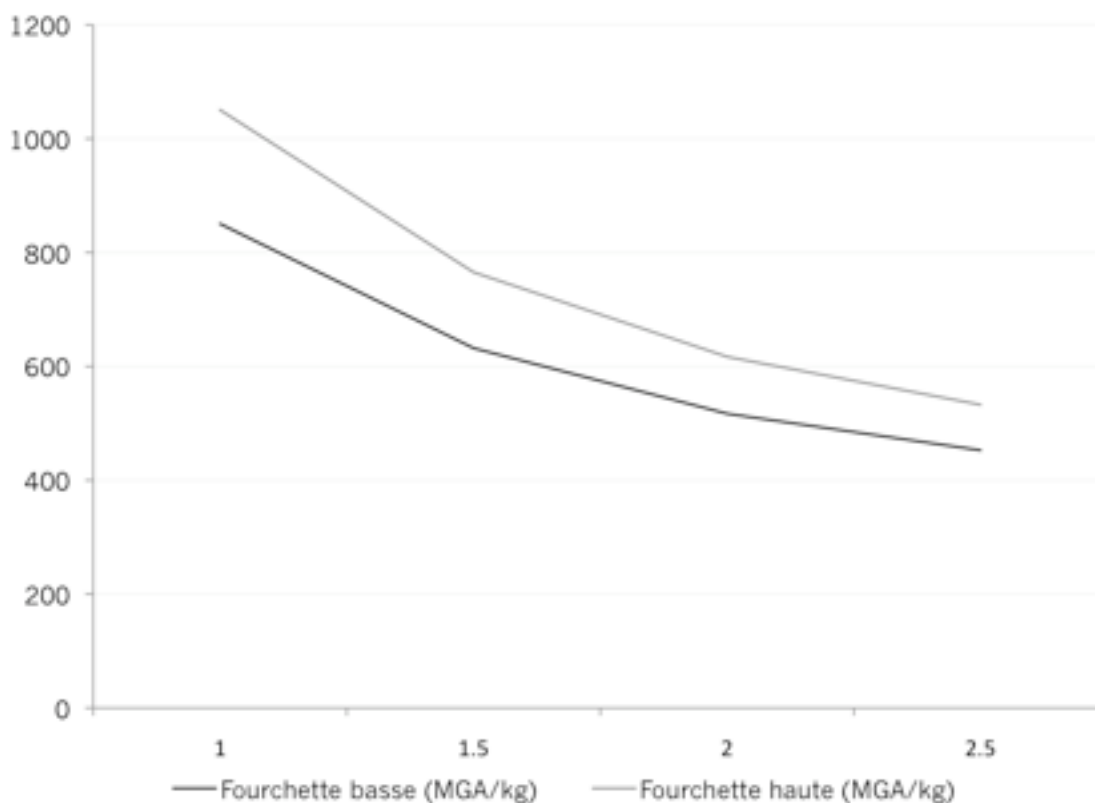


Figure 3 : Coûts de production du kg de black eyes en fonction du rendement (en Ar/kg)  
Source : enquêtes

### 3. Histoire et débouchés actuels de la filière

#### 3.1 Développement de la filière

Le bassin de production coïncide avec des zones de production historiques de coton et de tabac, avec au début de grandes exploitations coloniales puis des sociétés semi-étatiques fournissant un encadrement technique et financier pour la production en échange d'une vente à prix fixé avant la récolte. La culture du black eyes a été lancée au milieu des années 90 sous l'impulsion de plusieurs entreprises privées : la plus importante, SopAgri (Société de production agricole), a initié la production de black eyes dans les zones d'Ambato-Boeny et Manerinerina (Manakialina) à travers un système d'encadrement paysan. L'essor de la filière a commencé à partir de la moitié de l'années 2000, quand de nouveaux acheteurs ont commencé à affluer dans la filière. Ces nouveaux exportateurs ont transformé le fonctionnement de la filière en la précipitant d'un quasi-monopsonne à un marché concurrentiel. La concurrence a contribué à augmenter les prix d'achat qui ont culminé en 2010, ce qui a déclenché l'engouement actuel des producteurs attirés par des marges intéressantes.

#### 3.2 Débouchés actuels

Le black eyes produit est avant tout destiné à l'exportation. Il y a peu de consommation locale et le marché intérieur est pour l'instant inexistant. Il y a deux marchés étrangers distincts : un premier marché se trouve en Asie, avec l'Inde et le Pakistan, et un second en Occident, avec l'Union européenne (UE), les États-Unis et quelques pays du pourtour

méditerranéen. La figure 4 présente l'ensemble des exportations de black eyes du port de Majunga, principale sortie du black eyes à Madagascar. En 2011, 55% du black eyes exporté du port de Majunga a été envoyé dans la région indo-pakistanaise et 40% sur le marché occidental (UE). Si l'on se base sur les dires d'acteurs, l'exportation totale de black eyes en 2011 avoisine les 22 000 tonnes<sup>1</sup>.

