



REPOBLIKAN'I MADAGASIKARA

Tanindrazana – Fahafahana – Fandrosoana

MINISTÈRE DE L'AGRICULTURE
DE L'ÉLEVAGE ET DE LA PÊCHE

SECRETARIAT GÉNÉRAL
DIRECTION GÉNÉRALE DE L'AGRICULTURE, DE L'ÉLEVAGE ET DE LA PÊCHE

**Programme de soutien aux pôles de micro-entreprises rurales et aux
économies régionales (PROSPERER)**

ETUDE DE CAS PROGRAMME PAYS MADAGASCAR

Direction: FIDA et FAO

Rédaction:

Herimandimby VESTALYS, Consultant Agro-Economiste, et Mboahangy Sonia
ANDRIANARIVELO ANDRIATOAVINA, Consultante Agro-Economiste - Juillet 2008

**Analyse de la filière pomme de terre
dans la région Itasy**



RESUME

Occupant une surface d'environ 7 500 ha, la filière pomme de terre a été identifiée comme étant une filière porteuse pour la Région de l'Itasy. En effet, c'est une filière qui manifeste une demande non satisfaite au niveau local et qui implique un nombre élevé d'acteurs dont les collecteurs, les grossistes, les détaillants et les producteurs notamment les 4 728 MER producteurs. La culture de pomme de terre a d'ailleurs une double vocation au sein des exploitations : la vocation alimentaire et la vocation commerciale ; elle constitue alors une source de revenus non négligeable pour les exploitants.

Les fortes potentialités agricoles de la région permettent de répondre aux exigences de la culture de pomme de terre, et permettent par la même de pratiquer trois cycles de culture dans l'année. La production totale régionale de l'année 2006 a atteint les 8 333 t. Cependant, on remarque que la majorité des exploitants se trouvent à un stade où l'activité se trouve non stabilisée. Cela se manifeste par la faible surface de production exploitée, la pratique de la culture traditionnelle, une grande partie de la production destinée à l'autoconsommation, etc.

En terme de commercialisation, on remarque la prédominance des collecteurs qui jouent le rôle d'intermédiaires. L'organisation de la commercialisation reste problématique et ceci est d'autant plus accentué par l'absence d'infrastructure de traitement post-récolte. Malgré ces handicaps, la proximité du marché de la capitale constitue un avantage pour la Région comme il se trouve être un lieu sûr d'écoulement des produits.

Avec les appuis fournis en faveur de la filière tels ceux du GTDR et du CSA, comment combler les lacunes relatives au financement, à la production et à la commercialisation si l'on désire améliorer le fonctionnement de la filière, et saisir les nombreuses opportunités de marché tant au niveau local, national voire même à l'export.

Cette étude de cas de la filière pomme de terre dans la Région d'Itasy fait partie d'un vaste travail d'étude de plusieurs filières régionales réalisées dans le cadre de la préparation du programme PROSPERER et de la réalisation d'un projet FAO-FENU en 2007. Elle a servi à la préparation d'un document de travail sur les enjeux des micro-entreprises en milieu rural (MER).

Ce document présente sommairement le contexte de la filière au niveau national et de la situation de la sous filière dans les régions d'études. Ensuite, il fournit les détails de l'analyse de la sous filière structurée en analyse fonctionnelle, analyse de la commercialisation, analyse financière et analyse économique. La dernière partie présente l'analyse des différents facteurs en interaction avec la filière.

TABLE DES MATIERES

RESUME	1
LISTE DES TABLEAUX	4
INTRODUCTION	5
I. Zoom sur la filière	6
I.1. Situation au niveau national.....	6
I.2. Zone d'étude	6
a. Données socio-économiques.....	8
b. Base d'informations issues de l'enquête.....	10
II. Analyse de la filière	11
II.1. Analyse fonctionnelle	11
a. Les acteurs	11
b. Typologie	11
c. Les circuits.....	12
d. Organisation de la filière	13
II.2. Analyse de la commercialisation	13
a. En amont.....	13
b. En aval	13
c. Les prix	14
II.3. Analyse financière	15
II.4. Analyse économique	17
III. Résultats d'analyse	18
III.1. Analyse des facteurs internes.....	18
III.2. Analyse des facteurs externes.....	18
III.3. Analyse des risques affectant la filière.....	19
III.4. Recommandations pour le développement de la filière.....	20
CONCLUSION	22
ANNEXES.....	23

LISTE DES TABLEAUX

Tableau 1 : Situation de la production de pomme de terre dans la région d'Itasy	7
Tableau 2 : Niveau d'équipement moyen	10
Tableau 3 : Résumé des comptes d'exploitation des acteurs de la filière soie à Itasy.....	16
Tableau 4 : Evaluation du poids économique de la filière pomme de terre à Itasy.....	17
Tableau 5 : Analyse des forces et faiblesses de la filière	18
Tableau 6 : Analyse des opportunités et menaces à la filière	18

INTRODUCTION

La présente étude a été réalisée dans le cadre la pré-évaluation du programme PROSPERER (Programme de soutien aux pôles de micro-entreprises rurales et aux économies régionales) du FIDA à Madagascar. Ce programme a pour objet de réduire la pauvreté rurale malgache par un soutien au développement des micro-entreprises rurales œuvrant dans des filières agricoles et/ou non agricoles à forte potentialité. Diverses filières porteuses ont alors été sélectionnées dans les zones d'intervention du Programme.

Elle porte sur l'analyse diagnostic de la filière pomme de terre dans la région Itasy.

Ce document pourra permettre d'avoir un aperçu de la situation actuelle de la filière et des micro-entreprises rurales œuvrant dans le secteur. Il pourra faciliter et aider à la prise de décision afin de définir les actions et les interventions du programme.

Les objectifs plus spécifiques de l'analyse diagnostic seront :

- d'analyser la situation actuelle de l'activité séricicole en identifiant les différents agents de la filière et le différents types de MER, leur localisation, leur nombre et leur stratégie ;

- de relever les contraintes et les potentialités existantes au niveau de la filière ;

- d'établir un schéma de développement de la filière compte tenu des points précédents ; de tenter de prévoir quels seront les impacts du programme sur les MER et sur cette filière.

La démarche méthodologique suivie intègre des étapes préalables de capitalisation (lecture des documents de travail, des documents de projet, des études préalables, ...), des interviews auprès des organismes d'appui à la filière et des enquêtes sur terrain avec les acteurs. La finalisation a été faite par un recoupement des diverses informations obtenues.

Le présent document se structure en trois grandes parties :

- une première partie qui porte sur un aperçu de la situation de la filière au niveau national et régional ;

- une deuxième partie orientée sur les analyses fonctionnelle, financière et économique de la filière ;

- une troisième partie qui résumera les résultats d'analyse et mettra en avant les perspectives d'amélioration.

I. ZOOM SUR LA FILIERE

I.1. SITUATION AU NIVEAU NATIONAL

A Madagascar, la culture de pommes de terre date des années 1900. Initialement reconnue comme spécifique aux Hautes Terres, notamment autour de la chaîne de l'Ankaratra, la culture de pomme de terre est actuellement pratiquée dans tout Madagascar, grâce à l'évolution des technologies et aux échanges commerciaux inter-régionaux.

La pomme de terre occupe une place stratégique dans la politique de sécurité alimentaire car elle tient la quatrième place derrière le riz, le manioc et la patate douce. Elle contribue au niveau urbain à la diversification alimentaire ; et au niveau rural, elle est un complément du riz notamment en période de soudure.

Pour les producteurs, la pomme de terre est devenue de plus en plus une culture de rente, ce produit tend donc à passer du statut de produit de subsistance au statut de produit de commercialisation.

Actuellement, la production de pommes de terre est estimée à 500 000 tonnes, avec un rendement de 10-15 t/ha en culture traditionnelle et de 20-30 t/ha en culture améliorée. Elle est assurée principalement par des petits producteurs cultivant entre 10 ares et 2 ha. La superficie nationale cultivée est estimée aux environs de 50 000 ha.

Les principales contraintes rencontrées au sein de la filière concernent le manque d'intrants agricoles (insuffisance de production de semences surtout les gammes améliorées, système d'approvisionnement des engrais défaillant) ; les faibles rendements ; la faiblesse des mécanismes de financement pour les producteurs ; le système de commercialisation désorganisé entraînant des prix non motivant pour les producteurs ; l'inexistence d'infrastructure de traitement post récolte et de stockage ; la mauvaise qualité des produits ; et le coût élevé de production (BAMEX/USAID, 2005).

Les principales régions productrices sont Vakinankaratra, Itasy et Majakandriana: elles représentent 80% de la production. Une expansion à la région du lac Aloatra Mangoro est observée ces dernières années, en contre saison.

Le marché local n'est pas suffisamment fourni. Cette situation est caractérisée par une demande non satisfaite de 50 000t/an (BAMEX /USAID).

Le flux de commercialisation est composé de deux axes de distribution : l'axe Nord dont le centre est Antananarivo (Marché de gros d'Anosibe) ; l'axe Sud dont les centres sont Antsirabe pour l'Ouest (Morondava) et Fianarantsoa pour les régions côtières et le Sud.

A l'exportation, il existerait actuellement une demande de l'île Maurice de l'ordre de 7 000 tonnes pour la variété Spunta mais la concurrence des fournisseurs habituels de ces pays (Afrique du Sud, Australie, France) exige que Madagascar propose des produits de meilleure qualité (MAEP, 2004).

I.2. ZONE D'ETUDE

La région d'Itasy se situe sur les Hautes Terres de Madagascar et s'étend sur 6 727 Km² pour une population de 703 252 Habitants, soit une densité de 105 Habitants/Km². Elle couvre 3 districts dont Soavinandriana, Miarinarivo et Arivonimamo, lesquels constitueront l'ensemble de la zone d'étude. Le climat est du type tropical d'altitude et permet plusieurs spéculations selon le secteur allant de la riziculture irriguée aux cultures de maïs et d'arachide ainsi que certaines cultures tempérées (fruits, pomme de terre et divers légumes).

La région présente de fortes potentialités agricoles et le maraîchage a été identifié comme une filière porteuse en outre, la production de pomme de terre.

