



RÉPUBLIQUE DE MADAGASCAR
Fitiavana – Tanindrazana – Fandrosoana

MINISTÈRE DE L'AGRICULTURE



Etude sur l'amélioration de l'appui au stockage

Et

A la commercialisation des produits agricoles

**A travers la mise en place des Greniers communautaires villageois
(GCV)**

Dans les zones d'intervention du PARECAM

RAPPORT D'ETUDE



Fabien RAMANAMPAMONJY, Expert agroéconomiste
Vital BERARAZANA, Expert en organisation,
CLEMENT, Expert en Finances rurales

Juin 2011

SIGLES ET ACRONYMES

ABIP	Agricultural Business Investment Project
ACM	Association à caution mutuelle
AD2M	Appui au Développement du Menabe et du Melaky
AECA	Association d'Épargne et de crédit autogérés
AFD	Agence Française du Développement
APIFM	Association professionnelle des Institutions financières mutualiste
AROPA	Appui au renforcement des organisations paysannes et des services agricoles
ASP	Avance sur produit
BOA	Bank of Africa
BTM	Bankin'ny Tantsaha Mpamokatra
BVLAC	Bassin versant du lac Alaotra
CAE	Crédit avec Education.
CAM	Centre d'accès au marché
CAPFIDA	Cellule d'Appui au programme FIDA
CCIA	Chambre de commerce, de l'Industrie et de l'Artisanat
CECAM	Caisse d'Épargne et de crédit agricole mutuel
CSA	Centre de service agricole
DAOF	Direction d'Appui aux organisations des filières
DPA	Direction de la Production Agricole
DRDR	Direction régionale du développement rural
FAUR	Fédération des Associations des usagers des eaux
FIDA	Fonds international pour le développement agricole
FIFATA	Fikambanana Fampivoarana ny Tantsaha (Association pour le progrès des paysans).
FRDA	Fonds régional du développement agricole
GCV	Grenier communautaire villageois
IF	Institution financière
IFM	Institution financière mutualiste
INSTAT	Institut national de la statistique
MCA	Millenium Challenge Account
MINAGRI	Ministère de l'Agriculture
ODR	Opération de développement rural
OTIV	Ombon-Tahiry Ifampisamborana Vola
PAMF	Premier Agence de microfinance
PADANE	Projet d'amélioration et de Développement Agricole dans le Nord-est
PARECAM	Programme d'appui à la résilience aux crises alimentaires à Madagascar
PDMO	Projet d'appui au développement du Moyen -Ouest
PHBM	Projet de mise en valeur du Haut Bassin du Mandrare
PNM	Programme national maïs
PPRR	Programme de promotion des revenus ruraux
PROSPERER	Programme de soutien aux pôles de micro-entreprises rurales et aux économies régionales
PSDR	Projet de soutien au Développement rural
RSAT	Responsable du suivi et de l'appui techniques
SACSA	Service d'Appui au Centre de Service Agricole
URCECAM	Union régionale des caisses d'épargne et de crédit agricole mutuel

Sommaire

1	Introduction	14
2	Méthodologie	14
3	Approche PARECAM	15
3.1	Approche globale	16
3.2	Approche et expériences AD2M - PARECAM	18
3.3	Approche et expérience AROPA – PARECAM.....	20
3.4	Approche et expériences BVLAC - PARECAM	21
3.5	Approche et expériences PPRR - PARECAM	22
3.6	Approche et expériences PROSPERER – PARECAM	23
4	Etudes des cas	24
4.1	Approches spécifiques de quelques projets en cours	24
4.1.1	Cas de l'AD2M	24
4.1.2	Cas de l'AROPA.....	26
4.1.3	Cas des Riziculteurs du Bassin du Lac Alaotra.....	27
•	<i>Les modalités de collecte des redevances d'eau</i>	<i>32</i>
•	<i>Le stockage.....</i>	<i>33</i>
•	<i>Redevances et commercialisation de paddy.....</i>	<i>33</i>
•	<i>Impacts attendus de la mise en place des magasins GCV.....</i>	<i>34</i>
○	<i>Sur la situation financière des associations.....</i>	<i>34</i>
○	<i>Sur la vie associative.....</i>	<i>34</i>
○	<i>Sur la sécurité alimentaire</i>	<i>35</i>
○	<i>Sur le revenu des producteurs.....</i>	<i>35</i>
4.1.4	Cas du PPRR.....	35
•	Le développement de partenariats	39
4.2	Autres approches et expériences.....	44
4.2.1	Pratiques paysannes.....	44
4.2.2	ODR.....	46
4.2.3	PDMO	47
4.2.4	PADANE.....	48
4.2.5	PHBM	49
4.2.6	PNM	50
4.2.7	PSDR.....	50
4.2.8	Programme MCA.....	51
4.3	Approches et expériences des IMF.....	51
4.3.1	Modèle CECAM.....	51
4.3.2	Modèle OTIV	57

4.3.3	MODELE TIAVO	59
4.3.4	MODELE ENTREPRENDRE A MADAGASCAR (EAM).....	61
4.3.5	MODELE FIVOY	62
4.4	Approches et expériences dans d'autres pays	63
4.4.1	APPROCHE COMMERCIALE EN AFRIQUE DU SUD.....	63
4.4.2	SYSTEME DE STOCKAGE/WARRANTAGE LIE AU MICROFINANCE DU NIGER	64
5	ANALYSE DIAGNOSTIQUE	67
5.1	Sur le plan institutionnel	67
5.1.1	En matière d'installation d'infrastructures de stockage.....	67
5.1.2	En matière des IMF	71
5.1.3	En matière de commercialisation des produits	73
5.2	Sur le plan socio-économique	77
5.2.1	Le riz.....	78
5.2.2	Le manioc.....	78
5.2.3	Le maïs	79
5.2.4	Le haricot	80
5.2.5	L'oignon.....	80
5.2.6	Les autres produits vivriers stockables.....	81
5.3	Sur le plan agro-écologique.....	82
5.4	Les besoins et les offres.....	83
5.4.1	Les besoins	83
5.4.2	Les offres de services	84
5.5	Sur le plan technique.....	88
5.5.1	Le concept élargi du GCV	88
5.5.2	Les contraintes identifiées.....	89
5.5.3	Pertes sur stocks	90
5.5.4	Local de stockage non disponible ou non approprié	90
5.5.5	Fraudes	90
5.6	Elaboration des SWOT	91
5.7	Leçons tirées	95
5.7.1	Cas du PPRR.....	95
5.7.2	Cas de l'AD2M	95
5.7.3	Cas de l'AROPA.....	95
5.7.4	Cas du réseau e TIAVO	95
5.8	Meilleures pratiques	96
5.9	Adaptations des meilleures pratiques au cadre malgache	97
5.10	Degré de faisabilité des adaptations	97
5.11	Les besoins de stockage	98

6	PROPOSITION D'AMELIORATION DU SYSTEME.....	99
6.1	Objectif.....	99
6.2	Principe	99
6.2.1	Au niveau de l'infrastructure de stockage,	100
6.2.2	Au niveau du partenariat avec les IMF	100
6.2.3	Dans le domaine de la commercialisation des produits.....	101
6.3	Organisation et fonctionnement	102
6.3.1	Les conditions de réussite et mesures d'accompagnement	103
6.3.2	Conditions d'éligibilité de l'association et de ses membres.....	104
7	Plan d'Amelioration du système.....	105
7.1	Vision	105
	La vision globale est à la fois de « <i>Garantir la sécurité alimentaire et améliorer les revenus des ménages ruraux à travers la bonne gestion de la production</i> ».	105
7.2	Axes stratégiques.....	105
	Cette vision se décline en 3 axes stratégiques :	105
7.3	Schéma d'articulation des résultats par axe stratégique	106
7.4	Cadre logique	107
7.5	Conclusion	119

LISTE DES ANNEXES

Annexe n°1 :	Termes de référence de l'étude	Page 120
Annexe n°2 :	Bibliographie	Page 128
Annexe n°3 :	Calendrier des activités et des missions sur le terrain	Page 130
Annexe n°4 :	Liste des Personnes rencontrées	Page 131
Annexe n°5 :	<i>Evolution quantitative du GCV dans le cadre de l'ODR</i>	Page 133
Annexe n°6 :	<i>Evolution des GCV ayant obtenu des Avances Sur Produits (ASP) dans la région de Tsiroanomandidy</i>	Page 134
Annexe n°7 :	<i>Estimations des besoins en paddy</i>	Page 134
Annexe n°8 :	<i>Offres de produits vivriers dans les 13 Régions d'intervention du PARECAM</i>	Page 135
Annexe n°9 :	Evolution du crédit GCV par rapport aux crédits CECAM (2001-2006)	Page 136
Annexe n°10 :	<i>Estimation des surfaces cultivées en 2010 (au niveau des 13 Régions d'intervention du PARECAM)</i>	Page 137
Annexe n°11 :	<i>Evolution des principaux produits du règne végétal de 2005 à 2009 (en tonne)</i>	Page 138
Annexe n°12 :	<i>Estimation des taux d'exploitation des superficies cultivables dans les Régions d'intervention du PARECAM</i>	Page 139

Annexe n°13 :	<i>Récapitulation des productions vivrières au niveau des 13 Régions d'intervention du PARECAM</i>	Page 140
Annexe n°14 :	<i>Situation des couvertures de GCV par commune</i>	Page 141
Annexe n°15 :	<i>Récapitulation des Infrastructures de stockage PARECAM construites ou en cours de construction au 31/10/2010</i>	Page 142
Annexe n°16 :	Evolution des superficies des cultures vivrières de 2003 à 2010 dans la Région Menabe (en ha)	Page 143
Annexe n°17 :	Evolution des productions vivrières de 2005 à 2010 dans la Région Menabe	Page 144
Annexe n°18 :	Tableau montrant les réalisations physiques en matière de GCV dans la zone d'intervention du PARECAM/AD2M au 31/08/2010	Page 145
Annexe n°19 :	Récapitulation des infrastructures construites ou en cours de construction au 31/10/2010	Page 146
Annexe n° 20 :	Situation des réalisations au 31/10/10	Page 147
Annexe n° 21 :	Situation d'avancement des travaux PROSPERER-PARECAM au 31/01/2010	Page 147
Annexe n° 22 :	Stratégie du PROSPERER sur le choix des structures gestionnaires des Magasins de stockage et GCV	Page 148
Annexe n° 23 :	Production agricole dans le district de Betroka en 2010	Page 149
Annexe n° 24 :	Listes des demandes reçues par le CSA Avotse par type de service au mois de janvier-février 2011.	Page 149
Annexe n°25 :	Démarche de crédit GCV	Page 150
Annexe n°26 :	Tableau récapitulatif du processus de crédit GCV	Page 150
Annexe n°27 :	Estimations des principales productions vivrières dans les 13 régions d'intervention du PARECAM	Page 151
Annexe n°28 :	Tableau récapitulatif des productions dans les 13 Régions d'intervention du PARECAM	Page 151
Annexe n°29 :	Normes physiques de stockage	Page 152
Annexe n°30 :	<i>Modèles de magasins GCV</i>	Page 155
Annexe n°31 :	Normes de protection des stocks GCV	Page 161
Annexe n°32 :	Critères de choix des sites d'implantation des magasins GCV	Page 165
Annexe n°33 :	Modèle de contrat individuel de prêt GCV/IMF	Page 166
Annexe °34 :	Modèle de contrat de gestion du local par les IMF	Page 169
Annexe n°35 :	Modèle de fiche de stock	Page 171
Annexe n°36 :	Modèle de fiche de contrôle de stock	Page 172

LISTE DES REUNIONS

Réunion		Page
Réunion n°1	Entretien avec les responsables du PPRR-PARECAM	Page 173
Réunion n°2	Focus Group 1 avec des représentants des OP à Ampasimbe Onibe – District de Toamasina II	Page 173
Réunion n°3	Entretien avec les responsables de crédit auprès de l’OTIV Foulpointe.	Page 176
Réunion n°4	<i>Entretien avec les responsables du réseau des caisses TIAVO Fianarantsoa</i>	Page 177
Réunion n°5	Focus Group avec des représentants des OP dans le village d’Anaody- District d’Ambalavao	Page 178
Réunion n°6	Entretien avec le Maire de la commune rurale d’Anjomà – district d’Ambalavao.	Page 179
Réunion n°7	Entretien avec le Maire de la Commune rurale d’Ambinanindovoka- district d’Ambalavao	Page 180
Réunion n°8	Entretien avec le Maire de la Commune rurale d’Ambohimahamasina - district d’Ambalavao	Page 180
Réunion n°9	Entretien avec les responsables de l’ONGT MAD SARL dans la Commune rurale d’Ambatolahy	Page 182
Réunion n°10	Entretien avec les responsables de La composante crédit et commercialisation de l’AD2M	Page 183
Réunion n°11	Entretien avec les représentants de la Fédération VFTM	Page 184
Réunion n°12	Entretien avec le Collecteur des produits locaux à Ankilizato	Page 185
Réunion n°13	Entretien avec des représentants des Groupements paysans à Soaserana –Commune rurale d’Ambatolahy	Page 186
Réunion n°14	Visite du port fluvial de Masikampy	Page 189
Réunion n°15	Focus Group avec l’équipe FAFAFI dans le district de Betroka	Page 189
Réunion n°16	Focus Group avec des producteurs représentants d’OP dans le village d’Ambararata – Commune rurale Naninora	Page 192
Réunion n°17	Entretien avec le coordonnateur du CSA Avotse Betroka	Page 194
Réunion n°18	Focus Group avec les Autorités locales et des représentants des OP de la Commune rurale de Bekorobo – district Betroka.	Page 196
Réunion n°19	Entretien avec le Directeur de la Mutuelle FIVOY	Page 199
Réunion n°20	Entretien avec le Directeur de l’ONG FAFAFI à Fort Dauphin	Page 200
Réunion n°21	Focus Group avec les responsables de l’Agence Haut Mandrare de FIVOY à Tsivory	Page 202
Réunion n°22	Entretien avec des membres de la caisse 101 de FIVOY à Tsivory.	Page 204
Réunion n°23	Entretien avec le Président du COPILO CSA Mandrare et la secrétaire de la Commune de Tsivory	Page 206
	Focus Group avec les membres de la Coopérative Tsaraofana à Amboahangy – CR Mahaly – district d’Amboasary sud.	Page 208

LISTE DES TABLEAUX

Tableau n°1	Districts et localités visités	Page 15
Tableau n°2	Ecart entre les prix du paddy à la récolte et les prix du paddy à la période de soudure dans la zone PPRR	Page 38
Tableau n°3	Evolution de l'Épargne et du crédit dans le cadre du PPRR	Page 43
Tableau n°4	<i>Evolution des GCV dans la zone PDMO</i>	Page 48
Tableau n°5	Taux de Garanties matérielles par type de crédit TIAVO	Page 59
Tableau n°6	Taux d'intérêt appliqué par type de crédit FIVROY	Page 61
Tableau n°7	Approches des projets sur la gestion des magasins dans le cadre du PARECAM	Page 69
Tableau n°8	Les IMF partenaires du PARECAM par région	Page 70
Tableau n°9	Les principales destinations des produits agricoles commercialisés	Page 78
Tableau n°10	Estimation des productions vivrières par Région PARECAM	Page 81
Tableau n°11	Récapitulation des crédits GCV/IMF	Page 85
Tableau n°12	Estimation des Impacts des variations saisonnières des prix sur les principaux produits vivriers	Page 96
Tableau n°13	Estimation des volumes des produits vivriers stockables dans les zones PARECAM en 2010.	Page 97

LISTE DES FIGURES

Figure 1:	Nombre de GCV construits par Projet/Programme	Page17
Figure2 :	Capacité de stockage installée par Projet/Programme	Page17
Figure3 :	Nombre de magasins de stockage par Projet/Programme	Page17
Figure4 :	Capacité de stockage par Projet/Programme	Page17
Figure5 :	Schéma du développement du GCV/AD2M- PARECAM	Page18
Figure6 :	Schéma des circuits de commercialisation des produits agricoles	Page19
Figure7 :	Schéma de la promotion des services financiers de proximité	Page20
Figure 8:	Schéma de l'approche PPRR-PARECAM	Page23
Figure 9:	Schéma de l'approche PROSPERER-PARECAM	Page24
Figure10 :	Approche agrobusiness basé sur le développement de crédit	Page26
Figure 11:	Organisation de la Coopérative Ivolamiarina	Page30
Figure12:	Répartition de la capacité de stockage des GCV et magasins par pôle PPRR	Page 36
Figure 13:	Evolution des cumuls de quantités des produits collectés et vendus par les CAM pour la période 2005-2009	Page 37
Figure 14:	Taus de réalisation par rapport aux objectifs par produits (2005_2009) - PPRR	Page 37
Figure15 :	Evolution des chiffres d'affaires totaux des CAM (PPRR) pour le période 2005 - 2009	Page 39
Figure16 :	Evolution des quantités des produits vendus dans des cadres de partenariats	Page 39
Figure 17:	Evolution du nombre de convention par produits de 2005 à 2009	Page 40
Figure18 :	Approche PPRR en matière de finance rurale	Page 42
Figure 19:	Répartition de crédits octroyés par l'OTIV en 2010 dans le cadre du PPRR	Page 43
Figure 20:	Schéma de répartition des produits vivriers	Page 44
Figure 21:	Evolution des nombres de GCV et bénéficiaires de crédit GCV/ODR	Page 47
Figure22 :	Evolution des quantités des produits stockés (GCV/ODR)	Page 47
Figure23:	Itinéraire du crédit GCV CECAM	Page 55
Figure24 :	Evolution des GCV/Crédits octroyés	Page 56
Figure25 :	Itinéraire des crédits GCV TIAVO	Page 59
Figure 26 :	Evolution du nombre de crédits GCV TIAVO	Page 61
Figure 27:	Evolution des montants de crédits GCV octroyés	Page 61
Figure28:	Récapitulation des volumes des principales productions vivrières dans les zones d'intervention du PARECAM en 2010	Page 76
Figure29:	Schéma de la vision proposée	Page 99
Figure30:	Schéma d'organisation du système proposé	Page 102

LISTE DES PHOTOS

Sacs de paddy arrimés dans un GCV	Page 13
CAM à Anjahambe	Page 16
Un ancien GCV dans la Région Analanjirofo	Page 36
Bâtiment de l'OTIV à Maromitety – Pôle Iazafo sud	Page 41



Avant - propos

Le présent document présente les résultats de l'étude sur « *l'Amélioration de l'appui au stockage des produits agricoles à travers la mise en place de greniers communautaires villageois (GCV) dans les zones d'intervention du PARECAM* » menée par l'équipe de consultants individuels constituée par MM. Fabien RAMANAMPAMONJY, CLEMENT et Vital BERARAZANA.

Cette étude est prévue dans le cadre du « Résultat3 » du PARECAM dont l'objectif est d'augmenter la capacité des agriculteurs à conserver les produits dans le but de constituer régulièrement un stock de produits vivriers, mais également de réguler et moraliser le prix de ces produits afin d'en tirer une amélioration substantielle de leurs revenus.

Les résultats attendus /livrables de l'étude sont:

- 1) La revue de la performance et de la pertinence des GCV existants et/ou à mettre en place selon l'approche globale du PARECAM et par rapport à l'adaptation de ladite approche dans des contextes spécifiques afférents à chaque projet/programme,
- 2) L'élaboration d'une stratégie avantageuse à partir des analyses diagnostiques et de l'identification des besoins des acteurs concernés,
- 3) La formulation des recommandations et des mesures d'accompagnement idoines en vue de rentabiliser sinon de pérenniser le système proposé,
- 4) Elaboration du cadre logique adapté à l'amélioration du système.
- 5) Les orientations pour la période (2012-2015).

Les investigations ont été menées principalement au niveau des institutions et organismes concernés directement ou indirectement par le stockage et la commercialisation des produits agricoles, particulièrement auprès du Ministère de l'Agriculture (DAOF, DPA, DCA) et des projets agricoles en cours d'exécution. Ainsi, des études de cas ont été réalisées au niveau d'un district d'intervention par projet partenaire du PARECAM.

Pour raison de commodité de lecture, ce rapport d'étude est présenté en deux volumes (volume1 et volume2).

La première partie présente les différentes approches menées par différentes institutions, organismes d'appui, des programmes et projets en matière de stockage et de commercialisation des produits agricoles.

La deuxième partie aborde de manière détaillée l'analyse diagnostique qui aboutit elle-même à la proposition d'amélioration du système et d'un plan d'action.



Première partie:

Etat des lieux

1 INTRODUCTION

L'Etude a pour objectif principal d'améliorer et renforcer les stratégies et mesures opérationnelles adoptées dans la mise en place et la gestion des greniers communautaires villageois (GCV) ainsi que la commercialisation des produits agricoles. Elle a donc pour objet de répondre aux besoins de l'appui du programme PARECAM pour atteindre le RESULTAT3 : « *Filets de sécurité alimentaire sont renforcés et les revenus sont améliorés par l'organisation des marchés de produits vivriers* ».

L'étude consiste donc à (i) établir l'état des lieux en matière de stockage et de commercialisation des produits agricoles dans les régions d'intervention du PARECAM à travers la revue des approches menées jusqu'ici par les différentes institutions, organismes et autres acteurs ruraux œuvrant dans ce domaine d'une part et (ii) faire l'analyse diagnostique des approches passées en revue afin de proposer une stratégie d'amélioration et un plan d'action pour le développement de cette activité.

Cette première partie du rapport présentera alors la revue de la performance et de la pertinence des GCV existants et/ou à mettre en place selon l'approche globale du PARECAM et par rapport à l'adaptation de ladite approche dans des contextes spécifiques afférents à chaque projet/programme. Les aspects des crédits GCV par zone et/ou par type d'IMF seront aussi présentés dans ce document. Enfin, le système de commercialisation des produits par zone ou au niveau de chaque projet partenaire du PARECAM sera aussi relaté.

2 METHODOLOGIE

La conduite de l'étude a été échelonnée en cinq (5) phases conformément au cheminement préconisé dans les Termes de référence (TDR) dont (i) les travaux de préparation, (ii) l'élaboration des états des lieux, (iii) l'analyse, (iv) l'élaboration du schéma d'appui et de plan d'actions ainsi que ((v) la rédaction du rapport.

La phase de préparation a été consacrée presque entièrement à la recherche documentaire¹ et aux prises de contacts avec les institutions et/ou organismes pouvant fournir des informations et données nécessaires à la conduite de l'étude, en l'occurrence les Directions et services techniques du MINAGRI, entre autres la DAOF, la DPA, la DSE, le SACSA, l'INSTAT, le CAPFIDA, des centres d'information et de documentation ainsi que les projets FIDA en cours d'exécution.

La phase d'élaboration des états des lieux a été entamée suite à l'atelier de démarrage du 15 novembre 2010 par une série de consultations des responsables d'institutions et organismes ayant des liens directs ou indirects avec le PARECAM dont, entre autres, La RSAT du PARECAM, les Directeurs et chefs de services au sein du MINAGRI, les coordonnateurs nationaux des projets FIDA ou leurs collaborateurs respectifs.. Les travaux de collecte d'informations et de recueil des données ont continué sur le terrain (voir Annexe n°3). A ce titre, l'équipe de consultants a visité quatre Régions et districts d'intervention du programme PARECAM comme les montre le tableau ci-après :

¹ Documents officiels sur le PARECAM, rapports divers renfermant les réalisations du PARECAM, consultations des sites web, etc.

Tableau n°1: Districts et localités visités

Programme/projet	Région	District	Communes/localités
PPRR	Atsinanana	Toamasina II	Ampasimbe onibe
PROSPERER	Haute Matsiatra	Ambalavao	Anaody-Anjoma-Ambinanindovoka - Ambohimahamasina
AD2M	Morondava	Miandrivazo	Ambatolahy-Soaserana/Antevamena - Anosimena (Masikampy)
AROPA	Anosy	Betroka-Amboasary sud	Nanimora-Bekorobo Tsvivory- Mahaly (Amboahangy)

Les collectes d'informations et des données sur les Régions et les Programmes /Projets ayant leurs sièges au niveau régional sont généralement effectuées au niveau des chefs lieux de Région ; les Organismes visités sont constitués par la DRDR, les CSA, les FRDA, les Directions ou agences de microfinance (OTIV, CECAM). Les enquêtes des acteurs ruraux sont en quasi-totalité réalisées au niveau des districts²

L'intervention sur le terrain est généralement conduite sous forme d'enquête qualitative. Les méthodes d'enquête utilisées varient selon les circonstances et la taille du Groupe cible. Ces enquêtes se réalisent sous forme de discussions en focus Group avec les OP, de réunion (élargie) avec la communauté locale au sein du Fokontany et d'entretien semi-structuré avec les Autorités locales, les responsables des organismes de développement et/ou les opérateurs économiques, des responsables des chambres régionales d'Agriculture (Tranoben'ny Tantsaha) et des Organisations professionnelles faitières. L'application de ces méthodes a permis de diversifier les types et les qualités des informations reçues.

3 APPROCHE PARECAM

L'objectif du « RESUTLAT3³ » du PARECAM est d'augmenter la capacité des producteurs à conserver leurs produits et à leur permettre de les commercialiser à des moments opportuns pour en tirer les meilleurs revenus. A ce titre, il est prévu d'atteindre cet objectif à travers les trois activités ci-après :

- (i) Multiplication des greniers communautaires villageois (GCV) en collaboration avec les IMF via (a) la construction de bâtiments de stockage local de 30T à 50T de capacité dont la gestion sera confiée à des organisations paysannes, (b) l'expérimentation d'un Grenier de capacité plus importante en vue d'atteindre un volume plus significatif en termes de commercialisation, intercommunal ou au niveau du district, à gérer en collaboration avec des coopératives ou avec la participation du secteur privé et(c)la formation⁴ nécessaire pour l'opérationnalisation et la pérennisation de ces greniers.
- (ii) Accompagnement de la production et du stockage villageois par des produits financiers spécifiques via (a) encadrement à la contractualisation et avec les Institutions de microfinance (IF) et (b) appui à la mise en place de nouveau produit financier (GCV, LVM, Intrants,...) et (c) fonds de roulement d'intrants, promotion de la négociation entre

² Soit au niveau des chefs lieux de district (pour les agents de terrain des projets/programmes, les responsables des CSA, les ONG de terrain ou OA [organismes d'appui], etc.), soit au niveau des villages (pour les paysans et les autorités locales comme les maires).

³ Les filets de sécurité alimentaire sont renforcés et les revenus sont améliorés par l'organisation des marchés de produits vivriers.

⁴ En gestion de GCV, en comptabilité, en gestion de stock, en commercialisation (notamment le suivi des prix/ Information sur le marché, en calcul de coût d'opération et de préparation du rapport d'exercice, à l'endroit des Gérants et des dirigeants des coopératives/OP.

les associations des producteurs et les collecteurs/commerçants et leur mise en réseau (centre d'accès au marché) à travers (a) l'encadrement au développement de partenariat et (b) la mise en place des unités de transformation locale (rizerie, décortiquerie).

3.1 Approche globale

Dans l'ensemble, les préoccupations majeures du Programme en termes d'appui au stockage et à la commercialisation des produits agricoles sont jusqu'ici plus ou moins concentrées sur les constructions des bâtiments à usage de GCV de manière à ce que ces infrastructures soient opérationnelles avant la saison de récolte (mai - juin 2011).



*Photo n° 1/ Magasin de stockage de capacité 25T à Anjahambe
(Photo Fabien)*

Les actions menées au titre de l'année 2010 portent essentiellement sur les préparatifs des constructions des magasins de stockage (études et constructions des locaux, information-sensibilisation des groupes cibles, appui à la connexion des organisations des producteurs avec les opérateurs commerciaux ou le marché, négociation avec les IMF locales pouvant fournir des produits financiers adaptés avec les conditions d'accès y afférentes [PROSPERER/AROPA], recherche de stratégie pour la rentabilisation des matériels et équipements alloués aux organisations des producteurs et l'amélioration de la commercialisation des produits comme la place du marché et le transport fluvial, renforcement des capacités organisationnelles des associations des producteurs (formule coopérative, qualité des produits [oignon,...], groupage des lots de produits à vendre, etc.).