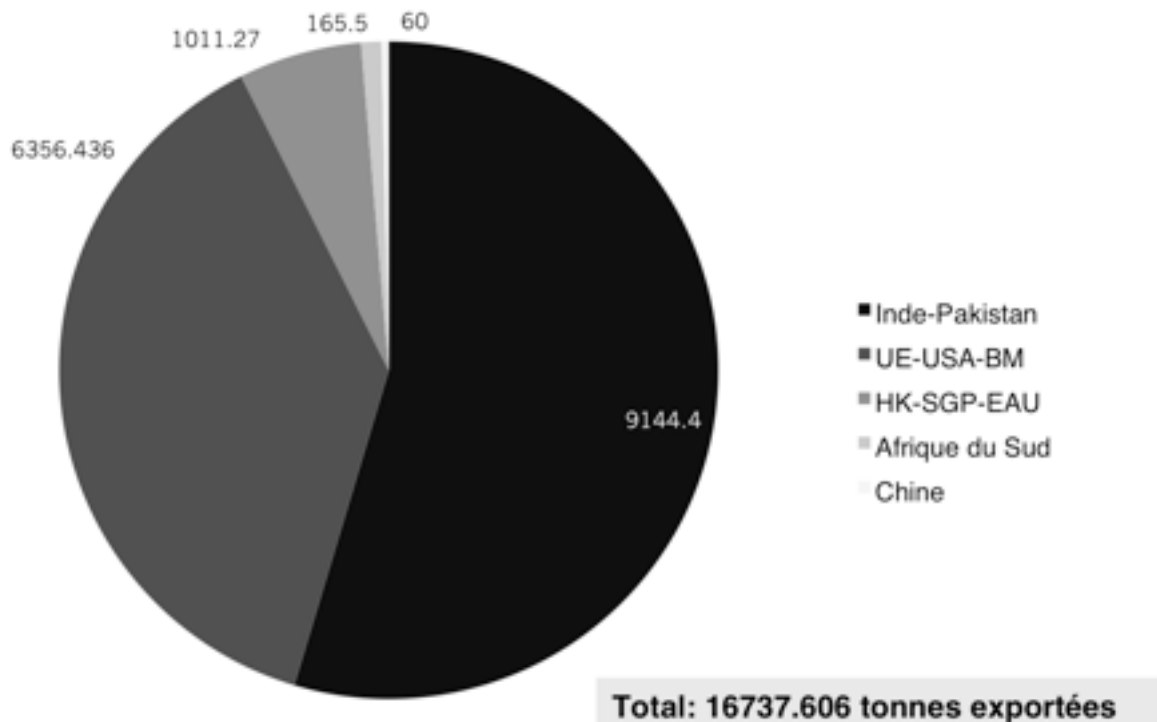


Figure 4 : Répartition des exportations depuis le port de Mahajanga, de juin 2011 à mai 2012 (en tonnes)

Source: contrôle phytosanitaire DRDR Majunga

Abréviations : HK (Hong Kong), SGP (Singapour), EAU (Émirats arabes unis), UE (Union européenne), BM (Bassin méditerranéen), USA (États-Unis)

Ces deux marchés se distinguent par la qualité des produits qu'ils absorbent : le marché UE est avant tout concerné par un produit de première qualité (nommé grade 1, soit 460-480 grains pour 100 grammes de produit) alors que le marché indien s'oriente sur le tout-venant, c'est-à-dire que black eyes n'est pas calibré. Cette distinction de qualité sur ces deux marchés entraîne une différenciation en terme de prix de vente à l'exportation : en 2011 sur le marché indien le black eyes se vendait entre 1 400 et 1 650 Ar/kg alors que sur le marché UE les prix de vente s'échelonnait entre 1 800 et 2 000 Ar/kg pour le grade 1 (figure 5).

<sup>1</sup> On obtient le chiffre de 22 000 tonnes en considérant que les 16 737 tonnes sorties du port de Majunga correspondent au 3/4 de l'exportation totale en 2011.

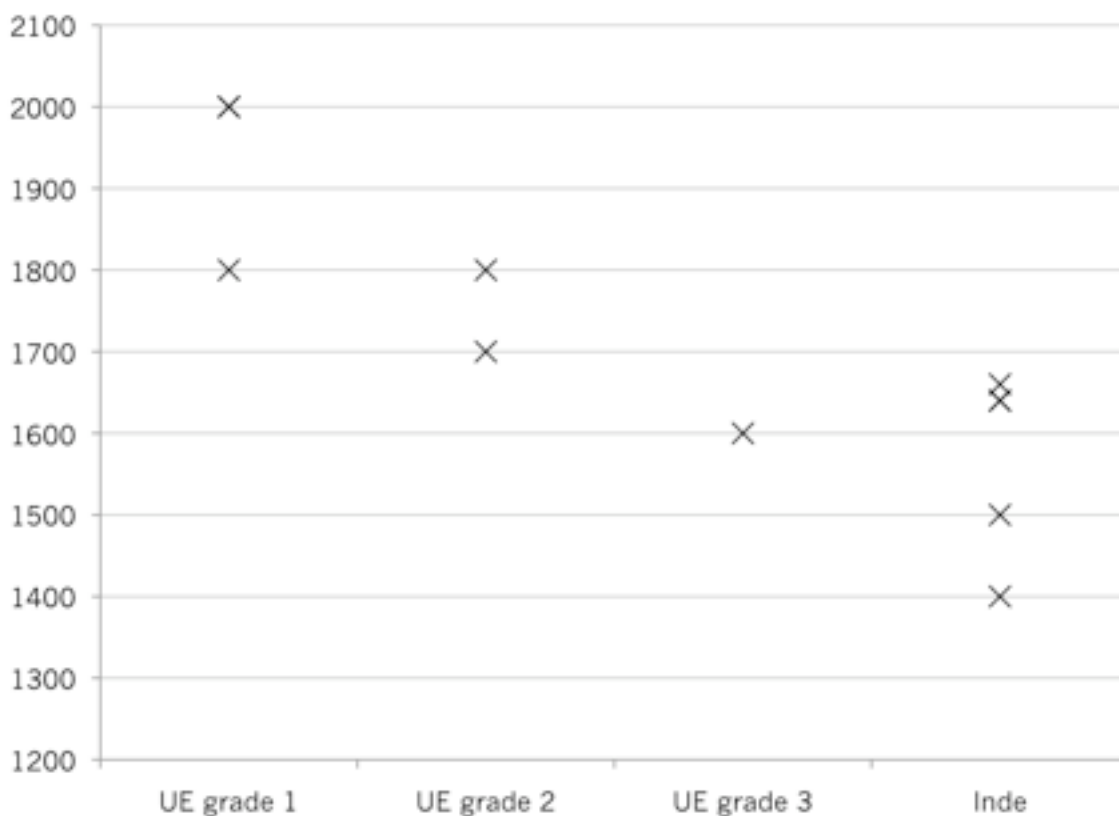


Figure 5 : Prix de vente 2011 à l'exportation du black eyes malgache selon le marché et la qualité du produit (en Ar/kg)