L'altitude joue un rôle essentiel dans la répartition actuelle des bassins de production de la pomme de terre. Les exigences édaphiques de la pomme de terre sont importantes. Elle demande des terres profondes, saines, fraîches et bien drainées que l'on rencontre particulièrement dans les régions volcaniques et montagneuses des hautes terres.

Dans la région de l'Itasy, l'ancien bassin d'Arivonimamo constitue une importante localité de production où environ 6 500 ha (zone de planification itasy, 2006) de surfaces sont consacrés à cette culture. Dans la région, la pomme de terre occupe 7 500 ha, soit 15% de la superficie nationale. Les zones de production sont situées dans les zones de montagne (cas de Manalalondo) où l'altitude excède les 1 400 m.

Tableau 1 : Situation de la production de pomme de terre dans la région d'Itasy

	Surface (ha)	Rendement (t/ha)	Production (t)
Arivonimamo	Saison : 5 215	8.50	44 770.5
	Contre-saison : 1 285.25	9.09	11 687.50
Miarinarivo	1 144.5	17.8	20 456
Soavinandriana	368	12.78	4 704

Source : Zone de planification, 2006

D'après ce tableau, on peut dire que :

- peu de surfaces sont cultivées en contre-saison,
- le rendement en contre-saison est plus élevé que le rendement en saison,
- le rendement est nettement plus élevé dans les districts de Miarinarivo et de Soavinandriana,
- le district d'Arivonimamo se trouve à la première place en matière de surfaces cultivées.

Le rendement plus élevé en contre-saison peut-être expliqué par la qualité du sol qui a été enrichi par la culture précédente. Concernant les rendements à Miarinarivo et Soavinandriana, cela pourrait être dû aux propriétés du sol qui est volcanique, donc plus productive.

Si l'on parle de grandes surfaces cultivées à Arivonimamo, cela pourrait provenir du fait que la proximité de la capitale au district est plus opportune à l'écoulement d'une grande quantité de produits requérant ainsi de plus grandes aires de culture.

Deux types de cultures peuvent être observés dans la région dont la culture traditionnelle et la culture améliorée supposant pour cette dernière l'utilisation de semences améliorées et de fumure organique artificielle.

Au sein de la région, on peut observer trois saisons de culture différentes :

- La majeure partie de la culture a lieu entre octobre et décembre pendant la saison des pluies, avec une récolte de janvier à mars,
- Une seconde culture a lieu pendant la période intermédiaire, de février à avril avec une récolte en juin / juillet,
- Pendant la saison hivernale qui s'étend de mai à octobre, le gel restreint la production dans certaines zones des Hautes Terres. Néanmoins, pendant cette période, la

pomme de terre est plantée dans les rizières situées à basse altitude. La culture s'effectue d'avril à juin avec une récolte d'août à octobre.

Le choix de la pratique de la culture de pomme de terre par les producteurs entre ces 3 saisons repose sur divers facteurs :

- le climat,
- la capacité d'investissement,
- la productivité de la récolte précédente,
- etc.

La répartition de la production régionale entre les 3 saisons de culture est comme suit : 50% de la production provient de la culture en saison, 30% provient de la culture en période intermédiaire et 20% de la production provient de la culture en contre-saison sur rizière.

L'existence de ces 3 saisons culturales explique la présence du produit sur les marchés pratiquement toute l'année. Toutefois, l'inégale répartition de l'offre durant l'année entraîne des variations de prix sur le marché.

Le manque de ressources financières et de soutien technique est pour la plus grande partie des planteurs une contrainte majeure à l'application de techniques modernes de production. Par conséquent, l'accès à de nouvelles technologies de base est limité. Ces producteurs font face à un manque de semences certifiées, d'engrais et de pesticides. En outre, ils ne disposent pas de moyens de stockage appropriés. La technologie de transformation de la pomme de terre au niveau local est encore absente.

a. Données socio-économiques

Itasy est une région à forte productivité agricole avec des possibilités de pratiquer plusieurs cultures mais les fortes densités de population par endroit (réputées les plus élevées du pays en milieu rural : supérieur à 200) ainsi que l'importance des activités touristiques ont habitué la population aux pratiques des activités non agricoles.

Les potentialités de la région sont soumises à des menaces à moyen terme par quelques principaux facteurs : les problèmes de gestion (surexploitation) et d'ensablement du lac Itasy (cultures sur les versants non favorables à la conservation des sols), la progression de l'érosion qui affecte les ressources en eaux souterraines (cruciales en saisons sèches) ainsi que les terrains de culture (notamment les rizières).

Les zones à potentiel sont marquées également par l'importance de l'émigration permanente ou saisonnière, de fortes spéculations foncières, et d'importants problèmes de sécurité (vols sur pied).

En 2004, la population totale de la région était estimée à 721 628 habitants (Source : Zone de planification) dont 18% âgés de moins de 5 ans, 55% moins de 20 ans et 5.7% plus de 60 ans. Chaque habitant d'âge actif a, en moyenne, à sa charge 2 inactifs (jeunes ou vieux).

Dans la région d'Itasy, on a recensé à peu près 22 000 exploitants agricoles producteurs de pomme de terre. La pratique de l'activité concerne tous les membres actifs du ménage (les tâches les moins durs y compris la surveillance des travaux) du fait que les travaux les plus pénibles sont confiés à des salariés. En effet, on constate une tendance de valorisation de la main d'œuvre salariale, dont l'effectif varie beaucoup en fonction des

surfaces exploitées. On constate cependant que la grande partie des exploitants n'embauche de salariés que temporairement. Le salaire est donc payé journalièrement et son montant varie de 1 500 Ar à 2 000 Ar selon la dureté du travail à réaliser, le repas étant à la charge de l'employeur.

En fonction de la surface cultivée et des diverses stratégies adoptées, on peut distinguer :

- Les grands producteurs cultivant une surface relativement élevée (1.5 à 3 ha), pratiquant 2 à 3 saisons de culture (tendance vers culture améliorée) et ayant une productivité stable,

- Les producteurs moyens cultivant une surface assez faible (0.20 à 0.30 ha), pratiquant un à deux saisons de culture (tendance vers culture améliorée) et ayant une productivité plus ou moins stable,

- Les petits producteurs cultivant une surface assez faible avec des techniques traditionnelles, pratiquant une seule saison de culture et ayant une productivité non maîtrisée.

Concernant le mode d'occupation des terres, la majorité des producteurs sont en occupation de fait et exerce la faisance valoir directe (75%). On peut y voir également le métayage pour 15% de producteurs où 1/3 de la récolte revient aux propriétaires et enfin, le fermage pour 10% où l'utilisateur loue la terre qu'il exploite moyennant une redevance en nature ou en espèce au propriétaire.

Si l'on considère le capital infrastructure, deux axes goudronnés traversent cette région (RN1 et RN 47) et jouent un rôle structurant grâce à la proximité de l'agglomération d'Antananarivo. C'est vers cette dernière que s'oriente alors la dynamique économique en laissant partiellement exploités les potentialités vers l'Ouest (axe Faratsiho).

La région dispose d'un réseau de villes secondaires bien développées constituant des zones de carrefour facilitant les échanges et la commercialisation. Cependant, on peut remarquer l'enclavement de plusieurs communes au sein des districts, du fait de l'impraticabilité des routes, limitant ainsi la circulation de flux de produits (Cas de la commune de Manalalondo).

Le capital infrastructure inventorié dans la région est très limité :

- l'accès à l'eau potable reste encore difficile : seuls 1 629 ménages sont abonnés à la JIRAMA (PRD Itasy), les 92 bornes fontaines construites par les projets ou les ONG sont encore insuffisantes en nombre pour pouvoir assurer les besoins de la population locale;

- les marchés communaux sont encore en nombre réduits au sein des districts.

Concernant la culture de pomme de terre, on constate l'absence d'infrastructure particulière liée à l'activité. L'arrosage des cultures est assuré soit :

- à l'aide des pompes individuelles qui sont utilisées pour toutes les activités du ménage,

- avec de l'eau puisée auprès des bornes fontaines communautaires,

- avec de l'eau recueillie dans des points d'eau situés aux environs des zones de culture.

L'espace de stockage des produits est encore inexistante pour chaque producteur.

b. Base d'informations issues de l'enquête

➤ **Equipement**

Pour la culture de pomme de terre, la plupart des producteurs utilisent des petits équipements qui sont pratiquement renouvelés chaque année. On peut citer la bêche (angady), la « sobika »¹, les « gony »² et les arrosoirs.

Tableau 2 : Niveau d'équipement moyen

Matériel	Grands producteurs	Producteurs moyens	Petits producteurs
Petits outillages			
Angady (bêche)	5	3	1
Sobika	10-20	5	2
Gony	10	5-8	1
Arrosoir	4	1	1
Equipement à amortir			
Brouette	2	-	-

Source : Enquête, 2007

➤ **Autres coûts de production**

Hormis les coûts liés à l'équipement et à l'infrastructure, les coûts moyens par producteur concernent surtout la main d'œuvre temporaire, l'alimentation des salariés, les redevances, les coûts de transport des marchandises pour les producteurs qui sont en même temps des vendeurs.

Le coût d'achat des semences et des fertilisants ne pouvant être comptabilisés du fait que les premiers sont sélectionnés à partir de la récolte du cycle précédent et que les seconds proviennent des autres activités de l'exploitant (élevage bovins).

➤ **Autres aspects**

En terme de financement, la plupart des producteurs travaillent sur fonds propres.

Bien que la plupart des exploitants veulent étendre leur activité, cela ne puisse se concrétiser à cause de la difficulté d'accès à la terre. Cette situation est d'autant plus accentuée par l'inadéquation du système de crédit du fait du taux d'intérêt élevé que les producteurs ne peuvent rembourser.

Les producteurs sont aussi confrontés à plusieurs contraintes :

- L'insécurité foncière,
- La difficulté d'accès aux intrants (éloignement des lieux d'approvisionnement, cherté),
- L'inexistence d'un mécanisme de financement pour les producteurs,
- La désorganisation du système de commercialisation qui entraîne des prix non compétitifs,
- L'inexistence d'infrastructures de traitement post-récolte et de stockage, rendant impossible de conserver les produits pour être en phase avec la demande,
- La mauvaise qualité des produits et l'inexistence de normes de qualité.