L'état d'avancement des travaux de construction au 31/10/2010 montre que la prévision d'installer au moins 30 GCV et magasins de stockage intercommunaux est largement dépassée. En effet, 62 infrastructures de stockage ayant 1915 tonnes de capacité totale sont réparties géographiquement comme ci-après :

- 2 dans la zone AD2M avec 150 tonnes de capacité,
- 6 dans la zone AROPA avec 165 tonnes de capacité,
- 26 dans la zone PPRR avec 400 tonnes de capacité,
- 28 dans la zone PROSPERER avec 1200 tonnes de capacité.

La série de graphiques ci-dessous montre l'aspect de la situation d'avancement des activités arrêtée au 31/10/2010.

Figure 1: Nombre des GCV construits par Projet/Programme

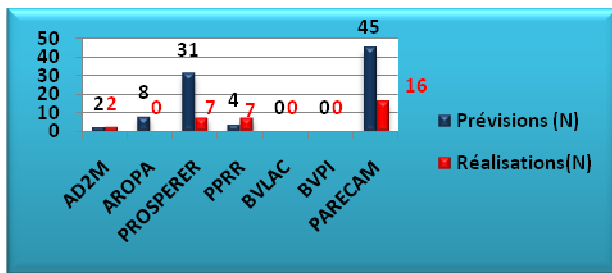


Figure 2: Capacité de stockage installée par Projet/Programme (T)

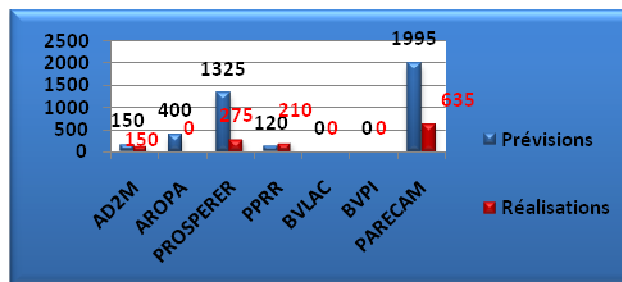


Figure 3: Nombre de magasins de stockage par projet/programme

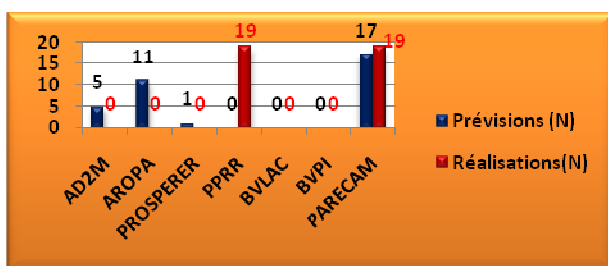
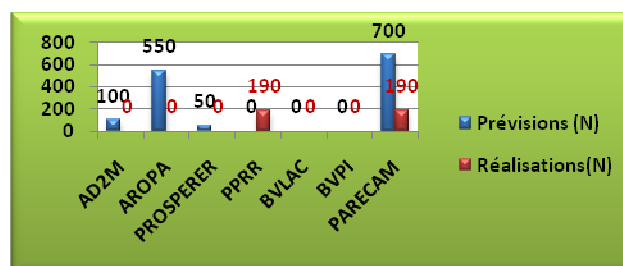


Figure 4: Capacité de stockage par Projet/programme (T)



Ainsi, 16 GCV ayant une capacité totale de 635 tonnes et 19 magasins de stockage ayant une capacité de 190 tonnes sont construits ; cette réalisation représente 56% des prévisions révisées qui est au nombre de 62 pour la période de 2009 à décembre 2010. La mise en place de ces infrastructures a permis au programme d'augmenter la capacité totale de stockage à 825 tonnes sur 2695 tonnes prévue, soit 31%. Il est ainsi constaté que le PARECAM a réalisé 9 GCV et magasins de stockage avec une capacité de stockage supplémentaire de 425 tonnes (16%) pour la période de novembre –décembre 2010.

Les procédures pour les constructions des GCV et magasins de stockage dans le cadre du BVLAC- PARECAM ne sont pas encore entamées.

En matière de crédit, il est constaté que les procédures de financement des activités de stockage tardent à se développer, sauf dans la Région Menabe où les quantités de produits faisant l'objet de crédits GCV avec 496 tonnes de produits (sur 1000 T de prévus). Le manque de relation avec les IMF est dû au fait que la plupart des GCV et magasins de stockage sont nouvellement construits et la période de récolte des produits vivriers n'est pas encore imminente pour la majorité des producteurs. Les GCV et magasins opérationnels sont gérés selon les procédures des IMF partenaires (OTIV pour la zone PPRR, TIAVO ou CECAM pour Région Haute Matsiatra, FIVOY pour la zone Tsivory (AROPA), PAMF ou CECAM pour la Région Sofia, etc.).

En matière de commercialisation des produits, chaque projet a déployé des efforts selon leurs possibilités et leurs contextes respectifs. A ce titre, on peut citer quelques démarches en cours dont :

- La mise en œuvre par l'AD2M d'une stratégie commerciale qui consiste à regrouper les produits agricoles dans sa zone d'intervention, particulièrement le paddy, le haricot,

l'arachide et la lentille en collaboration avec les opérateurs commerciaux de la Région Menabe,

- La réalisation par BVLAC-PARECAM d'une étude d'implantation des centres de collecte et de conditionnement des produits maraichers au bénéfice de la Fédération VIFAM dans le district d'Ambatondrazaka,
- Le développement du système de commercialisation orienté vers l'amélioration de l'accès des producteurs aux marchés et de la valorisation des produits (dans le cadre de "pôles de partenariat") à travers les centres d'accès aux marchés (CAM) dans le cadre du PPRR- PARECAM,
- La mise en relation les producteurs d'oignon des Régions Analamanga et de Sofia avec les sociétés Stauros et Faly export et avec la société CRIMAD pour la vente du maïs dans le cadre du PROSPRERER- PARECAM,
- La conclusion d'un contrat d'achat direct de 250 tonnes de maïs entre le PAM et les producteurs dans le pôle de Tsivory (Région Anosy).

En tout, 5 conventions commerciales ont été conclues dans 5 régions d'intervention du PARECAM dont 1(sur 3 prévues) avec l'AROPA, 2 (sur 5 prévues) avec le PROSPERER et 2 (sur 4 prévues) avec le PPRR.

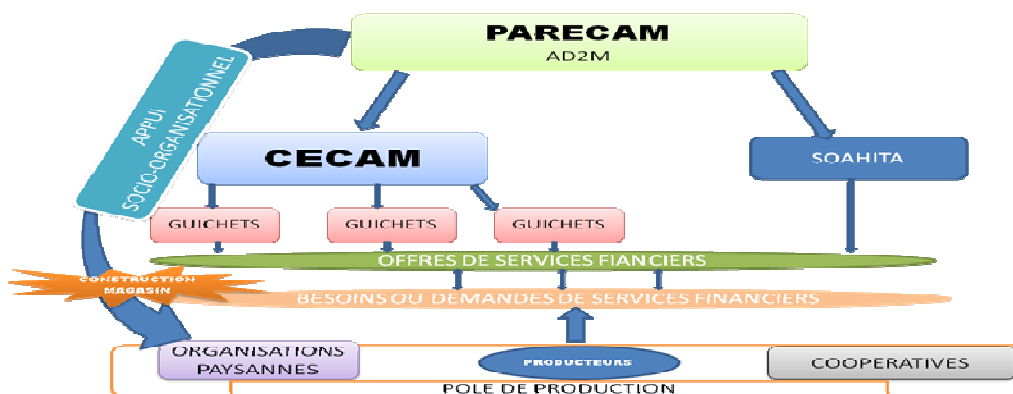
262 tonnes de produits sont commercialisés dans le cadre du PPRR –PARECAM. Ce tonnage réalisé représente 13% des prévisions (2064 tonnes).

3.2 Approche et expériences AD2M - PARECAM

Il s'avère utile de mentionner que le Résultat3 du PARECAM est en parfaitement cohérence avec la Composante 2 de l'AD2M : « Développement de l'intermédiation et des marchés de services agricoles ».

La Région Menabe possède des excédents commerciaux en produits vivriers comme le paddy/riz, le haricot, le pois du cap, l'arachide et la lentille par sa richesse en potentiels de production (sols, relief et climat favorables, diversification des productions, etc.). A cause de la multiplicité de saisons de production rizicole entraînant le phénomène de lissage⁵ des prix du paddy presque tout au long de l'année ; il est donc constaté que le stockage du paddy/riz ne présente pas beaucoup d'intérêt pour les producteurs de la Région Menabe. Par ailleurs, la couverture de la zone ouest du PARECAM par les IMF est très faible car il n'y a que les réseaux CECAM et SOAHITA (institution non mutualiste nouvellement installée) qui sont opérationnels dans la zone. Par conséquent, l'AD2M ne prévoit d'installer en partenariat avec la CECAM que 2 GCV (50 tonnes et 100 tonnes) en 2010. L'appui au renforcement des capacités du réseau CECAM par le biais des achats d'un véhicule coût partagé avec le réseau CECAM, de 8 motos, de matériels informatiques ainsi que des mobiliers avaient été prévus. La conduite d'une campagne de sensibilisation a aussi été envisagée.

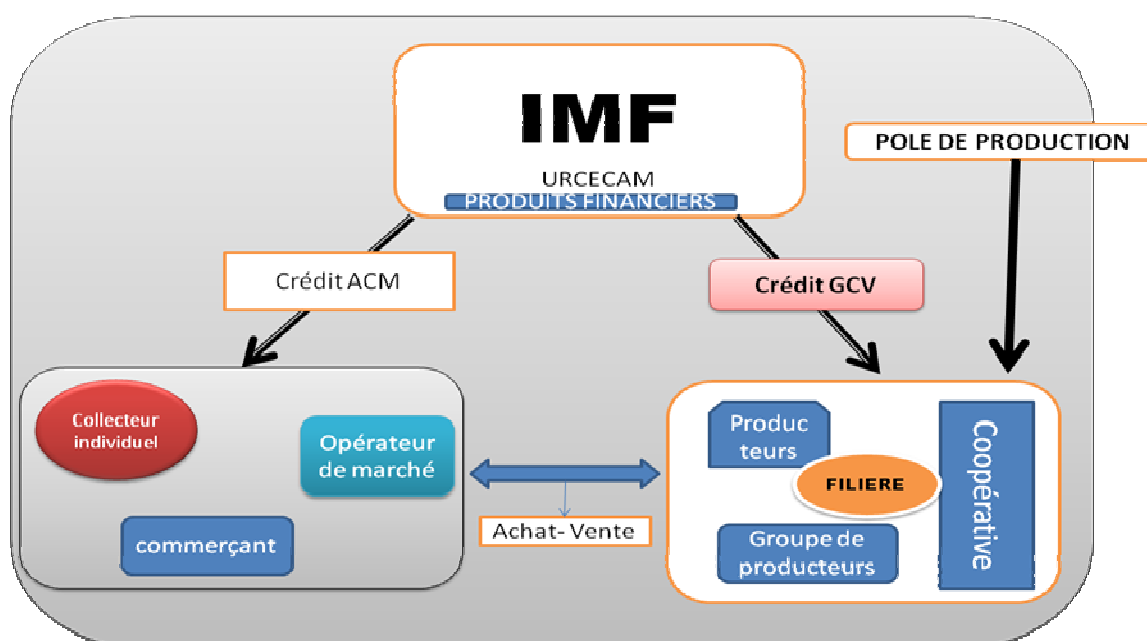
Figure 5: Schéma du développement du GCV AD2M-PARECAM



⁵ Tendence à l'uniformisation des niveaux des prix

Dans le domaine d'appui à la commercialisation, la formation des groupements de producteurs sur les techniques commerciales et la participation de ces derniers aux manifestations commerciales (visites d'échanges, foires) ainsi que l'appui à l'installation d'une petite unité de transformation étaient prévues. L'AD2M a aussi prévu de livrer au PAM 450 tonnes de maïs issus de la culture de contre-saison au mois de septembre 2010 et au moins la même quantité pour la contre-saison 2011. De plus, l'AD2M a envisagé d'explorer l'installation d'autres types d'infrastructures ou équipements adaptés aux spécificités de la Région ouest, qui permettraient d'améliorer les conditions de commercialisation des produits agricoles pour les producteurs ruraux, particulièrement ceux qui opèrent dans les zones à hautes potentialités comme les districts de Belo sur Tsiribihina, de Mahabo et de Miandrivazo. A ce titre, l'AD2M prévoit d'améliorer l'accès aux marchés des producteurs à travers (i) l'émergence des groupements de petits collecteurs, (ii) le groupage des lots de produits, (iii) le désenclavement des zones productrices, (iv) l'organisation des circuits commerciaux et (v) la promotion du développement des échanges commerciales sur le fleuve Tsiribihina par l'aménagement des points de collecte des produits provenant des 3B (Begidro, Berevo et Kanalibe) et l'aménagement du port fluvial de Masikampy.

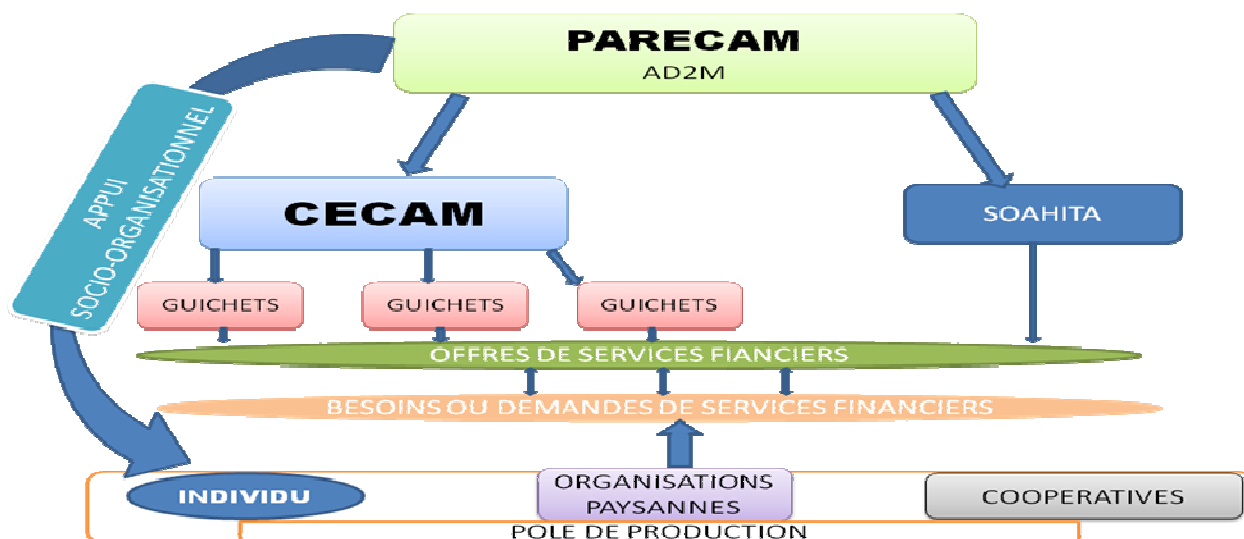
Figure 6: Schéma des circuits de commercialisation des produits agricoles



Les réalisations de l'AD2M-PARECAM au 31 décembre 2010 montrent (i) l'ouverture et opérationnalisation de 7 points de service de microfinance dont 5 avec le réseau CECAM et 2 avec SOAHITA depuis le mois de juin 2010, (ii) la réalisation de 4 locaux pour guichets CECAM et aménagement de 2 locaux pour bureaux SOAHITA et la fourniture de matériels (roulant, informatiques, de bureau) ainsi que la mise à disposition de fonds de crédits dans le cadre d'appui à l'installation de ces 2 institutions financières.

Les 2 GCV de 50 tonnes et 100 tonnes prévus sont aussi construits et déjà rattachés aux institutions de microfinance.

Figure 7: Schéma de la promotion des services financiers de proximité



3.3 Approche et expérience AROPA – PARECAM

L'avènement du Programme PARECAM est considéré comme une opportunité de développement pour la partie sud du pays, notamment après l'achèvement du projet PHBM, étant donné que ce programme vise à « améliorer le niveau de production et de commercialisation des produits dans le cadre des filières prioritaires par la mise en place de mécanismes financiers permettant aux producteurs d'accéder à des ressources pour le financement des services agricoles et des activités productives ».

Les activités d'appui prévues pour le Résultat 3 sont en cohérence avec celles de la composante 3.2 de l'AROPA « financement des services et activités au niveau régional » qui vise à soutenir le développement des activités productives (incluant les petites infrastructures communautaires) et des services financiers (extension des réseaux d'IMF).

A l'instar des autres projets, les prévisions initiales se focalisent sur les préparatifs pour les constructions de nouveaux bâtiments pour usage de GCV. Les activités prévues comprenaient les installations de (i) 5 magasins de stockage d'une capacité totale de 250 t (50 t/magasin) pour 5 communes et 2 GCV de 50 t chacun pour l'IMF FIVOY à Tsvivory (Région Anosy), (ii) 6 magasins de stockage de 50 t chacun, soit une capacité totale de 300 t, dans le district de Betroka et (iii) 6 GCV de 50 t chacun dans la Région Haute Matsiatra. Au total, la mise en place de 8 GCV d'une capacité totale de 400t et de 11 magasins de stockage d'une capacité totale 550t était prévue. Dans la Région Amoron'i Mania, l'installation de 1 magasin de stockage de 50 t est aussi prévue.

AROPA/PARECAM a entamé un processus de partenariat avec le PAM sur la collecte de produits auprès des petits producteurs locaux. L'objectif à terme est de passer des contrats d'achat/vente entre PAM et les OP pour un maximum de 30 tonnes de produits (maïs, riz, pois du cap et sorgho). Un premier achat était envisagé au mois de mai 2010.

La situation d'avancement au 31/12/2010 montre que les procédures d'adjudication de marché pour la mise en place de 2 GCV et 4 magasins de stockage d'une capacité totale de 165 tonnes sont en cours. Par ailleurs, l'opération d'achat direct des produits auprès des producteurs par le PAM est relancée et les négociations commerciales y afférentes sont déjà engagées entre les parties concernées. Pour ce faire, 300 tonnes de maïs sont attendus pour cette campagne agricole 2010/2011.

3.4 Approche et expériences BVLAC - PARECAM

Se référant à cet objectif du PARECAM, la Fédération des Usagers des Réseaux « MIROSO » des Périmètres irrigués de la Vallée Marianina et du PC15 (FAUR) a présenté un dossier requérant l'appui de PARECAM pour la construction de 16 Greniers Communautaires Villageois (GCV) pour le compte de l'ensemble des Associations des Usagers de l'Eau (AUE) qui la composent en juin 2009.

La FAUR justifie sa demande par le fait que chaque AUE collecte annuellement des redevances d'eau auprès des producteurs usagers des périmètres irrigués afin d'assurer la gestion, l'entretien et la maintenance des réseaux hydrauliques qu'ils exploitent et par conséquent d'assurer la production rizicole destinée aussi pour la consommation locale que le marché national.

L'inexistence de magasin de stockage de paddy figure parmi les principales contraintes évoquées par les AUE du PC15. Il en est de même pour les autres AUE membres de la FAUR.

Cette carence en infrastructure adéquate a alors amené la FAUR, en collaboration avec le Projet BVLac, à présenter un projet de construction de Greniers Communs villageois(GCV) auprès du Programme PARECAM.

Selon les intéressés, les constructions de ces GCV permettront aux AUE bénéficiaires (i) de stocker en toute quiétude les paddy- redevances collectés jusqu'aux limites des périodes de paiement requises pour la FAUR ainsi que d'envisager d'autres utilisations du magasin en dehors de la période de stockage des paddy-redevances (du mois de décembre au mois d'avril).

La commercialisation de paddy et de riz usiné figure déjà parmi les activités de la coopérative Koloharena Ivolamiarina d'Amparafaravola. Cette coopérative a aussi demandé l'appui de PARECAM pour la construction de magasin de stockage. Les objectifs déclarés par la coopérative pour la mise en place du magasin sont identiques à ceux évoqués par les AUE membres de la FAUR. La coopérative se singularise toutefois par l'effectivité de la commercialisation de riz à travers l'exportation de riz.

L'analyse et la présentation des AUE et de la coopérative ainsi que le choix de la mise en place des GCV se réfèrent dans la pratique aux résultats attendus suivants :

- Identification des sites d'implantation des GCV,
 - o définition des conditions de leur mise en place dont la mise à disposition des terrains.
 - o Adaptation au sol
- Evaluation des besoins de collaboration avec les institutions financières:
 - o identification des nouveaux demandeurs de crédit
 - o évaluation des intentions de stockage
- Identification des objectifs de chaque association pour l'utilisation des magasins à construire.
 - o Evaluation de la trésorerie des associations et de la fédération, suite au paiement des redevances en nature.
 - o Impacts de la disposition prise sur la capacité d'assumer les travaux de maintenance des réseaux et de l'intention de l'utilisation de la trésorerie pour des activités commerciales

- Justification de la compartimentation ou non des magasins.
- Dimensionnement des GCV à mettre en place (métré, plan de situation, plan) et identification des équipements nécessaires à leur fonctionnement, à établir par sites.
- Evaluation de la capacité des associations en vue de la gestion des GCV.
 - Aperçu sur l'organisation et de la disponibilité en ressources humaines.
 - Etablissement du schéma de gestion et proposition sur les modalités de modification éventuelle du statut juridique des associations
 - Identification des besoins de formation et d'appui : insertion de programme
- Etablissement du Budget global.

Il a été envisagé que la gestion des GCV sera assurée par les AUE existantes (16 AUE, une fédération des AUE et une coopérative Koloharena). Le DAO était prêt vers le mois de juin 2010 et les contacts des banques et les institutions de microfinance locales (BOA, OTIV, CECAM) étaient programmés dans le courant de l'année 2010 afin de pouvoir financer les opérations de stockage à partir de la campagne agricole 2010-2011.

De plus, une étude de faisabilité de 4 centres de collecte, de stockage et de conditionnement des produits maraichers⁶ au profit des organisations paysannes affiliées à la Fédération VIFAM⁷ a été réalisée en 2010 en vue d'améliorer les revenus des producteurs maraichers dans le district d'Ambatondrazaka. Les deux études sont réalisées dans le cadre du programme PARECAM/BVLAC. Les résultats des études sont disponibles auprès du Projet BVLac et les travaux de construction y afférents semblent pour le moment en attente de financement.

Les acteurs concernés (FAUR, organisations des producteurs) par ces initiatives attendent avec intérêt la construction de ces infrastructures.

3.5 Approche et expériences PPRR - PARECAM

A l'origine, les activités prévues incluaient (i) la multiplication des GCV en collaboration avec les IMF pour un stockage local par la mise en place de 2GCV de 30 tonnes, l'étude de faisabilité pour la réhabilitation d'un magasin de 1000 tonnes, la construction d'aires de séchage de 3000 tonnes et la formation en gestion des GCV, (ii) l'accompagnement de la production et du stockage villageois par des produits financiers spécifiques par l'encadrement à la contractualisation avec l'IMF (travail avec l'OTIV et mise en place d'un fonds de roulement intrants), (iii) la promotion de la négociation entre les associations de producteurs et les opérateurs (collecteurs/commerçants) et la mise en réseaux par l'encadrement au développement de partenariat (dotation des fonds de 25 000 Euros aux centres d'accès au marché (CAM) comme fonds revolving et (iv) la mise en place des unités de transformation locale des produits.

Selon la situation d'avancement des réalisations au 31/12/2010, 26 infrastructures de stockage dont 7 GCV et 19 magasins de capacité totale 400 tonnes sont construits et une (1) session de formation en gestion des GCV a été organisée en collaboration avec l'OTIV (pour le stockage à crédit).

En ce qui concerne les techniques de stockage des produits, les opérateurs ont déjà été formés par un prestataire de service spécialisé en la matière. De même, les opérateurs techniques et de gestion du CAM sont déjà opérationnels et reçoivent du recyclage approprié par le projet tous les mois.

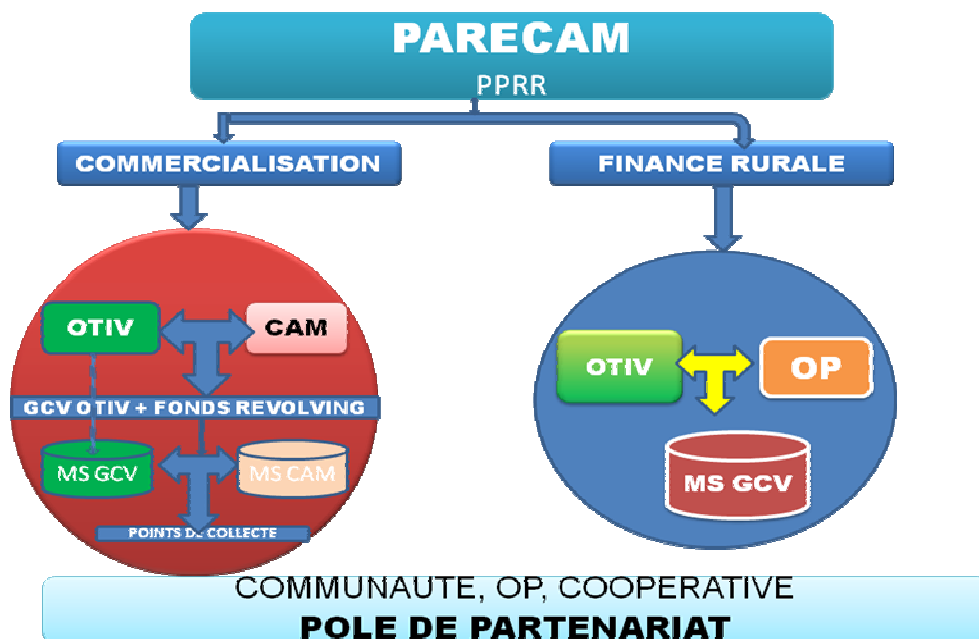
⁶ De capacité individuelle 30 tonnes

⁷ Fédération des organisations paysannes affiliée au réseau des fédérations des organisations paysannes FIFATA.

En matière de crédit, les efforts du programme ont été axés sur l'encadrement des producteurs à la contractualisation avec l'IMF ; pour ce faire, 5 caisses (sur 15 prévues) sont ouvertes dans les zones où les paysans s'intéressent davantage au crédit GCV.

Dans le domaine de la commercialisation, 5 CAM ont fait l'objet d'encadrement au développement de partenariat et ont bénéficié des dotations de fonds (25 000 £) comme fonds revolving. Ces fonds ont permis de collecter 191,4 tonnes de paddy et 70,6 tonnes de maïs. 780 paysans ont participé à ces opérations de collecte des produits agricoles.

Figure 8: Schéma de l'approche PPRR-PARECAM



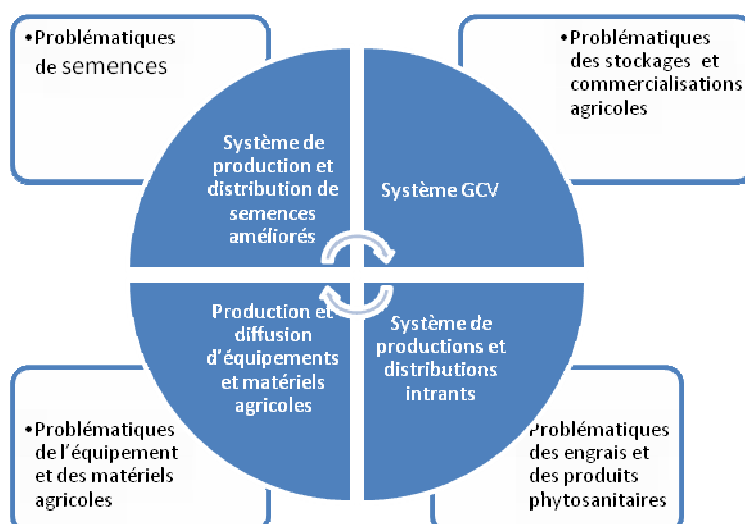
3.6 Approche et expériences PROSPERER – PARECAM

Initialement, la promotion du stockage GCV n'est pas prévue dans le cadre du PROSPERER. Néanmoins, ce projet a pris des dispositions pour se conformer au Programme PARECAM. A ce titre, ce projet a prévu de s'engager à (i) la construction des GCV, (ii) la négociation et la mise en réseau des associations des producteurs avec les opérateurs (collecteurs, commerçants, etc.) et (iii) la mise en place d'unités de transformation local (rizerie, égraineuse à maïs, etc.) selon la démarche préconisée dans le cadre du PARECAM.