Source : enquêtes exportateurs

En ce qui concerne de l'évolution de ces deux marchés, et bien qu'il soit encore un peu précoce pour préjuger de la stabilité de ces marchés au vu de la nouveauté de la filière, il est tout de même assez clair que le marché indo-pakistanaï présente aujourd'hui une forte expansion et une certaine facilité d'accès alors que le marché UE possède plus de barrières à l'entrée. L'importance numérique nouvelle des exportateurs indiens et pakistanais dans la filière, ajoutée à la détaxation des échanges entre l'Inde et Madagascar, induit une demande accrue en black eyes par ce marché asiatique. En revanche, le marché UE, basé sur un produit de qualité auquel s'ajoute la concurrence du black eyes péruvien, estimé comme une des meilleures qualités mondiales, est moins facile à pénétrer pour les exportateurs malgaches dès lors que la production annuelle péruvienne est bonne (comme en 2012, par exemple). Enfin, il est aussi probable que se développe dans un futur proche une exportation de black eyes (et d'autres lojy) vers la Chine.

#### 4. Les acteurs de la filière

La filière black eyes s'articule autour de quatre types d'acteurs : les producteurs, les démarcheurs, les collecteurs et les exportateurs. Chacun d'entre eux correspond à une étape dans la circulation du produit de l'amont à l'aval. À ces maillons centraux de la filière s'ajoutent les prestataires de services, les fournisseurs d'intrants et de crédits, et les organismes d'État comme les services techniques et de développement, les ONG et les



programmes de développement. Chaque acteur est défini par les fonctions réalisées dans la filière mais aussi sa position géographique. La figure 6 ci-bas donne un aperçu schématique des opérations effectuées par chaque acteur de la filière.

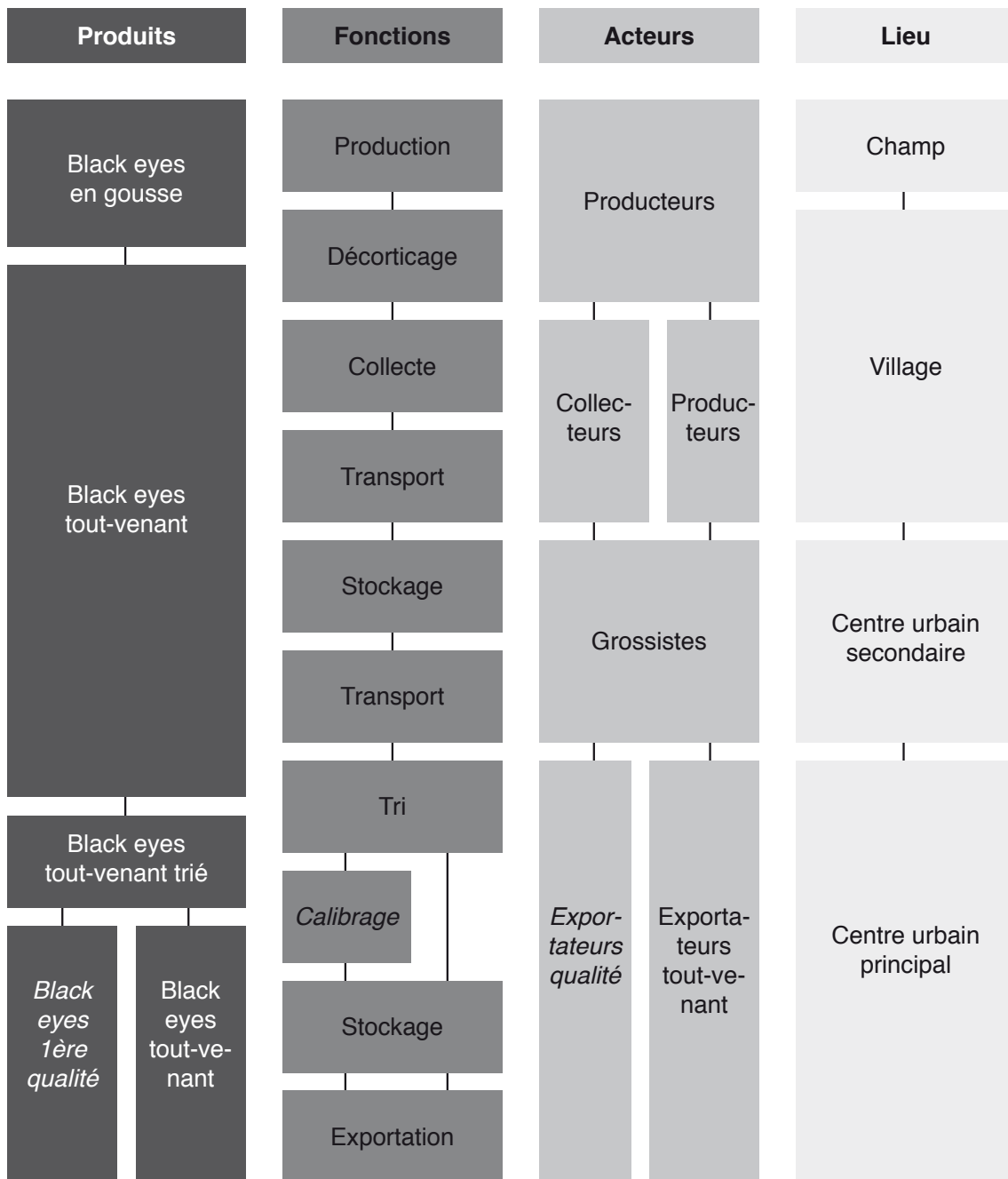


Figure 6 : Produits de la filière black eyes, fonctions réalisées sur ces produits et acteurs les réalisant

