

REOBLIKAN'I MADAGASIKARA

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

ÉTUDE DE CAS PROGRAMME PAYS MADAGASCAR

La contractualisation, une solution pour faciliter l'accès au marché des producteurs ruraux ?

Étude au sein des communes d'Ankaramena et d'Ambinaniroa

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

Liste des abréviations	3
1. Introduction.....	4
2. Présentation de la zone d'étude.....	4
2.1 Flux de commercialisation.....	5
3. Catégories d'acteurs au sein des filières maïs et manioc	6
3.1 Typologie des exploitations	6
3.2 Catégories d'acteurs en amont de la filière.....	7
3.3 Catégories d'acteurs en aval des filières	10
4. Stratégies de commercialisation des différents acteurs	10
4.1 Stratégies des producteurs	11
4.2 Stratégies des intermédiaires et des collecteurs.....	12
5. La contractualisation au sein de PROSPERER.....	12
6. Les actions menées par PROSPERER.....	14
6.1 L'usine de transformation du manioc en farine de haute qualité	14
6.2 Cas de Livestock Feed LTD	15
7. Bilan et améliorations possibles des actions réalisées.....	16
7.1 Le cas de l'usine	16
7.2 Le cas de Livestock Feed LTD	17
8. Conclusions	18

Liste des abréviations

FIDA	Fonds international de développement agricole
GUM	Guichet unique multiservices
LFL	Livestock Feed LTD
MER	Microentreprise rurale
OM	Opérateur de marché
OP	Organisation de producteurs
PARECAM	Programme d'appui à la résilience aux crises alimentaires de Madagascar
PROSPERER	Programme de soutien aux pôles de microentreprises rurales et aux économies régionales
PSE	Prestataire de services aux entreprises

1. Introduction

Les producteurs des zones rurales de Madagascar rencontrent fréquemment des difficultés à commercialiser leurs produits. Pour tenter d'améliorer l'accès aux marchés pour les producteurs ruraux, le Programme de soutien aux pôles de microentreprises rurales et aux économies régionales (PROSPERER), financé par le Fonds international de développement agricole (FIDA), a mis en place des activités de restructuration des filières dans la région de Haute Matsiatra.

L'approche retenue par le projet consiste à encourager les producteurs à établir des contrats formels avec les opérateurs de marché, de façon à leur permettre de mieux s'insérer dans les filières à haut potentiel et de bénéficier d'un meilleur accès au marché. Cette approche vise par ailleurs à rendre les filières plus performantes, au bénéfice de tous les acteurs.

Les filières ont été identifiées suivant le nombre de producteurs et d'entrepreneurs initialement présents dans la région, et l'impact économique que le développement de ces filières pourrait avoir sur la région. Dans la région de Haute Matsiatra, plusieurs filières sont considérées comme prioritaires : les filières vanneries, soie, miel, huiles essentielles, arachides et, celles qui nous intéressent plus particulièrement, les filières maïs et manioc. La contractualisation permet non seulement de travailler sur la structuration des filières, mais cette approche induit aussi une diminution de l'instabilité liée à la commercialisation des produits.

Dans ce contexte, il est important de comprendre les difficultés que les producteurs de la région de Haute Matsiatra rencontrent lors de la commercialisation de leurs produits. Cette étude se propose donc d'analyser les stratégies de commercialisation des producteurs de maïs et de manioc dans le district d'Ambalavao, et plus particulièrement dans les communes d'Ankaramena et d'Ambinaniroa.

2. Présentation de la zone d'étude

Le site comprend les communes d'Ankaramena et d'Ambinaniroa. Elles se situent à respectivement à deux heures et à trois heures et 15 minutes de Fianarantsoa, la capitale de la région de Haute Matsiatra. Le chef-lieu de la commune d'Ambinaniroa est situé à 12 kilomètres de la route nationale 7 et est relié à celle-ci par une piste praticable toute l'année. Un bon nombre de villages est toutefois inaccessible lors de la saison des pluies.

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



Figure 1 : Chefs-lieux d'Ankaramena et d'Ambinaniroa

Les secteurs de l'élevage et de l'agriculture sont tous deux des secteurs clés pour 85 pour cent des ménages de la commune d'Ankaramena. En revanche, dans la commune d'Ambinaniroa, l'agriculture concerne 85 pour cent des ménages, contre 20 pour cent pour l'élevage.