La pratique de la culture de pomme de terre dans la région est une activité qui s'exerce individuellement. Seule, une infime partie de producteurs sont membres d'associations ou de coopératives.

¹ Contenant servant à récolter les pommes de terre

² Contenant servant à transporter les pommes de terre jusqu'aux lieux de mise en marché

Il faut également noter que les villes de la région d'Itasy ne connaissent pas de centre d'activités industrielles.

Au niveau de la capitale, seule la société TAF a été identifiée pour la transformation industrielle de pomme de terre en chips ; de petites entreprises familiales ont également été recensées pour l'approvisionnement en chips des épiceries de la capitale.

II. ANALYSE DE LA FILIERE

II.1. ANALYSE FONCTIONNELLE

a. Les acteurs

La filière pomme de terre est une filière relativement courte dans laquelle l'essentiel des acteurs est représenté par les **producteurs**. On en identifie 3 trois catégories bien distinctes qui diffèrent en terme de facteurs de production et d'itinéraires techniques utilisées : les grands producteurs, les producteurs moyens et les petits producteurs.

Suite aux producteurs, on peut distinguer différents agents commerciaux :

- Les **collecteurs** jouant le rôle d'intermédiaire entre les producteurs et les grossistes ;

- Les **grossistes** qui sont des acteurs issus de la capitale et qui viennent s'approvisionner dans la région surtout pendant le jour de marché réservé à la pomme de terre (le jeudi à Mangatany). Les produits sont alors acheminés vers Tana (circuit extra régional) où ils seront vendus ;

- On peut avoir également la présence des **grossistes-détaillants** qui s'occupent de la vente en gros ou au détail au niveau de la capitale.

- En prolongement des grossistes ou des grossistes-détaillants, un dernier maillon de la chaîne qui s'occupe de la vente directe aux consommateurs est « le **détaillant** ». Il peut se trouver soit au niveau régional dans quel cas il collecte les produits au niveau des petits producteurs et les vendent sur le marché local, soit à Tana (extra-régional) en prolongement des grossistes et des grossistes-détaillants où il vend directement en détail aux consommateurs.

Il faut noter que *les flux de produits qui transitent entre les différents maillons de la chaîne sont des produits bruts qui n'ont pratiquement pas subi de traitement post-récolte*. Ce fait constitue le plus gros handicap de la filière, handicap qui se manifeste par l'inexistence d'infrastructure de traitement post-récolte et de stockage, rendant impossible de conserver les produits pour être en phase avec la demande. Force est cependant de constater qu'un effort est entrepris par les producteurs pour trier les produits afin d'affecter la part de la production la plus défective à l'autoconsommation.

En amont de la filière, on peut identifier d'autres intervenants sur lesquels dépendent les activités des agents suscités. Ce sont les commerçants fournisseurs d'intrants et de produits phytosanitaires mais également les vendeurs des différents équipements agricoles, ils sont le plus souvent localisés dans les communes urbaines de la région d'étude.

b. Typologie

L'étude a permis de distinguer 3 catégories de producteurs :

- Les **grands producteurs** (environ 7% des MER recensées) : se distinguent des autres exploitants par la stabilité de l'activité (productivité stable, revenus issus de l'activité plus ou moins constants), l'ampleur des surfaces exploitées (1.5-3ha), l'adoption de meilleures techniques de production (culture améliorée par l'utilisation de fumure organique, pratique de 2 à 3 saisons de culture), et leur aptitude à intervenir dans la commercialisation.

- Les **producteurs moyens** (environ 10% des MER) : cultivent une surface assez faible (0.20-0.30 ha), leur productivité est plus ou moins stable (tendance vers la culture améliorée), il en est de même pour leurs revenus. Ils se chargent aussi de collecter les produits des petits producteurs pour les revendre.

- Les **petits producteurs** (environ 83% des MER) : ont également une assez faible surface de production (0.20-0.30 ha). Ils se distinguent des deux précédents par la pratique de la culture traditionnelle avec utilisation de fumier et de déchet pour la fertilisation. De ce fait, ils ont une productivité non maîtrisée ou faible d'où des revenus non stabilisés.

c. Les circuits

■ Les circuits en amont de la filière comprennent:

- Fumier : ceci concerne les producteurs qui n'exercent pas en parallèle l'élevage bovin ou qui ne s'autosuffit pas faute d'un nombre faible de zébus élevés

Eleveurs hors filière ou dans filière → producteurs

- Semences et engrais

Commerçants privés locaux → producteurs

- Produits phytosanitaires : produits importés

Commerçants privés locaux → producteurs

- Petits matériels agricoles

Artisans locaux → producteurs

Commerçants privés locaux → producteurs

■ Les circuits aval de la filière qui illustrent la commercialisation des pommes de terre, sont les suivants:

Producteurs → 7% aux consommateurs

Producteurs → 8% aux détaillants → consommateurs

Producteurs → 40% aux collecteurs → grossistes-détaillants → détaillants → consommateurs

→ grossistes → détaillants → consommateurs

Producteurs → 25% aux grossistes → détaillants → consommateurs

Producteurs → 20% aux grossistes détaillants → détaillants → consommateurs

d. Organisation de la filière

La filière pomme de terre est loin d'être organisée. En effet, de l'amont jusqu'à l'aval de cette filière, aucune structure n'est mise place pour s'occuper de son organisation.

II.2. ANALYSE DE LA COMMERCIALISATION

a. En amont

Les commerçants privés locaux :

Leurs activités consistent en la vente de produits phytosanitaires et de petits équipements agricoles. Ils s'approvisionnent auprès des grandes sociétés de distribution de ces produits au niveau de la capitale dont notamment Distrivet, Agrico, Agrivet.

Leurs ventes peuvent être structurées comme suit : 60% de produits phytosanitaires, 12% d'insecticides et de douvicides, 15% de produits alimentaires animaux, 7% d'engrais, 4% de semences et 2% de produits et matériels divers.

Hormis les prix d'achat des marchandises, d'autres charges sont supportés par ces commerçants : les taxes, les frais de transport, etc.

Les marges moyennes de commercialisation réalisées par les commerçants sont estimées à 10-15%.

Les artisans locaux vendeurs de petits matériels agricoles :

La commune de Mangatany dans le district d'Arivonimamo est réputée pour la fabrication de petits matériels agricoles. Les artisans locaux sont pour la plupart eux-mêmes les confectionneurs de ces équipements. Ils utilisent pour cela du fer recyclé comme matière première. Pour la majorité, les équipements confectionnés sont ensuite vendus au niveau du marché local. Il s'agit des charrues, des bêches, etc.

b. En aval

En aval de la filière, on peut identifier différents types de circuit de commercialisation qui impliquent de nombreux acteurs. Le circuit le plus court consiste en la vente des produits par les producteurs au marché local de proximité. Ce type de circuit élimine donc les divers intermédiaires et engage directement les producteurs et les consommateurs finaux. Ce circuit peut-être rallongé par bon nombre d'intermédiaires incluant les grossistes et les détaillants. Le circuit long est surtout observé quand les flux de produit passent à l'extérieur de la région.

Pour écouler les produits, deux circuits peuvent alors être évoqués :

- Le circuit intra régional : ce circuit concerne surtout les petits MER producteurs qui écoulent leurs produits soit directement sur le marché, soit par l'intermédiaire des producteurs collecteurs vendeurs (producteurs moyens), soit par l'intermédiaire des détaillants locaux. On constate que la part commercialisée et absorbée par les marchés locaux représente 15% du volume de production commercialisé.

- Le circuit extra régional : la part exportée vers les marchés extérieurs à la région est privilégiée. Cette part est estimée à 85%. Ce circuit concerne les producteurs qui travaillent sur une assez grande surface de production et qui s'occupent eux-mêmes de mener ses produits sur les lieux de mise en marché et de commercialiser eux-mêmes leurs produits.

La commercialisation de la pomme de terre est assurée par les producteurs eux-mêmes et par les détaillants au marché de proximité ; par les grossistes et les grossistes-détaillants en dehors de la région de production.

Comme les zones de production se situent pour la plupart en communes rurales, les producteurs vendeurs se chargent de payer en partie ou en totalité les frais de transport de ses marchandises jusqu'aux lieux de vente (commune urbaine de proximité où se font les transactions).

En termes de modalités de paiement, la plupart des producteurs vendent uniquement au comptant ; seule une petite partie des producteurs acceptent la vente à crédit et à condition que la transaction se passe entre des gens qui se connaissent.

La vente au détail sur le marché présente une grande variabilité de prix en fonction de la saison, mais aussi de la qualité des produits.

La destination de la production régionale se répartit comme suit :

- 10% marché local,
- 80% Tana,
- 10% Majunga

Pour les producteurs de la région d'Itasy, les ventes se réalisent pour l'essentiel au marché de la commune urbaine du district où la production a eu lieu. C'est là que viennent s'approvisionner les consommateurs locaux. Un des atouts de la région est la proximité de la capitale (région à fort potentiel de consommation). Toutefois, on remarque que les détaillants locaux viennent acheter les marchandises auprès des producteurs dans les zones de production les plus proches.

On remarque que les commerçants sont quasi absents de la collecte dans les villages, et que les paysans sont absents de la filière au-delà d'Arivonimamo.

L'existence de 2 lieux de mise en marché : Morafeno, Mangatany sécurise les producteurs sur les débouchés et donne de l'assurance aux commerçants sur un approvisionnement de quantité facilement accessible depuis Tana.

Sur le marché, la loi de l'offre et de la demande s'organise dans un contexte de concurrence presque parfaite. Les ententes et les alliances entre les producteurs et les commerçants restent rares.

c. Les prix

Selon la saison, le prix au producteur varie entre 130 et 350 Ar / kg. Les marges prélevées sont variables en fonction de l'éloignement du lieu de vente à la zone de production. Le prix au consommateur peut passer de 180 à 400 Ar/kg.

Dans un système de vive concurrence, le prix du produit se caractérise par d'importantes fluctuations.