#### 4.1 Producteurs

Les producteurs de black eyes ont en commun d'être tous orientés vers les cultures de rente. En fait, la majorité d'entre eux faisaient pousser auparavant du coton, du tabac ou encore du maïs. Ils peuvent cependant être séparés en trois groupes. La première distinction se fait au niveau de la mécanisation. Une minorité de producteurs de black eyes possède des tracteurs

ou de l'outillage agricole et la très grande majorité (environ 98% des producteurs) pratique une agriculture manuelle avec quelques étapes réalisées à l'aide de la traction animale. La seconde dichotomie s'effectue parmi le groupe des agriculteurs non mécanisés en fonction du capital financier de ceux-ci. Les superficies cultivées sont un critère discriminant entre ces deux groupes du fait des coûts d'investissement nécessaires pour l'accès au foncier et la mise en place de la culture. Les petits producteurs manuels (estimé à 80% des producteurs totaux) ne cultivent pas plus de 3 ha de black eyes par an, tandis que les gros producteurs manuels peuvent atteindre jusqu'à 50 ha. Le black eyes est généralement l'activité principale des producteurs manuels. Les petits producteurs ont tendance à développer des activités économiques complémentaires (pêche, artisanat, vente, etc.) pour le financement de la culture et du foyer, alors que les grands producteurs manuels sont généralement spécialisés dans le black eyes et ne pratiquent pas d'autres types de culture. De plus, les petits producteurs sont moins susceptibles de maîtriser l'itinéraire technique que les deux autres groupes de producteurs.

#### **4.2 Démarcheurs**

Les démarcheurs font le lien entre les producteurs et les collecteurs. Leur fonction est avant tout une fonction de collecte et de transport de la marchandise vers le marché principal de la zone considérée. On retrouve ainsi les démarcheurs surtout dans les zones enclavées et/ou éloignées du marché local. La grande majorité (95%) des démarcheurs est liée par des systèmes d'avance de liquidité à un collecteur afin de pouvoir acheter le produit. Différentes stratégies se mettent en place en fonction des zones de travail. Les collecteurs donnent une avance aux démarcheurs quelques jours avant la tenue du marché local, et ces derniers doivent acheter pour le montant et le prix fixés la quantité de produit correspondant. Les démarcheurs vont ainsi dans les zones aux alentours du marché local pour rechercher les producteurs ayant terminé leur récolte. Le jour du marché, les démarcheurs orientent les producteurs vers leur collecteur tout en négociant un prix d'achat leur procurant une marge : ils ont alors une fonction de rabatteur. Les démarcheurs liés aux collecteurs travaillent souvent en équipe et ces démarcheurs sont fréquemment recrutés par les collecteurs sur des liens de parenté ou de village.

Il existe aussi des démarcheurs indépendants, travaillant sur fonds propres et revendant par la suite leur produit aux collecteurs des principales places de marché, dans les centres urbains secondaires (comme Port-Bergé ou Mampikony). Nombre d'entre eux proviennent des ethnies nomades du sud du pays (comme les Antandroy), mais on retrouve aussi des acheteurs occasionnels profitant d'une rentrée d'argent pour pouvoir spéculer sur un des produits du marché.

#### **4.3 Collecteurs**

Les collecteurs occupent une position charnière au sein de la filière, faisant le lien entre l'amont et l'aval de la filière. Ils sont rarement spécialisés dans la commercialisation du black eyes et leurs activités vont des produits locaux saisonniers en général et aux grains secs en particulier. Les collecteurs se distinguent entre eux en fonction des volumes écoulés par semaine (qui dépendent de leur accès au capital financier) et de leur stratégie de collecte du produit. Les collecteurs qui font circuler d'importants volumes de black eyes (50 à 150 t/ semaine en pleine saison) travaillent avec un système d'avance d'argent par les exportateurs.

Ceux qui ne bénéficient pas de ces avances travaillent sur fonds propres, ce qui limite les volumes achetés (estimé entre 5 et 20 t/marché). Cet accès à l'avance conditionne la stratégie de collecte mise en place : les grands collecteurs emploient un nombre important de démarcheurs (de 10 à 40), déployés sur un large rayon géographique, alors que les petits collecteurs sont plus à même de se déplacer eux-mêmes sur les marchés locaux et se restreignent sur une plus petite zone géographique.

Une troisième catégorie de grossistes cohabite avec les deux précédentes : ce sont les épiciers et commerçants des centres urbains. Contrairement aux autres collecteurs, ceux-ci n'achètent que le black eyes que les producteurs leur amènent au magasin. Le produit peut être acheté ou bien échangé contre des produits vendus dans le magasin pour une valeur monétaire équivalente. Cette catégorie de collecteurs fonctionne le plus souvent avec un système d'avance d'argent de leur acheteur de black eyes, ceux-ci étant le plus souvent des fournisseurs de produits de première nécessité pour leur épicerie.

#### **4.4 Exportateurs**

Une douzaine d'exportateurs environ travaillent de façon stable dans la filière black eyes. À ceux-ci s'ajoutent annuellement un groupe plus ou moins important de nouveaux acheteurs attirés par le profit substantiel dégagé par l'exportation de black eyes. Les exportateurs se distinguent en fonction des marchés visés à l'exportation. Les deux marchés principaux sont le marché indo-pakistanaï et le marché européen. La majorité des exportateurs s'orientent vers le marché indien, moins exigeant, où le produit recherché est un black eyes tout-venant. Peu d'exportateurs ont adopté une stratégie exclusivement tournée vers le marché européen : en effet, bien qu'il soit plus rémunérateur, les attentes concernant la qualité du produit (calibre) et les normes sanitaires constituent de fortes barrières à l'entrée sur ce marché. Les exportateurs qui vendent sur le marché européen travaillent aussi sur le marché indo-pakistanaï pour pouvoir écouler la marchandise susceptible de ne pouvoir être vendue en Europe.