Les secteurs du transport et du commerce sont en pleine croissance. Étant donné 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 en transportant ou commercialisant eux-mêmes les produits. Ce schéma ne s'applique toutefois qu'aux producteurs ayant un minimum de fonds ou étant déjà en rapport avec ces secteurs.

2.1 Flux de commercialisation

Pour 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 des 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.

Les communes d'Ambinaniroa et d'Ankaramena alimentent principalement les provenderies d'Antsirabe et d'Antananarivo, ainsi que les marchés de Fianarantsoa et d'Antananarivo. En période de crise, les produits sont également acheminés dans le sud du pays.

Les variétés¹ cultivées dans cette zone sont des variétés principalement destinées aux provenderies. Elles peuvent cependant être vendues² pour l'alimentation humaine après transformation en farine alimentaire.

¹ Variétés destinées à la provenderie : Sarigasy, Maintsatolia, Beamboany

² 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.

3. Catégories d'acteurs au sein des filières maïs et manioc

3.1 Typologie des exploitations

On retrouve quatre différents types d'exploitations dans les deux sites étudiés. Ils sont catégorisés suivant la taille des exploitations, indifféremment du type de cultures. 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. Les exploitations sont généralement diversifiées, avec un fort morcellement parcellaire. Elles sont destinées, principalement, à l'autoconsommation. 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. Ce type d'exploitation est majoritaire dans les deux sites³. Les producteurs y cultivent principalement 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.
- **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.

- **Exploitations spécialisées dans la culture de manioc** : elles ont un caractère bien spécifique. Lors du Programme d'appui à la résilience aux crises alimentaires de Madagascar (PARECAM), 80 jeunes ont été installés dans la commune d'Ambinaniroa. Ils ont pu bénéficier de formations sur la culture du manioc, et 400 ha de terrains ont été délimités suivant les courbes de niveau, puis redistribués aux jeunes, à raison d'environ 4 ha par personne.

³ Les typologies ont été réalisées sur base d'enquêtes de terrain. Il n'existe actuellement pas de données sur la typologie des producteurs de maïs ou de manioc dans le district d'Ambalavao.



Figure 2 : Productrice de manioc

3.2 Catégories d'acteurs en amont de la filière

- Les **producteurs** de cette zone sont ce qu'on pourrait qualifier de « gros producteurs ». Ils vendent une quantité négligeable des produits au marché⁴ ; la vente se fait, plus généralement, directement à 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 leur(s) patron(s). Ils travaillent sur les fonds fournis par les collecteurs. Un collecteur travaille généralement avec plusieurs démarcheurs par village.
- Les **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 en particulier et sont payés par commission.

⁴ La raison principale est que le marché local a un faible pouvoir d'absorption

- 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 peuvent travailler à leur propre compte.

Ces derniers types d'intermédiaires travaillent sur 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 à cause du manque de moyens financiers.

