



REPOBLIKAN'I MADAGASIKARA

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

ÉTUDE DE CAS PROGRAMME PAYS MADAGASCAR

Étude des stratégies de commercialisation des différents acteurs de la filière maïs et manioc dans le district d'Ambalavao et éléments de réflexion sur la contractualisation

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

Rédaction: Sandrine Wattiez

Octobre 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

1. Introduction	3
2. Présentation des zones d'études	3
2.1 Site 1 : les communes d'Iarintsena et de Besoa.....	3
2.2 Site 2 : les communes d'Ankaramena et d'Ambinaniroa.....	4
3. Importance des filières manioc et maïs	5
4. L'organisation des filières maïs et manioc	6
4.1 Site de production et flux	8
4.2 Catégories d'acteurs au sein de ces filières	9
4.2.1 Catégories d'acteurs en amont des filières au sein du premier site ..	9
4.2.2 Catégories d'acteurs en amont de la filière au sein du deuxième site	10
4.2.3 Catégories d'acteurs en aval des filières.....	12
5. Stratégies de commercialisation des différents acteurs	12
5.1 Stratégies des producteurs	12
5.1.1 Cas du premier site (Iarintsena/ Besoa)	13
5.1.2 Cas du deuxième site (Ankaramena / Ambinaniroa)	14
5.2 Stratégies des intermédiaires et des collecteurs.....	14
6. Contractualisation	15
6.1 Avantages de la contractualisation.....	16
6.2 Risques liés à la contractualisation	16
6.3 Rôle de PROSPERER dans la contractualisation.....	16
6.4 Le cas de Livestock Feed Ltd. (LFL).....	17
7. Conclusions	18
8. Bibliographie	19
Annexe 1 : carte de la région de Haute Matsiatra	20
Annexe 2 : liste des personnes rencontrées	21

1. Introduction

Cette étude se propose d'analyser les stratégies de commercialisation des producteurs de maïs et de manioc dans le district d'Ambalavao.

Dans le contexte de cette analyse, on admet l'hypothèse 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 route 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 a été menée sur deux sites distincts présentant les caractéristiques nécessaires.

La première étude a été conduite sur les communes d'Iarintsena et Besoa, où les surfaces cultivées de maïs et de manioc sont restreintes.

La deuxième étude de cas a été menée sur les sites d'Ankaramena et d'Ambinaniroa, où les parcelles de cultures sont de taille importante.

2. Présentation des zones d'études

L'étude a été menée dans la région de Haute Matsiatra, dans quatre villages du district d'Ambalavao.

On a opté pour les chefs-lieux des communes : le premier est un village attenant à la route nationale 7 et le second est relié à la nationale 7 par une piste secondaire. Ceci afin de pouvoir mesurer l'impact de l'éloignement du village à la route nationale sur les stratégies de commercialisation ainsi que sur l'élaboration des prix. L'étude se scinde en deux sites distincts¹.

2.1 Site 1 : les communes d'Iarintsena et de Besoa

Le premier site comprend les communes d'Iarintsena et de Besoa. Ces communes se situent respectivement à 1 heure et 15 minutes, et à 1 heure de 40 minutes de Fianarantsoa².

La commune de Besoa se situe à 6 kilomètres de la route nationale 7 et est 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. Leur population respective est de 36 564 et 11 500 habitants³, ce qui correspond à une densité de population entre 61 et 69 habitants au kilomètre carré.

¹ Voir carte en annexe 1

² Capitale de la province de Fianarantsoa

³ Donnée issue 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 rouge représente la piste secondaire.

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

2.2 Site 2 : les communes d'Ankaramena et d'Ambinaniroa

Le deuxième site comprend les communes d'Ankaramena et d'Ambinaniroa. Elles se situent respectivement à 2 heures, et à 3 heures et 15 minutes de Fianarantsoa. Le chef-lieu de la commune d'Ambinaniroa se situe à 12 kilomètres de la route nationale 7, et est relié à celle-ci par une piste praticable toute l'année. Cependant, bon nombre de villages sont isolés lors de la saison des pluies.

Les communes d'Ankaramena et d'Ambinaniroa ont une population respective de 8 239 et de 19 616 habitants, ce qui représente une densité de population entre 20 et 39 habitants au kilomètre carré.



Figure 2 : chefs-lieux des communes d'Ankaramena et d'Ambinaniroa

Les secteurs de l'élevage et de l'agriculture sont également les domaines les plus importants pour 85% des ménages de la commune d'Ankaramena. Dans la commune d'Ambinaniroa,

l'agriculture est pratiquée par le même pourcentage de ménages qu'à Ankaramena, alors que l'élevage n'est pratiqué que par 20% environ des ménages.

Le secteur du transport et du commerce sont en pleine croissance. Vu l'enclavement de la zone, les producteurs mènent souvent une double activité. Afin d'assurer des rentrées d'argent supplémentaires, ils comblent les faibles revenus liés à la production agricole en transportant ou en commercialisant eux-mêmes leurs produits. Ce schéma ne peut toutefois s'appliquer qu'aux producteurs ayant un minimum de fonds ou ayant déjà commercialisé leurs produits par le passé.



Figure 3 : communes du district d'Ambalavao

3. Importance des filières manioc et maïs

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 revenu.

Le maïs et le manioc jouent un rôle capital dans la sécurité alimentaire. En effet, lors des périodes de soudure, ils constituent l'aliment de base des familles rurales.

De plus, ils occupent une place prépondérante dans le revenu des ménages. Le riz, première culture de nécessité, est surtout cultivée pour l'autoconsommation, tandis que le maïs et le manioc sont cultivés d'une part pour l'autoconsommation mais aussi pour la vente, de façon à augmenter les revenus des ménages.