### **5. Répartition des coûts et marges au sein de la filière**

La filière black eyes se structure autour de deux marchés : le marché local (marchés de brousse et de centres urbains secondaires) où producteurs et collecteurs se rencontrent, et plus en aval le marché où les exportateurs achètent le black eyes aux collecteurs. Sur le marché de Port-Bergé (marché local), le prix de vente du black eyes varie chaque année selon le même schéma (figure 7). Ces variations se font selon la disponibilité du produit sur le marché local et la demande exercée soit par les opérateurs de marché soit par les producteurs eux-mêmes. Les mois de mars, avril et mai sont ceux des premiers semis pour la culture du black eyes en saison sèche. Les producteurs cherchent des semences pour leur culture et le black eyes sur le marché étant peu abondant - stock de la précédente campagne ou surplus de la culture en asara - le black eyes se vend alors à un prix élevé (1 200 Ar/kg). Les premières récoltes de la saison sèche arrivent de début à mi-juin. Contrairement à la production de saison des pluies, le black eyes de saison sèche est prisé des exportateurs pour sa qualité et comme il est encore rare, son prix de vente reste élevé (1 200 Ar/kg). À partir de fin juin et début juillet, et jusqu'à fin septembre, l'essentiel de la production se retrouve sur les marchés, ce qui induit

mécaniquement une chute des prix de vente (jusqu'à 800 Ar/kg). La clôture de la campagne s'effectue vers le mois d'octobre. Les derniers récoltants et les producteurs ayant pu stocker et conserver leur production bénéficient alors de la hausse des prix d'octobre et de novembre qui se prolonge sur les mois de décembre et janvier (environ 1 100 Ar/kg).

La figure 7 ci-après illustre comment les variations de prix sur le marché local dépendent aussi de défaillances importantes de la filière : entre fin juillet et début août 2011, les prix de vente ont subitement chuté pour approcher les 600 Ar/kg, puis ils ont ensuite augmenté les semaines suivantes pour avoisiner les 900 Ar/kg. Cette soudaine chute des prix est liée à un problème de congestion au sein de la filière. Les produits achetés par les collecteurs sur le marché local ne trouvaient pas d'acheteurs sur le marché collecteur/exportateur, à cause de l'absence de départ de bateaux du port de Majunga, selon les dires des acteurs. Le black eyes ne pouvant être évacué des marchés locaux et les collecteurs n'ayant plus de rentrées de liquidités faute de vente de marchandises, les prix sur les marchés locaux se sont effondrés en l'espace d'une semaine ou deux avant de revenir à un prix plus élevé.

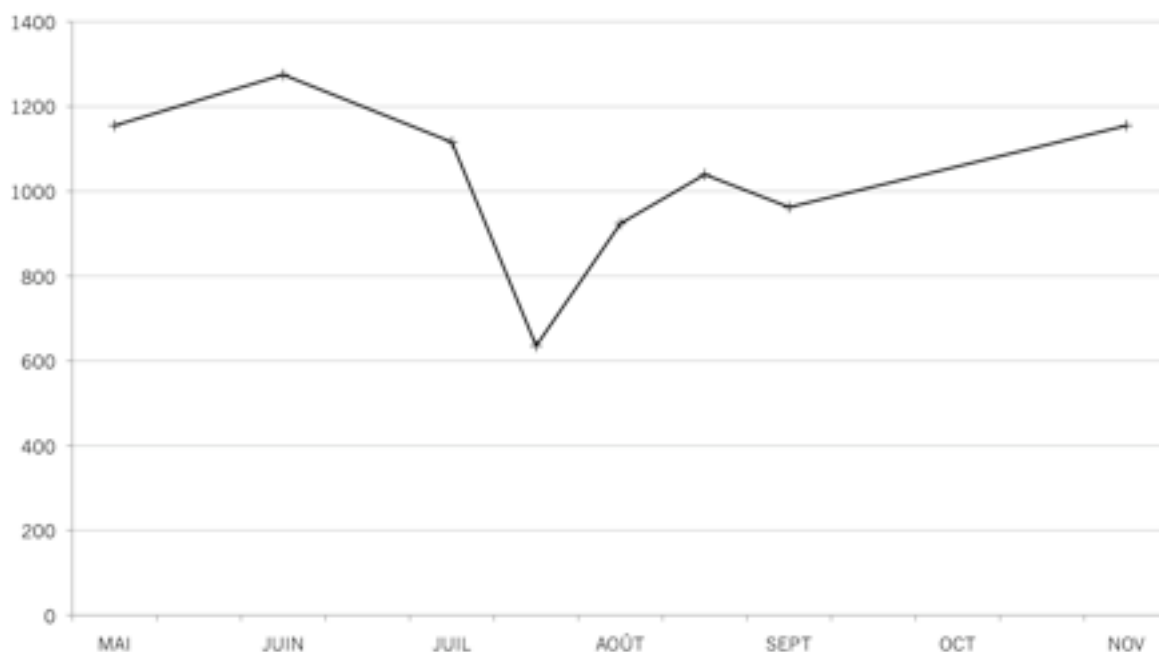


Figure 7 : Évolution des prix de vente du black eyes sur le marché de Port-Bergé en 2011 (en Ar/kg)  
Source : entretiens

Les prix sur les marchés locaux dépendent des prix d'achat des exportateurs : le prix d'achat aux producteurs est ainsi construit par l'aval, en fonction de la demande à l'exportation, les prix sur le marché international et l'offre de produit sur le marché collecteur/exportateur. Les marges du producteur sont donc très sensibles aux variations de prix des marchés, contrairement aux marges des intermédiaires (collecteurs et démarcheurs) qui restent assez stables au cours de la saison. Les collecteurs ont en moyenne des coûts avoisinant les 120 Ar/kg et prennent une marge de 100 Ar/kg (+/- 20 Ar/kg) et les démarcheurs captent entre 80 et 120 Ar/kg sur la formation du prix, avec des coûts compris entre 30 et 70 Ar/kg, selon la distance du marché de brousse. La figure 8 ci-après illustre cinq cas de répartition de marges et coûts entre les acteurs de la filière, et l'impact du marché final en fonction du nombre et du type d'intermédiaire. Les cas 1, 2 et 5 représentent le cas du black eyes destiné au marché occidental, acheté en début de saison (juin, juillet) pour les cas 1 et 2, et en pleine campagne

pour le cas 5 (août). Les cas 3 et 4 illustrent la répartition des coûts et marges dans le cas d'un black eyes destiné au marché tout-venant. Dans le cas 4, le collecteur est un épicier.