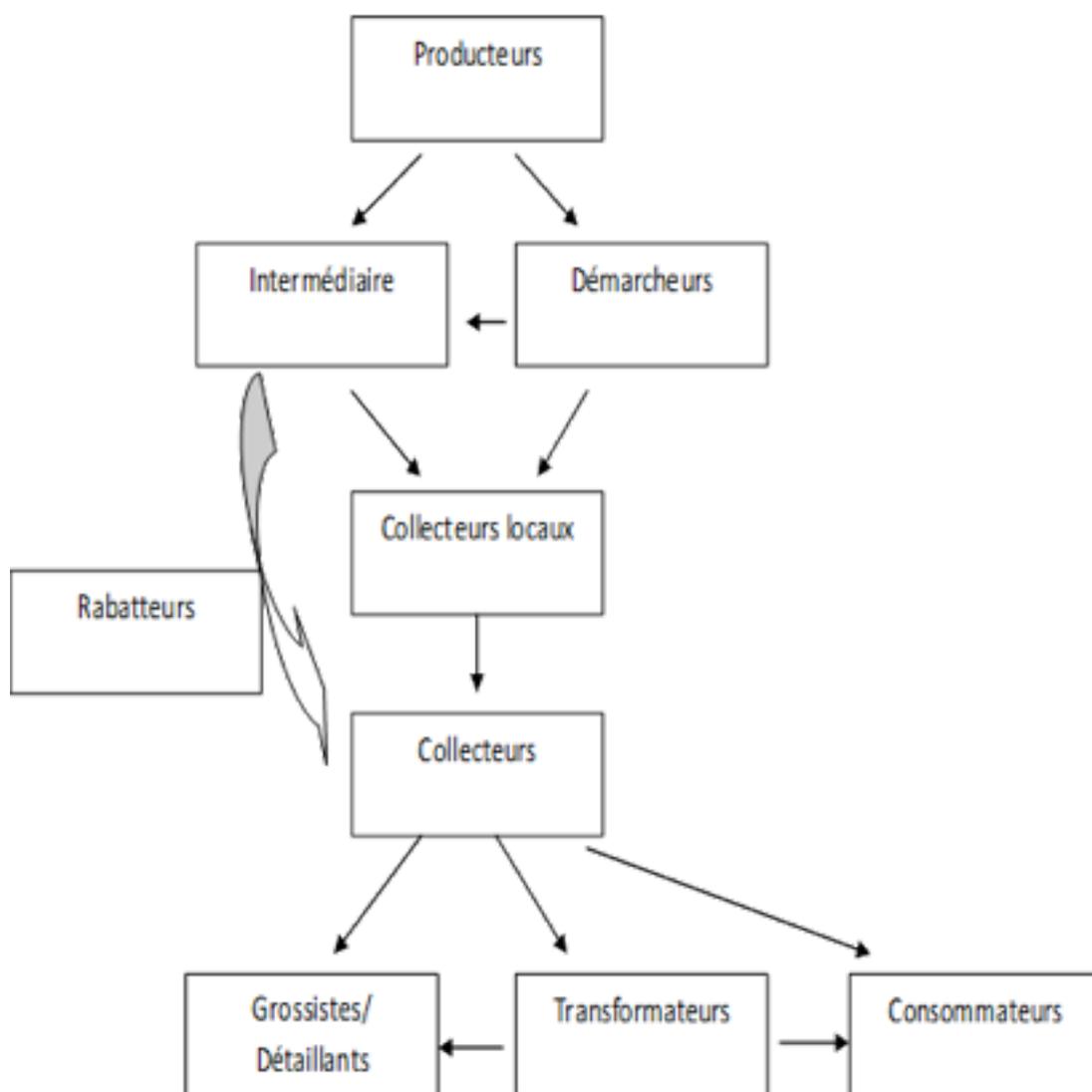


Figure 3 : Maison d'un collecteur, facilement identifiable grâce à la présence d'une balance devant la maison

- Les **collecteurs locaux** sont des acteurs en plus petit nombre, mais en situation de monopsonne : ils possèdent 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. En contrepartie, les villageois doivent leur vendre leur production lors de la période de récolte. Ils travaillent généralement sur fonds propres 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 fonctionnent la majorité 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 de transporter eux-mêmes leurs produits sur ce marché⁵. 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.

⁵ 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 villes de Fianarantsoa et d'Ambalavao les jours de marché. Les producteurs peuvent ainsi aller vendre des produits tels que tomates, haricots et voanjobory sur le marché. En effet, il n'existe pas de système de collecte pour ces produits-là.

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

En revanche, 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, tous les types d'acteurs présentés précédemment sont présents.

La collecte des produits, à la différence des autres villages, ne se fait pas exclusivement les jours du 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.



Figure 4 (gauche) : Monticule de manioc.



Figure 5 (droite) : Chargement et transport du manioc vers Antsirabe

3.3 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 détail⁶ tels que des chips, des bougies et autres. La vente du maïs et manioc sec (transformé ou non) est souvent secondaire.

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 (pavillons au niveau du marché), soit des vendeurs occasionnels (vente seulement le jour du marché.)

4. 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.

Ce point tente de faire une présentation non exhaustive des stratégies existantes.

⁶ La province de Fianarantsoa est le seul endroit où l'on rencontre simultanément des grossistes et des détaillants. C'est légalement interdit.

4.1 Stratégies des producteurs

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

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 partie 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 :

- vente aux démarcheurs / collecteurs locaux
- vente aux collecteurs extérieurs

Le choix s'opère suivant divers critères :

- **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, au contraire, 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.
- **Gains financiers** : 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 gains possibles, 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 du marché local. 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 extérieurs⁷. De plus, bon nombre des 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.