Le maïs, premier apport financier de la famille, est vendu la plupart du temps avant la fête nationale, permettant ainsi 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 provende⁴, 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.

4. L'organisation des filières maïs et manioc

L'organisation des filières semble varier non pas suivant le type de filière, mais suivant les sites de production. En effet, les deux filières sont très proches l'une de l'autre : dans les deux cas les producteurs sont généralement des cultivateurs de riz, de maïs et de manioc et les deux filières empruntent les mêmes voies de commercialisation.

Au vue de la complexité des différents modes de commercialisation des produits, l'analyse de l'organisation des filières s'est concentrée sur les sous-filières de maïs et de manioc sec. Nous allons survoler dans un premier temps les modes de commercialisation pour l'ensemble des filières maïs et manioc ; nous concentrerons ensuite sur les sous-filières maïs et manioc sec.

La sous-filière du manioc vert et du maïs frais diffère, dans son organisation, des sous-filières du manioc et du maïs sec. La détérioration rapide des produits frais contraint généralement à vendre le plus tôt possible, sur un marché local et donc via un circuit court. La vente se fait directement, du producteur aux consommateurs, ou via l'intermédiaire d'un grossiste détaillant.

Le nombre d'acteurs intervenant dans la commercialisation des produits croît en fonction de l'éloignement des producteurs aux sites des marchés et ce, de façon similaire, pour les sous-filières frais ou sec. Lors de la vente sur les marchés de proximité, la commercialisation des produits secs et frais est identique.

Par souci de clarté, ce type de marché n'a pas été représenté dans le graphique ci-dessous car il ne représente qu'une petite partie du mode de commercialisation des produits secs.

La sous-filière du manioc et du maïs sec se déroule différemment suivant les types de marché visé :

- Approvisionnement des marchés urbains : le producteur pourra vendre ses produits soit aux démarcheurs, soit aux intermédiaires, soit aux collecteurs (le choix de vendre à l'un

⁴ 60 % de la formule pour la préparation de la provende est constitué de maïs.

ou l'autre des acteurs de la filière sera développé dans le point « stratégies de commercialisation des différents acteurs »).

- Commercialisation des produits transformés : la vente des produits peut suivre le même schéma que le point précédent. Toujours par souci de clarté, ce mode de commercialisation n'est pas représenté dans le graphique. Le nombre d'intermédiaires augmenterait de manière exponentielle en fonction de la distance à parcourir entre la zone de production et le site du marché de consommation. Dans le schéma suivant, trois modes de commercialisation sont détaillés.
 - Le producteur se rend lui-même dans une unité de transformation pour transformer le maïs et le manioc en provende. Il commercialise lui-même la provende sur le marché⁵.
 - Le producteur met sur le marché son produit non transformé, via un des opérateurs de marché (démarcheurs, intermédiaires, collecteurs⁶):
 - a. Soit le collecteur s'occupe lui-même de transformer le produit via une unité artisanale et le revend à des grossistes ou détaillants ;
 - b. Soit le collecteur vend les produits non transformés aux grossistes ou aux détaillants et ceux-ci s'occupent de la transformation du produits en provende via l'unité artisanale avant de le commercialiser eux-mêmes.

Les petites unités artisanales réalisent uniquement la transformation des produits. Ils n'achètent pas les produits pour les commercialiser par la suite.

- Approvisionnement des sociétés de transformation : à l'inverse des petites unités de transformation, les sociétés s'occupent elles-mêmes de l'approvisionnement, de la transformation et de la distribution des produits aux grossistes ou détaillants. Ils s'approvisionnent en produits dans tout le pays via les collecteurs.

⁵ Ce genre de cas n'a été rencontré que chez des producteurs habitant près d'un marché urbain.

⁶ Par souci de clarté, seul le collecteur est représenté comme opérateurs de marché.