Les activités prévues étaient (i) la construction de GCV par le recrutement d'un consultant pour le lancement des GCV, l'identification des sites et des zones d'implantation des GCV, l'appel à manifestation d'intérêt aux éventuelles gestionnaires des GCV, (ii) la promotion de la négociation et la mise en réseau des associations des producteurs avec les collecteurs et les commerçants ; (iii) la mise en place d'unités de transformation locale (rizerie, décortiquerie, égraineuse à maïs, etc.).

La situation d'avancement arrêtée au 31/12/2010 montre que six (6) GCV (sur 7 prévus) de capacité 275 tonnes sont en cours de construction, neuf (9) autres GCV de capacité totale 400 tonnes sont en attente de notification pour leurs constructions et les procédures de passation des marchés pour la construction de six (6) GCV de capacité totale 225 tonnes sont en cours. Trois (3) contrats de construction de GCV sont annulés. Au total, le PROSPERER disposera au moins de 21 GCV de capacité totale 900 tonnes répartis dans ses 5 régions d'interventions et au bénéfice de 273 EAF à partir de cette année 2011.

Figure 9: Schéma de l'approche PROSPERER -PARECAM



4 ETUDES DES CAS

4.1 Approches spécifiques de quelques projets en cours

4.1.1 Cas de l'AD2M

De prime abord, il s'avère important de signaler que c'est le réseau CECAM qui a initié le crédit stockage GCV⁸ dans la Région Menabe depuis sa création en 1998. La stratégie adoptée par le Projet est donc de collaborer avec ce réseau dans la mesure où elle demeure la seule institution de microfinance qui dispose d'un réseau de distribution de services (crédit, épargne) capable de couvrir la Région, outre son expérience en matière de stockage et de crédit GCV dans la zone. En effet, ladite zone présente une particularité agroécologique car elle figure parmi les rares zones du pays où le prix du paddy reste relativement stable durant toute l'année en raison essentiellement de deux campagnes rizicoles de même importance (cultures pluviales, cultures de décrues sur Baiboho). Ainsi, l'utilisation des GCV est préconisée dans les zones où le prix du paddy/riz ou d'autres denrées facilement stockables⁹ est soumis à de très fortes fluctuations saisonnières. La réalisation des 2 campagnes rizicoles réduit les variations de prix, et par conséquent, réduit l'intérêt de promouvoir des opérations de warrantage.

Pour l'accompagnement de la production et du stockage villageois par des produits financiers spécifiques et adaptés à chaque contexte, l'appui vise principalement la stimulation de la demande en services financiers de proximité et la mise en place des conditions favorables à l'extension de l'offre de ces services dans la zone du projet. La stratégie consiste alors à soutenir la collaboration entre le projet et le réseau CECAM. De son côté, le réseau CECAM a pris des mesures nécessaires pour assainir sa gestion et améliorer ses services suite aux difficultés qu'il a rencontrées dans les années précédentes, d'où la fermeture sinon la fusion de

⁸ Le principe consiste à accorder un prêt à un membre avec un nantissement de produits en stock. L'opération de stockage et l'octroi du prêt se font en période de récolte durant laquelle le prix est généralement au niveau le plus bas. Le remboursement se fait au moment du déstockage selon les besoins du membre et de l'évolution du prix sur le marché. Ce type de produit financier permet au producteur de faire face à d'éventuels problèmes liés à l'insuffisance de denrée alimentaire ou de disposer d'un fonds pour investir dans des activités génératrices de revenus (notamment pendant la période de soudure).

⁹ Comme le Haricot, l'arachide, les lentilles et les produits de pêche artisanale.

certaines caisses. Toutefois, sa santé financière est rétablie suite à la recapitalisation qu'elle a opérée en 2008. Actuellement, le réseau CECAM semble en mesure d'améliorer davantage ses services et ses marges de manœuvre pour accroître sa capacité de financement. Ainsi, la démarche adoptée par le réseau dans le cadre du Projet AD2M consiste à mettre en place des guichets ou points de services¹⁰ dans les communes qui n'en ont pas en disposé. A ce titre, l'ouverture de nouveaux guichets dans les communes rurales de Malaimbandy, Ambatolahy et Antsiraraky et Ankotrofotsy a été prévue, voire effective au cours de l'année 2010. La caisse d'Ankilizato bénéficiera l'appui du projet. Par ailleurs, l'ouverture d'une nouvelle caisse dans le chef lieu du District de Miandrivazo sur investissement propre du CECAM est aussi programmée. Des constructions de nouveaux guichets ainsi que de leurs dotations en mobiliers et équipements informatiques sont donc consentis par le Projet dans le but de garantir la sécurité et la qualité des services financiers offerts. A ce titre, le projet dote aussi de matériels roulants à l'équipe CECAM affectés à ces nouveaux sites. De plus, l'appui au renforcement des capacités du personnel et des procédures de l'URCECAM visant à la mise en place d'un système d'information de gestion (SIG) et de contrôle performant ainsi que l'extension progressive du réseau via des guichets et des produits financiers répondant à la demande des groupes cibles du Projet est aussi programmé. Le soutien aborde également les aspects formation du personnel et sensibilisation des organisations professionnelles sur la palette de crédits proposée par le réseau CECAM. Comme mesure d'accompagnement, une subvention d'équilibre supportera les pertes enregistrées prévues dans le protocole signé avec le CECAM.

En matière de commercialisation et de transformation, les activités du Projet AD2M portent sur les domaines suivants: (i) l'appui au groupage, conditionnement et stockage des produits au niveau des groupements de producteurs, (ii) la mise en relation des groupements de producteurs avec des opérateurs de marché professionnels, (iii) l'appui aux commerçants et transformateurs locaux par le biais notamment de produits financiers spécifiques qui sont proposés par l'URECAM; (iv) l'appui à l'approvisionnement en intrants et matériels appropriés.

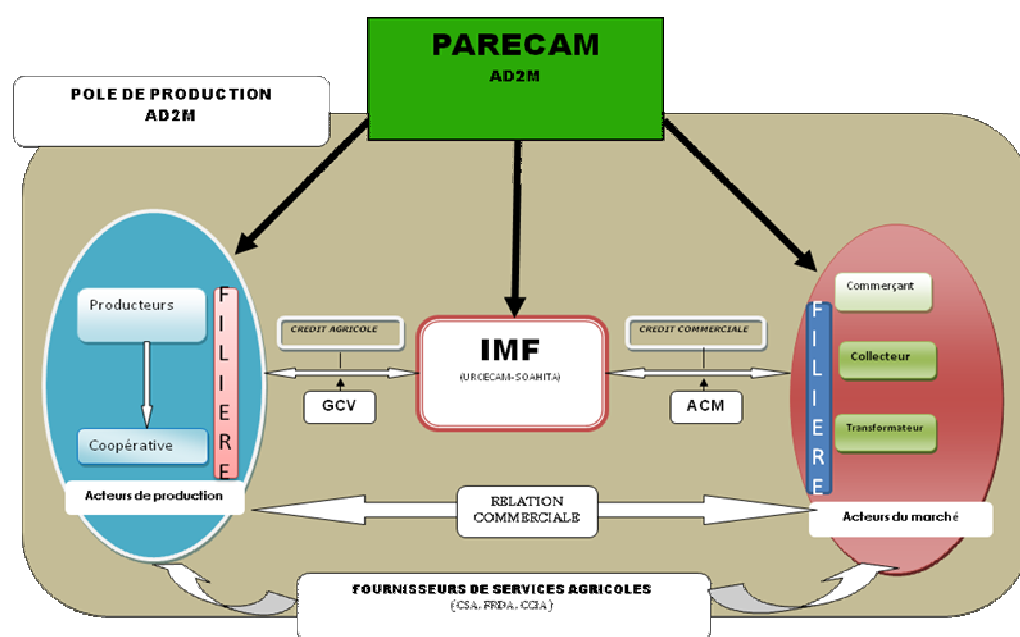
Pour atteindre l'objectif d'améliorer et/ou promouvoir les services financiers de proximité, le réseau CECAM offre différentes sortes de produits financiers adaptés à des besoins spécifiques des exploitations. A part le crédit GCV, les organisations paysannes, notamment les coopératives de producteurs et les collecteurs individuels, peuvent accéder à un prêt destiné à soutenir les activités commerciales. Ce type de prêt permet aux emprunteurs d'acheter et de regrouper des produits dans le but de les revendre à d'autres preneurs identifiés. Ce système constitue aussi une opportunité aux coopératives de distribuer une partie du profit à leurs membres pendant la période de soudure ou de renforcer leurs fonds propres.

Concernant l'appui de l'AD2M à la commercialisation, l'objectif est de soutenir la valorisation de la production agricole en améliorant l'accès au marché des produits des filières porteuses identifiées par le Projet. Les filières agricoles appuyées sont le riz, le haricot, l'arachide, les lentilles. La stratégie de mise en œuvre adoptée consiste à l'organisation des filières par zone ou pôle de production. Cela consiste à concentrer géographiquement les appuis (vulgarisation, intensification, conseil) par filière et à sensibiliser les bénéficiaires à s'organiser ou à se structurer en coopératives dans le but de bien organiser les activités de collecte primaire et de regroupement des produits agricoles. Dans cette démarche, les actions d'animation menées par les ONG de terrain (ONGT) consistent à promouvoir l'émergence de structures organisationnelles de type coopérative par filière pour parvenir à la mise en marché des produits. Les structures émergentes au niveau des pôles de production seront appuyées à établir des relations avec d'autres acteurs impliqués (collecteurs, transporteurs, grossistes, transformateurs, exportateurs, CSA, FRDA, CCIA, etc.) Par ailleurs, les opérateurs économiques spécialisés dans le secteur de la transformation des produits agricoles sont aussi encouragés à s'investir davantage dans les filières promues. En somme l'appui à la

¹⁰ Un point de service est rattaché à une caisse mère.

commercialisation des produits agricoles consiste donc à (i) initier les groupements appuyés à mener une réflexion sur la commercialisation des produits agricoles en vue d'une recherche permanente des plus values (enjeux de la commercialisation ; accès au marché [acheteurs, exigences du marché (qualité et normes), conditions de vente, financement de l'opération etc.], (ii) regrouper les producteurs d'une même filière et d'une même zone géographique dans le but de constituer une structure qui s'occupe de la commercialisation, (iii) former les producteurs et leurs organisations sur les techniques commerciales simplifiées, (iv) appuyer les organisations des producteurs à se connecter aux marchés (identification des marchés, négociation commerciale, contractualisation, opération commerciale), (v) appuyer les organisations des producteurs pour assurer le regroupement et le stockage de produits agricoles non périssables dans le cadre des GCV, en liaison avec le volet finance rurale.

Figure 10: Approche agrobusiness basé sur le développement de crédit



4.1.2 Cas de l'AROPA

L'AROPA vise à « renforcer les organisations professionnelles agricoles pour améliorer les revenus et réduire la vulnérabilité des petits producteurs (en particulier des plus pauvres d'entre eux), en facilitant leur accès à une offre de services et à des équipements adaptés à leurs besoins » pour une quinzaine de districts des régions suivantes : Anosy et Haute Matsiatra, Androy et Ihorombe, et Amoron'i Mania, pour une durée de 9 ans, répartie en trois phases.

Dans le cadre du renforcement des filets de sécurité alimentaire et l'amélioration des revenus des groupes cibles par l'organisation des produits vivriers, l'AROPA focalise ses interventions sur le renforcement et la professionnalisation de leurs compétences en vue de la valorisation durable des systèmes d'exploitation et la facilitation de leur intégration dans l'environnement économique via (i) accès à une offre de services agricoles adaptée à leurs besoins avec la mise en place de mécanismes d'intermédiation facilitant la rencontre de la demande et de l'offre de services et (ii) amélioration du niveau de production et de la commercialisation des produits dans le cadre des filières porteuses par la mise en place de mécanismes financiers permettant aux producteurs d'accéder à des ressources pour le financement des services agricoles et des activités productives.

Le projet cible les exploitants agricoles familiaux qui sont incités à se constituer en groupement/association ; les membres des associations, des organisations paysannes professionnelles et de leurs organisations faîtières.

Le projet prévoit l'appui au *développement des activités productives (micro -projet d'aide au démarrage ; petites infrastructures communautaires) et la promotion des services financiers (extension des réseaux d'IMF)* dans sa sous- composante 3.2 : « Appui au financement des services et activités au niveau régional et local ».

Comme stratégie, l'AROPA intervient différemment selon les catégories des groupes cibles :

- ▶ **pour les exploitations en situation d'autosuffisance alimentaire** qui disposent d'un réel potentiel de croissance, il s'agit de développer leurs capacités entrepreneuriales et de faciliter leur accès au conseil, aux facteurs de production (en particulier intrants et équipement) et au crédit (y compris crédit d'investissement), de façon qu'elles augmentent leur compétitivité et qu'elles obtiennent des prix rémunérateurs. Ce premier groupe offre une opportunité de complémentarité avec PROSPERER en termes de ciblage. On peut ranger dans ce groupe les exploitations qui ont bénéficié des investissements du PHBM à Tsivory, ou d'investissements plus anciens à Betroka (Région Anosy) et Bekily (Région Androy). Elles constituent une minorité au sein de la zone d'intervention du projet, pourtant elles peuvent jouer un effet d'entraînement important.

- ▶ **Pour les exploitations périodiquement déficitaires sur le plan alimentaire et celles qui sont en situation de survie** qui constituent la majorité des exploitations de la zone d'intervention du projet et incluent la plupart des exploitations agricoles familiales dirigées par des femmes, l'appui est basé sur des logiques d'autosubsistance et de viabilité des exploitations en raison de la faiblesse de leurs capitaux, de leur état d'endettement et de leur isolement géographique. La stratégie consiste adopter des démarches visant à minimiser les risques qui les rendent réfractaires aux innovations et à les faire sortir de la spirale de la pauvreté et de l'endettement. Ces exploitations cibles ont besoin à la fois d'augmenter leur superficies cultivables, ce qui suppose soit qu'elles aient accès à des terres aménagées soit qu'elles émigrent vers des zones disposant de réserves foncières, et aussi d'avoir accès à des services adaptés, notamment en matière de financement.

Au sein de cet ensemble, l'AROPA veillera à inclure tout particulièrement deux groupes spécifiques dont les femmes agricultrices et les jeunes agriculteurs.

4.1.3 Cas des Riziculteurs du Bassin du Lac Alaotra.

En tant que premier grenier à riz du pays avec ses 80 000 ha de superficies rizicultivables et produisant annuellement 200 000 tonnes de paddy, les travaux rizicoles tiennent une place importante tant pour les paysans du lac Alaotra que pour la vie économique de la Région Alaotra - Mangoro. Outre les tâches relatives à la conduite des activités liées à la production¹¹, les travaux post- récolte, particulièrement la valorisation du produit (paddy) figurent parmi les principales préoccupations des paysans de la zone dans la mesure où les infrastructures de stockage de proximité y font défaut. Cette situation ne fait qu'accentuer la vulnérabilité des

¹¹Travaux d'irrigation¹¹ (ou de drainage, selon le cas), renforcement des capacités des producteurs, etc.

paysans vis-à-vis des opérateurs économiques, particulièrement les riziers¹². La mise en place des GCV s'avère donc avantageuse sinon opportune pour améliorer les conditions de vie de ces producteurs.

Avant l'année 2006, les producteurs membres de chaque AUE règlent les redevances exclusivement en espèces, mais face aux multiples problèmes inhérents au recouvrement, les AUE tendent à collecter les redevances en nature, sous forme de paddy. L'adoption de cette nouvelle disposition relève de la réussite observée sur l'une des AUE opérant au sein du PC15.

Si le paiement des redevances sous forme de paddy a permis une amélioration du taux de recouvrement des redevances, la démarche se heurte toutefois accessoirement à un problème d'organisation et particulièrement à l'insuffisance voire l'absence de magasins pour le stockage du paddy collecté.

Face à la situation, chaque AUE avait pris des mesures qui leur ont permis de résoudre sommairement le problème de stockage : la plupart d'entre elles a conclu des contrats de stockage/vente avec des opérateurs locaux. L'exécution de ces contrats a toutefois lésé en général les AUE. Les carences évoquées correspondent à la main mise du stock par les opérateurs et sont représentées principalement par :

- La cession de paddy sur une période inadéquate
- L'application d'un prix au détriment des AUE
- La période de règlement selon le calendrier convenant aux opérateurs
- La prise en charge du transport du lieu de collecte au magasin de l'opérateur par les AUE
- La défalcation aberrante sur le montant à payer par application d'un taux de dessiccation excessif

A ce titre, les AUE membres de la FAUR souhaitent gérer directement les redevances collectées en paddy à travers la construction de magasins de stockage. Cette gestion directe aurait pour objectif :

- d'une part d'améliorer les recettes de chaque association en vue d'assurer dans les meilleures conditions la maintenance des réseaux hydrauliques ;
- d'autre part d'assurer la disponibilité de stock de riz dans la zone en période de soudure, soit la sécurisation alimentaire partielle aussi bien au niveau régional que national.

L'intention de la FAUR et des AUE est de stocker du paddy collecté auprès des producteurs en vue d'élargir la collaboration des membres avec les institutions financières. La collaboration avec les institutions financières relève des initiatives et besoins individuels ; ainsi, les AUE ne peuvent intervenir que de façon limitée. Par contre, certaines associations prévoient ultérieurement d'acheter du paddy auprès de leurs membres pour les revendre ultérieurement à un meilleur prix, soit la réalisation d'une activité commerciale et d'un profit. Cette nouvelle orientation implique d'une certaine manière, le changement de leur statut afin qu'elles puissent exercer l'activité commerciale, en conformité avec la législation en vigueur : leur transformation en coopérative pourrait être envisagée.

La motivation générale des producteurs pour demander la mise en place des GCV se justifie par le fait que la région du Lac Alaotra est reconnue comme zone excédentaire en riz. A l'instar des autres Associations des usagers de l'eau en activité dans la cuvette du Lac Alaotra, les 16 AUE du périmètre PC 15 et Vallée Marianina sont créées et opérationnelles vers les années 1990 en application de la loi

¹² Professionnels de la filière riz.

90-016. La Fédération des Associations des usagers des réseaux (FAUR) fut créée par la suite pour coordonner les actions relatives aux entretiens périodiques des réseaux hydroagricoles de tout le périmètre.

En tant que structure de second ordre par rapport à l'assemblée générale des membres des associations, la FAUR, assure l'entretien des réseaux primaires. Pour la réalisation des travaux, les associations approvisionnent la caisse de la FAUR par le paiement des redevances annuelles; elles prennent en charge également l'aménagement des travaux dans les canaux secondaires.

Le paiement des redevances à la FAUR se fait en espèces, tandis que les redevances au niveau associations sont prélevées en nature au moment de la récolte, ces dernières se chargent de l'écoulement du paddy sur le marché. Le paddy collecté est entreposé selon 2 options.

1er cas : Entreposage dans **des magasins des opérateurs privés.**

Dans ce cas, les prix sont fixés, soit au moment de la date d'entrée en magasin suivant un contrat écrit ou verbal jusqu'à l'écoulement du produit sur le marché, soit suivant le cours sur le marché moyennant un taux de dessiccation allant jusqu'à 10%.

2è cas : Stockage dans des magasins appartenant à des membres de bureau ou des connaissances. L'avantage de cette pratique est de permettre aux associations concernées de gérer la durée de stockage des produits pendant une période plus ou moins longue, permettant auxdites associations de vendre leur paddy à un prix raisonnable.

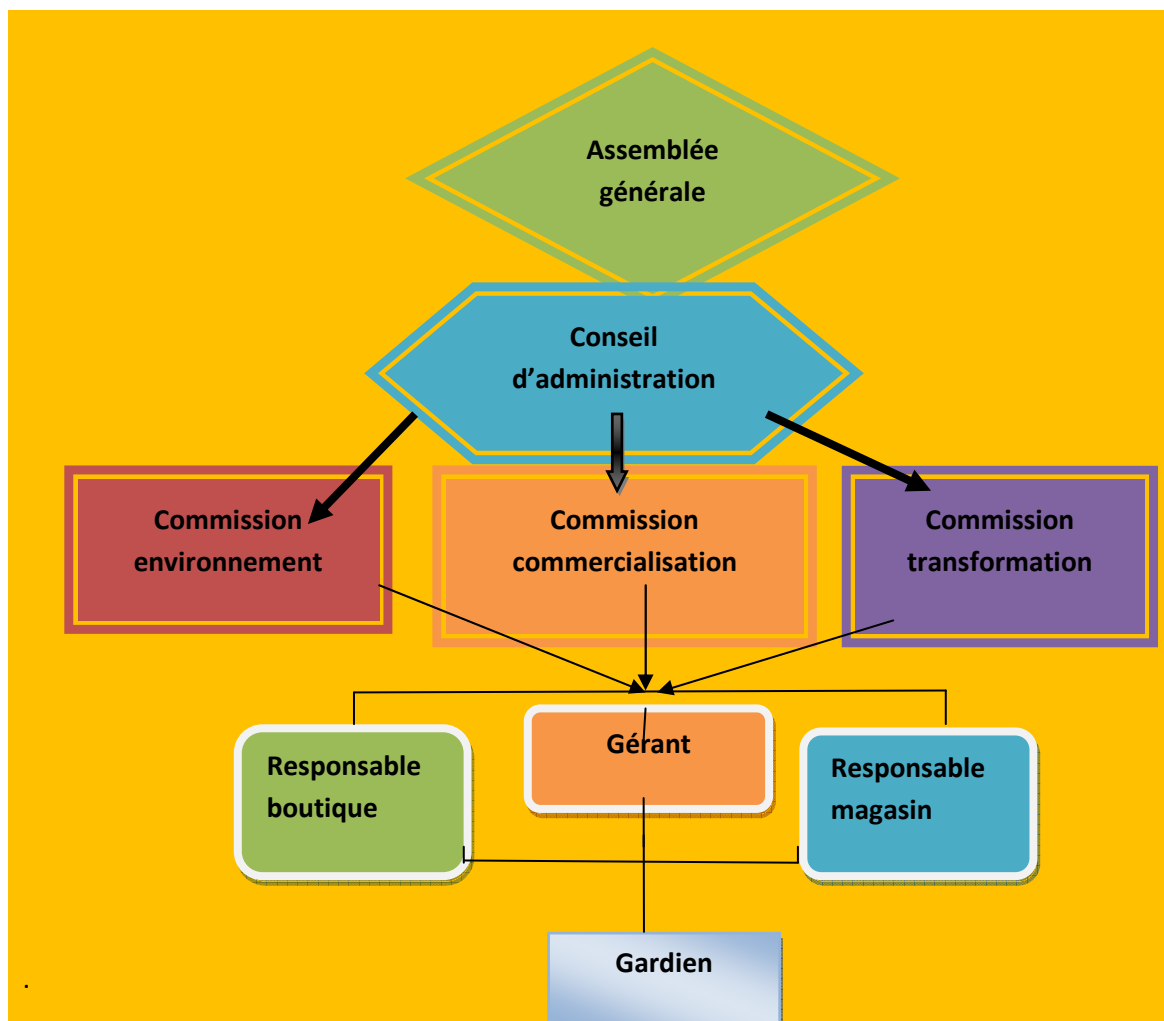
Malheureusement, cette pratique a déjà fait l'objet d'une perte considérable des produits ainsi qu'une perte de confiance des redevables vis-à-vis des membres de bureau.

L'analyse de ces faits exige une organisation de travail bien définie incluant toutes les tâches requises de l'amont en aval du processus .Actuellement, il est constaté que la majorité sinon la quasi-totalité des AUE rencontrent toujours des difficultés pour assumer les recouvrements des redevances sus- citées. A titre d'exemple, le taux moyen de recouvrement au titre de la campagne de collecte 2009/2010 est de 67%. Selon des membres des AUE, le problème de recouvrement revient chaque année, nonobstant les 15 années révolues d'opérationnalité des AUE.

Pour le cas de la coopérative Ivolamiarina basée à Amparafaravola, les membres ne représentent qu'une faible proportion de la population de la commune d'Amparafaravola, qui compte 36.329 habitants en 2008. Cette coopérative est toutefois reconnue par son dynamisme et son expansion. Démarrant avec la vente d'intrants et produits agricoles, `ses activités se sont étendues vers la collecte et l'exportation de riz depuis l'année 2008. L'acquisition récente d'une décortiqueuse indique l'intention de collecter, stocker, transformer et vendre localement le riz. Concernant la commercialisation de riz, la coopérative a pu collecter près de 26 tonnes de paddy en 2008 pour passer à plus de 100T en 2009. Sur les 100 T, près de 32 T ont été usinés pour l'obtention de 20Tonnes de riz exporté, tandis que la quantité restante de paddy, soit 68 Tonnes, a été écoulee sur le marché local.

Ci- après la structure de cette coopérative :

Figure 11 :Organisation de la Coopérative Ivolamiarina



L'assemblée générale représente l'organe principal de décision, elle regroupe 25 associations de base et des personnes physiques résidant au sein de la commune.

Le conseil d'administration, élu en assemblée générale, prépare et exécute dans la majeure partie des cas les activités menées au sein de la coopérative. Les diverses commissions statutaires créées au sein de cette structure, ou créées suivant les besoins de fonctionnement de la coopérative, sont présidées chacune par des membres du conseil.

La commercialisation d'intrants agricoles, la production et la transformation du jatropha en bougie, la collecte et l'exportation de riz figurent parmi les principales activités actuelles de la coopérative. Récemment, elle a acquis une décortiqueuse, et l'installation/utilisation de cette machine est prévue pour bientôt. La mise en marche de cette décortiqueuse sera complétée par la collecte, le stockage et l'usinage de paddy à commercialiser localement.

Dans la pratique, les producteurs vendent le paddy pour les besoins monétaires des ménages à des moments précis ; ces périodes ont lieu particulièrement à la période de récolte qui coïncide avec la fête de l'indépendance, et l'exécution des principaux travaux de préparation du sol sur les rizières vers la fin du mois de juin et les mois d'octobre/novembre de chaque année.

Entre le mois de juin et le mois d'octobre, les producteurs qui disposent de magasin de stockage retiennent leur paddy non seulement en prévision de la disponibilité monétaire pour les travaux

des rizières mais surtout dans l'espoir d'obtenir un meilleur prix lors de la vente en novembre. En effet, le cours du paddy sur le marché local évolue suivant sa disponibilité (offre) : pendant le début de la collecte vers la deuxième quinzaine de mai, le prix est assez moyen, pour descendre à un niveau assez bas vers le mois de juin. Un progrès est enregistré sur l'ensemble du mois de juillet pour parvenir à une certaine stagnation du mois d'août et septembre. Une nouvelle hausse s'observe vers le mois d'octobre et le prix atteint le niveau presque maximum au mois de novembre/décembre. L'évolution n'est plus très significative de décembre à avril, période de préparation de la nouvelle récolte.

En matière de crédit, les IMF accordent en général deux types de prêts aux producteurs ruraux : le prêt pour la production et le prêt pour le stockage.

Afin de pouvoir bénéficier d'un prix favorable, tout en disposant de trésorerie pour les besoins familiaux, certains producteurs, en proportion variable selon les AUE, contractent des emprunts de stockage, auprès des institutions financières classiques telles la BOA ou les institutions de microfinance comme l'OTIV et/ou la CECAM. Ces institutions financières octroient des prêts aux producteurs suivant un quantum fixé annuellement pour les GCV. Pour la campagne 2008/2009 ce quantum a été établi à 400 Ar/kg.

Les institutions financières exigent aux emprunteurs en premier lieu, la disponibilité de magasin en dur. Cette condition n'est pas toujours remplie par beaucoup de producteurs ainsi sont-ils parfois obligés de demander des espaces auprès de leurs voisins ou des membres de leurs familles pour stocker le paddy en garantie des prêts. Les magasins des certains producteurs peuvent ainsi loger le stock de 2 ou 3 familles au maximum. Ces magasins sont fermés avec deux clefs différentes dont l'une est retenue par les propriétaires des stocks et la deuxième par les institutions financières. Le magasinage auprès des voisins ou des membres de familles arrange les emprunteurs du fait de la proximité du stock et de la relative confiance accordée au détenteur de clef. Les institutions financières n'autorisent le déstockage du paddy que lorsque les prêts sont remboursés. Cette condition n'est pourtant possible que si le producteur trouve un acheteur qui peut assurer le remboursement avant l'ouverture des magasins. Les producteurs notent aussi que l'intérêt prélevé sur les prêts correspond toujours à celui calculé aux échéances contractuelles, soit 5 mois pour le cas des GCV, même si le déstockage survient avant les termes. Les conditions prescrites par les institutions financières ne conviennent pas toujours aux producteurs mais ils sont contraints de s'y conformer devant les besoins monétaires pendant la période d'attente du meilleur cours du paddy.