- En basse saison de production (Juillet - Août), lorsque la concurrence entre les acheteurs est particulièrement vive, les prix sont élevés. Les premiers servis sont les grands commerçants de la capitale : munis de grosse somme d'argent, achat au comptant, collecte de grands volumes, etc.

- En pleine saison (Janvier - Mars), il y a une concurrence vive entre les vendeurs, d'où la baisse des prix.

Les facteurs influençant les prix pratiqués sont :

- l'importance de l'offre, laquelle est aussi facteur de la saisonnalité de la production, notamment la mise sur les marchés de la production de contre saison,
- le prix du transport

II.3. ANALYSE FINANCIERE

L'analyse financière de la filière pomme de terre a pour objectif de déterminer la valeur ajoutée, le revenu brut d'exploitation de chaque catégorie d'acteurs à partir d'un compte d'exploitation simplifié. Il est tiré de cette analyse la productivité de travail de l'ensemble de la main d'œuvre c'est-à-dire la richesse créée par une journée de travail au niveau de chaque catégorie.

- Cas d'un grand producteur :

Pour la production de pomme de terre, la main d'œuvre utilisée est surtout la main d'œuvre salariée. Seules la supervision des salariés et les quelques tâches les moins lourdes sont assurées par la main d'œuvre familiale. Pour le cas du grand producteur, on a évalué en moyenne 200 hj (4 personnes travaillant pendant 50 jours) de travail familial, cela inclut le travail depuis la production jusqu'à la vente.

- Cas d'un producteur moyen :

Pour le cas d'un producteur moyen, comme l'activité compte aussi la collecte et la vente de pomme de terre, le travail familial engagé dans l'activité est évalué à 35 hj en moyenne.

- Cas d'un petit producteur :

Pour le cas d'un petit producteur, l'activité intègre en moyenne 7 hj de travail familial.

- Cas d'un grossiste :

Les grossistes sont pratiquement inexistant dans la région. Cependant, un calcul approximatif de la valeur ajoutée et du RBE d'un grossiste (à l'extérieur de la région) a été réalisé. Il faut noter que le grossiste s'occupe également de la vente d'autres produits.

- Cas d'un détaillant :

Les calculs pour le cas du détaillant ont été réalisés de façon approximative vu que le détaillant vend en même temps d'autres produits.

Le cas du détaillant se résume comme suit :

- Vente d'environ 30 kg de pomme de terre par semaine
- Approvisionnement dans les communes les plus proches de la ville, d'où un frais de transport de 600 Ar

- Comme le détaillant vend plusieurs types de produits en même temps que la vente de pommes de terre, le nombre d'actif familial engagé sur l'activité a été estimé à 25 hj par an.

- Cas d'un collecteur

Pour ce qui est du cas du collecteur, les données utilisées sont les suivantes :

- Pendant les périodes de récolte lors des 3 cycles (estimée à 1.5 mois/cycle), le collecteur transporte 4 tonnes par mois, ce qui fait un total de 18 tonnes à ces périodes.

Pour les autres périodes, la quantité collectée est estimée à environ 2 tonnes par mois. La quantité transportée dans l'année s'élève alors à 28 tonnes.

- Pour le transport, comme Arivonimamo est le lieu de collecte, l'aller-retour depuis la capitale et les livraisons coûtent 25 000 Ar (12 litres de gas-oil environ). La collecte se fait 4 fois par mois lors des périodes de récolte et 2 fois par mois en dehors de ces périodes, d'où environ 32 collectes dans l'année.

- La main d'œuvre est essentiellement familiale avec 3 personnes travaillant pendant 32 jours chacun.

Les comptes d'exploitation et les caractéristiques financières des ces éleveurs sont résumés dans le tableau suivant. Les détails de calcul sont présentés dans l'annexe.

Tableau 3 : Résumé des comptes d'exploitation des acteurs de la filière soie à Itasy

	Gd Prod	Prod moyen	Petit Prod	Grossiste	Détaillant	Collecteur
PB (Ar)	5 210 000	777 200	60 000	5 400 000	525 000	11 760 000
CI (Ar)	1 742 000	494 600	12 000	5 065 000	484 200	10 260 000
VAB (Ar)	3 468 000	282 600	48 000	335 000	40 800	1 500 000
Amortissement (Ar)	0	0	0	0	0	800 000
VAN (Ar)	3 468 000	282 600	48 000	335 000	40 800	700 000
Taxes (Ar)	118 800	30 880	0	240 000	6 000	130 500
Salaires (Ar)	487 500	25 000	11 000	0	0	0
Revenu (Ar)	2 861 700	226 720	37 000	95 000	34 800	569 500
Qté main d'œuvre familiale	200	35	7	35	25	96
Qté main d'œuvre totale	425	57	18	35	25	96
Productivité de la MOF (Ar/j)	14 309	6 478	5 286	2 714	1 392	5 932
Productivité du travail (Ar/j)	8 160	4 958	2 667	9 571	1 632	7 292

Source : Enquête, 2007

Ces résultats d'analyse financière montrent que les productivités de travail sont largement supérieures au salaire journalier de 1 500 Ar sauf pour le détaillant. Pour ce dernier, la pomme de terre n'est qu'un produit parmi tant d'autres qu'il vend en même temps. La productivité de travail correspond à la création de richesse pour une journée de travail par l'ensemble de la main d'œuvre.

En comparant les MER producteurs de pomme de terre, on s'aperçoit que la productivité de travail est proportionnelle à la quantité des productions. Les grands producteurs sont beaucoup plus productifs que les petits producteurs. Il est donc intéressant d'appuyer techniquement et financièrement ces petits producteurs pour devenir des producteurs moyens et les producteurs moyens en grands producteurs.

Pour l'ensemble des MER, les amortissements sont nuls ou négligeables sauf pour le collecteur qui utilise une voiture d'occasion dont l'entretien et l'amortissement atteint 800 000 Ar par an.

Les MER en aval de la filière qui s'occupent de la commercialisation n'utilisent pas de la main d'œuvre salarié. Toutes les tâches sont assurées par les mains d'œuvres familiales.

Ceci n'apparaît pas dans le tableau de l'analyse financière ci-dessus mais les petits producteurs doivent supporter plus de risques que les autres MER. En effet, sa productivité de travail de 2 667 Ar peut rapidement descendre en dessous de la rémunération de travail journalière de la Région (1 500 Ar / jour) en cas d'aléas climatique ou de risque du marché. Heureusement que la pomme de terre est un produit agricole stockable pendant une certaine période.

II.4. ANALYSE ECONOMIQUE

Le poids économique de la filière est déterminé par une simple agrégation des valeurs ajoutées de l'ensemble des MER identifiées dans la Région. Il en ressort dans Tableau 4 le montant total des taxes payées aux collectivités locales et à l'Etat et le volume total des salaires versés aux employés de ces MER.

Tableau 4 : Evaluation du poids économique de la filière pomme de terre à Itasy

	(Montant en milliers d'Ariary)					
	VAN acteur	Nbre d'acteurs	VAN total	Proportion	Taxe	Total salaires
Grand producteur	3468	331	1 147 908	73%	39 323	161 363
Producteur moyen	282,6	473	133 670	9%	14 606	11 825
Petit producteur	48	3 924	188 352	12%	0	43 164
Grossiste	335	1	335	0%	240	0
Détaillant	40,8	1 000	40 800	3%	6 000	0
Collecteur	700	75	52 500	3%	9 788	0
Total	0	5 804	1 563 565	100%	69 957	216 352

Source : Enquête, 2007

La valeur ajoutée totale créée par les 5 804 agents concernés par la filière dans la Région atteint plus de 1,5 milliards d'ariary. Cette valeur est très importante vu le nombre d'agents concernés directement ou indirectement par la filière.

La répartition de la valeur ajoutée totale par catégorie de MER fait ressortir une part importante qui revient aux producteurs (94 %) dont 73 % pour les grands producteurs à eux seuls. Il est donc important d'axer les appuis des organismes de développement vers les producteurs. Même si les taxes qui reviennent aux collectivités ne représentent que 4,5 % de la valeur ajoutée totale, l'amélioration des recouvrements leur permettraient le développement local. Il est à noter que seuls les petits producteurs ne paient de taxe.

Les salaires versés aux agents employés par les producteurs correspondent à 13 % de la valeur ajoutée totale de la filière. Cette répartition montre l'importance de la redistribution de la valeur ajoutée pour la filière. Même s'il n'apparaît pas explicitement dans le tableau, fautes d'informations disponibles sur les fournisseurs, il faut remarquer l'importance des intrants agricoles dans les consommations intermédiaires.

III. RESULTATS D'ANALYSE

III.1. ANALYSE DES FACTEURS INTERNES

Les entretiens avec les acteurs locaux font ressortir les forces et les faiblesses de la filière au niveau de la Région et résumées dans le Tableau 5.

Tableau 5 : *Analyse des forces et faiblesses de la filière*

FORCES	FAIBLESSES
<ul style="list-style-type: none"> - Technologie améliorée de production existante et disponible - Potentiel de création d'emplois au sein de la filière - Possibilité de faire une production étalée et continue dans l'année si maîtrise des trois cycles de production 	<ul style="list-style-type: none"> - Problème foncier - Accès difficile aux intrants (éloignement des lieux d'approvisionnement, cherté) - Inexistence d'infrastructure de traitement post-récolte et de stockage, rendant impossible de conserver les produits pour être en phase avec la demande - Désorganisation du système de commercialisation qui entraîne des prix non compétitifs - Absence de sensibilisation pour l'exportation

Source : Enquête, 2007

III.2. ANALYSE DES FACTEURS EXTERNES

Tableau 6 : *Analyse des opportunités et menaces à la filière*

OPPORTUNITES	MENACES
<ul style="list-style-type: none"> - Présence du CSA à Soavinandriana pour appuyer la filière (formation technique, semences améliorées, produits phytosanitaires) - Exportation vers les îles de l'Océan Indien : - Proximité de la capitale 	<ul style="list-style-type: none"> - Concurrence avec d'autres spéculations pouvant être cultivées sur tanety en saison - Inexistence de normes de qualité - Inexistence d'un mécanisme de financement pour les producteurs - Concurrence des pays grands producteurs disposant de plus de facilité pour l'exportation tel l'Afrique du Sud

III.3. ANALYSE DES RISQUES AFFECTANT LA FILIERE

Comme la pomme de terre occupe une place stratégique dans la politique de sécurité alimentaire en tenant la quatrième place derrière le riz, le manioc et la patate douce, sa culture est devenue habituelle en terme de pratiques agricoles. Il est donc plus facile pour les exploitants de la région d'Itasy d'affecter la terre à cette culture.