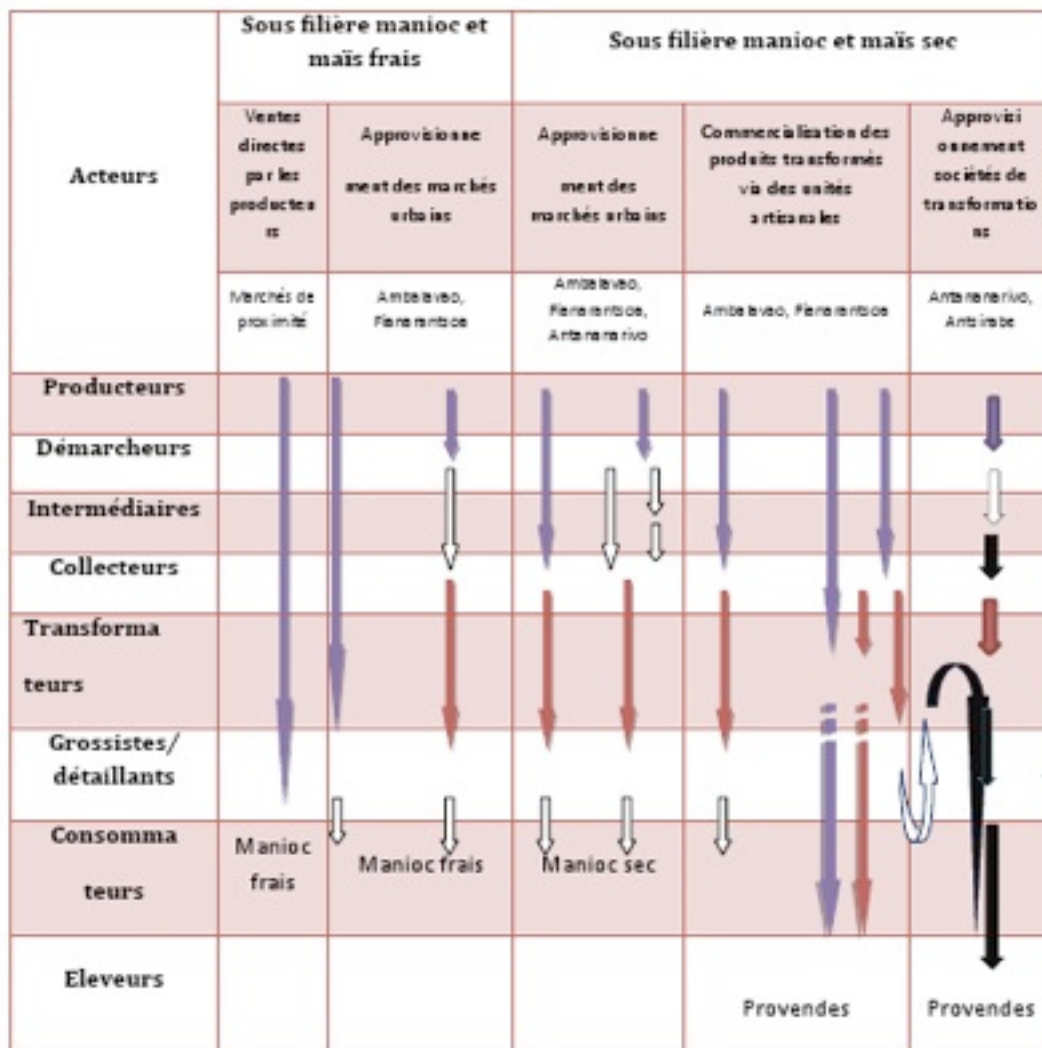
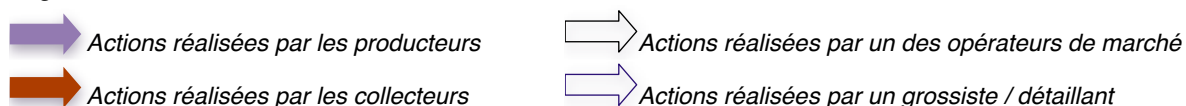


Figure 4 : graphique représentant les filières manioc et maïs

Légende :



4.1 Site de production et flux

Pour la sous-filière manioc sec, la région de haute Matsiatra et, plus particulièrement, le district d'Ambalavao, constitue l'une des zones les plus importantes d'approvisionnement du manioc sec, pour les principaux marchés d'Antananarivo et 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 premier 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 variétés⁷ sont choisies en fonction de ce type de marché.

⁷ Les variétés destinées à la consommation sont : kelymenatody, menataho et tsitekabositra.

Le deuxième site, regroupant les communes d’Ambinaniroa et Ankaramena, alimente principalement les provenderies d’Antsirabe, d’Antananarivo ainsi que les marchés de Fianarantsoa, d’Antananarivo et, en période de crise, le sud du pays.

Les variétés⁸ cultivées dans cette zone sont des variétés principalement destinées aux provenderies. Toutefois, après transformation en farine alimentaire, elles peuvent être vendues⁹ pour l’alimentation humaine.

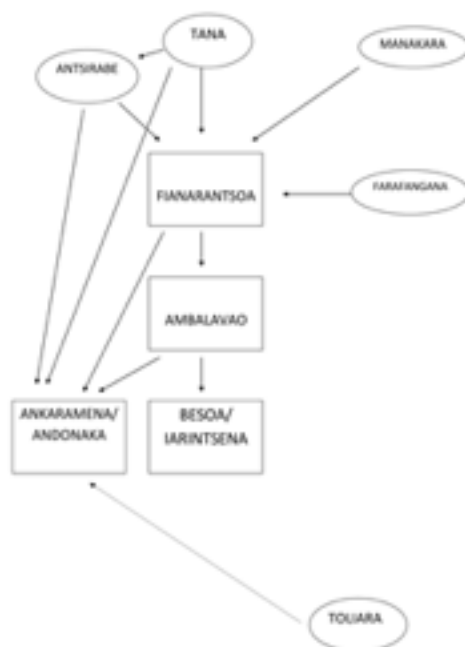


Figure 5 : mode d'approvisionnement des marchés du sud en période de crise (cas spécifique au manioc)

4.2 Catégories d’acteurs au sein de ces filières

Cette étude a révélé que le premier site présente une structure de commercialisation plus simple que le second site. De plus, on a mis en évidence la répercussion certaine du fait de l’éloignement des villages par rapport à la route nationale sur le nombre d’acteurs au sein des filières.

On peut ainsi tirer une première conclusion qui vient confirmer une partie de notre hypothèse de départ, à savoir 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 (la nationale 7 en l’occurrence), sont des facteurs ayant une incidence importante sur les modes d’organisation des producteurs et sur les pratiques de commercialisation des produits agricoles.

4.2.1 Catégories d’acteurs en amont des filières au sein du premier site

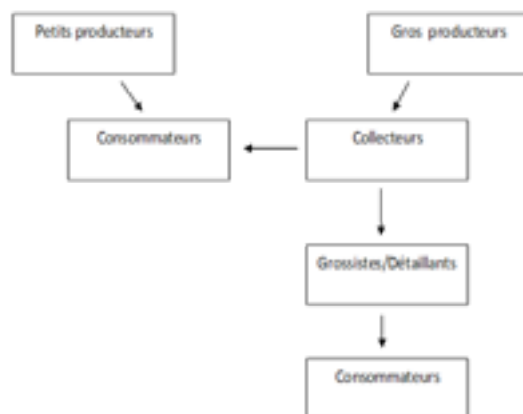
Les communes d’Iarintsena et Besoa se situent près de la commune d’Ambalavao, lieu du marché de district. Ce marché, le plus important du district, est la zone d’approvisionnement et d’échanges avec d’autres marchés.