Pour un stockage collectif en vue des emprunts, la question de confiance et celle de la responsabilité sur le stock constitué, sont évoquées comme étant les paramètres à considérer en priorité par les producteurs. Ces paramètres sont cependant négligés pour les redevances collectées par les AUE. En effet, d'une part les producteurs ne se considèrent plus comme propriétaires du paddy et ne sentent plus ainsi le besoin de sécuriser son bien, d'autre part ils se sentent dégagés des obligations envers la communauté et délaissent complètement la responsabilité aux membres de bureau.

Pour le cas de la Coopérative Ivolamiarina, une minorité des membres collabore avec la BOA locale aussi bien pour les prêts à la production que pour les prêts au stockage. L'OTIV et la CECAM sont présentes à Amparafaravola et l'utilisation du service de ces institutions est courante pour la plupart des membres surtout pour le crédit GCV. Pour le stockage de paddy mis en garantie du prêt, les producteurs sont annuellement obligés d'occuper et de libérer une pièce de la maison familiale.

Le stockage d'une partie de la production des membres participant à l'opération d'exportation de riz, auprès de la coopérative, a permis non seulement de libérer de l'espace pour chaque famille, mais aussi d'obtenir un meilleur revenu : le prix d'achat de paddy aux producteurs et du paddy destiné à l'exportation est largement supérieur à celui appliqué sur le marché local.

- **Les modalités de collecte des redevances d'eau**

Pour toutes les AUE, avant 2006, les redevances sont collectées en espèces auprès des producteurs. Les délégués de village (actuellement les délégués de bloc) viennent encaisser chez les producteurs lorsque le paddy est stocké dans les greniers familiaux. Souvent, les producteurs demandent une échéance pour le paiement, motivant leur requête par l'attente d'un meilleur cours sur le marché avant de vendre et disposer ainsi de ressource monétaire. Ce mode de collecte a connu dans la pratique beaucoup de problèmes du fait que lors de la période de vente au meilleur prix, les besoins financiers de chaque famille sont aussi importants avec les travaux de préparation du sol qui se profilent, ainsi le report de paiement est toujours requis. Ces nouvelles demandes de report relèvent soit de l'insuffisance effective de trésorerie soit de la mauvaise foi. A signaler particulièrement toutefois que l'AUE d'Andranomangatsiaka a collecté les redevances en espèces sur la campagne 2008/2009 et a obtenu un résultat presque satisfaisant : le nouveau bureau, présidé par un exploitant influent sur le périmètre est à l'origine de ce succès.

L'AUE de la maille 11-12 du périmètre PC15, membre de la FAUR, a recouvré les redevances en nature auprès de ses membres bien avant l'année 2006. Cette AUE n'a presque pas connu de problèmes pour le recouvrement et a servi de référence pour toutes les autres AUE dont celles de la Vallée Marianina. Le résultat obtenu avec la collecte en nature peut être qualifiée de concluant compte tenu de l'amélioration palpable du taux de recouvrement. Trois problèmes majeurs ont été pourtant aperçus après l'application de cette modalité de recouvrement :

- la collecte se réalise au moment du battage et de mise en sacs par les producteurs : plusieurs producteurs peuvent battre le riz sur une même journée et le délégué ne peut pas réaliser la collecte sur l'ensemble des moissonneurs. Le recouvrement ne peut ainsi se faire que lorsque le riz est déjà stocké. Mais parfois, soit le riz est déjà scellé pour les emprunts auprès des institutions financières, soit les producteurs reprennent les motifs d'attente de meilleur cours pour différer le paiement. Les producteurs de bonne foi règlent dans ce cas les redevances en espèces : le cours de paddy sur le marché sert de référence pour ce paiement en espèce.
- La collecte a été effective mais les modalités de transport du lieu de production au lieu de stockage prévu par l'association sont presque toujours improvisées
- Certaines associations ne disposent pas de magasin pour stocker le riz.

Pour la coopérative Ivolamiarina, la collecte de redevances ne s'applique pas mais le paddy est collecté en vue de sa commercialisation. Les producteurs s'engagent par contrat à produire et livrer du paddy suivant les conditions exigées par le client de la coopérative. La coopérative effectue le suivi de la production et assure la collecte et le stockage au moment de la récolte. Ce sont les producteurs qui livrent directement le paddy au magasin désigné par la coopérative. Ces producteurs sont payés, partiellement ou totalement selon les cas, à travers les avances reçues de l'importateur. La coopérative règle en général les producteurs lors de la réalisation effective de l'exportation.

- **Le stockage**



Les associations ne disposant pas de magasin, sont obligées de négocier avec les opérateurs riziers pour le stockage. Les problèmes rencontrés par les AUE, avec ce type de collaboration sont déjà mentionnés sur la demande d'appui de la FAUR et énoncée en introduction. La collaboration de l'association Ambohibary Vonona avec un opérateur résidant dans la zone d'implantation de l'association fait cependant exception, aucun problème n'a été signalé pour la campagne 2008/2009, malgré tout cette association souhaite son indépendance.

D'autres associations, Ambolotara Maromaniry, Bemanjato Mandroso et Ambohimasina Mahavokatra, ont stocké le paddy dans leurs bureaux respectifs. Certaines activités nécessitant l'utilisation de ces locaux se trouvent ainsi pénalisées. Par ailleurs la capacité de ces locaux reste souvent insuffisante, si bien que ces associations se trouvent obligées de vendre la partie excédant la capacité de stockage au moment où le cours n'est pas encore favorable.

La coopérative possède un magasin d'une capacité de 35 T environ. Avec une collecte de plus de 100 T en 2009, elle a été obligée de louer un local auprès d'un tiers. Cette disposition a été prise non seulement à cause de l'insuffisance de capacité mais aussi suite à l'obligation de séparer le stock de paddy. En effet la production biologique a été sollicitée par le partenaire commercial de la coopérative et le stock de paddy biologique n'a pas été mélangé avec le stock de paddy conventionnel. L'évolution quantitative de la collecte est ainsi combinée avec l'amélioration de la qualité au niveau de la production et du stockage.

A noter que le paddy ainsi stocké par la coopérative fait partie de la portion commercialisée annuellement par les membres participant à l'opération riz rose et sans impact sur le niveau de consommation des producteurs.

- **Redevances et commercialisation de paddy**

La collecte et la vente de paddy/redevances par les AUE se présente apparemment comme une activité commerciale, une activité non prévue dans les textes réglementaires en vigueur régissant ce type d'association. Par contre ces associations prévoient en général dans leur statut la possibilité de réaliser des levées de fonds parmi ses ressources financières.

L'activité commerciale, par définition, consiste à acheter et revendre des biens ou des services, avec ou sans réalisation de bénéfice.

La collecte de redevances en paddy et sa vente ne représente ainsi par définition, une activité commerciale dans le sens que les associations n'achètent pas le paddy et ne raisonnent pas en

termes de bénéfice. A cet effet, la collecte et la vente de paddy par les AUE se conforment aux lois, et aucune modification de leur statut ne serait encore nécessaire actuellement.

Les associations disposant de solde de trésorerie en fin de campagne, et envisageant d'acheter les produits de leurs membres en dehors de la collecte de redevances, s'exposent toutefois au risque de verser dans l'illégalité sans la modification préalable de leur statut. La transformation de ces AUE en coopérative serait la disposition la plus adaptée. La plupart des producteurs se méfie cependant dès que le mot « coopérative » est prononcé, les expériences des années antérieures avec ce type d'institution ont connu des échecs mémorables. L'initiation de cette notion de coopérative serait ainsi à mener de façon progressive et échelonnée sur un moyen ou long termes.

- **Impacts attendus de la mise en place des magasins GCV**

- *Sur la situation financière des associations*

Avec un taux de recouvrement en nette progression, suite à la collecte de redevances d'eau en nature, toutes les AUE ont pu régler leur participation auprès de la FAUR pour l'année 2009, sans que certaines d'entre elles aient pu toutefois solder leurs arriérés de l'année 2008. La disponibilité de reliquat de trésorerie en fin de campagne démontre cependant le profit réalisé par certaines AUE, à travers la collecte des redevances en nature et son stockage.

La quantité de paddy prélevée sur les producteurs étant fixée à 185 kg/ha, le produit de la vente du paddy collecté est profitable pour les AUE avec une vente différée. En effet avec un prix de vente de l'ordre de 400 Ar/kg au mois juin, ce prix a atteignait 600 Ar/kg au mois de novembre, soit une évolution de l'ordre de 50% en 5 mois alors que le taux d'intérêt le plus élevé appliqué par les institutions financières ne dépasse pas 3% par mois.

Les AUE bénéficieraient certainement de cet avantage financier si elles contractent ainsi un crédit de stockage, avec les institutions financières et procèdent à la revente différée. En effet la FAUR fixait la participation de chaque AUE à 47.000 Ar/ha, en considérant le cours de paddy du mois de juin.

Les avantages financiers obtenus permettraient aux AUE de satisfaire au mieux les travaux de réhabilitation et de nouveaux aménagements demandés par leurs membres sur leurs périmètres.

- *Sur la vie associative*

La décision de collecter les redevances en nature au niveau des AUE, exigerait la mise en place d'une nouvelle organisation et d'une nouvelle méthode de travail. Certaines associations ont déjà acquis une certaine expérience sur les deux dernières campagnes et ont pris certaines dispositions pour améliorer les résultats.

Ces nouvelles dispositions ne permettraient plus à certains membres d'esquiver le paiement des redevances et les inciteraient à suivre au mieux la vie de leur association. L'implication d'une majorité des membres dans la vie associative aurait comme avantage la meilleure diffusion et application des règles établies.

Les responsables des associations ont aussi mentionné que l'absence de salle de réunion inhibe la motivation des membres sur les réunions organisées. D'une part, certains membres disent ne pas supporter les intempéries en plein air et d'autre part, l'intimité lors des prises de parole n'est pas respectée vis-à-vis des passants.

De ce fait, les magasins à créer pourraient aussi servir de salle de réunion ponctuellement et encourager la participation de la majorité des membres aux décisions à prendre.

o *Sur la sécurité alimentaire*

La possibilité d'amélioration des travaux d'aménagements et de maintenance au niveau de chaque parcelle contribuerait certainement à la probabilité d'extension de superficies rizicultivables (redevables) et partant de la disponibilité d'excédent de production commercialisable sur le marché local.

L'ensemble de la zone du Lac Alaotra est excédentaire en riz, ainsi le riz vendu par les producteurs emprunte le circuit de commercialisation au niveau national. La construction de magasin permettant un stockage local du paddy à écouler pendant la période de soudure, améliorerait la couverture des besoins de consommation annuels en riz sur le plan national.

Certes, le stock pouvant être détenu par les membres des AUE de la Vallée Marianina et de la coopérative peut être minime, comparé au besoin régional ou national, mais le profit perçu par les membres de ces associations pourrait inciter les autres producteurs de la région à adopter un schéma de vente identique.

o *Sur le revenu des producteurs*

La semi-régulation de la vente de riz par le stockage suppose une réduction de la quantité de riz mise sur le marché local, régional ou national en période de récolte. Cette relative réduction de l'offre en période de pointe de la collecte stimulerait la concurrence : le prix d'achat au démarrage de la collecte serait relevé et profiterait certainement aux producteurs.

Dans le cas où le système de stockage et de vente différé serait adopté par une grande partie des producteurs du Lac, le prix appliqué durant la campagne de collecte pourrait connaître une faible évolution et les producteurs devraient ainsi pouvoir planifier leur vente.

4.1.4 *Cas du PPRR*

Le PPRR intervient dans 147¹³ Fokontany qui sont répartis dans la Région Analanjirofo (au nord) et la Région Atsinanana (au sud). Son objectif est de réduire la pauvreté rurale par l'accroissement des revenus des producteurs et le renforcement des communautés de base à prendre en charge leur développement.

Les objectifs spécifiques de ce programme portent sur (i) l'amélioration de l'accès des producteurs aux marchés et de la valorisation des produits (dans le cadre de "pôles de partenariat"), (ii) l'intensification et la diversification de la base productive de manière durables (avec la réalisation de microprojets) et (iii) l'accès à des services financiers adaptés.

Le PPRR se développe autour du concept de pôle et du développement de partenariat qui correspondent à un ensemble d'activités développées sur une zone d'influence homogène ; ces activités sont organisées à partir d'un CAM et structurées sur une base de convention de partenariat économique liant les producteurs regroupés aux opérateurs économiques de la filière.

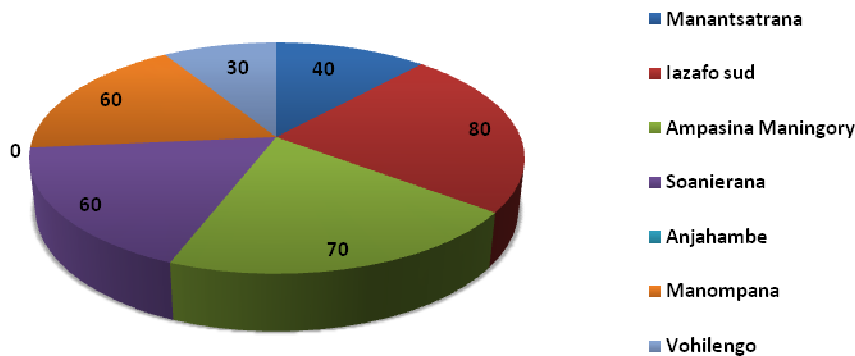
¹³ Dont 86 dans 14 communes rurales de la Région Analanjirofo et 61 dans 11 communes rurales de la Région Atsinanana.



Photo n° 2 : UN ANCIEN GCV (Photo fabien)

D'après la situation des GCV et magasins de stockage arrêtée au 31/10/2010, la zone d'intervention du PPRR dispose de 14 GCV et magasins de stockage (dont 5 de capacité 10 tonnes, 8 de 50 tonnes et 1 de 100 tonnes), soit une capacité totale de 340 t répartie comme le montre la figure ci- après :

Figure 12: Répartition de la capacité de stockage des GCV et magasins par Pôle PPRR



Source : Rapport PPRR

En matière de stockage des produits, le document de base du programme PPRR stipule que plusieurs types de CAM ont pu être identifiés et que le CAM de type C¹⁴ est « un point de collecte et de stockage communautaire du paddy (éventuellement assortis d'un équipement de décorticage), fonctionnant sur le mode de grenier communautaire villageois ; de tels dispositifs sont particulièrement utiles dans la mesure où, dans les zones chroniquement déficitaires, les producteurs ont tendance à vendre leur production à la récolte (par besoin monétaire) puis à racheter le riz, à des prix atteignant le double du prix de vente initial, en période de soudure ». La revue à mi-parcours du programme a prévu le financement de la construction de 25 GCV et que l'utilisation de ces GCV par les producteurs locaux permettrait le couplage avec les caisses locales du réseau OTIV pour la mise en place de crédits- soudures¹⁵. Le projet finance également le renforcement des capacités des utilisateurs des GCV ainsi que de leurs comités de gestion. Cela prouve que le PARECAM n'est en fait qu'un prolongement sinon un complément du PPRR dans le domaine du stockage et de commercialisation des produits agricoles.

La première expérience en exploitation de GCV avec la collaboration PPRR-OTIV remonte en 2007 dans le pôle d'Iazafo sud – commune rurale de Maromitety la production et la commercialisation du riz prédomine. Nonobstant la récente expérience du Projet PPRR dans la pratique de ce système de stockage, on peut dire que cette activité se développe assez vite, particulièrement dans la Région Analanjirofo qui a accueilli la première phase du Programme.

¹⁴ Cf. Rapport de pré-évaluation du PPRR - Volume1- rapport principal – page33.

¹⁵ Les producteurs stockent leur production au moment de la récolte lorsque les prix des différentes spéculations sont les plus bas, prennent un crédit pour couvrir les charges relatives au ménage ou d'autres activités sur la base des quantités stockées, cèdent leur stock lorsque les cours sont plus haut et remboursent leur crédit à l'OTIV.

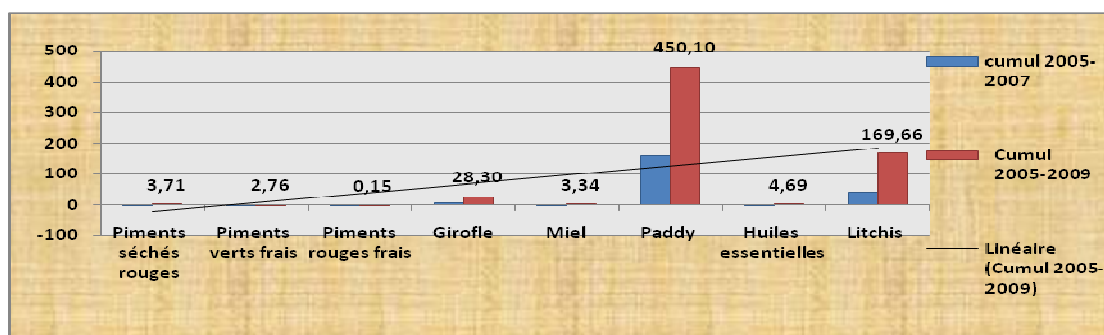
- *La commercialisation des produits agricoles*

La stratégie de base du PPRR en matière de commercialisation est la recherche d'une amélioration de l'accès des petits producteurs et de la valorisation de leurs produits, notamment par la restauration des liens entre producteurs regroupés et opérateurs économiques, à travers de partenariats d'intérêt mutuel pour les deux parties. Dans cette stratégie, les CAM ne sont pas considérés comme un but en soi, mais comme un élément structurant des pôles permettant d'améliorer la mise en marché des produits et/ou le regroupement de la production nécessaire à l'établissement de partenariats avec des opérateurs. La zone d'intervention du PPRR dispose actuellement de 15 CAM, à raison de un CAM par pôle.

Les CAM ont été créés pour améliorer les échanges et la commercialisation des produits agricoles des différents pôles. Selon l'enquête, 35,3% des produits agricoles commercialisés transitent aux CAM. Les faibles performances des CAM à travers leurs faibles capacités de stockage et le financement de la commercialisation demeurent les goulots d'étranglement pour le développement de partenariats commerciaux.

L'évolution des quantités des produits collectées et vendues se présente comme suit :

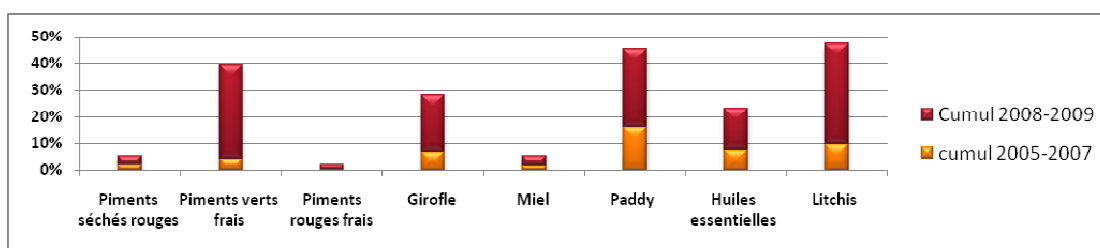
Figure 13: *Évolution des cumuls des quantités des produits collectées et vendues par les CAM et les unions des OP pour la période de 2005-2009.*



Source : *Tableau de bord RSE/UGP/PPRR*

Les taux de réalisation par produit se présentent comme le montre le graphique ci-après :

Figure 14: *Taux de réalisation par rapport aux objectifs par produit (2005-2009)*



Source : *Tableau de bord RSE/UGP/PPRR*

Les tableaux ci-dessus montrent que seuls le paddy et le litchi collectés enregistrent des augmentations significatives depuis le démarrage du programme tant dans le temps que par rapport aux objectifs fixés par programme. La totalité du paddy est destinée aux marchés nationaux (Toamasina, Antananarivo) et que les capacités maximales de collecte des CAM en paddy/riz sont jusqu'ici de 130 tonnes par campagne. Cependant, il apparaît que la constitution d'un stock préalable pour accéder au crédit est assez lente car la plupart des CAM n'atteint pas 10 tonnes, soit l'équivalent de Ar 4 millions, alors que le montant de fonds de crédit moyen demandé par CAM auprès de l'OTIV est de Ar 200 millions.

La quasi- totalité des litchis collectés est destinée pour l’exportation, particulièrement vers l’Europe.

- *Les partenariats*

Les partenariats sont considérés comme des moyens adéquats pour développer certaines des actions, particulièrement celles concernant des produits d’exportation pour lesquels un partenariat permet le suivi de la qualité et de la traçabilité des produits. Les partenariats visent à rationaliser les circuits commerciaux, à sécuriser les transactions, à maximiser les prix payés au producteur tout en permettant à l’opérateur d’obtenir le produit souhaité par le marché et à favoriser la connaissance des exigences du marché par les producteurs et la diffusion du savoir-faire technique pour les satisfaire. Les formes de partenariat varient selon les exigences des filières et les degrés d’implication des acteurs concernés (producteurs, opérateurs économiques). En effet, il y a les partenariats commerciaux qui font l’objet de contractualisation entre les producteurs et les opérateurs économiques d’une part, et les partenariats stratégiques qui incluent généralement les différents partenaires d’appui dans le cadre de l’assistance technique.

- *Evolution des prix*

Si l'on regarde l'écart entre le prix de vente du paddy à la récolte et le prix d'acquisition en période de soudure au niveau des pôles, on constate que l'écart est très élevé, car il atteint jusqu'à 71% pour IAZAFO et 64% pour MANINGORY en 2005. En 2010, avec la mise en place des GCV, cet écart est réduit à 47 % à Iazafo et 60 % à Maningory.

Tableau n°2 : *Ecart entre les prix du paddy à la récolte et les prix du paddy à la période de soudure dans la zone PPRR*

	Prix de vente (Ar/kg)	Prix d’acquisition soudure (Ar/kg)	Prix d’acquisition – prix de vente à la récolte	% Ecart
2005	391 à 438	669 à 719	278 à 281	71% à 64%
2010	400 à 500	588 à 700	188 à 300	47% à 60%

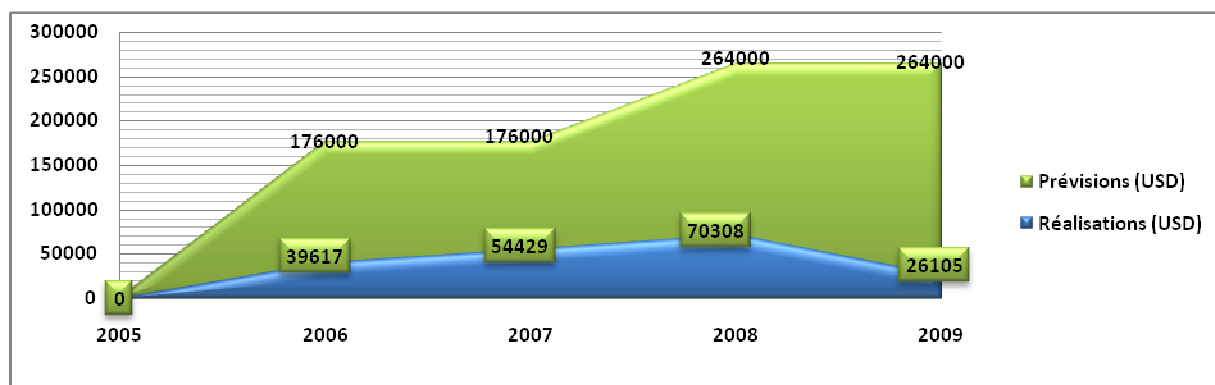
Sources : *Baseline ECR 2007, SPROGES*

- *Evolution des chiffres d’affaires des CAM*

A partir de 2009, le PPRR a lancé des opérations stratégiques (maïs, riz, grenadille, litchi) et non stratégiques (baie rose, curcuma, cannelle tuyau) pour améliorer les performances des CAM, voire du PPPR. Les appuis aux actions post- récolte comme la recherche des partenaires, la consolidation des structures gestionnaires des CAM, sont renforcés.

Le graphique ci-dessus montre que les réorientations entamées dans le domaine de la production et de recherche de débouchés n’ont pas encore porté leurs fruits.

Figure 15: Évolution des chiffres d'affaires totaux des CAM pour le période de 2005 -2009.



Source : Tableau de bord RSE/UGP/PPRR

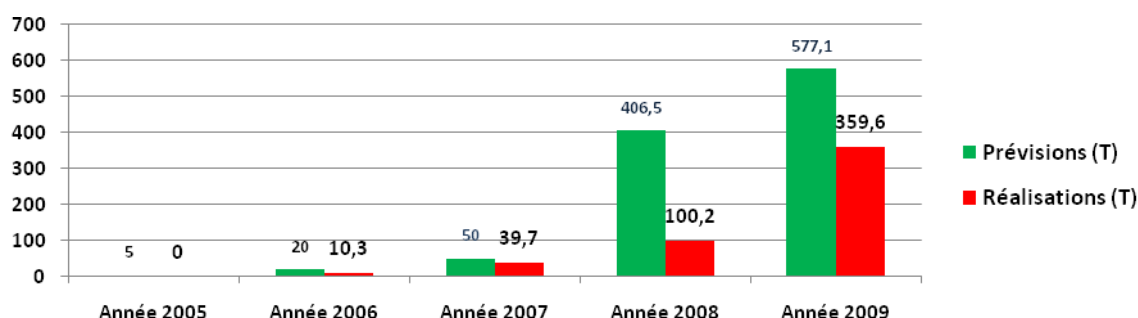
- *Le développement de partenariats*

En vue de renforcer les partenariats, les activités du programme sont orientées principalement vers des produits stratégiques et l'exploration des nouveaux produits. C'est ainsi que les partenariats ci- après se développent :

- Pour le litchi : la mise en œuvre de l'opération litchi en partenariat avec 8 groupes d'exportateurs,
- Pour le maïs : négociations avec les firmes LFL, TAF et SABMA sur les ventes de plus de 8000 tonnes de produit,
- Pour le paddy : Contacts entre la confédération des CAM et les grossistes de Toamasina pour la vente de 3000 tonnes de riz,
- Pour le Grenadille : négociation avec la société Faly Export sur la commercialisation de 180T de fruits frais.
- Pour des produits divers : développement des contacts avec les sociétés Agrico et SHERRIT pour la commercialisation des fruits divers et avec Manaode pour 80 tonnes de sucre biologique ainsi que la poursuite des contrats en commerce équitable.

L'évolution des réalisations en matière de partenariats commerciaux se présente comme ci-dessous :

Figure 16: Evolution des quantités des produits vendus dans des cadres de partenariats

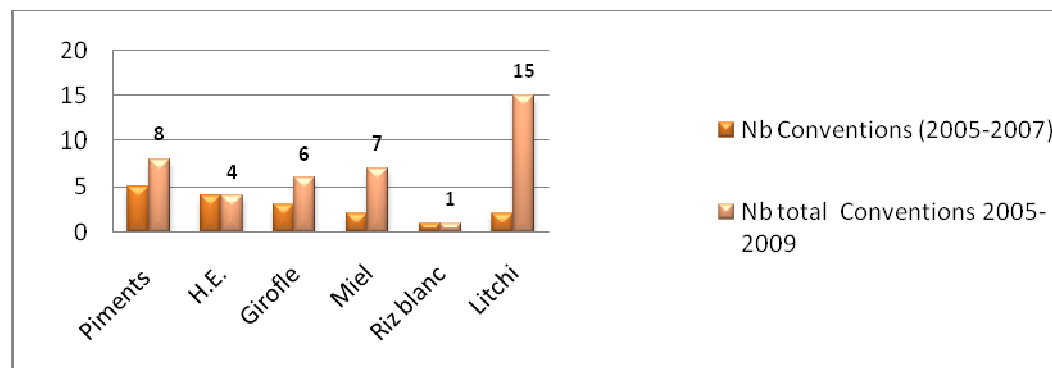


Source : Rapport RCOM/UGP/PPRR- Octobre 2010

Les réalisations ci-dessus sont obtenues principalement à travers les expéditions du litchi (99T et 357T en 2008 et 2009) avec 6 conventions exécutées.