Les risques liés au capital foncier sont amoindris en ce qui concerne la filière, d'autant plus que cette culture offre des opportunités à exploiter pendant la période de contre-saison.

Les principaux risques affectant la filière pomme de terre dans la région d'Itasy touchent donc essentiellement la production et la commercialisation.

Les risques liés à la production concernent toujours la difficulté d'accès aux intrants (cherté, éloignement des lieux d'approvisionnement) surtout si le producteur veut utiliser la technique améliorée. En effet, à cause de l'insuffisance de fournisseurs, ils sont parfois obligés de se ravitailler à Antananarivo, ce qui augmente les charges de production et diminue la rentabilité. De plus, l'inexistence de mécanisme de financement et des appuis techniques spécifiques à la filière met la filière en concurrence avec les autres spéculations de la région.

En ce qui concerne les risques marché, ils sont dus à des défaillances de prix, du circuit de commercialisation et à des problèmes de concurrence. On remarque effectivement que les pommes de terre de la Région d'Itasy sont fortement concurrencées par l'importance de la production de la Région de Vakinankaratra. Cette situation constitue un risque pour la région pour une même destination des produits. En effet, malgré la rentabilité de la culture dans la région, les prix dans les grands centres de consommation sont influencés par les pommes de terre provenant des autres régions. L'instabilité des prix auprès des consommateurs provient surtout des variations des facteurs des autres régions. Ce risque affecte surtout les petits producteurs qui ne maîtrisent pas les techniques de production.

Dans cette filière, les actions de mitigation de risques ne concernent que les acteurs les plus avancés qui ont recours au financement de leurs activités auprès des institutions financières.

Pour une meilleure réduction des risques au niveau de la filière, les points suivants sont à considérer :

- Mise en synergie de tous les acteurs de la filière : Cette action peut-être réalisée par la mise en place d'une plate forme filière. Elle aura pour avantage d'améliorer le fonctionnement de la filière et de mettre en relation les acteurs des différentes étapes de la chaîne. La circulation des informations entre tous les acteurs s'en trouverait donc améliorée, réduisant ainsi l'intervention des divers intermédiaires (collecteurs).
- Utilisation d'outils de gestion de risques :
 - Crédit bail ou Location Vente Mutualiste : l'utilisation de cet outil peut être envisagée en vue de faciliter l'obtention des équipements par les acteurs leur permettant ainsi d'exploiter de plus grandes surfaces de production,
 - On pourrait également réfléchir sur la possibilité d'utiliser un outil inspiré du système de grenier communautaire villageoise pour la

filière riz. Cet outil pourrait revêtir un intérêt en terme de stabilisation de prix,

- Un financement de type « fonds de commercialisation des produits agricoles » peut être étudié afin de pouvoir financer l'approvisionnement en intrants et les campagnes de commercialisation,

- L'assurance récolte sur pied peut également être considérée pour cette filière. L'indemnisation peut alors être déclenchée sur base d'indices météo.

III.4. RECOMMANDATIONS POUR LE DEVELOPPEMENT DE LA FILIERE

Au niveau du financement, le but est de faciliter l'accès des producteurs aux services financiers en augmentant le taux de pénétration de la microfinance en milieu rural et de leur permettre d'accéder à des services financiers pérennes et adaptés à ses besoins. Il s'agit alors de diversifier les réseaux de microfinance en zones rurales, de diversifier et d'adapter les produits financiers proposés par les établissements financiers.

Plusieurs appuis peuvent être apportés au niveau de la production :

- Il s'agit en premier lieu de transformer l'occupation de fait des producteurs en occupation de droit c'est-à-dire la sécurisation de l'activité par l'octroi de titres fonciers et d'étendre par la suite les surfaces exploitées au moyen de nouveaux aménagement par exemple.

- En second lieu, il s'agit de résoudre les problèmes relatifs aux intrants.

Cela pourrait se faire en mettant en place au niveau régional des centres multiplicateurs de semences (respectant les normes de qualité) et en mettant en place des circuits de distribution facilitant leur diffusion au niveau des districts voire des communes. Par la suite, il faudrait procéder à une vulgarisation afin d'accoutumer leur utilisation dans les pratiques culturelles.

Concernant les produits phytosanitaires, il s'agit aussi d'en faciliter l'approvisionnement par la mise en place de circuits de distribution appropriés. Un appui technique en terme de formation est également nécessaire pour que leur utilisation par les producteurs soit optimale.

- En troisième lieu, il s'agit de favoriser les traitements post-récolte des produits afin de pouvoir les stocker et répondre convenablement à la demande.

- Un renforcement du savoir-faire des producteurs doit également être fait : formation des paysans sur les techniques de production de la plantation à la récolte ainsi que sur les traitements post-récolte envisageables, encadrement des producteurs.

Des suggestions pour la commercialisation :

- Concernant le système de commercialisation, il doit être organisé au niveau local pour pallier aux variations de prix et motiver les producteurs. Il s'agit de formaliser les transactions par des contrats de vente (pour assurer les débouchés), de favoriser la circulation de l'information au sein de la filière, et d'instaurer une organisation chargée du contrôle des prix et de la qualité des produits. Au niveau international, il s'agit surtout d'améliorer la qualité des produits offerts afin de pouvoir faire face à la concurrence des autres pays producteurs.

- Il convient également de porter un accent sur les produits offerts pour rendre plus compétitifs les produits malgaches. Il est indispensable que les normes de qualité soient redéfinies et réexposées aux producteurs. Par la suite, il est également important de produire plus en quantité pour pouvoir honorer les demandes surtout à l'export.

- Les fortes contraintes de commercialisation dues à l'enclavement des zones de production, au mauvais état des routes (en particulier durant la saison des pluies), et au manque de moyens de transport doivent aussi être résolues.

CONCLUSION

Ce document d'étude de cas, réalisé à partir des travaux de diagnostic de filières dans le cadre de la pré-évaluation du programme PROSPERER, est une synthèse des principales caractéristiques et spécificités de la filière pomme de terre dans la Région d'Itasy. Il sert à l'élaboration d'un document de travail pour le programme sur les enjeux des micro-entreprises rurales dans la réduction de la pauvreté à Madagascar.

Ce document retrace la situation actuelle de la culture de pomme de terre dans la Région, révèle les contraintes et les potentialités de la filière, et souligne des recommandations pour le développement de la filière. Il apporte des éléments d'informations qui pourraient faciliter et aider à la prise de décision sur les actions et les interventions du programme PROSPERER.

ANNEXES

Sommaire des annexes

ANNEXE 1 : Compte d'exploitation des acteurs de la filière pomme de terre

ANNEXE 2 : Acteurs et flux de produits dans la filière soie

ANNEXE 3 : Profil de la filière

ANNEXE 4 : Profil des MER

ANNEXE 5 : Arbre de décision de la filière

ANNEXE 6 : Tableau des biens et services à fournir pour la filière pomme de terre

ANNEXE 1 : Compte d'exploitation des acteurs de la filière pomme de terre

- Compte d'exploitation d'un grand producteur

	Libellé	Unité	Quantité	Prix unitaire (Ar)	Montant total (Ar)	
Produits bruts (PB)	Vente en saison pluviale	kg	19 500	180	3 510 000	
	Vente en saison intermédiaire	kg	5 000	340	1 700 000	
					5 210 000	
Consommations intermédiaires (CI)	Matériels					
	Bêche	nombre	3	5 000	15 000	
	Sobika	nombre	20	400	8 000	
	Gony	nombre	10	1 000	10 000	
	2 ha de culture en saison pluviale					
	Semences		1 000	500	500 000	
	Fertilisation	Charrette	10	5 000	50 000	
	Urée	kg	25	1 400	35 000	
	Transport par voiture	/kg transporté	19 500	20	390 000	
	Transport par brouette	/kg transporté	19 500	2	39 000	
	2 ha de culture en saison intermédiaire					
	Semences		1 000	500	500 000	
	Fertilisation	Charrette	10	5 000	50 000	
	Urée	kg	25	1 400	35 000	
	Transport par voiture	/kg transporté	5 000	20	100 000	
	Transport par brouette	/kg transporté	5 000	2	10 000	
					1 742 000	
	Valeur Ajoutée Brute (VAB)					3 468 000
	Amortissement des matériels					0
	Valeur Ajoutée Nette (VAN)					3 468 000
Taxes	Ristourne commune					
	Vente en saison pluviale		19 500	4	78 000	
	Vente en saison intermédiaire		5 000	4	20 000	
	Location place de marché		104	200	20 800	
Salariés extérieurs	En saison					

	pluviale				
	Préparation sol	hj	50	2 500	125 000
	Plantation	hj	60	2 000	120 000
	Récolte	hj	40	2 000	80 000
	En saison intermédiaire				
	Préparation sol	hj	25	2 500	62 500
	Plantation	hj	30	2 000	60 000
	Récolte	hj	20	2 000	40 000
Revenu					2 861 700

Main d'œuvre familiale utilisée : 200 hommes-jours (hj)

Main d'œuvre salariée : 225hj

- Compte d'exploitation d'un producteur moyen

	Libellé	Unité	Quantité	Prix unitaire (Ar)	Montant total (Ar)
Produits bruts (PB)	Vente pommes de terre cultivées	kg	540	180	97 200
	Vente pommes de terre collectées	kg	2 000	340	680 000
					777 200
Consommations intermédiaires (CI)	Matériels				
	Sobika	nombre	5	400	2 000
	Gony	nombre	8	1 000	8 000
	25 ares de culture en saison pluviale				
	Semences	kg	20	300	6 000
	NPK	kg	6	1 400	8 400
	Urée	kg	3	1 400	4 200
	Cypevert		3	1 200	3 600
	Dithane		3	800	2 400
	Collecte de pommes de terre				
	Achat pommes de terre	kg	2 000	230	460 000
					494 600
	Valeur Ajoutée Brute (VAB)				
Amortissement des matériels					0
Valeur Ajoutée Nette (VAN)					282 600
Taxes	Ristourne commune		2520	4	10 080
	Location place de marché		104	200	20 800
Salariés extérieurs	Défrichage	hj	2	1 000	2 000
	Labour avec charrue	hj	1	4 000	4 000
	Canalisation	hj	1	1 000	1 000
	Trouaison - Plantation - Fertilisation	hj	8	1 000	8 000
	Desherbage - Sarclage		2	1 000	2 000
	Buttage		4	1 000	4 000
	Défanage		1	1 000	1 000
	Récolte		3	1 000	3 000