⁸ Les variétés destinées à la provenderie sont : sarigasy, maintsatolia et beamboany

⁹ La différence entre la farine animale et la farine pour l’alimentation humaine ne vient pas de la variété transformée mais seulement de la grosseur du tamis.

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 producteurs¹⁰ 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.

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.

4.2.2 Catégories d'acteurs en amont de la filière au sein du deuxième site

Les producteurs de cette zone sont ce que l'on pourrait qualifier de « gros producteurs ». Ils vendent une quantité négligeable des produits au marché¹¹ ; la vente se fait plus généralement directement à l'un des différents acteurs de la filière (démarcheurs, collecteurs, intermédiaires).

Démarcheurs / producteurs : pour augmenter leurs sources de revenus, certains producteurs possédant une charrette partent à la recherche de produits pour quelques intermédiaires, les collecteurs locaux.

Les démarcheurs sont rattachés soit à des intermédiaires, soit à des collecteurs locaux. Leur rôle est de prospecter au sein de leur village afin de rassembler les produits commandés par leurs patrons. Ils travaillent sur les fonds fournis par les collecteurs. Un collecteur travaille généralement avec plusieurs démarcheurs par village.

¹⁰ Les petites producteurs, ici représentent les producteurs vendent moins de 100 kilos par transaction.

¹¹ Ce due au faite que le marché local à un faible pouvoir d'absorption.

Rabatteurs : leur rôle est d'aiguiller les collecteurs extérieurs vers des intermédiaires ou des producteurs. Ils prospectent à travers les villages et identifient les quantités stockées par les producteurs et les intermédiaires. Ils sont indépendants. Ils ne travaillent pas pour des intermédiaires particuliers, mais sont payés par commission.

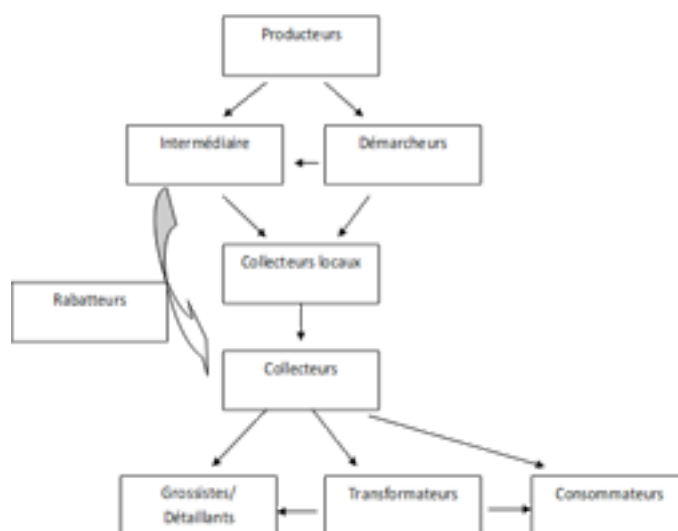
Les intermédiaires sont divisés en deux catégories : les plus petits travaillent pour le compte d'un ou de deux grossistes, et les intermédiaires ayant une certaine ancienneté et une clientèle importante et diversifiée travaillent souvent à leur propre compte.

Ce dernier type d'intermédiaires travaillent sur les fonds des clients et, en partie, sur fonds propres. Leur rôle consiste à amasser les produits locaux en période de récolte. Ils travaillent avec les démarcheurs qui vont rechercher les produits locaux dans les différents villages. Lorsque les intermédiaires ont obtenu assez de produits pour remplir un camion de 30 tonnes, soit ils contactent leurs clients, soit ils les vendent aux collecteurs extérieurs de passage. Certains tentent d'augmenter leurs revenus en s'occupant eux-mêmes du transport jusqu'au marché. Il est à noter que ce type de stratégie est exceptionnel dû au manque de fonds financiers.

Les collecteurs locaux sont des acteurs en plus petit nombre, mais en situation de monopsonie et possédant dans la filière une place importante due à leur position sociale. Ils sont souvent eux-mêmes de gros producteurs. Malgré les tarifs bas qu'ils pratiquent, les producteurs leur vendent les produits pour des raisons « sociales ». En effet, ce sont généralement les personnes les plus nanties du village. Ils aident les producteurs du village en rendant divers services tels que prêt d'argent, prêt de matériel, achat de médicaments, etc., mais en contrepartie les villageois doivent leur vendre leurs productions lors de la période de récolte. Ils travaillent généralement sur fonds propre et quelque peu sur l'avance des clients. Ils ont des relations fidélisées avec quelques clients.

Les collecteurs extérieurs prospectent sur de plus larges étendues. Ils travaillent en majorité pour les provenderies d'Antsirabe et d'Antananarivo. Ils travaillent la majeure partie du temps avec les intermédiaires, pour des raisons de sécurité et vu le manque de confiance des gens de la région envers les étrangers.

Site 2 : Ankaramena / andonaka



Les communes d'Ankaramena et d'Ambinaniroa étant situées à une centaine de kilomètres du marché du district, les producteurs sont dans l'impossibilité d'apporter eux-même leurs productions sur ce marché¹². Il est à noter que le marché local est relativement restreint avec une très faible capacité d'absorption ; il est souvent réservé à la vente des produits frais. Les producteurs sont contraints de vendre leurs produits à un des acteurs spécialisés dans la collecte des produits.