En termes de nombre de conventions/contrats, pour le piment le girofle, le miel et le litchi, il y eut une augmentation nette du nombre de contrat. Pour les huiles essentielles et le riz blanc, on note une stagnation.

Figure 17: Évolution du nombre de conventions par produit de 2005 à 2009



Source : Rapport RCOM/UGP/PPRR- Octobre 2010

Ces résultats sont obtenus grâce au processus de labellisation et de certification développé en vue de l'obtention de label commerce équitable et de certification Eurepgap où les démarches ainsi engagées ont abouti aux expéditions de 120 tonnes de litchi labellisé RTM vers l'Italie en 2006 et 200 tonnes de litchis certifiés Eurepgap en 2007 avec la collaboration des sociétés FALY Export et Ravinala. En 2008, l'identification des partenaires et leur mise en relation avec des OP ainsi que l'appui aux OP dans le processus d'obtention de la certification FLO. Depuis 2009, l'AVSF joue pleinement le rôle d'opérateurs d'appui du PPRR en matière de commerce équitable. Les appuis portent sur la vanille, le litchi et la baie rose. Les quantités de litchi commercialisées avec l'appui de cette ONG représentent environ 80% du volume total de litchi vendu aux opérateurs partenaires du Programme. Les résultats de 2009 ont donné 294 tonnes de litchi frais conventionnel et 34 tonnes de litchi pulpe biologique (pour la transformation). L'extension des appuis à des nouvelles OP a abouti à la certification de 4 coopératives/CAM en commerce équitable de FLO. Les activités d'appui pour la certification se poursuivent, du moins afin de diversifier les produits notamment la production d'huiles essentielles bio. Malheureusement, la diversification des acheteurs européens n'a pas progressé pour le litchi en raison de la crise économique.

En somme, les réalisations enregistrées par les CAM durant les 3 dernières années (2008-2010) ont accusé une nette amélioration avec :

- 24 conventions commerciales honorées (sur 41 conclues),
- 460 tonnes de produits vendues sur convention pour 574 tonnes réalisées, soit 80% ;
- Ar 358 millions de Chiffres d'affaire sur 529 millions pour l'ensemble, soit 68%.

Néanmoins, les constats ci-après méritent d'être pris en considération :

- Les surplus de production commercialisable/exportable est encore faible,
- La commercialisation des produits agricoles est encore nettement dominée par le système traditionnel,
- La proportion des producteurs qui vendent aux associations, y compris les coopératives gestionnaires des CAM, demeure très faible (6,6%).

A partir de 2009, des stratégies opérationnelles visant à développer des activités hors CAM sont mis progressivement en œuvre afin d'améliorer les réalisations du PPRR. C'est ainsi que le PPRR a lancé des opérations stratégiques (maïs, riz, grenadille, litchi) et non stratégiques

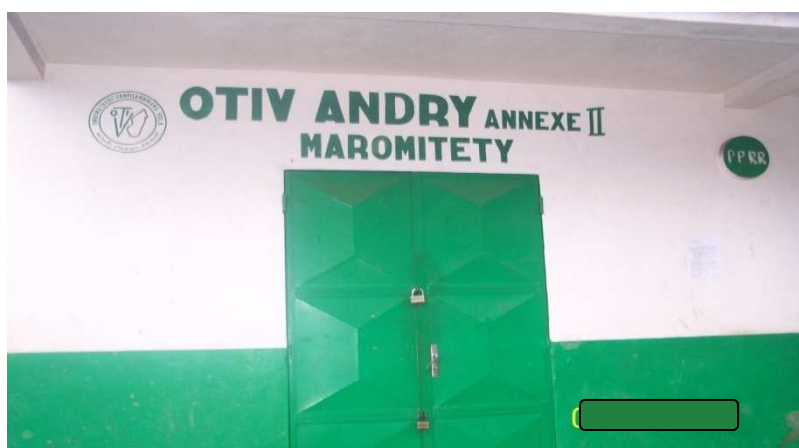
(baie rose, curcuma, cannelle tuyau) en milieu paysan. Les appuis aux actions post- récolte comme la recherche des partenaires, , sont renforcés, outre la consolidation des structures gestionnaires des CAM .

Il existe aussi des créneaux de marchés à l'extérieur identifiés par l'union FANOHANA regroupant 5 OP qui a obtenu le droit d'exportateur de litchi - à travers un arrangement avec SCRIMAD- pour la livraison de 40 T en « Fair trade » et 50 T de litchi « GlobalGAP » vers le marché allemand avec des prix garantis au producteur, supérieurs à ceux qui sont pratiqués par le système classique. Un contrat de 500 Kg de vanille Ethicable a été également conclu. En fonction des résultats de 2010, les objectifs de 2011 seraient portés à 180 T de litchi bio et GlobalGap et à 5T de vanille préparée.

Par ailleurs, le PPRR collabore avec la société Manaode pour (i) le renforcement de l'Union « PAACO » (OP de 32 membres producteurs) en commerce équitable de canne à sucre, (ii) la réhabilitation d'une unité de transformation, (iii) l'extension de la plantation de canne à sucre et la commercialisation de 30T en 2010 et 120 T en 2011 de sucre bio équitable (double label). Il est à noter que PAACO a déjà une certification bio et la certification commerce équitable a été obtenue au mois de novembre 2010. L'exportation des 30T a été prévue pour le mois de décembre 2010.

- *Financement des activités en liaison avec l'OTIV*

En matière de financement rural, l'approche adoptée par le Programme PPRR repose sur 3 grandes stratégies dont (i) rendre les services financiers accessibles en terme de proximité et de gamme de produits offerts à l'ensemble des ménages ruraux et plus spécifiquement aux plus vulnérables, (ii) faire lever les contraintes des IMF afin de permettre à ces dernières d'atteindre, voire satisfaire le maximum de bénéficiaires, et (iii) intervenir à la structuration du secteur de la microfinance par un appui à l'Association Professionnelle des Institutions Financières Mutualistes (APIFM). C'est l'OTIV qui est l'IMF recrutée pour offrir les services financiers de base aux producteurs dans les pôles de développement choisis. Le crédit pour le stockage et les fonds de roulement pour les unions ou les coopératives agricoles figurent parmi les crédits offerts.



Le PPRR a appuyé les constructions de 3 Bâtiments pour Points de service de Microfinance (OTIV) à Maromitety, à Manompana et à Mahanoro et deux autres extensions ont été effectuées (Ampasina Maningory et Soanierana Ivongo).

5 points de services sont déjà fonctionnels avant l'intervention du PPRR. Deux ont été créés au cours du programme,

notamment ceux de Maromitety et de Manompana : respectivement le 05/04/07 et 19/04/10 (Ampasina) en 2006. L'objectif a été d'optimiser le nombre d'IMF présentes dans les pôles pour faciliter l'accessibilité aux institutions des petits producteurs. La mise en place de deux IMF par pôle aurait été un objectif afin de mieux rapprocher les paysans compte tenu des distances.

- *Différents types de produits financiers*

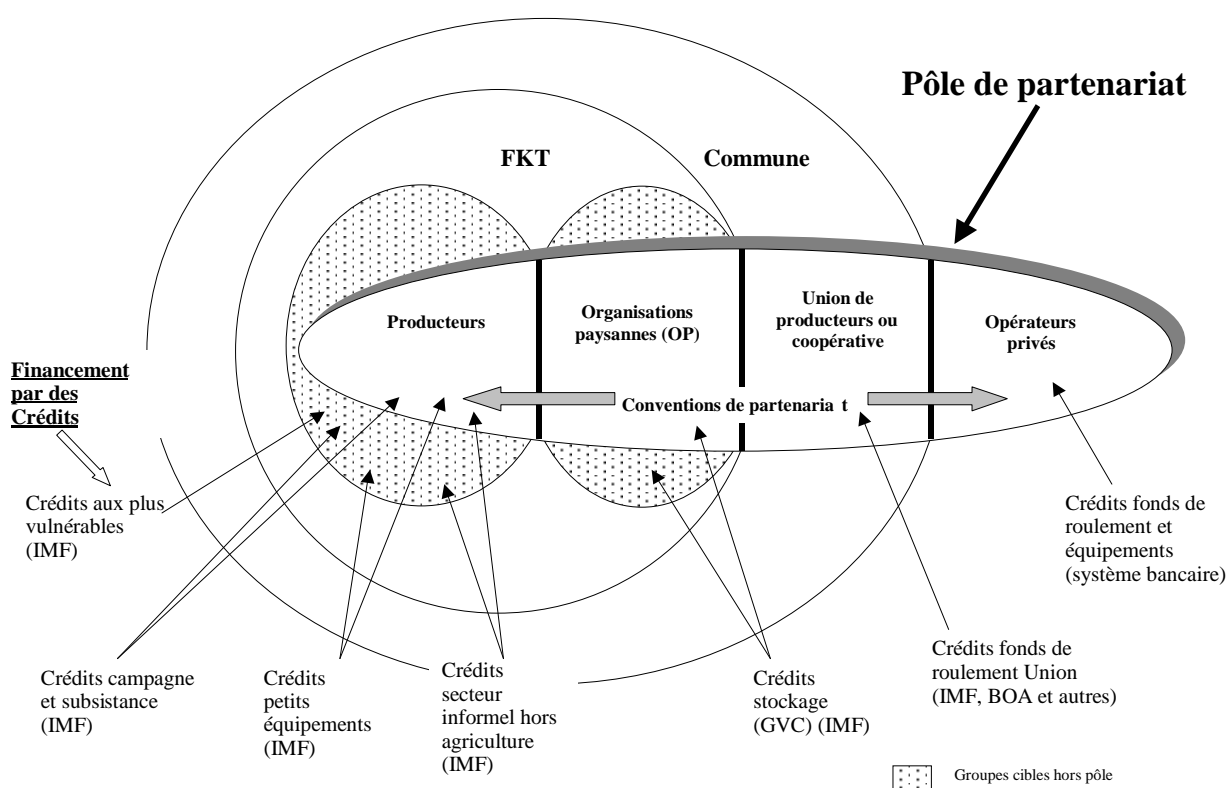
Le programme propose une série de produits dont Les 4 premiers constituant le crédit agricole regroupant les « crédits spécifiques » qui sont destinés à accompagner la production et la commercialisation des produits dont :

- le crédit de campagne et de subsistance (CCS)
- le crédit d'équipement et de matériels agricoles (CEM)
- le crédit stockage ou GCV ;
- le crédit aux CAM

le crédit aux groupes les plus vulnérables.

Figure 18: Approche PPRR en matière de finance rurale

Investissements et services financiers



Le montant de crédit destiné à des fins de production passe de 2006 à 2010, de 25 millions à 236 millions d'Ar, soit respectivement de 8% à 35%. Le nombre de crédit de production octroyé est passé de 2006 à 2010, de 22% à 59% du total des crédits octroyés.

De 2006 à fin 2008, l'encours d'épargne a évolué à la hausse, proportionnellement à l'encours de crédit, pour la constitution d'épargne obligatoire en guise de garantie. Mais l'on assiste aussi à l'augmentation de la capacité d'épargne des membres. En 2009, les membres épargnent plus (épargnes volontaires) qu'ils ne prêtent. En 2010, l'on assiste à une reprise de la situation, c'est-à-dire que le membre cède de plus en plus d'épargnes volontaires en épargnes obligatoires, en contrepartie d'un recours à de plus de crédit, tant en volume qu'en nombre.

Tableau 3: Evolution de l'épargne et de crédit dans le cadre du PPRR

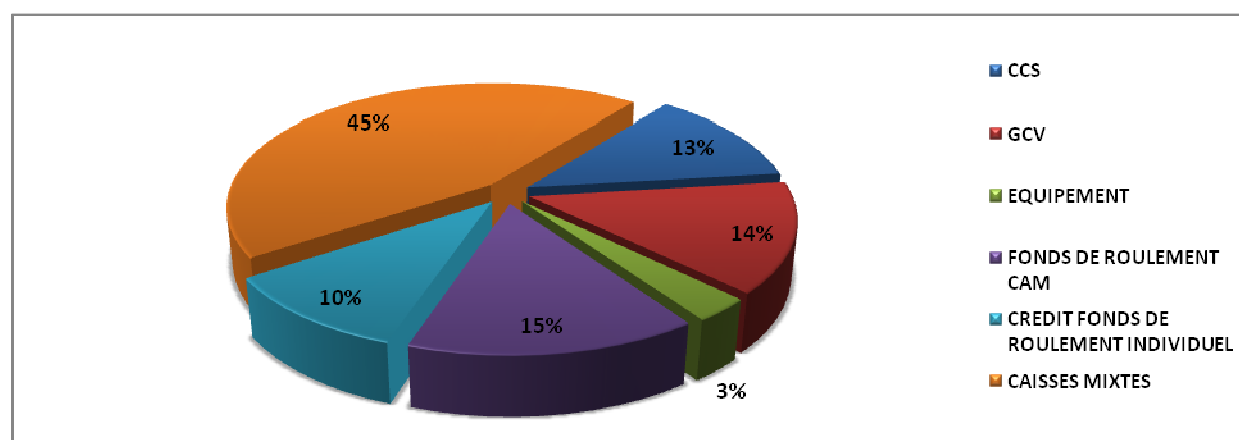
Indicateurs	Décembre 2006	Décembre 2007	Décembre 2008	Décembre 2009	Décembre 2010
Encours de crédit	302 662 996	542 269 889	630 654 546	505 529 000	669 984 900
Encours d'épargne	793 211 033	1080477 085	1084 091 317	1817 000 000	1842942 250
Taux de conversion ¹⁶ de l'épargne en crédit(en%)	38%	50%	58%	28%	36%

Source : Extrait du tableau « Evolution du crédit agricole rural »PPRR /2010

En perspective, l'on s'attend à une tendance à la hausse du recours au crédit ainsi que de l'épargne obligatoire, au détriment de l'épargne volontaire.

Selon la situation de crédit PPRR par produit au mois d'octobre 2010, la répartition des crédits octroyés par l'OTIV se présente comme ci- après :

Figure 19: Répartition des crédits octroyés par l'OTIV en 2010



Source : Situation de crédit au mois d'octobre 2010- Rapport du Département Finance rurale / UGP/PPRR.

• **Crédit GCV**

Le crédit destiné au financement de l'opération de stockage des produits agricoles est dénommé « CREDIT GCV » dont la part représente 14%¹⁷ de l'ensemble des crédits¹⁸ octroyés en 2010.

Par ailleurs,; l'OTIV finance aussi le stockage individuel¹⁹ quand les conditions idoines sont remplies²⁰ et que les deux parties s'accordent à respecter le principe de warrantage des produits. Toutefois, le GCV s'appliquent généralement aux organisations des petits producteurs.

Le taux de fréquentation des GCV existants varie d'un pôle à un autre; selon les informations recueillies auprès du PPRR, les taux de remplissage des GCV opérationnels varient de 59% en 2008 à 68% en 2009 ; mais il existe aussi des cas de surexploitation²¹. D'après les enquêtes, le faible taux de remplissage est lié à la capacité de production des paysans et au manque de sensibilisation des producteurs par rapport à leur réticence vis-à-vis des IMF notamment durant la période de la première phase de la mise en œuvre du programme PPRR. Dans tous les cas, le concept de GCV en tant qu'élément important de sécurisation alimentaire dans la zone est déjà appropriée par tous les acteurs locaux (producteurs, opérateurs économiques).

¹⁶ Le taux de conversion de l'épargne en crédit indique la proportion d'épargne ayant servi de garantie par rapport à l'épargne totale, d'où, par analogie, la proportion d'épargne forcée par rapport à l'épargne volontaire.

¹⁷ L'objectif à terme du PPRR est de 18% et le niveau atteint en 2007 était de 9%.

¹⁸ D'un montant de Ar 125 000000 sur Ar 879 128 061

¹⁹ Qu'on pourrait aussi dénommer Grenier individuel villageois (GIV)

²⁰ Quantité de produits significative, sécurité assurée, warrantage faisable

²¹ Cas de GCV de Manantsatrana en 2010 : 127T de paddy stockés dans un local de capacité 50T).

Selon le rapport de l'UGP/PPRR, le nombre de crédits GCV octroyés depuis 2 ans évolue très rapidement (de 83 en 2009 à 312 en 2010) malgré quelques imperfections constatées en matière de procédure d'octroi de crédit (retard de déblocage de crédit autorisé, conditions de remboursement de crédit pour le cas de déstockage précoce, taux d'intérêt négociable, etc.).

Les principales préoccupations actuelles du PPRR résident en la rentabilisation de ces investissements à travers le renforcement des capacités des bénéficiaires ainsi que la mise en place des stratégies avantageuses en vue de pérenniser les acquis selon une démarche de désengagement progressif, étant donné que le programme sera clôturé vers la fin de l'année 2012.

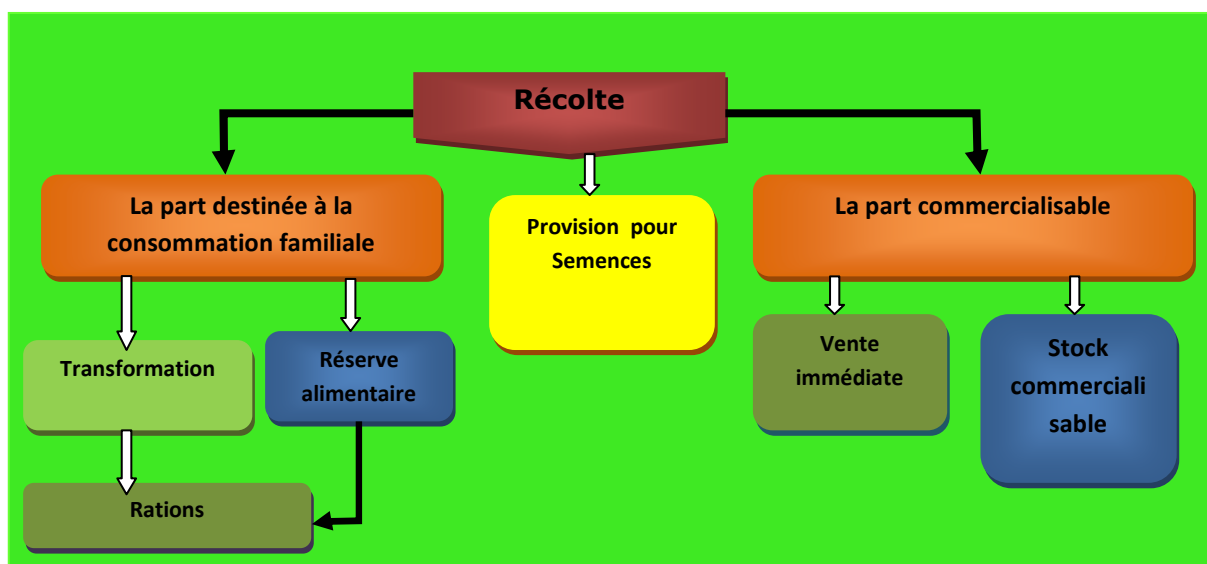
4.2 Autres approches et expériences

4.2.1 Pratiques paysannes

- Généralités

Normalement, la plupart des produits vivriers suivent les itinéraires ci-après :

Figure 20: Schéma de répartition des produits vivriers



Le schéma ci-dessus montre 3 destinations des produits vivriers : la part destinée à la consommation familiale, la provision de semences et la part de production à commercialiser. Dans la gestion des récoltes, chaque itinéraire requiert un système de stockage pour pouvoir réduire au maximum les pertes post-récoltes et/ou de valoriser la part de production commercialisable. Ainsi, le producteur a besoin de grenier ou de magasin de stockage pour (i) stocker la réserve alimentaire qui doit faire l'objet de prélèvements périodiques, (ii) garder la provision pour semences jusqu'au début de la prochaine saison culturale et stocker la part de production à commercialiser autant que possible jusqu'à la période de soudure selon la possibilité du producteur. Le volume de produit stockable varie en fonction de la taille de l'exploitation et du ménage et surtout du bassin de production. Ce volume du produit stockable peut aller de quelques sacs à plusieurs tonnes de produit par ménage.

- Différents types de greniers villageois traditionnels

Les paysans recourent alors à différents types de greniers selon leurs possibilités respectives et/ou leurs préférences. Les greniers peuvent alors être individuels/familiaux ou communautaires en fonction de la disponibilité des infrastructures de stockage et/ou du degré d'affinité ou de confiance entre les producteurs résidents dans la même localité. Ces greniers

peuvent aussi avoir différents aspects selon les terroirs (coutumes ancestrales, raison de sécurité, facilité de gestion des stocks, proximité des voies de desserte, etc.).

Sur les Hauts plateaux, le paysan transforme généralement une partie de son domicile (espace aménagé avec des tissus propylènes ou des nattes assemblées dans une salle ou une chambre entière) pour servir de grenier.

Au cas où la sécurité est assurée dans le village, certains paysans stockent leurs produits (généralement du paddy) dans des petites cases érigées à l'extérieur des maisons d'habitation. Ces cases servent souvent de greniers communs appartenant à des ménages voisins ou à des familles proches. Dans quelques villages de la Région Bongolava (Moyen ouest), particulièrement dans les zones à risques où les voleurs de zébus ont la mauvaise manie de brûler des cases, voire des villages, les greniers sont entièrement enveloppés par des couches de terre constituées essentiellement d'argile pouvant résister contre les incendies.

Dans les zones forestières, notamment le long du littoral est, les greniers villageois sont installés sur pilotis afin de les préserver contre les intempéries et les ennemies des denrées stockées (rats, autres prédateurs).

Dans le sud du pays, les paysans (Bara et Antandroy) étalent les épis de maïs sur le toit ou le suspend à la partie latérale basse de la toiture de la case d'habitation accessible au rayon du soleil. Ils laissent le produit en quasi-permanence sur ces endroits en attendant le battage malgré les intempéries. Ils sont confiants de l'effet du coup de soleil pour les maintenir à sec. Par ailleurs, les épis de maïs destinés aux semences et à la consommation familiale sont suspendus sur des cordes soutenues par 2 piliers conçus pour ce faire dans un endroit à l'intérieur de la case où il y a une circulation de fumée (afin de les protéger contre les insectes nuisibles et l'humidité).

Pour l'oignon, le stockage se fait par étalage du produit sur une grande natte à l'intérieur de la case d'habitation, à découvert ou sous le lit, pendant une durée pouvant aller jusqu'à 2 mois en fonction de l'évolution des prix sur le marché et des besoins du ménage.

Les points communs de tous ces greniers villageois traditionnels suscités sont leurs dimensions restreintes (ne pouvant contenir que quelques sacs de paddy) et leur manque de sécurité notamment en cas de vol, d'incendie ou d'attaque de prédateurs (rats, insectes, etc.) et leurs durées de vie limitées.

- *Stratégies de commercialisation des produits agricoles*

Faute de grenier ou magasin de stockage adéquat, les paysans adoptent des stratégies de stockage et de commercialisation adaptées à leurs conditions de vie et aux contextes locaux. C'est dans cette optique que la plupart des paysans vendent une grande partie de leurs productions à la récolte, souvent à bas prix, au grand bonheur des collecteurs et/ou des boutiquiers villageois, afin de faire face à diverses obligations quotidiennes (remboursement des dettes, achats des produits de première nécessité et des médicaments, etc.).

Dans le bassin du Lac Alaotra, des organisations des producteurs rizicoles négocient avec des opérateurs rizières pour vendre leurs paddy à des prix jugés raisonnables. Cette démarche permet généralement aux producteurs de se libérer des parts de productions commercialisables à la récolte, mais avec paiements différés²².

²² Car les paiements doivent attendre que les prix arrêtés s'alignent avec ceux du marché local. Le délai d'attente peut s'étendre jusqu'à la période de soudure, alors que l'opérateur rizier a le droit d'utiliser le stock dès son entrée dans son magasin.

La pratique du système GCV n'est pas nouvelle à Madagascar, notamment dans les zones qui ont bénéficié des appuis respectifs des différents programmes et projets financés par les bailleurs de fonds, particulièrement le FIDA. Certains observateurs affirment même que Madagascar est leader dans ce type de produit, car les autres expériences dans les autres pays se sont souvent calquées sur ce modèle.

4.2.2 ODR

Le GCV a été initié en 1987 par l'ODR. L'objectif était de permettre aux paysans l'accès au crédit formel (auprès de la BTM) en stockant en commun une partie de leur production pour servir de garantie physique au prêt. C'est donc une forme d'intervention liant l'épargne et le crédit.

Par ailleurs, le crédit GCV vise aussi au développement et à l'intensification des cultures de contre-saison pour mieux rentabiliser les rizières (car tous les agriculteurs du Vakinankaratra sont déficitaires en riz).

Sur le plan opérationnel, une instruction commune définit chaque année les modalités pratiques ainsi que les rôles et engagements de chaque acteur dans le système. Les magasins utilisés peuvent être des magasins spécialement construits pour, ou des locaux existants, c'est-à-dire une pièce de la maison d'habitation. Dans ces magasins, les produits sont stockés dans des sacs à poids réglés et individualisés (avec des numéros et sigles), et selon les techniques d'arrimage conseillés ou appliquées. Le GCV est géré par des organisations paysannes qui sont généralement des regroupements des membres stockeurs. Le magasin est fermé à 2 clefs dont l'une est détenue par la banque.

Le stockage et le déstockage se font toujours en une seule fois au niveau d'un même magasin. Pendant la durée de stockage, des visites périodiques s'imposent pour vérifier l'état des stocks. Le déblocage du crédit se fait sous deux formes dont (i) le déblocage en espèces pour les 60% du crédit au maximum afin de subvenir aux besoins en liquidité, (ii) le déblocage en nature pour les 40% au minimum, pour la mise en place des activités de contre-saison (intrants agricoles).

Le GCV s'avère un système adapté sinon adopté à l'époque car le nombre de magasins est passé de 5 à 512 au bout de six ans (*Voir Graphique4*). Cependant, l'épanouissement du système est quelque fois entravé par des dysfonctionnements comme le retard de déblocage des fonds ainsi que l'insuffisance d'encadrement de crédit au niveau de la banque²³. Face à ces contraintes, des associations paysannes (une vingtaine au départ) s'initient à faire du GCV sans crédit, car l'essentiel est, pour elle, de mettre en sécurité leur récolte²⁴ d'une part, et de s'assurer que tous les membres auront les semences nécessaires pour la prochaine campagne d'autre part.

Les figures ci-après montrent respectivement les évolutions du nombre de GCV, des bénéficiaires de crédit ainsi que les quantités de produits stockés dans le cadre de l'ODR de 1988 à 1995.

²³ Due notamment à l'insuffisance des moyens matériels et humains.

²⁴ Pouvoir se souscrire une assurance vol et incendie et de préserver en commun la récolte contre les ravageurs (rats, insectes).