Main d'œuvre familiale utilisée : 35 hj

Main d'œuvre salariée : 22 hj

- Compte d'exploitation d'un petit producteur

	Libellé	Unité	Quantité	Prix unitaire (Ar)	Montant total (Ar)
Produits bruts (PB)	Vente pommes de terre	kg	400	150	60 000
					60 000
Consommations intermédiaires (CI)	Matériels				
	Sobika	nombre	2	400	800
	Gony	nombre	1	1 000	1 000
	20 ares de culture en saison pluviale				
	Semences	kg	20	300	6 000
	NPK	kg	2	1 400	2 800
	Urée	kg	1	1 400	1 400
					12 000
	Valeur Ajoutée Brute (VAB)				
Amortissement des matériels					0
Valeur Ajoutée Nette (VAN)					48 000
Taxes					
Salariés extérieurs	Préparation sol et plantation	hj	6	1 000	6 000
	Fertilisation	hj	3	1 000	3 000
	Récolte	hj	2	1 000	2 000
Revenu					37 000

Main d'œuvre familiale utilisée : 7 hj

Main d'œuvre salariée : 11 hj

- Compte d'exploitation d'un grossiste

	Libellé	Unité	Quantité	Prix unitaire (Ar)	Montant total (Ar)
Produits bruts (PB)	Vente pommes de terre	kg	12 000	450	5 400 000
	5 400 000				
Consommations intermédiaires (CI)	Matériels				
	Gony	nombre	25	1 000	25 000
	Achat de pommes de terre	kg	12 000	420	5 040 000
	5 065 000				
Valeur Ajoutée Brute (VAB)					335 000
Amortissement des matériels					0
Valeur Ajoutée Nette (VAN)					335 000
Taxes	Ristourne		12 000	10	120 000
	Location place de marché		12	10 000	120 000
Salariés extérieurs					
Revenu					95 000

Main d'œuvre familiale utilisée : 35 hj

- Compte d'exploitation d'un détaillant

	Libellé	Unité	Quantité	Prix unitaire (Ar)	Montant total (Ar)
Produits bruts (PB)	Vente pommes de terre	kg	1 500	350	525 000
	525 000				
Consommations intermédiaires (CI)	Achat sachet	nombre	200	10	2 000
	Achat gony	nombre	1	1 000	1 000
	Achat de pommes de terre	kg	1 500	300	450 000
	Transport		52	600	31 200
	484 200				
Valeur Ajoutée Brute (VAB)					40 800
Amortissement des matériels					0
Valeur Ajoutée Nette (VAN)					40 800
Taxes	Ristourne		1 500	4	6 000
Salariés extérieurs					
Revenu					34 800

Main d'œuvre familiale utilisée : 25 hj

- Compte d'exploitation d'un collecteur

	Libellé	Unité	Quantité	Prix unitaire (Ar)	Montant total (Ar)
Produits bruts (PB)	Vente pommes de terre	kg	28 000	420	11 760 000
	11 760 000				
Consommations intermédiaires (CI)	Achat gony	nombre	20	1 000	20 000
	Achat de pommes de terre	kg	28 000	320	8 960 000
	Gas-oil	/semaine	32	25 000	800 000
	Entretien voiture	/mois	6	80 000	480 000
	10 260 000				
Valeur Ajoutée Brute (VAB)					1 500 000
Amortissement des matériels	Voiture d'occasion	Durée de vie:10 ans	1	8 000 000	800 000
Valeur Ajoutée Nette (VAN)					700 000
Taxes	Ristourne commune		21 750	6	130 500
Salariés extérieurs					0
Revenu					569 500

Main d'œuvre familiale utilisée : 96 hj

ANNEXE 2 : Acteurs et flux de produits dans la filière soie

Dans la région de l'Itasy, 2 districts sur les 3 sont surtout concernés par la culture de pomme de terre dont Arivonimamo et Soavinandriana. L'ancien bassin d'Arivonimamo constitue une importante localité de production où environ 5 000 ha (Données CIR DR 2006) de surfaces sont consacrés à la culture de pomme de terre.

Les zones de production sont situées dans les zones de montagne (cas de Manalalondo) où l'altitude excède les 1 400 m et où la pomme de terre est plantée en culture pluviale, permettant surtout la succession de deux cycles de culture : cycle de saison (culture entre octobre et décembre avec une récolte de janvier à mars) et cycle intermédiaire (culture entre février et avril avec une récolte juin/juillet). La culture de pomme de terre en contre-saison est moins fréquente dans la région.

La culture de pomme de terre a une double vocation au sein des exploitations : la vocation alimentaire et la vocation commerciale. Pendant la saison pluviale où il est facile de trouver le produit sur le marché à un prix relativement bas, la pomme de terre assure surtout le premier rôle sus-cité. Par contre, en saison intermédiaire, la tendance du marché entraîne chez les producteurs une préférence pour la vente.

La filière pomme de terre est une filière relativement courte dans laquelle l'essentiel des acteurs est représenté par les **producteurs**. On peut remarquer la présence de trois catégories bien distinctes qui diffèrent en terme de facteurs de production et d'itinéraires techniques utilisées. En effet, les grands MER producteurs se distinguent des petits exploitants (MER) par l'ampleur des surfaces exploitées, l'adoption de meilleures techniques de production et leur aptitude à intervenir dans la commercialisation. On peut voir également les MER producteurs collecteurs vendeurs (producteurs moyens) qui ont une petite surface de production mais qui se chargent de collecter les produits des petits producteurs pour les revendre. Des contraintes communes peuvent s'observer au niveau des producteurs dont l'insécurité foncière, la difficulté d'accès aux intrants, l'incapacité à stocker, les faiblesses en terme de financement, etc. que seules les activités de ces derniers restent ancrées au niveau de la région.

Pour écouler les produits, deux circuits peuvent être évoqués :

- Le circuit intra régional : ce circuit concerne surtout les petits MER producteurs qui écoulent leurs produits soit directement sur le marché, soit par l'intermédiaire des producteurs collecteurs vendeurs, soit par l'intermédiaire des détaillants locaux. On constate que la part commercialisée et absorbée par les marchés locaux représente 15% du volume de production

commercialisé.

- Le circuit extra régional : la part exportée vers les marchés extérieurs à la région est privilégiée. Cette part est estimée à 85%. Ce circuit concerne les producteurs qui travaillent sur une assez grande surface de production et qui s'occupent eux-mêmes de mener ses produits sur les lieux de mise en marché (marché hebdomadaire, marché de pomme de terre le jeudi à Mangatany) et de s'occuper de la commercialisation de leurs produits.

Suite aux producteurs, on peut distinguer différents agents commerciaux :

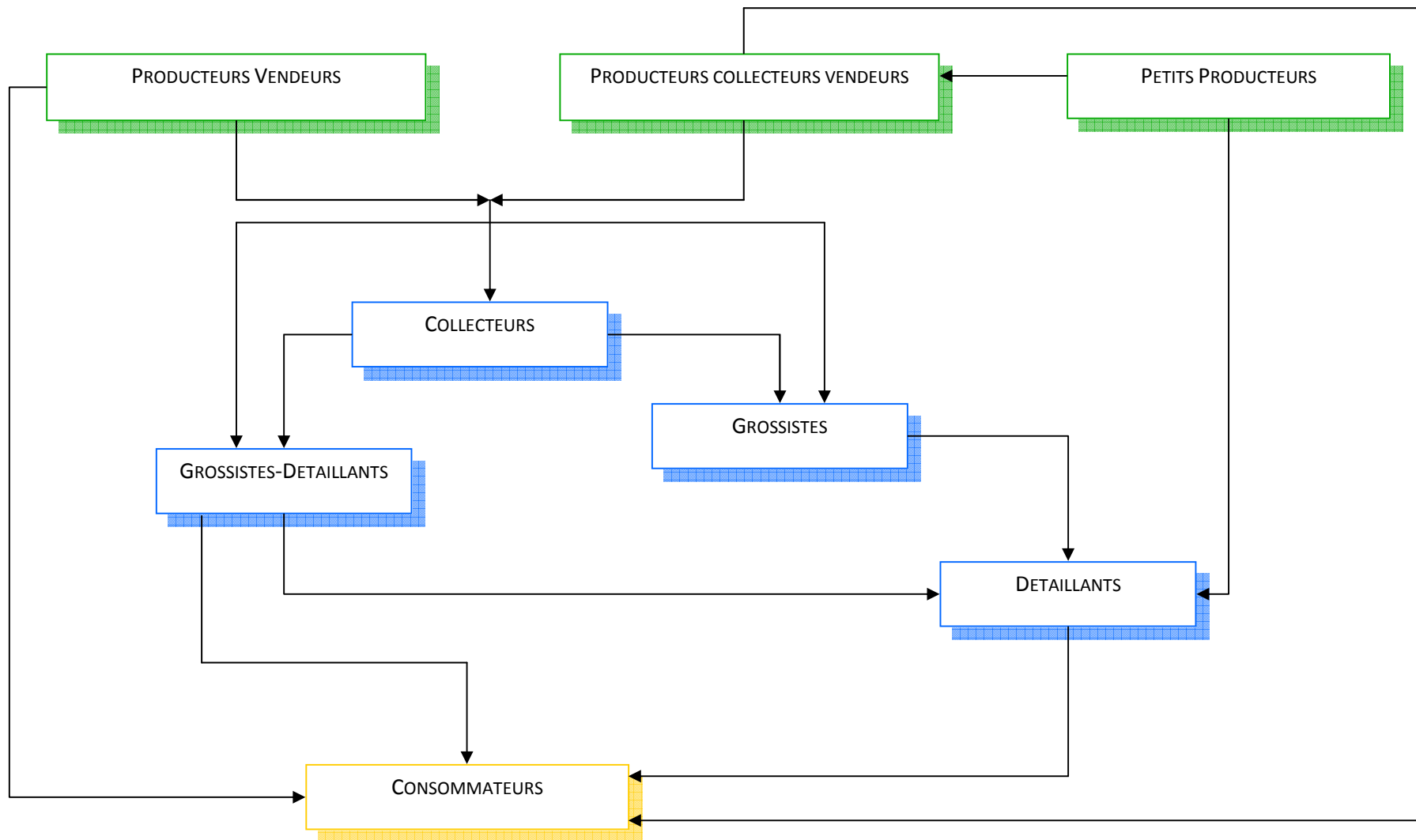
- Les **grossistes** qui sont des acteurs issus de la capitale et qui viennent s'approvisionner dans la région surtout pendant le jour de marché réservé à la pomme de terre (jeudi). Les produits sont alors acheminés vers Tana (circuit extra régional) où ils seront vendus.