Les chefs-lieux de la commune d'Ankaramena étant situés sur la nationale 7, les acteurs rencontrés dans ces villages se limitent à des producteurs, des intermédiaires, des collecteurs extérieurs ainsi que des démarcheurs pour les villages plus éloignés.

Alors que pour la commune d'Ambinaniroa, vu l'enclavement de la zone, les quantités produites et les larges étendues de prospection favorisent l'augmentation du nombre d'acteurs, sur ce site, on retrouve tous les types d'acteurs présentés précédemment.

La collecte des produits, à la différence du premier site, ne se fait pas exclusivement les jours de marché. Les différents acteurs, spécialisés dans la collecte des produits, peuvent obtenir quotidiennement les quantités nécessaires au remplissage des camions et ce grâce à l'action de prospection des démarcheurs qui travaillent sans relâche.

4.2.3 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 détail¹³ 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).

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.

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

¹² Les produits périssables et / ou facilement transportables ne suivent pas la même voie de commercialisation. Des taxis-brousse sont affrétés tout particulièrement pour rejoindre, les jours de marché, les villes de Fianarantsoa et d'Ambalavao. Les producteurs peuvent ainsi aller vendre des produits tels que la tomate, le haricot ou le voanjobory sur le marché. En effet, il n'existe pas de système de collecte pour ces produits-là.

¹³ On ne rencontre que dans la province de Fianarantsoa des grossistes et détaillants en même temps. Normalement, la loi l'interdit.

donc à la taille de leurs parcelles), ainsi qu'à l'éloignement et la difficulté d'accéder au marché urbain.

5.1.1 Cas du premier site (Iarintsena/ Besoa)

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.

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.

5.1.2 Cas du deuxième site (Ankaramena / Ambinaniroa)

Les stratégies de commercialisation rencontrées sur ce site diffèrent principalement en raison des plus grandes quantités commercialisées et de la forte concurrence entre les producteurs.

On recourt peu aux systèmes d'entraide par souci de gain de temps et d'efficacité. De plus, les gens de cette région privilégient le fait d'être rémunérés pour le travail accompli.

Les quantités produites étant plus importantes, les producteurs peuvent stocker jusqu'à la période de soudure et vendre, occasionnellement, une part de leur production pour faire face aux besoins du ménage.

Les marchés de proximité étant des petits marchés à faible capacité d'absorption, les produits doivent être nécessairement commercialisés en dehors de la zone. Pour ce faire, les producteurs n'ont le choix qu'entre deux types de ventes : la vente aux démarcheurs/collecteurs locaux ou la vente aux collecteurs extérieurs.

Le choix s'opère suivant divers critères :

La capacité de transport :

- Si le producteur ne possède pas de charrette, il sera dès lors dépendant des démarcheurs pour vendre ses produits à un prix souvent non rémunérateur.
- S'il est propriétaire d'une charrette, il peut se déplacer jusqu'au lieu de transaction et y amener ses produits. Il peut vendre ses produits soit aux intermédiaires, soit aux collecteurs locaux, soit directement aux collecteurs extérieurs.

Gain financier : les producteurs, lors de la période de commercialisation, font tout d'abord la tournée des opérateurs de marchés afin de s'informer des prix en cours. Bien qu'occasionnelle, la vente auprès des collecteurs extérieurs est la plus avantageuse. La commercialisation par un collecteur local ou un intermédiaire est plus fréquente, mais moins rémunératrice. Obtenir le maximum de gain possible, mais aussi le caractère urgent ou non d'avoir de l'argent en main, influenceront la vente.

Pour des raisons sociales : beaucoup de producteurs délèguent la commercialisation de leurs produits à un des opérateurs de marché locaux. Cette pratique est basée sur la confiance mutuelle et aussi sur des raisons d'ordre social. Les producteurs de cette zone ont peu confiance en les étrangers. En effet, par le passé, certains producteurs ont été escroqués par des collecteurs extérieurs¹⁴. De plus, bon nombre de producteurs préfèrent vendre leurs produits aux collecteurs locaux. En effet, ces collecteurs sont souvent aisés et occasionnellement leur prêtent de l'argent ou leur viennent en aide. Les producteurs de la région préfèrent donc vendre aux locaux, même pour un prix moins rémunérateur, afin de s'assurer une aide éventuelle en cas de besoin.

5.2 Stratégies des intermédiaires et des collecteurs

Ces opérateurs de marché sont généralement des collecteurs de l'ensemble des produits locaux et travaillent tout au long de l'année. Par cette diversification de produits et donc de période de récolte, ils s'assurent des rentrées d'argent continues. Pour le transport des produits, l'état octroie des patentes suivant le type de produits transportés. Dans notre cas, les

¹⁴ Exemples : mise en circulation de faux billets, utilisation d'une balance truquée, etc.

transporteurs et collecteurs possèdent des patentes spécifiques aux produits locaux (maïs, manioc, haricots, pois de terre, voanjobory et riz). Lors du ramassage des produits, ils les collectent dans l'ordre de priorité suivant : le riz, suivi du maïs, du manioc sec, du haricots et ensuite du voanjobory. Le riz, en effet, sert de base à l'alimentation malgache. Ils peuvent donc facilement l'écouler sur le marché. L'achat du maïs est préféré au manioc car il permet de plus grands bénéfices à la revente. L'avantage du manioc réside dans sa facilité d'obtenir le tonnage demandé par les clients en un temps relativement court.

Afin de réduire les frais de transport et pour leur facilité, les opérateurs de marché préfèrent collecter les produits les jours de marché dans les différents villages. De cette manière, ils s'assurent la multiplicité de choix de produits et l'obtention rapide et plus aisée des quantités nécessaires au remplissage du camion¹⁵.