Figure 21: Evolution des nombres de GCV et Bénéficiaires de crédit GCV/ODR

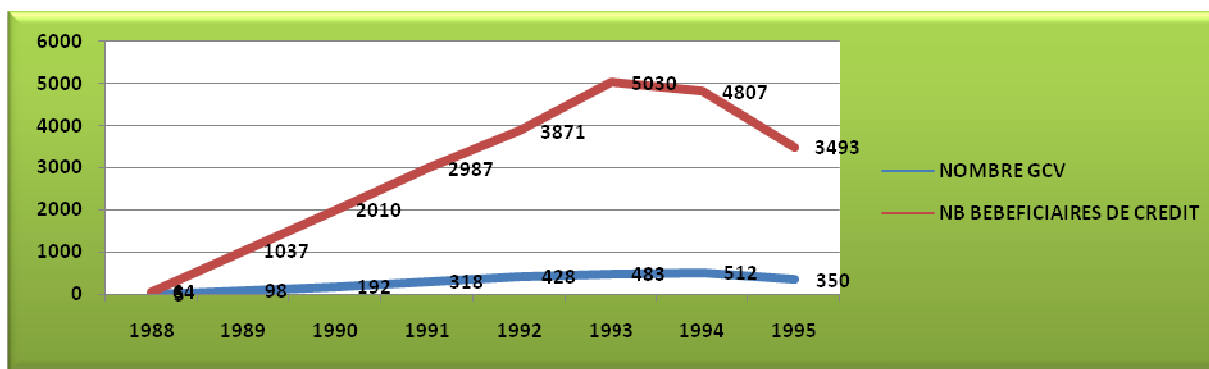
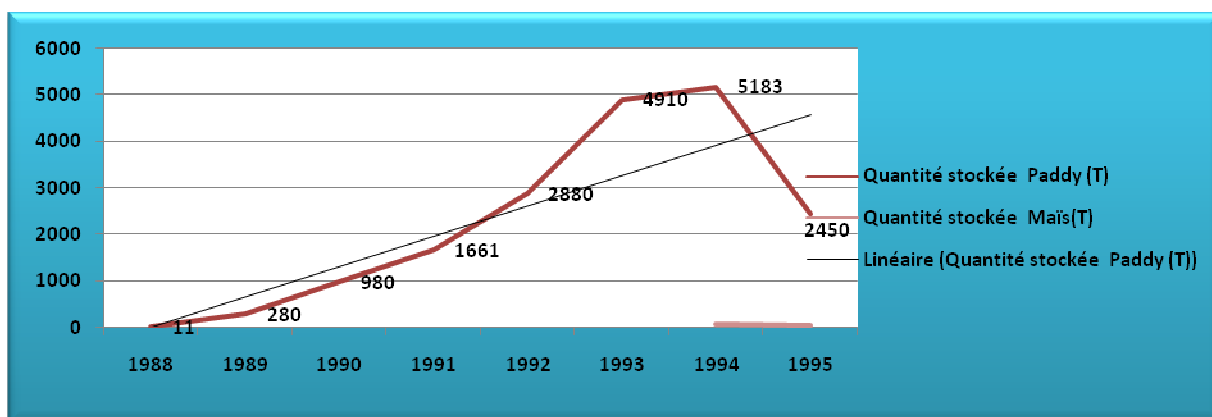


Figure 22: Evolution des quantités de produits stockés



Source : Rapports de l'ODR

4.2.3 PDMO

Le modèle de GCV développé dans le cadre du PDMO dans la zone de Tsiroanomandidy était celui de l'ODR. C'est une stratégie adoptée pour atteindre des objectifs comme:

- Initier les membres du Groupement à une activité communautaire tout en mettant en relief la motivation de la participation active de chacun;
- Valoriser les produits agricoles par le principe d'une bonne gestion des stocks tant technique que financière;
- Atténuer le problème de pénurie en produits de première nécessité, par exemple le riz, pendant la période de soudure.

Les capacités individuelles des greniers varient de 10 à 50 tonnes et les plans de construction ont été conçus de telle sorte qu'un optimum de mesures de protection des denrées à stocker est pris. Il en est de même pour les conditions préalables avant la mise en stockage proprement dite, à savoir le nettoyage et le traitement intérieur du magasin, l'existence des palettes ou bois ronds comme cales des piles.

Plusieurs partenaires entre en jeu sur le plan opérationnel :

- Le service de l'Agriculture par le biais des Agents de Développement Rural (ADR) pour la sensibilisation des groupements des paysans, le recrutement des volontaires, le suivi des produits à stocker ;
- Le service du Génie rural par l'établissement du Plan et du devis de construction du magasin, le suivi des travaux ;

- Le service de la protection des végétaux pour le contrôle de l'état phytosanitaire du grenier, le suivi et le contrôle des produits à stocker, la vérification de la mise en pile des sacs, le contrôle périodique de l'état des stocks ;
- Le groupement des paysans concernés pour la réalisation des différentes activités qui lui incombent en tant que propriétaires des produits et bénéficiaires de l'appui ;
- La BTM pour le financement des avances sur Produits (ASP) ;
- Le PDMO pour le financement des 40% de la construction du grenier sous forme de matériaux inexistantes sur place (tôle, ciment, etc.); à ce titre, le projet a construit une centaine de GCV.

Le produit stocké était seulement le paddy car ni la banque(BTM), ni les Groupements ne sont favorables pour les autres produits.

L'effectif des membres stockeurs varie selon la capacité du magasin et de l'affinité entre les stockeurs. La période de stockage va au maximum du 1^{er} juillet à fin février. Le stockage se fait normalement avant le déblocage du crédit dont le montant ne dépasse pas 75% de la valeur marchande stockée, dénommée « quantum ».

L'évolution des GCV dans le cadre du PDMO peut être présentée comme ci- dessous :

Tableau n°4: Evolution des GCV dans la zone PDMO

Année	1994	1995	1996
Nombre de groupement / Nombre de MPL	07 /1958	33/88	32/208
Paddy stocké (t)	43,4	73,5	231,7
Maïs stocké (t)	5,3	9,2	13,5
Montant ASP (FMG)	19.465.000	29.624.000	95.920.000

Source: Rapports PDMO 1994, 1995, 1996

On peut dire que le modèle GCV/PDMO est l'ancêtre du système GCV dans la Région Bongolava. Après la clôture du PDMO, la plupart, sinon la quasi-totalité, des groupements stockeurs s'intègrent au sein du réseau CECAM Bongolava.

4.2.4 PADANE

La démarche globale du projet consiste à éviter d'éparpiller les ressources. Celles -ci doivent être concentrées dans des villages tout en étant présent sur l'ensemble de la zone d'intervention du Projet. D'autres facteurs entrent aussi en jeu dans la priorisation des actions comme la concentration dans des actions relatives GCV et aux groupements des planteurs préparateurs de vanille autour des OTIV et la facilitation de l'intégration des acteurs agricoles dans les différentes activités appuyées par le Projet ainsi que leur capacité à se regrouper.

Une des exigences du PADANE en matière de stockage GCV est que ces greniers doivent fonctionner en étroite relation avec les AUE là où les périmètres permettent une production suffisante pour les faire fonctionner. Ceci n'exclut cependant pas la possibilité de mettre en place des greniers villageois indépendants dans les villages où des AUE ne sont pas en place.

L'objectif du projet dans le domaine du stockage GCV est d' « Augmenter la capacité de gérer économiquement et techniquement les greniers, dans la sauvegarde des intérêts des membres, le maintien de la qualité des produits et de la limitation des spéculations ».

Les critères de mise en place de GCV sont définis comme ci- après :

Eligibilité : Demande validée par le comité communal, l'existence de (a) surplus stockable de paddy, (b) association pour la gestion du grenier et (c) un plan précis de recouvrement des coûts de fonctionnement et d'entretien ;

Sélection : (a) Production stockable en termes de volume et d'équivalent mois consommation [5 points], (b) distance par rapport à La caisse OTIV la plus proche [3 points], (c) nombre de famille utilisant le centre de stockage [4 points], (d) Accessibilité [2 points] (e) durée de soudure [2 points], (f) motivation locale pour le GCV [3 points].

Le principe consiste à garder un stock de riz dans le village pour la période de soudure, diminuer les pertes à l'entreposage et réduire les fluctuations des prix en cours d'années et à faciliter l'achat du riz à la période de récolte par le grenier. Pour ce faire, l'activité est financée par une ligne de crédit gérée auprès du réseau OTIV.

Les producteurs membres peuvent entreposer la totalité de leur récolte dans le grenier. Une partie est entreposée à titre individuel et demeure la propriété du producteur. Elle est identifiée à son nom. Ce dernier y a accès en tout temps, moyennant le paiement de frais d'entreposage. Ceci devra permettre un meilleur entreposage et une diminution des pertes lors de cette période. L'autre, celle que le producteur veut vendre à la récolte, est achetée par le grenier avec l'aide du crédit OTIV et revendue à l'ensemble de la population en période de soudure avec des prix préférentiels aux membres.

Pour la construction du grenier, la participation des usagers est constituée d'apport en nature (matériaux locaux, main d'œuvre) en plus de terrain. Pour son fonctionnement, ceux-ci paient une cotisation qui sert à faire fonctionner l'association et les profits sur les ventes de riz servent en partie à constituer un fonds de roulement, à payer les intérêts sur le prêt obtenu et les frais de gestion et d'entretien du grenier. Le grenier peut aussi distribuer des ristournes aux membres, en fonction de l'utilisation qu'ils font du grenier.

4.2.5 PHBM

Pour atteindre son objectif global de « contribuer à la réduction de la pauvreté rurale, notamment à travers l'amélioration de la sécurité alimentaire des ménages ruraux en général, et ses objectifs spécifiques de mieux valoriser la production par le soutien à la transformation et à la commercialisation de la production (OS4) et de faciliter, de manière durable l'accès aux services financiers des populations rurales pauvres (OS5), le PHBM a construit dix (10) GCV et a réhabilité 22 autres bâtiments ramenant la capacité totale de stockage à 600 tonnes. Pour accompagner le système, ce projet a mis en place une (1) mutuelle de crédit dénommée FIVOY et a créé 9 caisses de crédit ouvertes au niveau des communes logées dans des bâtiments construits par le projet. De plus, une Institution financière régionale de l'Anosy (IFRA) a été mise en place.

De 2004 à 2008, le réseau FIVOY a pu offrir une gamme très variée de neuf (9) types de crédits adaptés aux besoins des producteurs et des ruraux de la zone dont le GCV y tient la deuxième position en termes de volume d'octroi. Au niveau du PHBM, le GCV vise surtout à aider le producteur agricole à commercialiser ses produits à un moment où les prix lui seront favorables.

Le développement spectaculaire des décortiqueries privées de paddy²⁵ et l'amélioration des capacités de stockage dans les GCV ont sensiblement contribué à la réduction des coûts de transaction notamment par la réduction des pertes après récolte évaluées à 30% pour le riz en situation dans le projet. Tout cela a aussi permis d'augmenter la valeur ajoutée des producteurs et de transférer une partie des marges commerciales aux producteurs par l'utilisation des crédits GCV en achat-vente du riz. Il a été constaté que « *les coûts de transaction correspondant aux différents coûts intermédiaires occasionnés entre les prix au producteur et*

²⁵ Une trentaine d'unités de dépaillage/décortilage du paddy dont 2 gérées par les groupements de paysans ayant bénéficié d'une dotation du PSDR.

le prix au consommateur final ont réellement diminué entre 2001 et 2008 » et que cette baisse des coûts de transaction commerciale a contribué à l'accroissement de la valeur ajoutée de la production rizicole (cf. Evaluation terminale du Projet).

En matière de commercialisation des produits agricoles, l'appui du projet s'est focalisé dans les domaines ci-après :

- 1) La réalisation d'un diagnostic initial et d'une étude détaillée de marché en vue de l'identification des opportunités et des contraintes pour le développement des filières porteuses ;
- 2) Le recrutement d'un responsable commercialisation basé à Fort-Dauphin²⁶ en vue d'assurer l'intermédiation entre les producteurs et les opérateurs économiques régionaux et nationaux ;
- 3) La sensibilisation et l'organisation des producteurs pour une commercialisation groupée à travers des comités de vente ;
- 4) La réalisation des formations spécifiques sur la commercialisation des produits agricoles et l'élaboration des « plans d'affaires » pour déterminer les productions que chacun s'engagera à fournir ;
- 5) La promotion des contacts entre producteurs et opérateurs économiques locaux, régionaux, nationaux (à travers les foires, prospectus, publi-reportage télévisé, spots publicitaire radiophonique, etc.).

Il est à noter que l'implantation et l'opérationnalisation d'un réseau de microfinance rurale dans une zone d'accès difficile comme celle du PHBM constitue en soi un pari de taille que le projet a gagné à travers la création de la mutuelle FIVOY et l'ouverture des 9 caisses de crédit et d'épargne. Le réseau a pu toucher 5200 bénéficiaires en mai 2008 et a atteint un taux de pénétration du milieu de 15%²⁷. En vue de sa pérennité, le réseau a adopté un système de gestion souple et adapté au contexte basé sur une structure légère de personnel salarié coopérant largement avec les sociétaires pour la gestion du réseau. Chaque caisse est gérée par un personnel salarié réduit, comprennent un conseiller, une caissière et une animatrice pour le crédit CAE²⁸

4.2.6 PNM

Pour promouvoir la production du maïs, un ancien programme national de développement du maïs (PNM) financé par la BAD a financé la construction des magasins de stockage ayant une capacité individuelle allant de 50 tonnes. La mise en place de ces magasins est conçue en tant que suite logique de l'action d'intensification de la culture conduite en amont de la chaîne. L'objectif de la construction est donc de mettre en place des infrastructures adéquates pour pouvoir regrouper et/ou stocker les produits de maïs en vue de faciliter leur écoulement²⁹. Les emplacements de ces magasins sont plus ou moins éparpillés à travers les zones d'intervention et leur gestion est confiée aux DRDR. Il est à signaler que la plupart de ces magasins sont sous-exploités et demeurent en bon état actuellement. Après l'achèvement du PNM, ces bâtiments deviennent propriété des DRDR.

4.2.7 PSDR

Le PSDR finance généralement des sous-projets qui répondent aux aspirations des communautés rurales et qui sont considérés par ces dernières comme des sous-projets communautaires prioritaires. Ces sous-projets sont, dans la grande majorité des cas, gérés et réalisés par les bénéficiaires eux-mêmes et ont pour objectif d'améliorer le niveau de vie et le bien-être de ces communautés rurales. C'est dans ces conditions que la construction des petits

²⁶ Chef lieu de région situé à 220 km de Tsivory (zone de production)

²⁷ Le projet a visé un taux de 5 à 10% pour l'année 2008 et 4500 bénéficiaires.

²⁸ Ce type de crédit s'adresse surtout aux femmes. Il est accompagné de formations tout au long de la période d'engagement d'emprunt (4 mois) sur les thèmes portant à la fois sur les méthodes simples de gestion du crédit et sur des sujets plus sociaux comme la nutrition, l'hygiène ou le planning familial.

²⁹ Vers les unités de transformation ou les marchés.

magasins de stockage est incluse dans la sous- composante « Infrastructure productive » dudit Projet. Par ailleurs, l'appui à la production et à la commercialisation est prévu dans la sous-composante « Production agricole ».

Les bénéficiaires des sous-projets sont les organisations de producteurs et les communautés de ces régions (groupements d'agriculteurs, associations et individus) qui sont "propriétaires" (Maîtres d'ouvrage) des sous-projets à réaliser. La participation des bénéficiaires est au minimum de 15% en nature ou en espèces (quinze pour cent) du coût total du sous-projet. Les capacités des GCV varient généralement de 20 à 80 tonnes de paddy en fonction du nombre et des quantités de produit par membres.

Cependant, le projet ne finance pas de fonds de roulement, qui devront être apportés soit par les contributions des bénéficiaires, ou par l'obtention d'un prêt auprès d'une institution de microfinance. Les groupements intéressés au stockage de produit sont donc conseillés de collaborer avec les IMF locales pour pouvoir financer leurs activités et de bénéficier ainsi les avantages prévues y afférentes.

L'accès des OP au système est entièrement lié aux conditions de financement et aux procédures en vigueur au niveau des IMF partenaires selon les conventions conclues entre le projet et ces IMF.

4.2.8 Programme MCA

Vers les années 2007-2008, le Programme MCA a projeté de promouvoir le stockage GCV à travers son projet Finances en vue de valoriser les produits vivriers issus de ses régions d'intervention. Le Projet concerne essentiellement le riz, le maïs et l'oignon notamment dans les régions Vakinankaratra, Boeny et Amoron'i Mania. C'est le projet ABIP qui est chargé de mettre en œuvre le projet.

Sur le plan opérationnel, l'ABIP n'a pas prévu de construire de nouveaux magasins de stockage, mais plutôt de réutiliser les anciennes infrastructures déjà mises en place par les anciens programmes et projets comme le PNM, l'ODR, FIFAMANOR, etc. A ce titre, un inventaire des magasins existants, notamment dans la région Vakinankaratra, a été effectué en 2008. Un programme de réhabilitation des infrastructures nécessitant des petites réparations a été établi (les locaux gravement endommagés n'en sont pas pris en compte). Pour le financement de l'opération de stockage proprement dit, la collaboration avec les IMF déjà opérationnelles au niveau local³⁰ a été envisagée. Toutes les productions des céréales par région sont évaluées ; un programme de renforcement de capacité des OP et un plan de commercialisation des produits agricoles a été élaboré. En matière de crédit GCV, il a été prévu que le taux d'intérêt est de 3% et que la moitié (soit 1,5%) serait prise en charge par le Programme MCA. Malheureusement, tout le processus a été prématurément arrêté suite à la fermeture du Programme MCA par le Gouvernement des Etats unis d'Amérique (USA) en 2009.

4.3 Approches et expériences des IMF

Dans son ensemble, les IMF développent des crédits GCV qui sont similaires quant au fond ; les différences se trouvent à niveau des approches et des conditions de crédit appliquées.

4.3.1 Modèle CECAM

Le modèle CECAM est inspiré des expériences mutualistes françaises avec des règlements qui garantissaient le contrôle du réseau par les producteurs agricoles eux-mêmes. Le partenariat

³⁰ CECAM pour le Vakinankaratra et Amoron'i Mania, AECA pour le Boeny OTIV pour Atsinanana.

du réseau CECAM avec l'ONG FERT et CRCAM de Reims en témoigne. L'expérience du réseau CECAM se distingue par la forte participation de la FIFATA³¹ dans la promotion du système.

³¹ Réseau des associations des organisations paysannes créées à l'initiative de l'ONG FERT dans la Région Vakinankaratra.

Le Réseau CECAM, en tant qu'Institution financière mutualiste, offre parmi d'autres produits le crédit GCV dans le but d'aider le paysan sociétaire à maîtriser le prix de ses produits depuis la récolte jusqu'à la commercialisation ». Ce type de crédit permet donc aux bénéficiaires de profiter du différentiel de prix du riz entre la récolte et la période de soudure, tout en faisant face aux dépenses obligatoires à la récolte.

- *Historique*

Le crédit stockage GCV a été créé par la CECAM en 1995 suite à la demande des membres des Associations paysannes et mis à disposition des paysans pour contrer les pratiques des collecteurs. La constitution de stock répond à un besoin collectif : celui de transférer la vente d'une partie des surplus de récolte saisonniers vers la période de soudure, c'est à-dire la période de pénurie saisonnière. Il permet de différer la vente des récoltes et d'obtenir de meilleurs prix, tout en mettant à la disposition des paysans les ressources dont ils ont besoin pendant cette période de stockage. Le réseau des CECAM à lui-même a été mis en place par la FIFATA.

La FIFATA a toujours soutenu le système des greniers communs villageois (GCV) et constate que cet outil permet aux producteurs d'être en meilleure position pour négocier le prix de vente de leurs produits. La capacité de stockage des producteurs organisés peut être estimée à plus de 50 000 tonnes, ce qui n'est pas encore totalement significatif à l'échelle du pays (production annuelle : 3 416 000 t de paddy). Mais dans certaines régions où la Bank of Africa (qui offre un crédit stockage aux paysans dits professionnels) et les CECAM sont très actives, cette capacité peut représenter 20 à 50 % des volumes commercialisés.

La FIFATA affirme que par le biais des GCV, les producteurs sont en meilleure position pour négocier le prix de vente de leurs produits.

Dans le domaine de la microfinance, le réseau CECAM est une IFM à capital variable créée en 1993 et a pour principale mission de favoriser l'accès à des services de microfinance viables et durables, à une majorité de ménages ruraux à faibles ou à moyens revenus et à des micro-entrepreneurs. Le réseau CECAM couvre une bonne partie du pays (plus d'une dizaine de régions sur 22) ; avec sa structure à 3 niveaux, il compte plus de 180 caisses locales regroupées dans 9 URCECAM, puis l'UNICECAM et compte 84 000 familles sociétaires. L'INTERCECAM SA créée en juin 2005 joue un rôle d'organe technique et renforce le professionnalisme du réseau.

Outre le crédit social, les trois principaux produits les plus utilisés par les membres sont: le crédit productif pour l'augmentation de la production rurale ; le crédit d'équipement en matériel ou Location Vente Mutualiste (LVM) destinée à équiper les membres sociétaires par le système de crédit-bail ; le crédit stockage (GCV). Ces trois types de crédits représentent plus de 80% du montant total des octrois de l'année 2005, dont les GCV en constituent la moitié .En effet, le warrantage représente 40% des crédits et concerne presque exclusivement le paddy. Le crédit GCV CECAM constitue la moitié de ces trois (3) plus importants crédits³² utilisés par ces sociétaires.

La CECAM n'intervient pas dans le conseil à la commercialisation, sauf en cas de risque de défaillance (si le prix baisse, les CECAM peuvent chercher des débouchés pour de gros volumes).

Les produits stockés sont généralement du paddy. Les autres produits sont acceptés mais représentent une proportion infime.

³² Le prêt productif pour l'augmentation de la production rurale, le crédit d'équipement en matériel ou location-vente mutualiste (LVM) destiné à équiper les membres sociétaires par le système crédit-bail et le Crédit de stockage GCV.

Selon les rapports, le CECAM finance autour de 40 000 tonnes de paddy par an à raison de 55 à 60 000 tonnes dans tous ses réseaux et utilise autour de 9 000 magasins domestiques ayant de capacité allant de 5 à 10 tonnes avec le système de double cadenas.

- *Principe*

L'opération se traduit par le stockage des produits dans un grenier en période de récolte (avril-mai), durant laquelle les cours de produits sur le marché sont relativement bas. Ensuite, il est procédé au déstockage à des échéances déterminées (généralement en période de soudure, en novembre-décembre) sur la base d'une estimation de la hausse possible du cours des produits.

- *Caractéristiques techniques de base (paddy)*

- ✓ durée : 5 à 10 mois
- ✓ taux d'intérêts distincts pour la production et pour la collecte :
- ✓ 3 % pour les producteurs,
- ✓ 3,5 % pour les opérateurs économiques (y compris les paysans ayant acheté la 2eme partie de leur stockage)
- ✓ Garantie : 100% des produits stockés
- ✓ Parts sociales variables : 5% dégressif calculé sur la base du montant du prêt
- ✓ Autres conditions particulières :
- ✓ Quantité minimale pour le stockage : 75kg
- ✓ Nombre minimum de stockeurs : 2
- ✓ Poids des sacs : 40 kg et 75kg
- ✓ Un calendrier par région est fixé ;
- ✓ La détention des clefs de chaque grenier se fait comme suit :
 - 1 avec le délégué des sociétaires stockeurs ;
 - 1 avec la caisse CECAM ;
 - (éventuelle 3ème) avec le bureau régional de l'URCECAM.
- ✓ Critères d'acceptation du magasin :
 - gardiennage assuré ;
 - taux d'humidité acceptable ;
 - accessible, faisant partie géographiquement de la zone d'intervention de l'URCECAM ;
 - capacité du grenier > 3 tonnes (voir rentabilité : frais fixes de gestion) ;
 - une seule porte d'accès.
- ✓ Les coûts de gardiennage et de traitements phytosanitaires des produits stockés incombent aux sociétaires stockeurs.
- ✓ Le réseau CECAM a mis en place un observatoire sur l'évolution hebdomadaire des prix de paddy / riz blanc dans les différentes régions. Ceci étant, c'est pour avoir une visibilité sur les prix du marché (l'observatoire des prix de paddy / riz blanc est une organisation interne à la structure CECAM).

Chaque URCECAM consulte hebdomadairement les prix sur le marché et transmet cela au niveau de l'Organe Central. Ainsi, les résultats sont destinés seulement à l'usage interne, essentiellement pour la fixation du prix au stockage.

- *Déroulement*

Les étapes autres que celles d'instruction et de décision de crédit (qui se font suivant les procédures CECAM), les étapes des opérations de crédit GCV sont les suivantes:

- *Attribution du crédit*

Il faut être membre pour que son dossier soit accepté (critères sociaux, de revenu, de patrimoine), s'être acquitté de sa part sociale fixe, être à jour de ses crédits antérieurs, avoir participé aux animations GCV, avoir traité et stocké ses produits dans un magasin approprié. Le comité de gestion de la caisse (paysans élus) attribue les crédits après étude faite par le conseiller.

Le membre demandeur doit être accepté par le groupe de stockeurs.

L'utilisation du crédit est libre : dépenses courantes, cultures de contre saison, élevage à cycle court, petits investissements... l'argent du crédit est souvent utilisé pour mettre en place une activité génératrice de revenu, mais les paysans n'y sont pas spécifiquement accompagnés (FIFATA apporte des formations dans certaines régions).

En début de chaque campagne, le réseau CECAM fixe par région une quote-part à financer :

- 75 % du prix sur le marché au moment de la récolte pour le paddy ;
- 50 % du prix sur le marché pour les autres produits.

- *Stockage*

Tous les paysans stockeurs se présentent le même jour, selon le calendrier CECAM.

La présence de l'employé CECAM est obligatoire. Le nombre de sacs est consigné dans un cahier. Les stockages se font dans des hangars appartenant en général à des représentants des membres stockeurs, sinon aux URCECAM.

- *Signature du contrat et débloqué du crédit*

Le document contractuel est signé le lendemain entre le sociétaire, donc à titre individuel, et le réseau CECAM (signature du sociétaire, du Président du groupe qui représente la caution, et du Président de la caisse locale qui représente le prêteur).

La caisse locale s'approvisionne alors au bureau régional, le débloqué du crédit peut avoir lieu une semaine après.

- *Contrôles*

Trois contrôles sont obligatoires au long du cycle ; Ces contrôles sont assurés par : l'employé de la CECAM, les élus de la caisse et de l'URCECAM, les employés du bureau régional et les inspecteurs / auditeurs ;

Ces contrôles consistent à vérifier :

- la quantité de produits stockés en nombre de sacs consignés sur la fiche de stocks ;
- l'état des produits stockés ;
- les conditions de stockage ;
- la sécurité des produits stockés (gardiennage, serrures, détention des clés, condition d'accès au magasin de stockage).

- *Remboursement*

Le remboursement du crédit avec les intérêts se fait impérativement avant le déstockage, de manière individuelle (mais avec une responsabilité collective). La majorité rembourse grâce au produit des AGR, ou par toute activité extérieure.

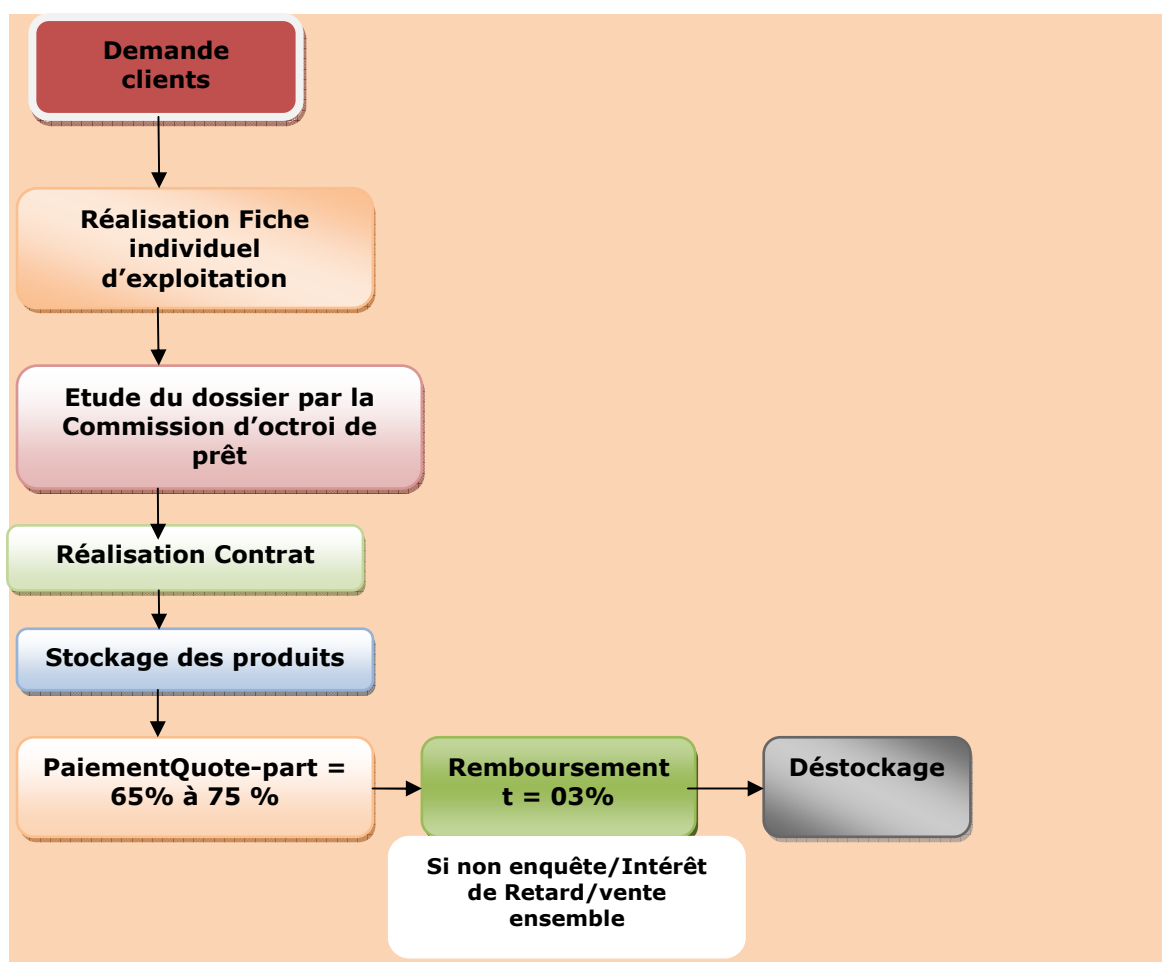
Cette opération ne peut se faire que dans le local de la CECAM.