⁷ Exemples : mise en circulation de faux billets ; utilisation de balance truquée...

Les producteurs de la région préfèrent donc vendre aux locaux, même pour un prix moins rémunérateur, car cela leur permet de s'assurer ainsi de pouvoir compter sur une aide en cas de besoin.

4.2 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 permis suivant le type de produits transportés. Dans notre cas, les transporteurs et collecteurs possèdent des permis 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 d'obtenir de plus grands bénéfices à la revente. L'avantage du manioc réside en sa facilité d'obtenir le tonnage demandé par les clients en un temps relativement court.



Figure 6 : Stock de maïs d'un collecteur

5. La contractualisation au sein de PROSPERER

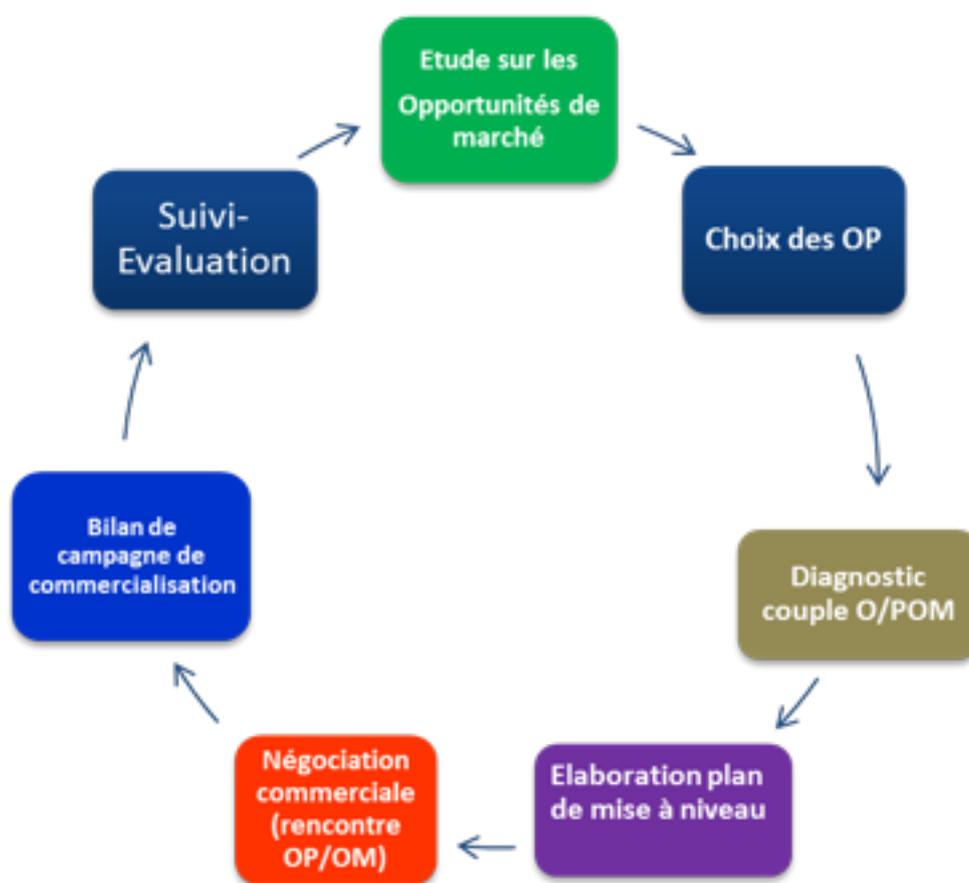
Le PROSPERER, à travers la contractualisation, vise à structurer les filières pour les rendre plus performantes, et à donner aux producteurs la possibilité d'accéder au marché en s'insérant au mieux dans ces filières.

Le programme tente de réguler les échanges entre les opérateurs de marchés et les producteurs, qu'ils soient isolés ou regroupés (en organisation de producteurs, en coopérative ou en association). Cette démarche est à double objectif : faciliter la commercialisation des produits pour les producteurs et assurer l'approvisionnement des marchés urbains et/ou des unités de transformations.