6. Contractualisation

La contractualisation de la vente des produits est un projet phare du Programme de Soutien aux pôles de microentreprises rurales et aux économies régionales (PROSPERER), un programme de développement financé par le Fonds international de développement agricole (FIDA).

Un des problèmes récurrents des producteurs à chaque période de récolte concerne la vente de leurs produits : « où et à combien vais-je vendre mon produit ». Les producteurs ne connaissent jamais à l'avance ni le moment précis de la vente de leurs produits, ni le prix auquel ils arriveront à les vendre et ni si ce prix sera assez rémunérateur pour eux. Dans ces conditions, les producteurs ne peuvent avoir une vision à long terme.

La contractualisation peut se définir comme suit : « un accord entre des agriculteurs et des sociétés agro-alimentaires ou de commercialisation, ou les deux, portant sur la production et la fourniture de produits agricoles selon les accords à termes et, fréquemment à des prix préétablis¹⁶. »

Les objectifs d'une contractualisation sont de couvrir les risques inhérents aux producteurs et aux sociétés de transformation, en permettant à la société de s'assurer un approvisionnement constant et en donnant aux producteurs la certitude d'un débouché pour leurs productions.

Les objectifs spécifiques de PROSPERER sont les suivants¹⁷ :

- Aider les petits agriculteurs, y compris les personnes particulièrement vulnérables, les femmes et les jeunes, à mettre sur pied des activités économiques rentables grâce à la passation directe de contrats entre leurs organisations de producteurs et les opérateurs du marché dans des filières sélectionnées ;

¹⁵ Sur le site 1, les collecteurs possèdent des camions dont la capacité est de 7 tonnes tandis que pour le site 2, ils ont une capacité de 30 tonnes.

¹⁶ L'agriculture contractuelle, FAO 2002

¹⁷ <http://www.fidafrique.net/rubrique1066.html>

- Aider tous les acteurs des filières à participer activement au dialogue, aux échelons d'une part régionaux et, d'autre part, nationaux, de manière à accéder plus facilement aux marchés et à obtenir une distribution plus équitable des bénéfices.

6.1 Avantages de la contractualisation

Les bénéfices pour les agriculteurs sont les suivants :

- Réduire les risques liés à la commercialisation en assurant des débouchés pour leur production, tout du moins une partie
- Stabiliser le revenu des agriculteurs
- Améliorer l'accès au crédit. Le contrat peut jouer comme garantie auprès des institutions de microfinance

Les bénéfices pour les sociétés de transformation sont les suivants :

- Diminution des coûts relatifs à la recherche de produits et de négociation des termes d'échange
- Régularisation de l'approvisionnement en matières premières

6.2 Risques liés à la contractualisation

La contractualisation présente certains risques, surtout pour les producteurs. Les producteurs ne sont souvent pas en pouvoir de négocier face aux différents acteurs de la filière et surtout face aux sociétés de transformation.

Les contrats peuvent leur porter préjudice comme suit :

- Prix non rémunérateurs
- Non-respect voire rupture du contrat par un des opérateurs de marché, avec l'incapacité des producteurs de se défendre
- Diminution des capacités de négociation de producteurs

6.3 Rôle de PROSPERER dans la contractualisation

Le rôle de PROSPERER est de diminuer les risques encourus par les producteurs en s'assurant que les termes du contrat sont élaborés en faveur des producteurs et non en faveur de la société de transformation ou d'autres acteurs de la filière. PROSPERER joue le rôle de médiateur entre les producteurs et les différents opérateurs de marché et veille au respect des clauses du contrat auprès des parties prenantes.

Les filières maïs et manioc présentent de nombreux acteurs et collecteurs qui sont en situation de monopsonne¹⁸. La contractualisation permet d'obtenir des prix plus rémunérateurs aux producteurs en permettant la vente des produits à travers une filière plus courte, et ce en excluant des acteurs superflus.

D'autres actions peuvent être menées par le programme :

¹⁸ Attention, une contractualisation mal menée risquerait d'augmenter le pouvoir de ces acteurs.

- Il peut aider les producteurs à se regrouper en organisation pour qu'ils puissent avoir une force de négociation et s'organiser pour la vente des produits.
- Il peut aussi aider pour la détermination des prix. Le niveau des prix et les modalités de fixation des prix sont des éléments déterminants pour les producteurs. « Un prix fixé d'avance transfère le risque de commercialisation du producteur vers l'acheteur et offre donc une certaine sécurité aux agriculteurs, tandis qu'un prix variable maintient un risque, une incertitude pour les agriculteurs¹⁹. »

La contractualisation inquiète les producteurs pour plusieurs raisons :

- Ils craignent de ne pouvoir répondre entièrement à la demande à temps : « Peur d'être dans l'incapacité de fournir les tonnages exigés ». En effet, les aléas météorologiques (cyclones, sécheresses) et autres événements imprévisibles liés aux cultures (attaques de la production par des ravageurs) ou personnels et familiaux (décès, accident, etc.) pourraient venir contrarier la quantité ou la qualité des produits. Les clauses du contrat doivent pouvoir tenir compte de ces aléas et fournir une réponse appropriée. En aucun cas, les producteurs ne doivent subir seuls les retombées de ces situations. Ces situations ne doivent pas libérer les signataires de l'entreprise et leur permettre d'aller chercher un autre fournisseur en rompant le contrat unilatéralement. Des arrangements sont possibles.
- Ils redoutent d'être contraints de vendre à des prix non rémunérateurs et, par la même occasion, de devenir complètement dépendants de ce marché pour vendre leurs produits sans aucune autre possibilité.