En cas de défaillance au dernier déstockage, la caisse locale peut vendre le stock de l'emprunteur sur le marché local (0,8 % des cas).

- *Déstockage*

Il se fait conformément au programme préétabli, de manière collective. C'est une suite logique du remboursement du crédit GCV.

Figure 23: *Itinéraire du crédit GCV CECAM*



Après le remboursement, chaque paysan récupère son stock de paddy et le consomme ou le vend individuellement (marginale, la coopérative le vend). La présence de l'employé CECAM est obligatoire.

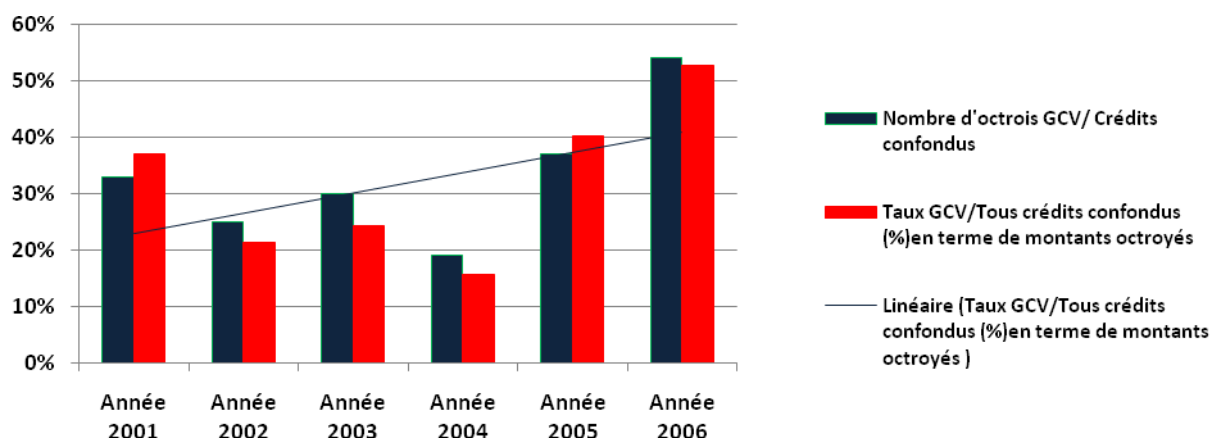
Le nombre de déstockages est fixé par décision du Conseil d'administration de l'URCECAM, entre un et trois. Tout déstockage ne peut se faire qu'après le remboursement du crédit (Capital+ intérêt) correspondant à la partie à déstocker par le membre stockeur.

Par expérience, l'observatoire du réseau CECAM estime que les prix à la soudure atteignent jusqu'à 150% du prix à la récolte. Selon les circonstances, le suivi du marché par la CECAM et le FIFATA peut entraîner un conseil de déstockage d'urgence et l'organisation d'une vente groupée. L'organisation de ce suivi est faite conjointement entre CECAM et FIFATA.

Le crédit GCV permet alors de regrouper l'offre en magasin (les ventes groupées éventuelles sont alors facilitées, même si actuellement elles ne se font que dans le cadre des coopératives, et de manière négligeable). Il permet de décaler les ventes, donc de renforcer la sécurité alimentaire de la zone lorsqu'elle n'est pas excédentaire sur l'année (la majorité du riz n'est pas exportée vers d'autres zones dès la récolte). Il permet également de financer la contre-saison sans vendre tout le paddy à la récolte.

L'évolution des nombre de GCV et les montants octroyés y afférents se présente comme le montre le Graphique ci-dessous :

Figure 24: Evolution des GCV/Crédits octroyés



Source : *Mieux valoriser le riz par la vente à la soudure après le stockage avec crédit en GCV/ Expérience CECAM et de FIFATA à Madagascar /Cécile Beure d'Augères AFDI / Janvier 2007.*

4.3.2 Modèle OTIV

A l'instar des autres IMF, l'UNION des OTIV a décidé de le développer et prétend instaurer le crédit GCV comme un élément moteur dans la gamme des produits à offrir aux membres.

L'objectif est d'aider les membres producteurs de riz dans la gestion de leur production en vue d'éviter l'écoulement de leur production à des prix bas, et l'achat à des prix plus haut durant les périodes de soudure. Ce type de crédit est aussi valable pour les autres produits vivriers : arachides, oignons, haricots, girofles, etc.

- *Caractéristiques du crédit*

La durée du stockage est de 3 mois à 6 mois. Le taux d'intérêt mensuel est de 3% dégressif. Le **quantum**³³ est appliqué à chaque produit. Le montant des **Avances Sur Produits (ASP)** : 70 à 80% du quantum. Les produits nantis et gagés avec dépossession matérialisées par des certificats de mise en gage enregistrés au niveau du Centre Fiscal ou au Greffier en Chef du Tribunal. Le frais d'administration (gestion de crédit) est calculé à raison de 2,5% du montant de l'ASP, payable lors du déblocage. Le déblocage du fonds accordé s'effectue après le nantissement du produit. Le Remboursement est effectué au moment du déstockage³⁴.

³³ Un calcul de coût de production (complet avec valorisation de la main d'œuvre)

³⁴ Deux (2) déstockages au maximum sont autorisés pendant toute la durée du stockage

- *Conditions d'accès au crédit*

L'accès des membres à ce type de crédit est conditionné par l'existence de local utilisable pour grenier (bâtiment public ou privé) aux environs des caisses OTIV. Le local prévu doit respect les conditions physiques requises pour le stockage des produits secs notamment celles imposées par l'Assurance (taux d'humidité, capacité de stockage, sécurité, voie d'accès, etc.).

- *Mesures requises*

Pour sécuriser le local / produit stocké, les mesures ci-après sont recommandées :

- Embauche de gardien du local (jour et nuit),
- Souscription auprès d'une assurance vol, incendie ;
- Utilisation de cadenas ;
- Assurance de l'état du magasin (réparation ou réhabilitation) ;
- Assurance du loyer durant la durée du stockage (en cas de location du local) ;
- Utilisation de raticide.

- *Procédures d'octroi*

Le Groupement doit tenir un procès verbal de stockage et la détention dont la détention des clés y est inscrite. Au maximum, un stockage de 2 vagues est accepté. Chaque rentrée de paddy est matérialisée par un bon de livraison établi en triple exemplaire dont un (1) pour le membre dépositaire, un (1) pour le Groupement tenu par le Président et le Trésorier et un (1) pour le représentant de l'OTIV en l'occurrence l'ADCR ou l'ADD. Le représentant de l'OTIV dépose à l'OTIV un état récapitulatif du stockage avec les doubles des bons de livraison.

- *Dépôt en nantissement*

Le Président et le Trésorier sont responsables du dépôt en nantissement des produits stockés. Les frais relatifs à cet enregistrement sont remboursés par la caisse sous présentation de pièce justificative ; Il st à noter que tous les frais de gestion GCV sont transités dans un compte des charges (charges externes) intitulés coûts spécifiques. Le certificat de nantissement (certificat de mise en gage) constitue un élément d'appui pour le débours des avances.

- *Demande d'avances*

Le Président et le Trésorier du groupement avec tous les membres de ce groupe déposent une demande commune d'avances sur produit (ASP), avec la présentation d'une liste nominative des membres du groupe.

Ils annexent dans ce sens les triples des bons de livraison et le certificat de mise en nantissement des produits.

- *Emission du prêt ASP communes*

Les responsables de l'OTIV procède à la série de vérifications de la concordance de ces montants par rapport à l'état récapitulatif déposé par le représentant de l'OTIV lors du et du contenu de l'acte de nantissement.

- *Modalités de paiement*

Le paiement s'effectue sur présentation d'une pièce d'identité (+ carnet d'épargne), chaque membre, individuellement, se présente avec ses bons de livraison.

Cas1: Si le membre n'a pas de crédit en cours, on verse la totalité de son ASP dans son compte épargne, un compte « prêt » est ouvert en son nom avec le montant des ASP comme principal donc établissement de contrat, la procédure d'octroi dans le réseau reste en vigueur.

CAS2 : Si le membre possède des arriérés à l'OTIV, on verse la totalité de son ASP dans son compte épargne, puis une partie de ces ASP correspondant à ses remboursements (capital + intérêts + pénalités) est virée à son compte « prêt » à titre de remboursement. La procédure de remboursement dans le réseau reste en vigueur. Un compte « prêt » est ouvert en son nom avec le montant des ASP comme principal donc établissement de contrat, la procédure d'octroi dans le réseau reste en vigueur.

CAS3 : Si le membre possède des arriérés et que les ASP ne couvrent pas en totalité celles-ci, toute la totalité des ASP, après avoir transité dans le compte épargne, va être virée à titre de remboursement de son prêt antérieur. Le membre doit être avisé qu'il y a encore une partie non remboursée par rapport à son prêt antérieur. La procédure de remboursement dans le réseau reste en vigueur. Pour ce faire, un compte « prêt » est ouvert en son nom avec le montant des ASP comme principal donc établissement de contrat, la procédure d'octroi dans le réseau reste en vigueur. Il est à noter que la perception de 2,5% à titre de contribution aux fonds de gestion de crédit est toujours valable.

4.3.3 *MODELE TIAVO*

Le réseau de caisses TIAVO est présent dans les régions Haute Matsiatra, Ihorombe et Vatovavy Fitovinany. Les crédits GCV et commerciaux font parties de ses offres de services pour le financement du stockage et de la commercialisation des produits de ses membres. Les principales caractéristiques du réseau sont les suivantes :

Développement de deux types de crédit GCV : le crédit GCV habituel et le crédit GCV flash.

1°-Caractéristique du crédit GCV habituel :

- Contracté par un membre après 3 mois d'adhésion
- Taux d'intérêt de 3% mensuel
- Durée de 6 à 8 mois
- Quantum 60 à 80% du prix du marché
- Garantie, le produit lui-même
- Condition du stockage : bénéficiaire formé, local de norme et en sécurité, répartition des clefs
- Respect d'un plan de déstockage fixé de commun accord entre IMF et stockeur
- Le déstockage peut être partiel
- Remboursement du capital et intérêt à l'échéance, suivi du déstockage
- Possible remboursement par anticipation ; avec paiement obligatoire de 3 mois d'intérêt
- Le retard est pénalisé et se résout par la vente en commun du stock

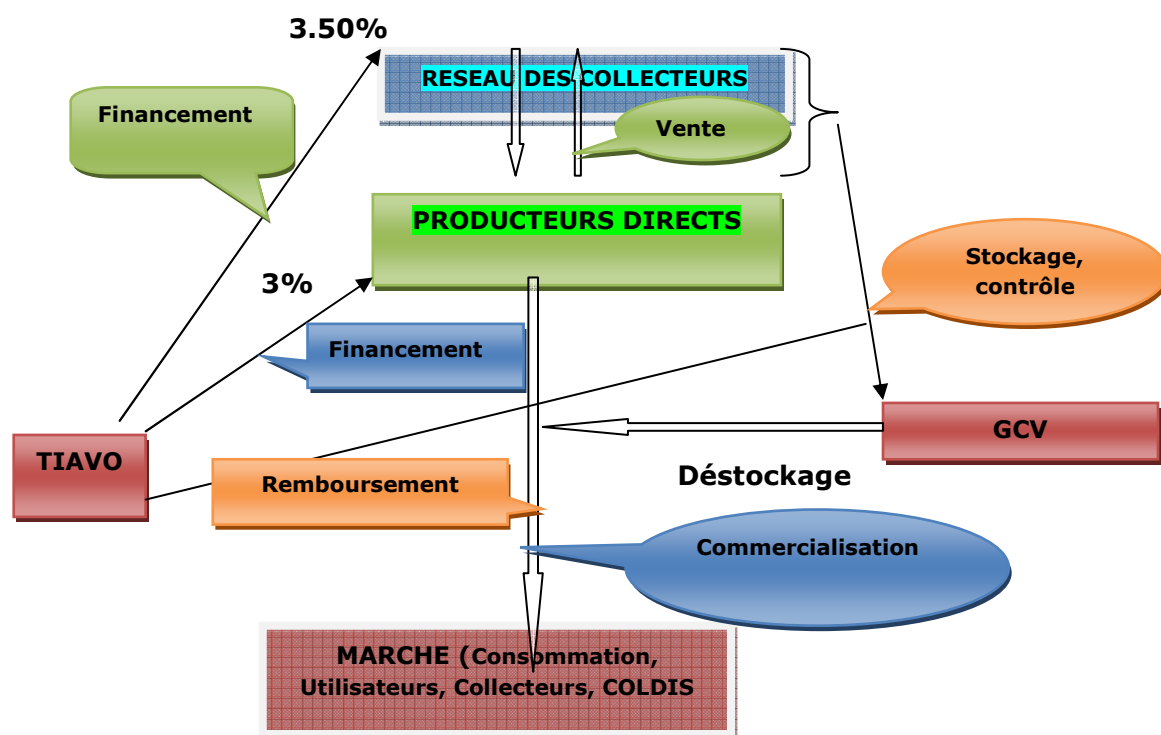
2°-Particularité du crédit GCV flash:

- Peut être contracté par un non membre
- Taux d'intérêt de 3,5% mensuel
- Quantum de 100% du prix du marché

Remarque : Les innovations apportées (bénéficiaires pas nécessairement membres de la caisse et quote - part égale au prix du marché) rendent ce produit très attractif et constituent l'essentiel de ses octrois en crédit GCV. Par fidélité, ce produit constitue un moyen séduisant pour améliorer le nombre d'adhésion.

Cependant, la mise en place de ce crédit ne résout pas le problème fondamental de confiance au niveau des producteurs directs. Elle ne fait que contourner le problème en introduisant du renouveau sur la typologie de sa clientèle (segment des petits et moyens collecteurs). L'avantage de cette innovation est sa finalité commerciale qui consiste à appuyer, à travers ce type de crédit, les professionnels de la collecte des produits locaux à exercer librement.

Figure 25 : Itinéraire des crédits GCV TIAVO



- Les montants des garanties matérielles sont hiérarchisés selon le type de crédit. Dans son ensemble, les produits financiers développés par le réseau TIAVO se répartissent en trois catégories et les crédits destinés aux paysans sont favorisés en termes de garantie.
- La part du crédit GCV dans l'encours de crédit et dans les demandes traitées en période de récolte est importante (respectivement de 12% et plus de 50%)
- Utilisation de magasins construits par des projets en plus des maisons en sécurité présentées par les stockeurs (5 magasins pour Fianarantsoa et 15 pour Ambalavao)
- Concernant le fonds de roulement en intrant à déposer aux IMF, le TIAVO est favorable à condition d'assurer les enquêtes des exploitations jusqu'à la livraison groupée.

Tableau 5: Taux de Garanties matérielles par type de crédit TIAVO

TYPE DE CREDIT	TAUX DES GARANTIES MATERIELLES
Crédits aux particuliers	100%
Crédits Entreprises	150%
Crédits paysans	50%
Crédits GCV	0%

En général, il est constaté que la plupart des producteurs sont réticents pour collaborer avec des IMF malgré le fait que certains membres d'OP ont déjà fait du crédit GCV TIAVO dans le hameau voisin. Ils disent que les procédures sont floues, le taux d'intérêt est assez élevé, l'opération est mal suivie et les paysans s'exposent à des risques de décapitalisation.

En matière du partenariat financier, les membres souhaitent le financement du stockage par le projet et/ou l'appui à la recherche des partenaires qui puissent pratiquer des formules simples avec des intérêts raisonnables. Dans le passé, certains de ces bénéficiaires ont déjà bénéficié de stockage sans intérêt avec le CARITAS à Ambalavao, Région Haute Matsiatra ; d'autres en ont pratiqué avec des amis nantis.

En matière de commercialisation des produits, les prix des produits sont généralement par les collecteurs habituels. Ces derniers arrivent sur le lieu et pratiquent des prix très bas (surtout à la récolte). Dans son ensemble, le marché est dominé par le réseau des collecteurs.

COLDIS





Le COLDIS est une Société de coopérative de collecte et de distribution de produits agricoles fondée par le réseau TIAVO et ses 11 Mutuelles. Il a pour activité principale la collecte, le conditionnement et la revente de produits agricoles nécessités. Les produits traités concernent actuellement les produits de rente à Madagascar (poivre, cannèlè, girofle, café) et le riz qui sont demandés par le marché. La fixation du prix de collecte est fonction du cours du produit sur le marché intérieur ou extérieur. Dans le traitement des achats, à qualité égale, une préférence est accordée aux produits des mutuelles.

En réalité, COLDIS fait partie du réseau de collecteurs. Mais sa façon de traiter les paddy à stocker par sa Mutuelle peut être considérée comme un appui à la commercialisation des produits stockés dans les GCV du réseau TIAVO.

4.3.4 MODELE ENTREPRENDRE A MADAGASCAR (EAM)

L'EAM est une IMF non mutualiste qui finance, elle aussi, le stockage des producteurs agricoles dans les Région Haute Matsiatra et Vatovavy Fitovinany. Etant non mutualiste, elle traite des dossiers provenant directement des producteurs sans une quelconque obligation d'adhésion. Mais d'habitude EAM finance des dossiers provenant des membres des Fédérations KOLOHARENA mises en place par ERI (USAID) dans le corridor forestier de ces deux Régions.

Les caractères distinctifs de son crédit GCV sont les suivants :

-  *Formation des bénéficiaires en crédits GCV*
-  *Délai et déstockage unique par groupement*
-  *Taux d'intérêt de 19% l'an (1.58% par mois)*
-  *Assurance vol et incendie de 3 ariary par kilo prise en compte dans le crédit*

Avec ce dispositif de crédit, EAM participe au financement du stockage de produits agricoles depuis 1998. Pour l'année 2010, le niveau atteint est de 250 t de stock de paddy et 25 t d'autres produits. Dans la majorité des cas, les groupements financés possèdent des greniers construits par ERI.

Selon le Responsable, les principaux facteurs- clefs de succès des GCV EAM sont :

- ✓ le niveau de maturation des associations dans la gestion et le partenariat,
- ✓ la complémentarité et l'intégration des activités menées par les groupements.

En effet, le magasin peut être à multi - usages selon les besoins des membres. Il en est de même pour les associations qui disposent des centres d'approvisionnement.

4.3.5 MODELE FIVROY

Le FIVROY est une IMF créée essentiellement en vue de promouvoir la microfinance dans le cadre du depuis 2004 et a son siège à Fort Dauphin. Il devient entièrement autonome depuis le désengagement du PHBM en 2007 Son approche est individuelle, mais les démarches générales en matière de crédit sont plus ou moins similaires à celles du CECAM et de l'OTIV. Il offre plusieurs types de produits financiers adaptés à chaque contexte du milieu où il intervient. :

Tableau 6: Taux d'intérêt appliqué pat type de crédit FIVROY

Milieu	Type de crédit	Taux d'intérêt mensuel
Fort Dauphin Ville	Commercial et matériel (LVM)	3%
Fort Dauphin rural	Crédit agricole (CPA), LVM, GCV	4%
Région Androy	LVM, Commercial, GCV	4%
Mandrare	CPA, LVM, GCV	4%

Les zones rurales d'intervention de FIVROY sont :

- District de Fort-Dauphin : Manambaro, Ifanrantsa,
- Haut Mandrare (ex-PHBM) sur 9 communes.

Le crédit GCV est le produit phare du FIVROY car il est sécurisé par rapport aux crédits de trésorerie. La durée de stockage varie entre 5 à 10 mois Toutefois, la performance de ce type de produit dépend aussi des changements climatiques et de la conjoncture. A titre d'exemple, les réalisations étaient bonnes en 2007, très mauvaises, voire nulles en 2009-2010 et s'annoncent bonnes pour cette année 2011. Par expérience, il est constaté qu'une période cyclique de bonne saison tourne tous les 3 ans. Ci- après les évolutions annuelles des nombres de crédit GCV et de leurs montants respectifs :

Figure 26: Evolution du nombre de crédits GCV TIAVO

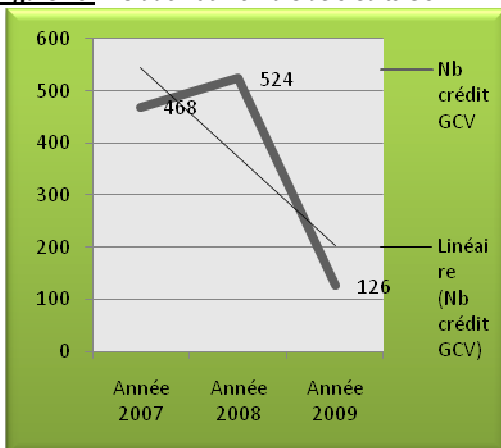
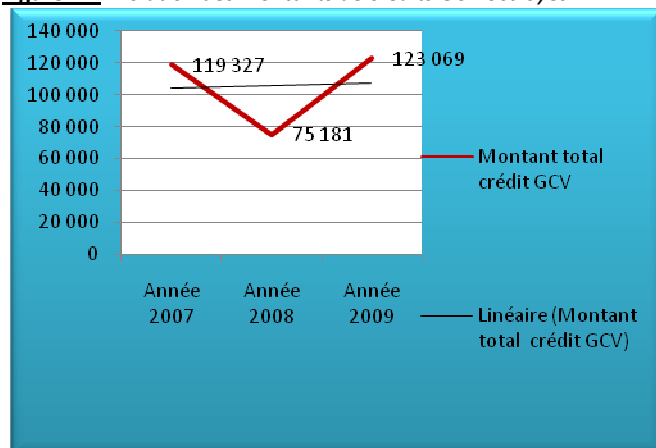


Figure 27: Evolution des montants de crédits GCV octroyés



En 2007, le nombre de crédit GCV dans la mutuelle Mandrare représente 21% (468/2262) du total des crédits distribués par cette unité; en 2008 et 2009, ce taux tourne autour de 10% (524/5219) à 11% (126/1146).

En matière d'infrastructure de stockage, FIVOY utilise les GCV ayant une capacité individuelle 100 tonnes construits par le PHBM dont 1 à Tsviry, 1 à Marotsiraky et 1 à Elonty.

La spécificité de l'IMF FIVOY est le fait qu'il y a un représentant élu des membres adhérents au sein du comité de gestion dans chaque caisse de base.

La mission a aussi été informée sur l'IFRA (Institution Financière régionale de l'Anosy) et ses fonctionnements. L'IFRA n'est pas une IMF, mais plutôt une micro-banque car ne fait que du crédit à montants moyens (Dépôt à vue ou DAV). Toutefois, certains points méritent d'être mis en évidence :

- L'IFRA et le Mutuel FIVOY sont des institutions financières de statuts différentes l'une par rapport à l'autre, mais qui travaillent en synergie de compétences ;
- L'IFRA est :
 - Membre de FIVOY,
 - Prestataire du mutuel sur certaines activités,
 - Client du FIVOY,
 - Partenaire financier et technique de FIVOY
- La mutuelle FIVOY est actionnaire de l'IFRA.

Actuellement, deux conventions de partenariat avec le FRDA sont en cours d'élaboration.

Toutefois, le MUTUEL FIVOY présente sa ferme intention d'étendre ses activités dans le district de Betroka. Il se déclare prêt à faire à la concurrence vis-à-vis de ses pairs d'IMF (CECAM, OTIV, TIAVO, VOLA MAHASOA, etc.) qui semblent aussi intéressées pour s'investir dans cette zone à hautes potentialités agricoles.

Dans le domaine du crédit GCV, la Mutuelle FIVOY finance jusqu'ici le Paddy, le riz blanc et l'haricot.

4.4 Approches et expériences dans d'autres pays

En Afrique, les dispositifs « magasinage et de warrantage » font partie des approches utilisées pour mitiger l'instabilité des prix des produits vivriers dont un des éléments les plus importants est la liberté des échanges intra-régionaux.

On peut distinguer deux types de dispositifs dont (1) l'approche commerciale et (2) l'approche paysanne liée à la microfinance (développée surtout dans des pays francophones).

4.4.1 APPROCHE COMMERCIALE EN AFRIQUE DU SUD

L'Approche commerciale est surtout pratiquée dans la production des céréales des pays disposant de grandes superficies et de grandes structures de stockage comme l'Afrique du sud. L'expérience de ce pays dans le domaine est marquée par (i) la libéralisation de 1994 avec la suppression du « Maize board » et du « wheat board », (ii) la mise en place de nouveaux dispositifs pour faciliter le commerce privé tels que l'adoption du système de **certificat de silo** endossables émis par les opérateurs de silos, la création des contrats à terme en maïs, blé, tournesol et soja ainsi que l'utilisation de système d'information sur le marché, (iii) la résolution des disputes par arbitrage et la non intervention / non subvention de l'activité par l'Etat (aucun stock national de sécurité -pas de tampon).

Les résultats obtenus en termes de stabilité des prix peuvent paraître paradoxaux pour certains observateurs eu égard aux constats ci-après :

- Une énorme variabilité dans le marché »spot « qui reflète surtout la variabilité des cours des marchés internationaux,
- Une grande stabilité dans les prix des aliments au détail perçue à travers une augmentation moyenne intra- annuelle des prix de 2% et un prix mensuel plus haut (100% au dessus des plus bas),
- Une relative stabilité reflétant une bonne organisation du marché avec l'absence des interventions de l'Etat, bon fonctionnement ses systèmes de stockage et de financement (niveaux de stocks interannuels relativement corrects), système de recouvrement fiable.

Les pays qui pratiquent le magasinage /warrantage sont :

- La Tanzanie
 - Café : autour de 12 000 tonnes de café, \$ 12,5 millions / année,
 - Noix de cajou : 90 000 tonnes de noix de cajou, \$45 millions /année
- Kenya, Ouganda et Zambie pour les céréales dont le maïs.

Les systèmes de magasinage / warrantage y sont pratiqués avec ou sans système d'agrément.

4.4.2 SYSTEME DE STOCKAGE/WARRANTAGE LIE AU MICROFINANCE DU NIGER

Le système de stockage/warrantage lié au microfinance au Niger a démarrée n 1999 avec le projet Intrants de la FAO. Le principe est basé sur le stockage dans les magasins des OP avec doubles cadenas (OP et IMF).Le volume du warrantage tourne autour de 5 000 tonnes de produits /an avec un financement de FCFA 593 millions. Ce volume représente à peu près 0,1% de la production vivrière du pays. Les produits stockés sont généralement l'arachide, le mil, le riz paddy, le niébé et l'oseille.

Pour le warrantage, on demande aux paysans d'utiliser le crédit pour des AGR. Pour le plan financier, le warrantage au Niger représente 6% de la portefeuille des IMF ; le système mutualiste est donc très faible. Le refinancement de ces IMF est assuré par des Fonds internationaux, des prêts, de garanties et des investissements et surtout des banques de la place. Le remboursement atteint près de 100% malgré des retards constatés dus aux baisses des cours des produits sur le marché.

a. Les impacts

- Impacts positifs dus notamment à l'évolution positive de l'appropriation du système par les paysans (engouement malgré des faibles taux d'adoption et/ou de recul constatés dans quelques communautés),
- Système considéré comme une innovation (nouvelle technologie),
- Assurance d'une disponibilité d'aliments en période de soudure,
- Système jugé beaucoup plus performant (sinon efficace) que celui appliqué par les Banques de céréales dans la partie sud du Niger ;
- Clés du succès : « *stockage individuel – tout se décide, s'organise et s'opère dans la communauté* ». – aspect d'épargne de vivres et de conservation des semences,
- Système qui facilite le processus de coopération (entre les paysans [eux-mêmes et les services financiers]).

b. *Les problèmes*

- Taux d'adoption encore modeste,
- Dysfonctionnements constatés (des retards de mise en stock par rapport aux échéances convenues avec les IMF),
- Dépendance vis-à-vis de l'aide extérieure,
- Absence des IMF avec des services de proximité,
- Survalorisation des produits pour le fiançement (pas de référence sur le prix les cours du marché),
- Non maîtrise des aspects techniques de l'opération par certains stockeurs,
- Exigence d'un délai minimum de crédits à 6 mois par les Banques et les IMF,
- Difficulté d'envisager le stockage intra- annuel (saison de production),
- Faible capacité des paysans à gérer les risques,
- Non implication des autres acteurs de la filière dans le stockage.