- En prolongement de ces grossistes, on voit la présence des **grossistes-détaillants** qui s'occupent de la vente en gros ou au détail au niveau de la capitale.

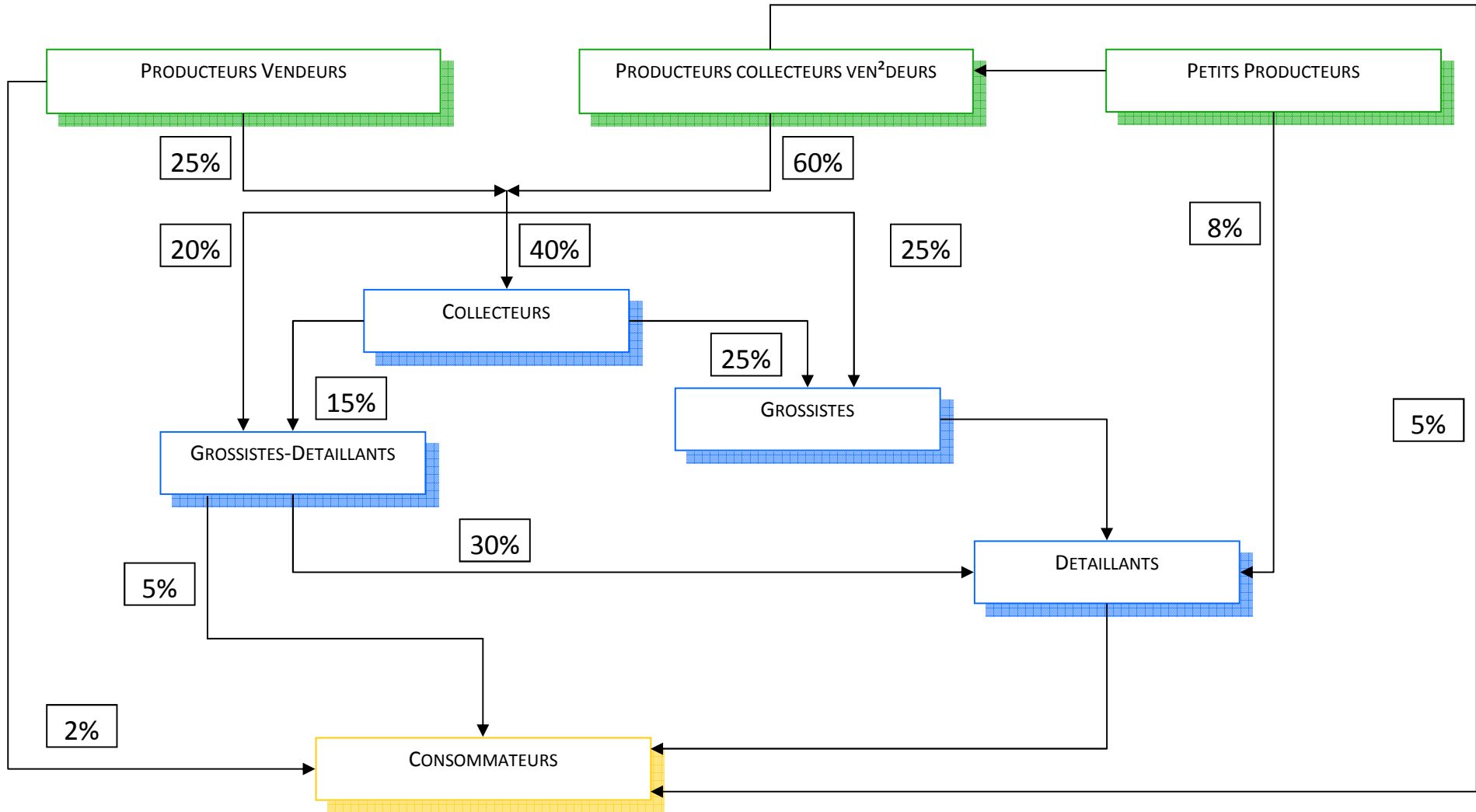
- Un dernier maillon de la chaîne qui s'occupe de la vente directe aux consommateurs est « le **détaillant** ». Il peut se trouver soit au niveau régional dans quel cas il collecte les produits au niveau des petits producteurs et les vendent sur le marché local, soit à Tana (extra-régional) en prolongement des grossistes et des grossistes-détaillants où il vend directement en détail aux consommateurs.

Il faut noter que les flux de produits qui transitent entre les différents maillons de la chaîne sont des produits bruts qui n'ont pratiquement pas subi de traitement post-récolte. Ce fait constitue le plus gros handicap de la filière, handicap qui se manifeste par l'inexistence d'infrastructure de traitement post-récolte et de stockage, rendant impossible de conserver les produits pour être en phase avec la demande. Force est cependant de constater qu'un effort est entrepris par les producteurs pour trier les produits afin d'affecter la part de la production la plus défective à l'autoconsommation.

SCHEMA DES ACTEURS DE LA FILIERE POMME DE TERRE REGION ITASY



SCHEMA DES FLUX DE PRODUITS DE LA FILIERE POMME DE TERRE REGION ITASY



ANNEXE 3 : Profil de la filière

Eléments historiques	<ul style="list-style-type: none"> - Depuis 1990, la culture de pomme de terre occupant place stratégique dans la politique de sécurité alimentaire - Tient la quatrième place en terme de production derrière riz, manioc et patate douce - Diversification alimentaire au niveau urbain et complément du riz (notamment en période de soudure) au niveau rural
Les différents acteurs	<ul style="list-style-type: none"> - 4728 MER Producteurs: Les gros producteurs s'occupent eux-mêmes de la commercialisation de leur produit ; d'autres, ayant peu de production collectent les produits des petits producteurs dans les zones de production pour les vendre sur le marché. Les petits producteurs commercialisent leurs produits par l'intermédiaire soit des détaillants locaux qui collectent les produits à leur niveau, soit par l'intermédiaire des producteurs collecteurs-vendeurs. Les producteurs collecteurs-vendeurs qui ont de petites surfaces de production mais collectent les produits des petits producteurs pour les revendre. - Les grossistes issus de la capitale viennent s'approvisionner dans la région (marché de pomme de terre à Mangatany Arivonimamo) - Les détaillants se trouvent soit au niveau régional (vente sur le marché local), soit à Tana en prolongement des grossistes
Les différents niveaux de la filière	<ul style="list-style-type: none"> - Production - Commercialisation
Les différentes techniques utilisées	Cultures améliorées (utilisation de semences améliorées et d'engrais organiques) et traditionnelles
Niveau d'équipements moyens	Angady (1 à 2), sobika (2 à 5), sac en jute (2 à 5)
Les structures et mode d'organisation des acteurs	Gestion technico-économique individuelle et rarement en association (avec l'appui du CSA)
Main d'œuvre utilisée	Main d'œuvre salariale
Les sous-filières en amont	Engrais/Semences/Produits phytosanitaires/Petits équipements
Les sous-filières en aval	Transport

Nombre de saisons de culture	<p>> 2 saisons de culture parmi les 3 pour la plupart des gros producteurs, 1 à 2 saisons de culture pour les petits producteurs.</p> <ul style="list-style-type: none"> - culture pluviale sur tanety en saison (oct-mars) - culture intermédiaire sur tanety (Janv-Mai) - culture de contre-saison sur rizières (Mai-Sept) <p>> Prédominance de la culture sur tanety (culture pluviale en saison et culture intermédiaire) dans le district le plus productif c'est-à-dire Arivonimamo</p>
Nombre de MER producteurs	3625 pour Arivonimamo, 245 pour Miarinarivo, 858 pour Soavinandriana avec 93% de petits producteurs (4397) et 7% de gros producteurs (331)
Surface moyenne de production par producteur	25 ares pour les petits producteurs et les moyens producteurs (collecteurs-vendeurs), 2.25 ha pour les gros producteurs
Rendement moyen	2,5 t/ha (de 2 à 5,5 t/ha) pour les petits producteurs et les moyens producteurs (collecteurs-vendeurs), 7,5 t/ha (de 5,5 à 12 t/ha) pour les grands producteurs
Production totale	8333.75 t
Inventaire des coûts	<ul style="list-style-type: none"> - Coût des intrants (semences, produits phytosanitaires, engrais, etc.) - Coût de la main d'œuvre salariale - Coût de transport pour les producteurs vendeurs - Ristourne à payer à la commune pour la quantité commercialisée (pour les producteurs vendeurs)
Coûts de revient par producteur	
Rentabilité (valeur ajoutée brute)	
CA moyen par producteur	
Marché	<ul style="list-style-type: none"> - Marché de pomme de terre le jeudi à la sortie d'Arivonimamo sur la route nationale, marché local surtout le jour du marché - Les grossistes qui viennent s'approvisionner dans la région vendent les produits à Tana au marché d'Anosibe
Points critiques	<ul style="list-style-type: none"> - Producteurs non connectés avec les grands débouchés en aval de la filière - Pas de contrat de livraison avec volume et prix
Forces	<ul style="list-style-type: none"> - Technologie améliorée de production existante et disponible - Potentiel de création d'emplois au sein de la filière - Possibilité de faire une production étalée et continue dans l'année si maîtrise des trois cycles de production