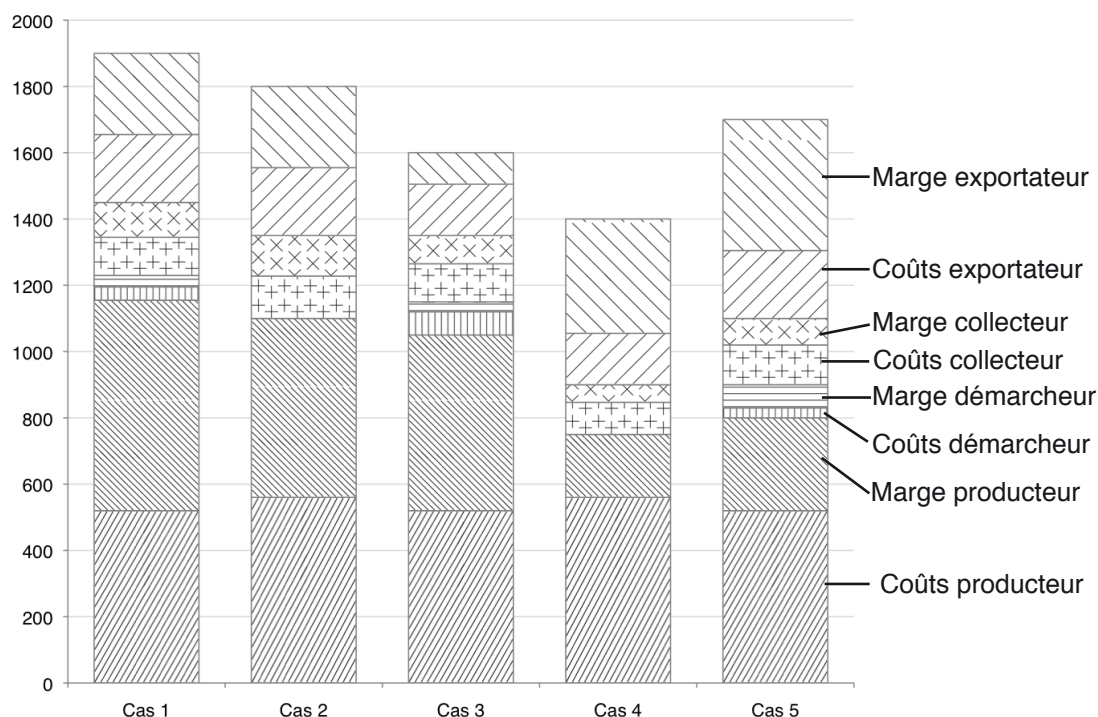


Figure 8 : Répartition des marges et des coûts parmi les acteurs de la filière (en Ar/kg)  
Source : entretiens

## 6. Organisation et coordination au sein de la filière

### 6.1 Producteurs et collecteurs : du marché au comptant à des systèmes de créances

L'essentiel des relations entre producteurs et collecteurs se fait au niveau du marché local ou bien en brousse, via l'intermédiaire des démarcheurs. Le marché local ou les transactions dans les villages de brousse sont des marchés au comptant où le plus offrant achète la marchandise amenée par les producteurs. Le paiement au producteur se fait directement sur place. Dans des cas plus restreints, où une confiance entre acteurs s'est établie, le collecteur ne paie qu'une moitié de la marchandise, pendant la visite au village, et le montant restant sera versé quelques jours plus tard lors du marché hebdomadaire. En parallèle du marché au comptant, certains collecteurs proposent des systèmes de créance aux producteurs afin que ceux-ci puissent financer les étapes de production (notamment pour l'achat des produits phytosanitaires) en échange du remboursement lors de la récolte, avec le black eyes produit. Cet arrangement permet aux collecteurs de garantir leur approvisionnement en black eyes de manière plus sûre qu'à travers le marché au comptant.

### 6.2 Exportateurs et collecteurs : compromis entre la relation de confiance et la recherche du meilleur prix

Deux types de relations entre collecteurs et exportateurs coexistent. La première forme est celle où le collecteur appelle différents exportateurs avec lesquels il travaille pour savoir qui

est le plus offrant et reçoit son paiement au comptant après livraison de la marchandise. La seconde forme de relation repose sur un engagement antérieur à la collecte entre exportateur et collecteur. Cette relation s'inscrit souvent dans le temps ou plus rarement dans le cadre familial ce qui génère un certain niveau de confiance entre acteurs. L'engagement se fait sous forme d'avance d'argent de l'exportateur pour l'achat du produit par le collecteur. L'avance faite par l'exportateur est définie par le prix d'achat et la quantité livrable convenue entre les deux parties. Généralement, cette avance se fait sous une forme « 50/50 » : 50% du montant total est versé pour acheter une part de la marchandise. Une fois cette quantité livrée, les 50% restants sont débloqués pour l'achat du reste de la quantité demandée. Les contrats se font soit de manière informelle, sous forme orale, par l'agrément des deux parties, ou sous forme écrite, avec un document reliant les deux parties ; soit de manière formelle avec un contrat valide dans le cadre législatif malgache. Ce dernier type de contrat est plus rare car il demande à ce que les deux parties aient le niveau d'éducation suffisant pour sa mise en place. De plus, les contrats formels se font dans un cadre où la relation de confiance n'est pas tout à fait installée.