Les objectifs spécifiques de PROSPERER sont les suivants⁸ :

⁸ <http://www.fidafrique.net/rubrique1066.html>

- 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
- Aider tous les acteurs des filières à participer activement au dialogue, à l'échelle régionale et nationale, de manière à accéder plus facilement aux marchés et à obtenir une distribution plus équitable des bénéfices



Pour ce faire, l'approche de PROSPERER se décline comme suit :

- Premièrement, identifier les filières à prioriser : c'est-à-dire déterminer le produit pour lequel il existe une demande et pour lequel la structuration de la filière entraînera un avantage comparatif pour la production régionale. L'identification des filières prioritaires a été réalisée via l'analyse des opportunités de marchés et des enquêtes auprès des opérateurs de marchés.

Dans ce cas-ci, les filières maïs et manioc⁹ ont été choisies car, comme cela a été vu précédemment, cette région est grande productrice de manioc et de maïs. De plus, ces produits sont essentiels pour la sécurité alimentaire des ménages et la demande en est forte, tant de la part des marchés de consommation que des sociétés de transformation.

D'autres filières, telles que la filière vannerie, miel, soie et huiles essentielles, sont considérées comme des filières prioritaires pour la région de Haute Matsiatra.

⁹ Pour la région de Haute Matsiatra, les filières vannerie, soie et huiles essentielles sont aussi des filières à haut potentiel.

- Deuxièmement, identifier les zones de productions et aider les producteurs à créer des microentreprises (MER), et par la suite, à se structurer en organisations professionnelles. La structuration des producteurs en microentreprises permet à ceux-ci, et ce via des formations, d'organiser leurs activités en tenant des comptes d'exploitation. « L'introduction de nouvelles technologies ne sera couronnée de succès que si elle se fait dans le cadre d'une exploitation agricole bien gérée et structurée¹⁰ ».
- Troisièmement, suite à l'analyse de la demande des marchés ou des opérateurs de marchés, mettre en relation les producteurs aptes à répondre à la demande de ces opérateurs de marchés et formaliser ces échanges à travers des contrats.
- Quatrièmement, élaborer des plans de mise à niveau pour chaque MER individuelle et / ou OP constituée. Les besoins des MER et des OP sont identifiés par les guichets uniques multiservices (GUM), puis ceux-ci font appel à des prestataires de services aux entreprises (PSE) pour organiser les formations. Ces formations consistent d'une part à permettre aux MER nouvellement formées d'apprendre à conduire leurs entreprises, via des cours de gestion. D'autre part, suite à l'identification de la demande de l'opérateur de marché (OM), il conviendra de donner des formations aux OP visant à augmenter la qualité des produits des MER.
- Enfin, les premiers échanges sont réalisés entre l'OP et OM. Parallèlement, PROSPERER réalise des négociations avec l'opérateur de marché pour identifier les termes du contrat. L'équipe de suivi-évaluation suit les échanges pour améliorer les conditions de ces contrats.

6. Les actions menées par PROSPERER

Plusieurs projets en rapport avec la contractualisation sont actuellement menés par PROSPERER au sein de la région de Haute Matsiatra, dont deux au sein des filières maïs et manioc.

Les autres projets de contractualisation menés à ce jour par PROSPERER en Haute Matsiatra concernent les filières vannerie, huiles essentielles et miel.

Dans le cas de cette étude, les projets relatifs aux filières maïs et manioc sont développés et analysés dans le point suivant. Le premier cas a pour but d'expliquer le futur projet qu'est l'implantation d'une usine de transformation du manioc en farine au sein de la commune d'Ambinaniroa. Le deuxième projet présenté ici concerne un contrat passé entre des producteurs de maïs et une société de transformation dénommée Livestock Feed LTD (LFL) .

6.1 L'usine de transformation du manioc en farine de haute qualité

Toute la région étant grande productrice de manioc, l'écoulement des produits en période de récolte est affecté par l'arrivée massive de manioc non transformé sur le marché, ce qui induit inévitablement une baisse des prix. Les agriculteurs sont contraints de vendre leurs produits aux collecteurs à des prix nettement inférieurs aux coûts de production.

¹⁰ Source : Eaton et Shepherd, FAO 2002.