Faiblesses	<ul style="list-style-type: none"> - Problème foncier - Concurrence avec d'autres spéculations pouvant être cultivées sur tanety en saison - Manque d'intrants (éloignement des lieux d'approvisionnement, cherté) - Inexistence d'un mécanisme de financement pour les producteurs - Inexistence d'infrastructure de traitement post-récolte et de stockage, rendant impossible de conserver les produits pour être en phase avec lademande - Désorganisation du systèmede commercialisation qui entraîne des prix non compétitifs
Opportunités	<ul style="list-style-type: none"> - Présence du CSA à Soavinandriana pour appuyer la filière (formation technique, semences améliorées, produits phytosanitaires) - Exportation vers les îles de l'océan indien - Proximité de la capitale
Menaces	Inexistence de normes de qualité
Les organismes d'appui	CSA

ANNEXE 4 : Profil des MER

Profil des MER, Culture de Pomme de Terre – Région Itasy

MER Producteurs

<i>Catégorie de MER</i>	<i>Caractéristiques</i>	<i>Contraintes</i>	<i>Stratégies</i>	<i>Propositions d'actions</i>
<p>Petits producteurs env. 83% des MER</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Pratique de la culture traditionnelle avec utilisation de fumier et de déchet pour la fertilisation - Productivité non maîtrisée ou faible d'où revenus non stabilisés - Rendement moyen: 2,5 t/ha (de 2 à 5,5 t/ha) - Culture de pomme de terre entrant réellement en concurrence avec les autres spéculations sur tanety - Surface cultivée assez faible: 0,20 - 0,30 ha - Création de peu d'emplois - Part d'autoconsommation allant jusqu'à 50% - Une seule saison de culture 	<ul style="list-style-type: none"> - Capacité à investir: faible - Dépendance forte vis-à-vis de la commercialisation - Dotation matérielle en équipement très faible 	<ul style="list-style-type: none"> - Vente à travers les détaillants locaux qui viennent pour collecter les produits 	<ul style="list-style-type: none"> - Vulgariser des techniques simples, économiques et facilement adoptées par les producteurs comme les techniques de compostage, les techniques de gestion biologique des sols, etc. - Apporter des dispositifs d'encadrement pour suivi permanent des producteurs - Formation des producteurs sur la gestion des exploitations, sur la gestion de la qualité, sur les traitements post-récolte, etc. - Encourager l'intervention des divers organismes d'appui que ce soit pour le financement (investissement ou extension), la formation ou autre - Faciliter l'accès aux intrants - Améliorer la rencontre de l'offre et de la demande

<i>Catégorie de MER</i>	<i>Caractéristiques</i>	<i>Contraintes</i>	<i>Stratégies</i>	<i>Propositions d'actions</i>
<p>Grands producteurs env. 7% des MER</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Productivité stable - Rendement moyen: 7,5 t/ha (de 5,5 à 12 t/ha) - Tendance vers une culture améliorée (fumure organique) - Revenus de l'activité +/- constants, complément notable à l'activité globale du foyer - Surface cultivée relativement élevée: 1.5 – 3 ha - Deux à trois saisons de culture - Beaucoup d'emplois créés proportionnellement à la surface cultivée - Part d'autoconsommation ne dépassant pas les 10% 	<ul style="list-style-type: none"> - Capacité à investir: moyenne - Incapacité à stocker d'où obligation d'écouler les produits (périssables) à un certain prix - Dotation matérielle en équipement plus ou moins élevée 	<ul style="list-style-type: none"> - Culture de pomme de terre comme activité principale génératrice de revenus - Pratique du fermage pour étendre la superficie cultivée - Vente sur le marché assurée par le producteur lui-même 	<ul style="list-style-type: none"> - Formation des producteurs sur la gestion des exploitations, sur la gestion de la qualité, sur les traitements post-récolte, etc. - Encourager l'intervention des divers organismes d'appui que ce soit pour le financement (investissement ou extension), la formation ou autre - Améliorer la rencontre de l'offre et de la demande
<p>Producteurs moyens (collecteurs-vendeurs) env. 10% des MER</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Productivité plus ou moins stable - Rendement moyen: 7,5 t/ha (de 5,5 à 12 t/ha) - Tendance vers une culture améliorée (fumure organique) - Revenus de l'activité +/- constants, complément notable à l'activité globale du foyer - Surface cultivée assez faible: 0,20 – 0,30 ha - Un à deux saisons de culture - Peu d'emplois créés - Part d'autoconsommation allant jusqu'à 30% - Possession d'un moyen de transport pour collecter les produits auprès des petits producteurs 	<ul style="list-style-type: none"> - Capacité à investir: faible - Incapacité à stocker d'où obligation d'écouler les produits (périssables) à un certain prix - Dotation matérielle en équipement : moyenne 	<ul style="list-style-type: none"> - Culture de pomme de terre destinée à l'autoconsommation mais collecte de produits auprès des petits producteurs pour vente sur marché - Vente sur le marché assurée par le producteur lui-même 	<ul style="list-style-type: none"> - Encourager l'intervention des divers organismes d'appui que ce soit pour le financement (investissement ou extension), la formation ou autre - Formation des producteurs sur la gestion des exploitations, sur la gestion de la qualité, sur les traitements post-récolte, etc. - Améliorer la rencontre de l'offre et de la demande

ANNEXE 5 : Arbre de décision de la filière

➤ Production :

- *Terre :*

- √. Occupation de fait sur le terrain exploité d'où l'absence de sécurisation de l'activité
- √. Faible surface destinée à la culture de pomme de terre accentuée par la concurrence avec d'autres spéculations
- √. L'extension des superficies par de nouveaux aménagements est très limitée

- *Intrants*

- √. Semences

- La production et l'approvisionnement de semences certifiées sont insuffisants pour subvenir aux besoins des planteurs et renouveler les semences dégénérées
- Absence de vulgarisation sur l'utilisation de semences améliorées d'où leur faible taux d'utilisation
- Insuffisance de Groupements de Paysans Semenciers au niveau local, non maîtrise des techniques de production et centralisation des groupements existants
- Non maîtrise des durées de dormance et de cycle végétatif pour l'autoproduction de semence

- √. Produits phytosanitaires

- Accès des paysans aux produits phytosanitaires est très limité du fait de :
 - L'éloignement de la zone de production des zones d'approvisionnement
 - Faible pouvoir d'achat des producteurs
- Absence de formation technique sur l'utilisation des produits phytosanitaires d'où :
 - Une méconnaissance des maladies et des ravageurs ainsi que des moyens de lutte.
 - Les doses des produits et les fréquences de traitement ne sont pas respectées par les paysans.

- *Opérations post-récolte :*

Inexistence d'infrastructures de traitement post-récolte et de stockage, rendant impossible de conserver les produits pour être en phase avec la demande

- *Productivité:*

Absence de formation des paysans sur les techniques de production de la plantation à la récolte ce qui entraîne de mauvais effets sur le rendement et la qualité de récolte

- *Savoir-faire :*

Absence d'encadrement des producteurs au sein de la filière d'où un assez faible savoir-faire des producteurs

- Commercialisation :

- *Système de commercialisation :*

√. Au niveau local :

- Désorganisation du système de commercialisation qui entraîne des prix non compétitifs/motivants pour les producteurs

- Prix de vente incertain, variables d'un jour à l'autre (le prix est très fluctuant et souvent au détriment des producteurs)

- Faible capacité paysanne à intervenir dans la vente

- Pas d'établissement de contrat entre les acteurs

- Défaillance des systèmes d'information au sein de la filière

- Inexistence de contrôle sur les prix des produits agricoles

√. Au niveau international :

Existence d'une concurrence de grands pays producteurs avec plus de facilité pour l'exportation, tels que l'Australie, l'Afrique du Sud (rendement élevé, prix bas, transport facilité...).

- *Produits :*

√. Inexistence de normes de qualité pour les produits

√. Les produits malgaches ne sont pas compétitifs, aussi bien sur la quantité que sur la qualité à l'export

- *Infrastructures :*

Il existe de fortes contraintes de commercialisation à cause de l'enclavement des zones de production, du mauvais état des routes, en particulier durant la saison des pluies, et du manque de moyens de transport d'où la difficulté d'évacuer les récoltes jusqu'au lieu de mise en marché.

- Financement :

Inexistence d'un mécanisme de financement pour les producteurs :

- Besoin de préfinancement des campagnes

- Le manque de moyens financiers est pour la plupart des planteurs un inconvénient majeur à l'application de techniques modernes de production

- Les moyens financiers à des investissements pour des actions d'intensification sont insuffisants

ANNEXE 6 : Tableau des biens et services à fournir pour la filière pomme de terre

Acteurs	Biens	Information	Capacitation	Crédit	Service	Remarques
Exportateur	Certificat de qualité	Standards de production				-booster la qualité et la production de la pomme de terre malagasy
	Contrat de vente	Prix marché et acheteurs				-il serait nécessaire de faire de la pub auprès des groupements d'importateurs.
Producteur	Semences	Traitement de semence et standards de semence	Connaissance et contact avec les professionnels du para agricole	Achat en crédit	Service technique CSA	-besoin en préparation et mise à niveau des processus de production, de recherche et développement, de stockage, de conditionnement et de transport
	Fiches techniques simplifiées de production	Techniques de la pomme de terre	Formation		Service technique	
	Contrat de vente	Prix, qualité, quantité	Mise en relation directe avec les exportateurs			
	Intrants	Formule	Formation au bilan fertilisation	Crédit formation	-Service technique -Société phytosanitaire	
	Lieu de stockage et triage	Lieu de stockage		Crédit stockage		
	Traçabilité	Utilisation des Fiches	Appui au développement de nouveaux standards		Appui à l'alphabétisation	
	Hygiène	Hygiène au champ et de la post-récolte			Service technique	
	Comptabilité	Compte d'exploitation	Formation	Crédit formateur	Centre de formateurs	

	Laboratoire	Maladie des tubercules			Service technique	
--	-------------	---------------------------	--	--	-------------------	--