Le programme a pour tâche première de sensibiliser les populations intéressées aux bénéfices de la contractualisation. Il a aussi pour rôle de leur expliquer très clairement les droits et les devoirs de chacun et les sanctions encourues en cas de rupture de contrat. Toutes ces contraintes doivent être expliquées clairement afin que le producteur comprennent entièrement ce qui est attendu de lui et puisse ainsi participer en toute connaissance de cause.

6.4 Le cas de Livestock Feed Ltd. (LFL)

Livestock Feed Ltd. (LFL) est une société de transformation qui possède des usines de provende près d'Antananarivo et de Diego Suarez. Cette société fait face à une demande croissante de la part du secteur avicole de Madagascar et doit constamment chercher de nouvelles sources de matières premières de qualité.

Pour répondre à cette demande croissante, une contractualisation a été menée par le programme PROSPERER dans la région de Haute Matsiatra entre LFL, un collecteur et des producteurs de la région.

Le Programme dut s'atteler à trouver une zone capable de répondre à la demande de LFL, qui était de 300 tonnes de maïs à raison de 30 tonnes de maïs par semaine, pendant 2 mois et deux semaines.

La société contractante et PROSPERER ont opté d'établir un contrat à prix fixe. Le maïs est un produit dont le prix fluctue considérablement au cours de l'année. Pour ce faire, un prix

¹⁹Source : Quelles stratégies pour améliorer le pouvoir de marché des producteurs agricoles ? CSA, 2011

moyen a été calculé sur base des prix pendant cette période durant l'année 2011. Le prix rendu à l'usine de la société a été fixé à 480 ariary au kilo²⁰.

Il était question au départ de réaliser un contrat entre cette société et une coopérative située à Iarintsena. Mais suite aux mauvaises conditions climatiques²¹, les récoltes de cette zone furent insuffisantes pour répondre à la demande. Le contrat fut donc réalisé avec un groupement d'Andonaka via l'intermédiaire d'un collecteur local.

Malheureusement, le contrat ne fut signé qu'entre le collecteur local et la société de transformation. La contractualisation, dans ce cas-ci, n'a pas été opérante. L'objectif initial d'amélioration et de stabilisation des revenus des producteurs n'a pas été atteint. Le collecteur a pu, sans aucune contrainte contractuelle, continuer à acheter les produits via les mêmes opérateurs de marché et aux prix du marché sans s'engager en aucune manière.

Les désavantages de ce type de contractualisation avec un collecteur sont importants. Ce type de contrat défavorise les producteurs et augmente le pouvoir des collecteurs, pouvoir déjà important dans cette zone fortement enclavée. Le producteur, de par sa position, est contraint de vendre à des prix non rémunérateurs.

Il est donc essentiel que PROSPERER réalise des contrats directement avec les producteurs et non via l'intermédiaire d'un collecteur. Il est bien évident que le collecteur doit participer à l'échange, mais il ne doit pas être le seul signataire.

Le contrat est souvent conclu uniquement pour et pendant la période de récolte, au moment où les prix sont au plus bas. Un problème est apparu au cours des enquêtes : certains villages, en dehors des périodes de récolte, ne savent plus où vendre leurs produits, faute d'opérateurs de marché. En effet, l'absence de collecteurs ne leur permet pas de stocker leurs produits et ainsi de pouvoir les vendre ultérieurement en période de soudure, période plus favorable financièrement. La contractualisation permettrait d'offrir ainsi plus de débouchés aux producteurs en dehors des périodes de récolte et pourrait être étalé dans le temps.

7. Conclusions

Comme nous avons pu le constater tout le long de cette étude, le maïs et le manioc sont des cultures importantes pour les ménages ruraux. Rendre ces cultures plus compétitives et améliorer l'accès au marché pour les producteurs ruraux est primordial.

La contractualisation semble être une solution intéressante, à condition qu'elle soit menée correctement et en faveur des producteurs. Le producteur doit y rester le personnage central. Dans le cas contraire, elle aurait des répercussions néfastes pour ceux-ci et n'atteindrait pas son objectif premier.

Plusieurs facteurs devraient être pris en compte lors de la rédaction des contrats :

- Prix rémunérateurs pour les producteurs.

²⁰ Comprend les frais de transport qui sont à hauteur de 100 ariary par kilo.

²¹ Les cyclones ont diminué les rendements voir même détruit les récoltes dans certains cas.

- Achat des produits sur une période recouvrant la période de soudure et non seulement la période de récolte.
- Clauses dans le contrat couvrant les aléas climatiques et les imprévus.