Afin de contrer à cette difficulté et d'offrir de meilleurs débouchés pour les jeunes producteurs locaux ainsi qu'une plus-value à la production, le projet a décidé de mettre en place une unité de transformation du manioc en farine de haute qualité.

L'usine sera installée vers la fin de l'année 2012. La biscuiterie JB pourrait être son principal client et ses besoins s'élèveraient à trente tonnes de farine par mois, ce qui représente cinq tonnes et demie par jour de manioc frais, fournies par les producteurs locaux.

Pour permettre la production de farine de haute qualité, des conditions d'approvisionnement sont à mettre en place. Tout d'abord, l'usine doit s'assurer d'obtenir le tonnage désiré quotidiennement.

De plus, le manioc fourni à l'usine doit respecter certaines exigences :

- Il doit être impérativement transformé dans les douze heures suivant la récolte.
- Une étude menée au Cameroun a conclu à la nécessité d'utiliser des tubercules de manioc de même variété et du même âge¹¹ afin d'obtenir une qualité identique lors de la production de farine.
- Enfin, les plants doivent être à maturité et posséder une haute teneur en amidon ainsi qu'un taux d'humidité faible. Il faut privilégier les tubercules de dix à douze mois car ceux-ci donnent une farine avec une teneur en fibres très faible.

6.2 Le cas de Livestock Feed LTD

Livestock Feed LTD (LFL) est une société de transformation qui possède des usines de provende situées près d'Antananarivo et de Diego Suarez. Cette société fait face à une demande croissante de la part du secteur avicole de Madagascar et il lui est impératif de trouver constamment des matières premières de qualité.

Le programme dut s'atteler à trouver une zone capable de répondre à la demande de LFL de 300 tonnes de maïs, à raison de trente 30 tonnes de maïs par semaine, pendant deux mois et deux semaines. Une contractualisation a donc été menée par le programme PROSPERER de la région de Haute Matsiatra entre cette société (LFL), un collecteur et des producteurs de la région.

La société contractante et le programme PROSPERER ont opté pour un contrat à prix fixe. Le maïs est un produit dont le prix fluctue considérablement au cours de l'année. Un prix moyen a donc été calculé sur la base des prix de l'année 2011. Le prix rendu à l'usine de la société a été fixé à 480 ariary par kilo¹².

Il était question, au départ, de réaliser un contrat entre cette société et une coopérative située à Iarintsena. Mais, suite aux mauvaises conditions climatiques¹³, 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.

¹¹ Source : Louis DJILEMO

¹² Comprend les frais de transport qui sont à hauteur de 100 ariary par kilo.

¹³ Les cyclones ont diminué les rendements, voire détruit les récoltes dans certains cas.

7. Bilan et améliorations possibles des actions réalisées

Ce point présente les facteurs limitants des cas présentés dans le point précédent et tente de proposer des solutions pour améliorer ces échanges.

7.1 Le cas de l'usine

Actuellement, aucune organisation de l'approvisionnement n'est mise en place. Ce manque de structure risque de poser des problèmes dès les premiers jours de fonctionnement.

Pour s'assurer un approvisionnement constant en matières premières, suivant les conditions préalablement citées, l'usine devra passer un contrat avec les producteurs. Les termes du contrat seront abordés dans le point « recommandations ».

Le type de contrat à mettre en place pourrait être réalisé suivant le modèle centralisé. Ce type de modèle est propre à cette situation et concerne un nombre élevé de producteurs. Il nécessite une coordination verticale, bien structurée, pour assurer un contrôle strict de l'approvisionnement de l'usine en quantités, mais surtout en qualité des produits.

L'usine devra s'engager à fournir des services tels que la fourniture d'intrants et des boutures correspondantes aux variétés nécessaires à l'usine, et la distribution de formations sur les techniques culturales en vue d'améliorer la qualité du manioc. Elle devra assurer également la collecte des produits. Des techniciens / vulgarisateurs seront chargés du suivi des cultures et encadreront les producteurs.

Le contrat devra stipuler les quotas de produits achetés pour chaque producteur et le prix d'achat de ceux-ci.

Dans le calcul de rentabilité, il est important de prendre en compte qu'il faut assurer des paiements aux producteurs qui soient attractifs et dont ils peuvent tirer des bénéfices. Dans le cas contraire, il y a un risque de non-respect des contrats de la part des producteurs : en effet, ils seront tentés d'aller vendre au plus offrant.