### **6.3 Associations de producteurs : entraide familiale et groupes de travail**

Bien que les programmes de développement et l'environnement de services essaient de favoriser l'association et le regroupement des producteurs, ceux-ci ne s'associent encore que très peu. La forme d'association la plus diffuse est celle, traditionnelle, du tambory où les producteurs s'entraident pour les grands travaux au champ comme le labour, le repiquage du riz, ou encore la récolte. Ces regroupements traditionnels se font sur base familiale. Les autres regroupements retrouvés dans la région de Port-Bergé, par exemple, ont été généralement créés pour l'accès au microcrédit. Par contre, aucune association ou regroupement rencontré n'était destiné à des activités de commercialisation ou d'achat d'intrants : les producteurs semblent éviter de s'associer sur ces points par crainte d'être trompés ou que cela génère des tensions entre les membres du groupe.

### **6.4 Entre collecteurs : partage des coûts de transport de la marchandise**

Les collecteurs s'unissent en général pour diminuer les coûts de transport : si un collecteur a de la marchandise qu'il souhaite expédier, mais que la quantité est insuffisante pour remplir un camion, il s'associe avec d'autres collecteurs pour remplir le camion. Ce besoin de regrouper la marchandise génère des formes de groupement qui sont surtout utilisées par les plus petits collecteurs. Ces regroupements privilégient aussi le cadre familial : des collecteurs ayant des liens familiaux ont plus de chances de s'associer. Les plus grands collecteurs sont souvent des regroupements familiaux de collecteurs pour faciliter le transport ou même la circulation de fonds pour pouvoir acheter de la marchandise.

## **7. Enjeux de la filière**

La filière, par sa nouveauté et malgré l'engouement qu'elle a engendré, présente de nombreux enjeux qui devront être surmontés pour son bon fonctionnement et son

développement : la qualité de la production et la maîtrise de l'itinéraire technique, et la circulation de l'information au sein de la filière. Plus spécifiquement du côté des producteurs, les questions de capacité financière des producteurs et leur faible niveau d'organisation sont à l'heure actuelle essentiels pour l'amélioration de leur activité.

## **7.1 Qualité**

Malgré qu'une part importante de la filière se concentre sur un black eyes tout-venant, la qualité du produit reste un enjeu transversal important. Le fait que les exportateurs préfèrent majoritairement s'approvisionner dans la zone d'Ambato-Boeny où la qualité est meilleure est un signe fort de la recherche de qualité par l'aval de la filière. La qualité du black eyes produit dépend de deux facteurs : la maîtrise des étapes de culture par les producteurs et les intrants utilisés, notamment les semences.

Les problèmes de maîtrise de l'itinéraire technique se retrouvent surtout au niveau de l'utilisation des produits phytosanitaires. Le manque de formation, de renseignements et de notices en français poussent les planteurs moins éduqués à expérimenter différentes méthodes pour trouver le produit à utiliser, la fréquence et le dosage nécessaire pour un traitement. Les résultats sont inégaux : certains producteurs semblent dépassés par l'infestation de ravageurs, tandis que d'autres s'inquiètent de la perte de floraison ou des plants brûlés. De plus, de telles pratiques peuvent nuire à l'exportation du produit sur le marché européen, très strict sur les taux de résidus de pesticides présents sur les produits alimentaires. Des formations, un encadrement sur les traitements phytosanitaires ou encore des échanges paysans semblent importants pour cette catégorie de producteurs. Cependant, la maîtrise de l'itinéraire technique ne repose pas seulement sur les connaissances et l'expérience de l'agriculteur mais aussi sur les difficultés de trésorerie. Bien que cette culture représente un retour rapide sur investissement grâce à son cycle de culture court (75 jours), nombres d'agriculteurs éprouvent des difficultés à financer les étapes culturales intensives en travail et en intrants. Les traitements phytosanitaires et la récolte sont les étapes de culture qui demandent un important apport financier : la première récolte, par exemple, requiert à l'agriculteur de déboursier plus de 200 000 Ar par hectare sur une courte période (1 à 2 semaines) pour que celle-ci puisse être réalisée à temps. L'aspect financier conditionne ainsi le respect ou non des étapes du cycle : plusieurs agriculteurs ne font pas de hersage par faute de moyens ou encore les dosages des produits phytosanitaires sont revus à la baisse par souci d'économie.

Un autre facteur influençant la qualité du black eyes est la pénurie de semences de qualité dans la filière. Le black eyes cultivé à Madagascar étant un hybride dégénéralant à la quatrième génération, il est important que les producteurs puissent renouveler leurs semences fréquemment. À l'heure actuelle, la commercialisation de semences améliorées de première génération est extrêmement restreinte. Malgré son retrait de la filière black eyes, SopAgri a maintenu la production et la commercialisation des semences première génération et de nouveaux acteurs commencent à lui emboîter le pas. Le réseau de commercialisation étant pour l'instant peu développé, la plupart des producteurs s'orientent soit vers les vendeurs du bazar local pour l'achat des semences, ayant pour seule garantie les recommandations de leurs pairs et leurs observations des cultures précédentes, soit vers leurs voisins producteurs ou des connaissances pouvant leur vendre quelques kapoaka de graines. Plusieurs

producteurs ont aussi indiqué renouveler régulièrement leurs semences pour éviter les dégénérescences.