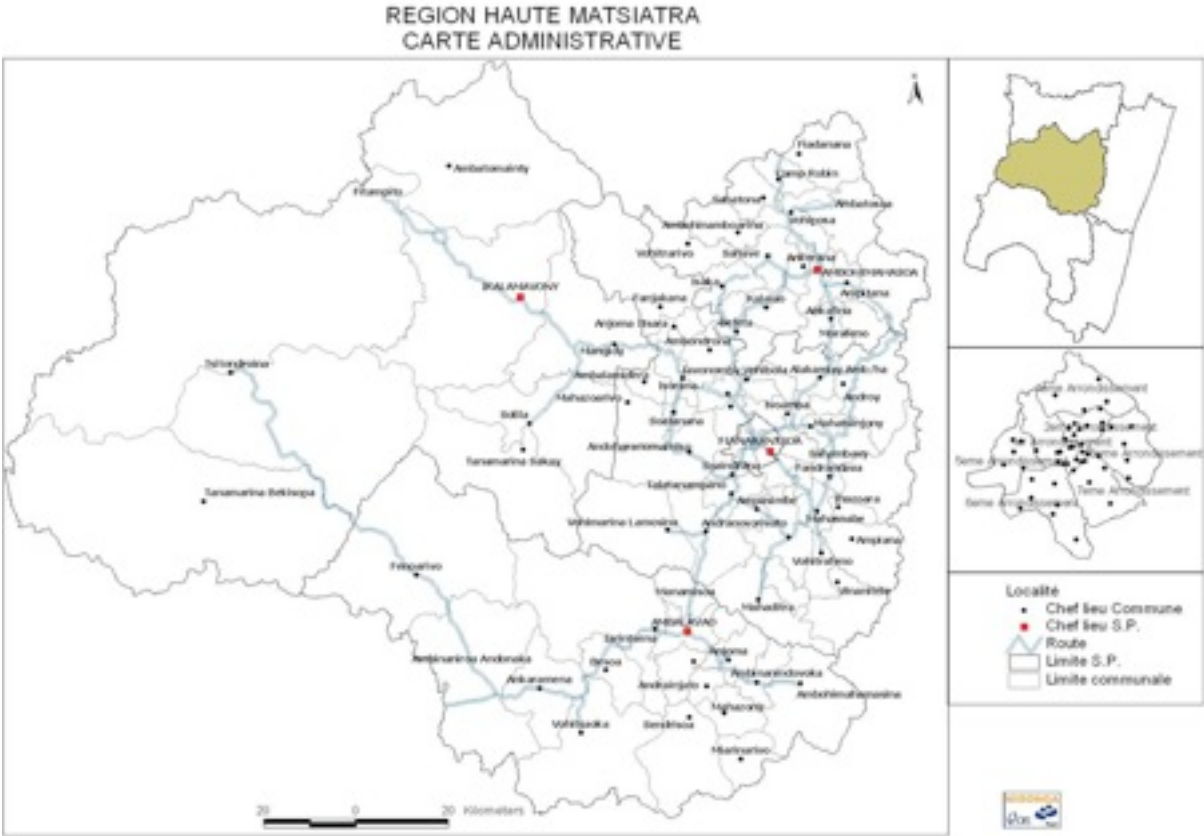
8. Bibliographie

Angeles M. O. ; Achilles C. Costales ; *Agriculture contractuelle et autres institutions de marché : des mécanismes pour intégrer les petits éleveurs à la croissance et au développement du secteur de l'élevage dans les pays en développement.* Vivre l'élevage, initiative pour des politiques d'élevage en faveur des pauvres.

Danau, A. ; Flamant, J. ; Van Der Steen, D. ; *Quelles stratégies pour améliorer le pouvoir de marché des producteurs agricoles ?* Collectif Stratégies Alimentaires, Bruxelles 2011.

FIDAFRIQUE: <http://www.fidafrique.net/rubrique1066.html>

Annexe 1 : carte de la région de Haute Matsiatra



Annexe 2 : liste des personnes rencontrées

	Fonction	Nom	Produits	Lieux	Date
1	Collecteur	M. Morille	Produits locaux	Fianarantsoa	5 juillet
2	Président association Santatra	M. Radoson	Riz et maïs	Ambalavao	6 juillet
3	Collecteur	M. Zafandroamanandraibe	Produits locaux	Andonaka	7 juillet
4	Collecteur	M. Mahatsara	Produits locaux	Ankaramena	7 juillet
5	Productrice	Mme Josiane	Riz, maïs, haricot	Iarintsena	9 juillet
6	Productrice	Mme Apauline	Tabac, voanjobory, pistache, maïs et haricot	Iarintsena	10 juillet
7		M. Joseph et M. Lechat			10 juillet
8	Producteur / ferrailleur	M. Justin	Maïs et haricot	Iarintsena	11 juillet
9	Vice-présidente Association Miezkaka	Mme Josiane		Iarintsena	12 juillet
10	Productrice	Mme Célestine	Maïs, tomate oignon, brede, tabac et haricot	Iarintsena	12 juillet
11	Président et membres association Santatra	M. Radoson		Besoa	13 juillet
12	Producteur	M. Etienne	Manioc et maïs (peu)	Besoa	14 juillet
13	Membres coopérative Vatsy	M. Jean Denis, M. Charles et M. Gabriel	Maïs et haricot	Iarintsena	16 juillet
14	Producteur	M. Jean Claude	Riz, maïs et manioc	Besoa	17 juillet
15	Producteur	M. Daniel	Maïs et manioc	Besoa	17 juillet
16	Collecteur		Produits locaux	Ambalavao	18 juillet
17	Producteur	M. Chérubin	Manioc, riz et banane	Ambalavao	19 juillet
18	Collecteur	Mme Lydia	Produits locaux	Fianarantsoa	20 juillet
19	Collectrice	Mme Olivia	Produits locaux	Andonaka	2 août
20	Collectrice	Mme Nasy	Produits locaux	Andonaka	2 août
21	Collecteur	M. lady	Produits locaux	Andonaka	2 août
22	Provenderie	M. Boland			6 août
23	Vendeuse	M. Lydia	Produits locaux		6 août
24	Producteur	M. Doika	Manioc	Andonaka	7 août
25	Collecteur	M. Ragout	Manioc, maïs	Andonaka	8 août
26	Producteur	M. Justin	Produits locaux	Andonaka	8 août
27	Producteur	Maire Andonaka	Produits locaux	Andonaka	8 août
28	Collecteur	M. Morille	Produits locaux	Andonaka	9 août
29	Collecteur	M. Dada	Produits locaux	Andonaka	9 août
30	Productrice	Mme Hanitia	Produits locaux	Andonaka	9 août
31	Producteur	M. Philibèr	Produits locaux		9 août
32	Producteur	M. Monchui	Produits locaux	Andonaka	10 août