Les goulets d'étranglement se situeront au niveau de la mise en marché du produit transformé et de la main d'œuvre :

Du point de vue de la « mise en marché », une des conditions essentielles pour la pérennisation de l'agriculture « contractuelle » est l'existence d'un marché rentable pour un produit spécifique. Ce n'est malheureusement pas le cas ici : le projet a été élaboré pour répondre à la demande d'un seul client. Un tel investissement, sans aucun parachute, fait courir un grand risque à tous les acteurs impliqués. Il serait bon de trouver d'autres clients potentiels avant de lancer le projet. De plus, il semblerait que ce client ait proposé une offre similaire pour obtenir de la farine d'igname à la FAO. Sa fiabilité et le sérieux de son engagement devraient être vérifiés.

Le manioc a actuellement une mauvaise réputation : il est considéré comme l'aliment du pauvre. La FOFIFA a mené des tests au sein de certaines boulangeries : le pain pourrait incorporer 20 pour cent de farine de manioc sans en affecter le goût. Malgré l'appréciation des clients, les boulangers n'ont pas voulu modifier leurs habitudes, par crainte de la réaction négative de leurs clients s'ils apprenaient que de la farine de manioc était incorporée lors de la fabrication du pain.

Des campagnes de sensibilisation et d'information sur de nouvelles et multiples utilisations de la farine de manioc pourraient être mises en place. Cela permettrait d'augmenter les débouchés.

Au niveau de la main d'œuvre, ce projet nécessite beaucoup d'opérations manuelles, tant pour l'épluchage du manioc que pour la récolte de celui-ci. Ce dernier point concerne les producteurs, mais aussi l'usine, car l'approvisionnement doit être constant et ce, tout le long de l'année. Le risque d'avoir une pénurie de main d'œuvre est réel lors des périodes de labour, de semis et de récoltes du riz. Le riz est primordial pour les Malgaches ; toute autre activité devient secondaire pendant ces périodes.

7.2 Le cas de Livestock Feed LTD

Comme expliqué précédemment, un premier contrat a déjà été réalisé entre les producteurs d'Andonaka et la société de transformation LFL.

Malheureusement, le contrat ne fut signé qu'entre le collecteur local et la société de transformation, ce qui aura pour conséquence d'augmenter le pouvoir du collecteur, déjà en situation de monopole, au détriment du pouvoir de négociation des producteurs.

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 collecteurs et aux prix du marché sans s'engager en aucune manière. Les producteurs n'ont toujours pas accès au crédit, ni aux autres avantages liés à la contractualisation.

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.

PROSPERER devrait réaliser des contrats directement avec les producteurs et avec le collecteur comme intermédiaire. Les producteurs étant dans l'indisponibilité actuellement d'amener eux-mêmes leurs productions jusqu'à Antananarivo (lieu où réside la société LFL), les contrats devront inclure les collecteurs. Une des conditions de réussite est que le collecteur soit juste un intermédiaire, et non le dépositaire du contrat. Des problèmes surviennent lorsque la personne chargée d'établir les contrats et d'acheter les récoltes exploite sa position¹⁴.

Le contrat fut conclu uniquement pour et pendant la période de récolte, période la moins avantageuse pour les producteurs c'est-à-dire au moment où les prix sont au plus bas : ceci fut une nouvelle source de désappointement. La contractualisation aurait dû être attentive à offrir davantage de débouchés constants aux producteurs et ce, même au-delà des périodes de récolte.

Le problème actuel réside dans le fait que certains villages, en dehors des périodes de récolte, ne réussissent plus à vendre leurs produits, faute d'opérateurs de marché. En effet, l'absence de collecteurs ne leur permet pas de stocker leurs produits et de pouvoir ainsi vendre en période de soudure, période la plus favorable financièrement. La contractualisation pourrait permettre d'étaler la période de commercialisation dans le temps.

¹⁴ Source : C. Eaton et A. Sheperd, FAO 2002

De plus, le contrat n'est pas établi sur du long terme : l'avantage que représente la contractualisation en diminuant les incertitudes des producteurs n'est pas effective dans ce cas-ci.