## **7.2 Asymétries d'information entre acteurs**

Un autre facteur nuisant à la filière est la faible circulation de l'information entre l'amont et l'aval. Ce problème induit des comportements déstabilisants au sein de la filière, notamment chez les exportateurs. De même, l'absence de visibilité de la demande par les producteurs peut créer des effets d'engorgement sur les marchés locaux, ce qui, par rétroaction, diminue les prix de vente des producteurs. Mais surtout, cette situation profite aux intermédiaires, et particulièrement aux collecteurs, qui centralisent les informations et renforcent leur rôle charnière dans la filière : les exportateurs comme les producteurs deviennent dépendants de leurs fonctions. Les collecteurs font le pont entre deux marchés dont les acteurs ne se côtoient pas. Ainsi, ils permettent aux exportateurs d'accéder aux marchandises du marché local tout en diminuant les risques et incertitudes liés à un investissement dans ces marchés, et ils permettent aux producteurs de vendre leurs productions sur le marché des exportateurs auquel peu de producteurs peuvent prétendre du fait des petites quantités produites par agriculteur et du manque d'organisation de ceux-ci.

## **7.3 Producteurs et mise en marché**

Du côté des producteurs, un des défis à relever est une meilleure maîtrise de la mise en marché. À l'heure actuelle, la majorité des producteurs commercialisent leur production juste après la récolte car c'est le moment où leur trésorerie est au plus bas (surtout après les investissements importants que demandent la culture de black eyes) ou pour rembourser un emprunt. Ainsi, il n'y a aucun contrôle du prix de vente par le producteur sur le marché au comptant : il vend au prix proposé par le plus offrant. Cette stratégie de vente est d'autant plus dommageable lorsqu'elle est appliquée en pleine campagne, car l'arrivée massive du black eyes après récolte induit une chute des prix d'achat sur le marché local. Les soucis de trésorerie poussent souvent les producteurs à cette mise en marché rapide, mais certains agriculteurs éprouvent également des difficultés techniques à stocker le black eyes sur quelques mois. En effet, le stockage est mal maîtrisé et il y a notamment des attaques de ravageurs. Le black eyes se détériore et cette baisse en qualité ne permet plus à l'agriculteur de vendre sa production à un bon prix. Il est parfois contraint à vendre à un prix inférieur à celui proposé lors de la récolte.

La stratégie de vente immédiate de la récolte repose donc sur une faible trésorerie. Lors de la culture du black eyes, de nombreux producteurs ont déjà recours à des activités économiques complémentaires pour pouvoir financer les travaux, comme la pêche, artisanat, activités de commerce (gâteaux de farine, transport en charrette), ou l'emploi comme ouvriers agricoles pour d'autres planteurs. Certains font également appel aux institutions de microfinance ou à des collecteurs locaux faisant office de créanciers. Pour ces raisons, le besoin en trésorerie est généralement aigu lors de la récolte et il est essentiel de développer des solutions pour améliorer les conditions des producteurs. Le système de warrantage mis en place par la première agence de microfinance, à travers les greniers communautaires villageois, semble une solution intéressante. Les producteurs déposent leurs récoltes dans les entrepôts en échange de 80% du montant de leur production stockée et disposent de plusieurs mois pour vendre le produit, moyennant les frais de location de l'entrepôt.



## **7.4 Faible organisation des producteurs**

Enfin, la faible organisation des producteurs renforce certains travers de la filière. Le manque d'organisation des producteurs favorise les collecteurs dans les échanges commerciaux et diminue la visibilité des besoins des producteurs. L'atomicité de l'offre face à une demande plus réduite sur les marchés locaux renforce la position des collecteurs lors de la fixation du prix et laisse les producteurs dans une situation de « price-takers », les rendant plus fragiles aux aléas du marché. La structuration des producteurs autour de thématiques comme celle de la commercialisation et de la mise en marché permettrait une meilleure position dans la négociation du prix de vente, voire d'accéder aux marchés où se rencontrent collecteurs et exportateurs. Le manque d'organisation et d'association chez les producteurs a aussi pour effet indirect de rendre moins visibles leurs nécessités auprès des acteurs de l'environnement de service. En effet, il est plus évident d'établir les besoins en formation si la demande est réalisée collectivement. De même, si l'on considère l'absence du réseau de commercialisation de semences de qualité dans la filière black eyes et le peu d'offre de manière générale de semences de qualité, on s'aperçoit que les prestataires de services sont mal informés des besoins réels chez les producteurs par l'absence de demande de la part de ceux-ci ou le caractère diffus de cette demande. C'est dans les cas où cette demande en semences est regroupée et centralisée (comme, par exemple, par l'action du CSA de Mampikony) que les fournisseurs de semences peuvent répondre aux besoins.

## **8. Réflexions finales**

À l'heure actuelle, la filière black eyes est en pleine croissance à Madagascar, croissance notamment entretenue par la demande soutenue de black eyes par le marché indo-pakistanaï. Les agriculteurs sont de plus en plus nombreux à s'investir dans la filière car les marges réalisées sont très attrayantes en comparaison aux autres cultures de rente de la région, et le cycle court de culture (75 jours entre le semis et la récolte) permet d'avoir un retour rapide sur investissement. Le dynamisme de la filière et l'attrait qu'elle suscite chez les acteurs locaux ne peuvent néanmoins cacher les difficultés auxquelles elle se heurte.

Ces enjeux sont d'autant plus importants à relever que la filière black eyes, d'après le travail de terrain mené, semble avoir un poids économique certain : les quantités exportées en 2011, estimées à 22 000 tonnes, illustrent l'importance qu'a pris la filière dans le nord-ouest malgache. Le constat est d'autant plus surprenant qu'à l'heure actuelle la filière ne possède que peu de visibilité auprès des organismes de recherche et de développement présents à Madagascar et de l'État. L'équipe de PROSPERER à Sofia est pour l'instant la seule à se pencher sur les besoins de la filière pour comprendre ce qui pourrait être réalisé pour son développement à l'avenir. La prise en considération des enjeux de la filière et les investissements qui pourraient être menés à court terme sont d'autant plus importants qu'ils seront un levier puissant de développement économique dans la région de Sofia, où la population rurale est encore sévèrement touchée par la pauvreté.