Le type de contrat qui pourrait être mis en place lors du prochain échange devrait suivre un des modèles suivants : le modèle intermédiaire ou modèle multipartite qui permet d'intégrer PROSPERER dans les échanges. Le choix du modèle se fera en fonction des parties prenantes.

L'objectif initial étant d'améliorer la situation des producteurs, le type de contractualisation qui aurait davantage d'impact favorable sur les conditions de production et de commercialisation serait un contrat incluant des clauses relatives aux ressources, c'est-à-dire un contrat qui permet aux producteurs de jouir des services tels que conseils techniques et fourniture d'intrants. Ces services pourraient être fournis par LFL ou, dans le cas échéant, par un prestataire de services.

Au sujet de la fixation des prix, il est nécessaire que le système de prix mis en place favorise l'approvisionnement de la société de transformation au détriment du marché spot, et ce, en fixant un prix supérieur à celui du marché spot. Les prix sur les marchés spots ne sont pas fixes, ce qui tend à accentuer les incertitudes liées à la commercialisation. En fixant les prix d'achat lors des négociations entre producteurs et sociétés de transformation, l'incitation prix sera plus efficace et limitera les ventes hors contrat.

8. Conclusions

La contractualisation peut être une action efficace pour aider les producteurs à commercialiser leurs produits seulement si PROSPERER ne perd jamais de vue le but principal d'« aider les producteurs ruraux à commercialiser leurs produits et ce, en leur permettant d'obtenir des prix assez rémunérateurs pour pouvoir faire vivre leur famille ».

Il existe quelques conditions sine qua non pour assurer la réussite d'un projet d'agriculture contractuelle.

Une vision durable : Pour avoir un impact bénéfique, la contractualisation doit être réalisée sur un engagement à long terme. De plus, la contractualisation pourrait mener à une intensification des cultures. Il est du ressort des politiques publiques ou organismes encadrants de veiller à ce qu'il y ait un respect de l'environnement, en évitant la surproduction ou, tout du moins, en adoptant des techniques culturales adaptées (la rotation, par exemple).

L'équité : La taille des exploitations et le sexe du gestionnaire ne doivent pas être des critères ségrégatifs, au risque d'accroître l'exclusion des plus pauvres.

Un contexte juridique adapté : Si les politiques publiques ou les instances juridiques ne sont pas adaptées à ce type de contrat, le non-respect des engagements ne pourra être sanctionné, et ce, souvent au détriment des producteurs.

Un contrat prenant en compte toutes les éventualités : D'après la FAO¹⁵, plusieurs clauses doivent être mises en place qui spécifient les engagements réciproques des deux parties, pour parer à toute éventualité. Ces clauses sont plus moins développées suivant le type de contrat.

- Les clauses relatives au marché : ces clauses concernent les modalités de vente et d'achat (dates, lieux, prix) et les modalités de transport.
- Les clauses relatives aux ressources : dans le cas où l'acheteur est prêt à procurer divers services tels que la fourniture d'intrants, matériels et conseils techniques. Cette clause spécifie les services devant être fournis par l'acheteur et leurs modalités.
- Les clauses relatives à la gestion : cette clause est utilisée lorsque les produits doivent avoir une qualité spécifique et / ou suivre une technique de culture particulière. Dans ce cas, les techniques culturales que doivent suivre les agriculteurs sont consignées dans cette clause.
- Une clause relative aux risques liés aux conditions climatiques. De sorte que si un événement tel qu'un cyclone venait à détruire les cultures, les producteurs ne seraient pas en faute.

La fixation des prix et modalités de paiement : Ceux-ci doivent être suffisamment rémunérateurs et attractifs pour diminuer les risques de vente hors contrat et permettre aux producteurs de tirer des bénéfices des cultures. *Les promoteurs doivent s'assurer que les agriculteurs auront des revenus nets supérieurs à ceux qu'ils auraient obtenus dans d'autres activités, avec le même risque ou un risque inférieur*¹⁶.

*De plus, un prix fixé d'avance transfère le risque de commercialisation du producteur vers l'acheteur et offre une certaine sécurité aux agriculteurs, tandis qu'un prix variable maintient un risque, une incertitude pour les agriculteurs*¹⁷.

¹⁵ Source : Danau et al, CSA 2011.

¹⁶ Source : Eaton et Shepherd FAO 2002

¹⁷ Source : Danau et al, CSA 2011.