Remarque :

Le système « magasinage /warrantage » n'est pas encore développé en Afrique occidentale. Un plan de longue haleine est préconisé pour développer spécialement le warrantage commercial, notamment au niveau du CEDEAO ou UEMOA, y compris l'action des autorités monétaires afin d'inciter les opérateurs privés à stocker les produits vivriers et ainsi à mitiger la volatilité des cours.



Deuxième partie:

Analyse diagnostique

Et

Proposition d'amélioration du système

5 ANALYSE DIAGNOSTIQUE

Dans le domaine du stockage et de la commercialisation des produits agricoles, les projets de mise en œuvre développent des stratégies similaires avec quelques différences tenant à la spécificité de leurs activités principales et du contexte qui prévaut dans chaque région. Les stratégies et méthodes adoptées tournent, en général, autour des axes de développement suivants :

- ✚ Construction de magasins ;
- ✚ Appuis et renforcements des associations des bénéficiaires/ mise en place de structure appropriée pour le fonctionnement et la gestion des activités à faire sur ce magasin ;
- ✚ Contractualisation avec des IMF pour soutenir les activités de production, de stockage et de commercialisation des produits ;
- ✚ Appuis à la commercialisation des produits.

L'analyse tient compte des spécificités diverses pour caractériser ces stratégies afin d'aboutir à des suggestions hiérarchisées.

Le système de stockage GCV sous-entend généralement stockage du paddy étant donné la place de ce produit dans la culture malgache et son importance dans l'économie nationale. Néanmoins, d'autres produits vivriers font aussi l'objet de stockage GCV dans le cadre du PARECAM et des IMF vu leur retombée sur développement des activités paysannes. Ces produits stockables varient d'une zone à l'autre selon leurs potentialités agricoles respectives.

5.1 Sur le plan institutionnel

Pour une rapidité de ses interventions et une grande envergure des actions, le PARECAM met en œuvre ses activités en partenariat avec les programmes et projets existants tels que les projets financés par le FIDA (AD2M, AROPA, PPRR, PROSPERER), l'AFD (BVLAC) et la Banque mondiale (BVPI) ainsi que des opérateurs de terrain.

Cette façon de procéder a le mérite de faire émerger différentes stratégies dans l'exécution d'un même résultat. Un nombre suffisant de stratégies et de méthodes sont développés par les projets dans la réalisation de ce résultat³ du PARECAM. Ce partenariat avec les projets présente aussi des avantages en termes de couverture géographique. Cette approche est aussi très riche en révélation d'atouts et de contraintes à gérer sur l'amélioration du stockage et de la commercialisation des produits agricoles à Madagascar.

5.1.1 En matière d'installation d'infrastructures de stockage

Avec cette stratégie, 62 infrastructures de stockage (dont 36 GCV et 26 magasins de stockage) d'une capacité totale de stockage 1915 tonnes sont construites, en cours de construction et/ou en procédure avancée de passation de marché au 31/10/2010. Toutefois, il est constaté que ces infrastructures de stockage sont insuffisantes : 26 (dont 7 GCV et 19 MS) sont installés dans le cadre du PPRR-PARECAM, 28 (dont 25 GCV et 3 MS) dans le cadre du PROSPERER-PARECAM, 6 (dont 2 GCV et 4 MS) et 2GCV dans le cadre de l'AD2M-PARECAM. Par ailleurs, les constructions de 18 GCV ainsi que de 4 centres de conditionnement et de stockage des produits maraichers prévus dans le cadre du Projet BVLAC/FAUR-PARECAM ne sont pas encore entamées. Enfin, il apparaît que le nombre de GCV et magasins de stockage à implanter dans la Région Menabe et dans le sud du pays semble insuffisant si l'on se réfère aux étendues et aux potentialités agricoles de ces 2 régions ainsi qu'aux opportunités offertes par la présence des deux projets FIDA dans ces zones (AD2M, AROPA).

PPRR

Dans le cadre de la réalisation du résultat 3 du PARECAM, PPRR a renforcé ses stratégies de stockage et de commercialisation habituelles basées sur la mobilisation du CAM et la contractualisation avec l'OTIV littoral qui se résume comme suit :

- ✚ Appui et renforcement des Unions des producteurs/ coopératives à s'ériger en opérateur commercial;
- ✚ Dotation par le projet des locaux équipés pour magasin, de fonds de démarrage et d'autres prises en charge, nécessaires à leurs activités de collecte ;
- ✚ Contractualisation avec l'OTIV Littoral pour lui permettre d'améliorer sa capacité à répondre au besoin des producteurs sur le stockage et la commercialisation des produits agricoles en particulier. Dans ce cadre, la construction de GCV est démultipliée et des fonds de crédit relatif au stockage et à la commercialisation de produits agricoles sont mis en place.

Les activités habituelles (collecte, organisation de la commercialisation et mise sur marché) demandent un certain niveau de compétence et de professionnalisme. Accompagner le CAM à un niveau requis par cette activité de commerce de produit demande du temps. Pour les CAM PPRR, cette durée est la phase du projet même. Ainsi se pose le problème de maturation des CAM additionnels financés par le PARECAM. Sauf par une surgénération des expériences de PPRR sur l'accompagnement de structure, le CAM PARECAM risque d'être moyennement performant du fait du retard accusé sur sa mise en place par rapport aux autres.

Actuellement, un niveau de performance apprécié est comptabilisé au niveau des CAM dans son ensemble (produits commercialisés, contrats commerciaux conclus et honorés). Cette performance est le fruit de tout un processus de PPRR sur la structuration des producteurs visant l'amélioration de la commercialisation de leur produit. Les activités du CAM nécessitent, en plus de compétence commerciale, des activités de management général et de partenariat avec des acteurs professionnels.

Le fait est que les activités techniques se prêtent mal aux élus des coopératives (question de temps alloué et de maîtrise des techniques) faisant que le vrai pilotage du CAM demande les interventions des techniciens salariés. Ce qui aura des conséquences sur la pérennisation dans la mesure qu'en phase post-projet, les affaires reviennent aux représentants de coopératives. Beaucoup de questions se posent sur le prolongement du CAM après PPRR dont la question de relais de la structure actuelle ; la question de prise en charge ; éventualité de contrat de gestion.

En ce qui concerne les GCV, ces bâtiments émanent des besoins des organisations de producteurs et sont construits au bénéfice de la collectivité. Une convention de mise à disposition avec l'OTIV Littoral est établie par le projet afin de permettre à cette IMF de développer son produit de crédit GCV dans ses zones d'intervention. Il en résulte une situation conflictuelle qui affecte le niveau de compréhension des producteurs sur le statut de ces bâtiments. En effet, un comité de gestion formé des membres des OP et des producteurs est formé pour assurer les travaux d'entretien et d'amortissement de ces locaux dotés aux collectivités décentralisées. Or, les règlements indiquent qu'un comité de stockage est obligatoirement mis en place avec l'IMF au cas où des membres de la caisse locale décide de stocker des produits, en vertu de la procédure de l'IMF. La cohabitation risque d'entraîner une confusion de responsabilités entre les deux entités locales par rapport à la gestion de ces GCV.. Cette situation pourrait même s'accroître au cas où des producteurs ne sont pas bénéficiaires de crédit GCV. Tout cela pourrait avoir des impacts négatifs sur l'entretien et l'amortissement de ces bâtiments.

AD2M

Le cas d'AD2M est aussi similaire à celui de PPRR avec quelques particularités près.

- ✚ Structuration des producteurs autour des filières dominantes de manière à pouvoir opérationnaliser des associations dans le but de développer le système de vente groupée et de défense de prix.
- ✚ Amélioration des conditions d'accès au marché des produits.
- ✚ Promotion et développement d'un réseau de collecteurs primaires pour booster encore plus la commercialisation des produits et la mise en place des magasins de regroupement de lots.
- ✚ Contractualisation avec les IMF afin que celles-ci améliorent leur capacité de réponse aux demandes des producteurs et des acteurs de commercialisation et du stockage. La création des GCV fait partie de ce volet d'action et les infrastructures sont allouées aux IMF dans leur besoin.
- ✚ Appuis aux services se chargeant du développement agricole dans l'objectif d'améliorer leur service aux paysans

L'idée force de cette stratégie est la suivante : comme des acteurs structurés exploitent déjà le marché du stockage et de la commercialisation des produits agricoles (collecteurs, transporteurs et des industriels), il y a un équilibre qui prévaut et qui façonne les habitudes des producteurs. Le diagnostic du circuit et des acteurs permet de dire que le prix de collecte est considéré comme stable et raisonnable dans les zones bordant la route nationale et que les collecteurs se font rares surtout dans les zones à accès difficile. Dans les deux cas de marché, il y a en quelque sorte un marché de monopole dominé par les collecteurs locaux. Les actions du projet se résument à faire en sorte que les producteurs puissent profiter de la situation favorable existant en facilitant l'accès vers le bon marché ; structurer les producteurs par filière et par zone, promouvoir et opérationnaliser un réseau de collecteurs primaires pour pouvoir élargir les zones touchées par la collecte de produits, et en conséquence, restaurer la concurrence. Il laisse la loi du marché jouer et repère les règles du jeu afin de les tenir compte dans les actions à mener. Aussi, le projet effectue des actions indirectes touchant l'amélioration de l'environnement de la mise sur marché, la facilitation des accès ainsi que le renforcement des capacités techniques et financières des acteurs en place : il s'agit des appuis et dotations de fonds de refinancement aux IMF et aux autres services de développement comme les CSA et les services de la DRDR.

Dans le domaine de la contractualisation avec les IMF, des appuis du projet visent à mieux responsabiliser ces institutions aux accompagnements des producteurs. La particularité d'AD2M est que les conventions financières avec les IMF sont assorties de conditions tenant sur la réalisation des objectifs de performance fixés de commun accord entre les parties. Il appartient aux IMF de faire de leur mieux pour satisfaire les besoins des acteurs de production, de commercialisation et de stockage dans les zones spécifiées par la convention. Le projet n'est là que pour contribuer à l'amélioration des conditions de réalisation des activités des IMF. Dans le cadre des GCV par exemple, les infrastructures sont gérées par les IMF et n'engendrent plus des besoins en fonds de démarrage aux OP bénéficiaires. Globalement, le principe du fonds revolving n'est pas considéré dans le partenariat Projet- IMF-OP en ce qui concerne le stockage. Dans la convention toutefois, tout un kit de refinancement des activités agricoles est prévu.

Du point de vue commercialisation, par l'instauration de conditions favorables, le projet stimule l'adhésion des petits acteurs au système de collecte existant (petits collecteurs compris).

Ce qu'il faut remarquer dans les interventions d'AD2M est que :

Le projet favorise les démarches libérales alors que le contexte de concurrence ne semble pas encore propice à cause de l'existence de monopole . . Le prix pratiqué au bord de la route nationale pourrait constituer une stratégie de barrière sinon une balise à l'entrée pour les autres collecteurs, y compris ceux que le projet promeut. Si tel sera le cas, le marché peut passer d'une situation d'équilibre dynamiquement instable à un autre selon l'environnement et que les appuis doivent se faire avec beaucoup plus d'adaptabilité et de souplesse pour permettre la compétitivité des petits acteurs promus.

PROSPERER

La particularité organisationnelle de l'approche de PROSPERER est que la gestion des magasins de stockage est assurée par des institutions indépendantes recrutées sur appel d'offres et/ ou des associations dont la capacité en gestion avérée est à renforcer par des prestataires spécifiques. Avec ce contrat de gestion, les structures gestionnaires définissent et appliquent les politiques générales du magasin, tout en suivant les lignes directrices émanant du cahier de charge. Les producteurs utilisent ces magasins en tant que client et bénéficiaire de service. La politique commerciale (collecte comme recherche de marché) ainsi que la recherche de financement incombent intégralement à la structure gestionnaire. La contractualisation du projet avec les IMF n'est conçue que dans l'objectif d'améliorer la capacité de ces derniers à répondre aux besoins des producteurs et de renforcer les ressources utilisées par les structures gestionnaires.

Mais dans son intervention, le projet tache à ce que les producteurs deviennent professionnels à leur métier. A cet effet, la culture entrepreneuriale et la culture de crédit font partie des travaux d'accompagnement effectués par PROSPERER aux OP et EAF appuyés.

Dans le domaine financier, la structure n'évolue pas sur le principe du fonds de démarrage. Le projet lie les appuis aux productions et les appuis financiers aux associations des producteurs . Les subventions distribuées aux paysans contribuent, au bout de la chaîne, au développement de la production des produits commercialisables ou stockables au moment de la récolte. Le remboursement de certaines subventions (à moitié prix) se présente comme une dotation en fonds de démarrage aux associations leur permettant d'effectuer la collecte des produits.

Les structures gestionnaires peuvent provenir des sources différentes. Mais leur caractéristique commune demeure la compétence en matière de gestion. En quelque sorte, le PROSPERER a choisi la stratégie de contrat de gestion pour le bon fonctionnement des GCV construits. Il est à remarquer que le montant des apports des bénéficiaires est modulé en fonction de la nature statutaire de la structure gestionnaire retenue afin de pouvoir l'impliquer dans la gestion de ces magasins.

Le schéma suivant résume les approches des projets sur la gestion de magasin dans le cadre du PARECAM.

Tableau n° 7: *Approches des projets sur la gestion des magasins dans le cadre du PARECAM*

Projet	Gestionnaires	Avantages	Inconvénients
PPRR	CAM IMF	Responsabilisation et professionnalisme	Structure lourde, problèmes de compétence pour le CAM
AD2M	IMF Association	Professionnalisme	Problème de compatibilité entre IMF et producteurs
AROPA	IMF Association		
PROSPERER	Gestionnaire indépendant (IMF, COLDIS, OP à compétence de gestion avérée)		Problème des producteurs noyé dans l'objectif des gestionnaires

5.1.2 En matière des IMF

L'appui financier est généralement effectué en partenariat avec les IMF déjà opérationnelles au niveau régional/local. Ci-après la répartition des IMF partenaires du PARECAM dans les zones visitées par l'équipe de consultants :

Tableau n° 8 : *les IMF partenaires du PARECAM par Région*

REGION	PROJET PARTENAIRE	IMF
Menabe	AD2M	CECAM, SOAHITA
Anosy	AROPA	FIVROY, IFRA
Analanjirifo, Atsinanana	PPRR	OTIV
Analamanga, Haute Matsiatra, Amoron'i Mania, Sofia, Vatovavy Fitovinany	PROSPERER	TIAVO, CECAM

Toutefois, il est à signaler qu'aucune IMF n'intervient dans le district de Betroka (Région Anosy) jusqu'à présent. Les OP et les producteurs locaux appuyés par PARECAM se contentent des comptes TSINJOLAVITRA ouverts à la Poste dans leur relation financière avec les ONG (apport des bénéficiaires, remboursement des intrants et matériels subventionnés,. Le réseau de caisses FIVROY réitère son intention d'installer des caisses au niveau de ce district pour l'année 2011. Mais, avec sa situation de déficit sérieux, il va prioriser le redressement à l'extension, à moins qu'il obtienne une subvention d'équilibre.

La couverture en IMF de la Région de Melaky est aussi lente. De même, l'URCECAM Menabe se trouve encore en phase de reconstruction suite à une période de redressement assez profond qui a été opéré jusqu'à la base de sa clientèle. Ce redressement a abouti à la fermeture de beaucoup de caisses CECAM et a facilité l'implantation du réseau SOAHITA.

Dans les collaborations avec les IMF, les projets respectent généralement l'autonomie de ces dernières par rapport à leurs politiques de crédit. En général, ces IMF développent des services classiques jugés rigides et inadaptés aux besoins de la plupart des producteurs.

A ce titre, les sources de démotivation généralement évoquées par ces derniers sont :

- ✓ Obligation d'adhérer ;
- ✓ Formations et informations incomplètes sur les crédits ;
- ✓ Délai de traitement des dossiers long occasionnant le retard du déblocage;
- ✓ Garanties ne prenant pas en compte des réalités des biens des paysans ;
- ✓ Insuffisance du suivi pour anticiper les problèmes ;
- ✓ Remboursement mensuel et difficilement négociable ;
- ✓ Taux d'intérêt jugé élevé par les producteurs.

Les producteurs se déclarent rencontrer des difficultés pour utiliser ces types de financement. Les crédits de collecte et GCV sont le plus souvent contractés par les catégories de commerçants, collecteurs et producteurs ayant d'autres sources de revenu et de garanties alors que les possibilités théoriques pour le développement des activités de contresaison sont immenses.

Concernant le cas du crédit collecte, la constitution de garanties matérielles fixées à 150% du montant (capital et intérêt à l'échéance) n'est pas à la portée de tous les paysans. A tout cela s'ajoute le problème juridique des biens présentés comme garantie ainsi que le problème de la non prise en compte des patrimoines habituels des producteurs comme garantie du crédit.

Pour le crédit GCV en particulier, la non-maîtrise des informations sur le marché fait que les gains obtenus ne sont pas optimisés pour les rendre visiblement avantageux. Cet handicap est aggravé par la méconnaissance de la technique financière appliquée par les IMF au niveau des bénéficiaires.

- ✓ Au moment du stockage par exemple, le montant effectivement encaissé par les paysans stockeurs est toujours inférieur au montant théorique du fait des amputations diverses sur le crédit (des frais d'accès au crédit sont déduits du montant théorique). Cette situation est renforcée par le montant du quantum se fixant entre 60 et 80% du prix du marché.
- ✓ Le planning du déstockage est déterminé à l'avance, sans vraiment savoir si le prix est à son plus haut niveau au moment fixé.
- ✓ le déstockage rembourse la fraction impayée des crédits antérieurs.
- ✓ De plus, il y a un phénomène selon lequel les petits stockeurs déstockent aveuglément en suivant les stockeurs importants sans tenir compte de l'effet régulateur de l'opération de stockage.
- ✓ En cas d'opportunités de marché, le remboursement anticipé s'accompagne toujours d'un paiement de 2 à 4 mois d'intérêt non couru (problème de planning du déstockage).

Cette situation se solde à une dilution des effets revenus du crédit GCV du point de vue producteur. Cette situation démotive les producteurs et, estompe la possibilité offerte par ce type de crédit pour le développement des cultures de contre saison ou des activités secondaires. En effet, comme ce type de crédit est sans garantie matérielle, les producteurs peuvent le contracter facilement afin de bénéficier de fonds utilisables sans suivi d'affectation (du moins dans la situation actuelle). Il permet ainsi de développer des activités secondaires qui peuvent en elles mêmes préparer le remboursement du crédit GCV.

Certaines IMF sont soumises à des contraintes liées notamment à des décisions politiques, de la nature des marchés et d'autres facteurs exogènes dans l'exercice de leurs activités qui ne leur permettent pas d'exercer librement leurs activités.. Le cas du Réseau FIVOY en est un exemple . En effet, les dons fréquemment alloués à la population du sud affectent le stockage faute de marché. Ces dons sont gratuits ou vendus à des prix très bas alors que le contrat de stockage dans les caisses est conclu dans le cadre d'un marché sans prise en compte de ces paramètres alors que d'autres alternatives d'écoulement des produits n'existent pas. Le marché se déprime et la santé financière de l'IMF se trouve affectée par le gonflement de créances difficilement recouvrables. Le recouvrement de ces créances se solde, à l'extrême, par une perte sèche de l'IMF et la décapitalisation de certains bénéficiaires avec ses effets pervers sur la réputation de l'institution. La motivation des membres à utiliser le crédit GCV comme outil de développement est par la suite affectée malgré le fait que le crédit GCV constitue un des produits-phares de toutes les IMF en situation normale. Par ailleurs, le problème de pénétration de l'IMF dans la zone PPRR s'explique en partie par la promesse avortée du programme MCA sur la possibilité de la mise en place d'un système de crédit moins coûteux en 2008. Cette promesse se cristallise et rend difficile la conviction des producteurs à adhérer et/ou à contracter de services avec cette structure d'IMF classique.

Il appartient donc aux IMF de remotiver leur cible par des actions de communication et de sensibilisation tout en essayant de s'adapter aux besoins exprimés, d'innover plutôt que de se camper dans des services empiriquement conçus. L'orientation des actions de l'OTIV Littoral sur le développement du crédit rural de proximité (crédit avec éducation) et du crédit aux associations féminines (crédit à caution solidaire) constitue une innovation de sa part. Cette proposition est valable pour toutes les IMF partenaires des actions PARECAM.

Certains réseaux comme TIAVO apportent des innovations en matière du crédit stockage sur trois points de la procédure habituelle. En effet, le nouveau produit de crédit GCV flash peut être contracté par des non membres, le quantum se fixe à 100% du prix du marché et le délai minimal du stockage est réduit à 3 mois. Actuellement, ce nouveau produit fait l'essentiel de son portefeuille de crédit GCV et augmente en conséquence le nombre des adhérents par phénomène de fidélité. Cela enseigne en plus que l'amélioration de la performance des IMF peut être obtenue en modulant la procédure habituelle afin de s'adapter aux exigences du marché.

De même, le taux de 1.58 % et le déstockage unique en groupe pratiqués par EAM enseignent aussi que certains réseaux peuvent jouer sur les taux et, par extension, sur le délai pour améliorer leur performance. Il faut remarquer que pour plus de sécurité, EAM applique la souscription d'une assurance vol et incendie dans son crédit GCV.

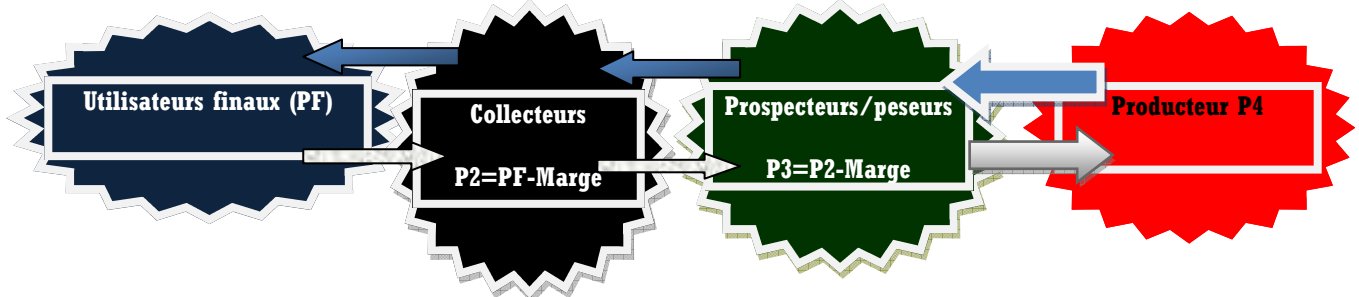
Dans la procédure de crédit donc, rien n'est figé. Mais, il appartient aux professionnels du métier d'initier les innovations nécessaires compatibles avec leur obligation de rentabilité et de pérennité.

5.1.3 *En matière de commercialisation des produits*

D'une manière générale, la commercialisation des produits agricoles n'est pas encore organisée. Ce sont les marchés de la Capitale (Anosibe) et des grandes villes (Antsirabe, Fort dauphin, Toamasina) qui servent de référence pour la détermination des prix (de la production au détail). Les prix des produits agricoles suivent donc la loi de l'offre et de la demande dans ces différents centres commerciaux. Dans la partie sud du pays et durant la période de rareté en général, la fixation des prix est fonction de la disponibilité des produits sur le marché, tout en se référant aux prix de référence sur le marché national. En milieu rural, ce sont toujours les collecteurs des produits locaux qui imposent les prix aux producteurs à partir des cours sur le marché.

Les producteurs demeurent donc à la merci des collecteurs des produits locaux et d'autres acteurs économiques opérant dans ce domaine. A ce titre, aucune institution officielle chargée de veiller à la régulation de la commercialisation du riz n'est encore capable de protéger les intérêts des petits producteurs, ni de soustraire ces derniers de « *cette jungle commerciale* » où règne la spéculation et la recherche de profit excessif de tout acabit au détriment de ces couches sociales vulnérables, alors que cette denrée est un baromètre pour l'économie de Madagascar.

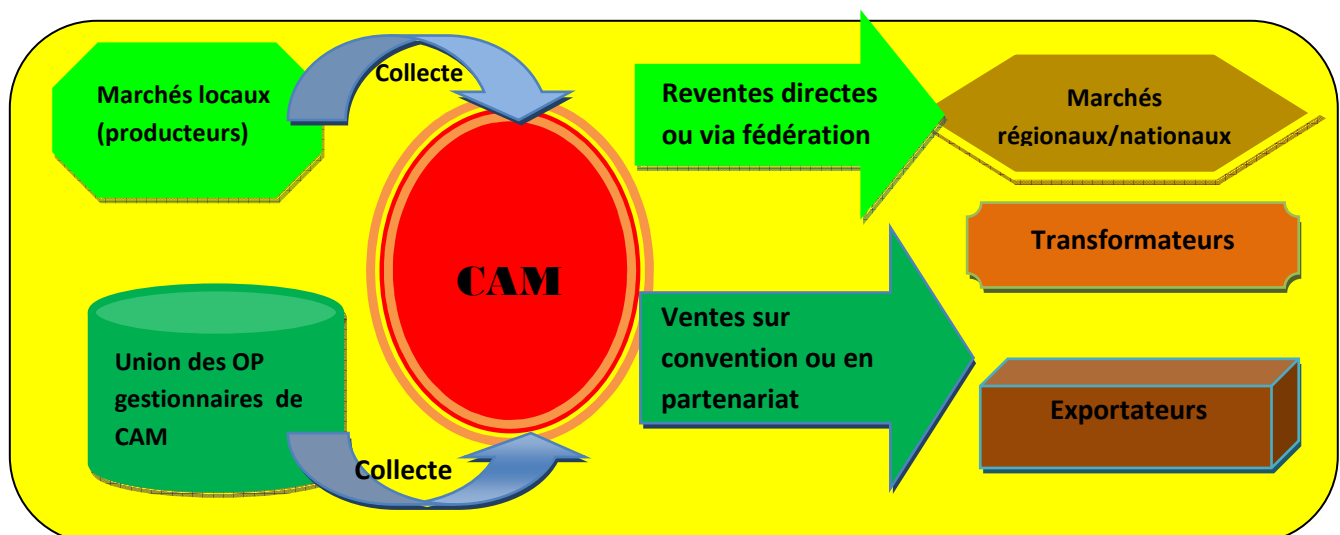
Le schéma suivant relate les flux et la formation des prix des produits agricoles.



Le schéma ci-dessus montre que le prix est d'autant plus rémunérateur qu'il y a moins d'intermédiaires.

Quoiqu'il en soit, des intervenants ont réalisé des exploits en matière d'amélioration du circuit de collecte et de commercialisation de produits agricoles. Ces exploits servent de référence étant donné que la promotion et le développement du partenariat commercial constituent parmi les actions pivots dans les stratégies adoptées par tous les projets de réalisation.

En matière d'amélioration de circuit de collecte et de commercialisation des produits agricoles, le CAM a mené avec succès beaucoup d'expériences pouvant servir de référence vis-à-vis des autres projets.. Sans parler des actions de collecte, des actions, allant des ventes directes aux contractualisations avec des industriels, aux conventions de marchés avec des grossistes et exportateurs sont initiées par cette structure. En fait, on peut caractériser le marché du CAM en deux catégories : la vente directe des produits sur le marché et le développement des partenariats.



Les systèmes de commercialisation des produits requièrent de conditions différentes et affectent l'organisation du CAM ainsi que le coût de ses fonctionnements.

Alors que la première catégorie suppose le déploiement d'une équipe commerciale complète, depuis la collecte à la revente, la seconde catégorie s'avère plus économique du fait qu'après conclusion du contrat, la commercialisation se boucle avec la livraison des produits. Dans le premier cas, le régulateur ultime est le prix du marché tandis qu'au second cas, le prix est prédéterminé. Par conséquent, le prix régulé par la qualité du produit ainsi que le délai de livraison (c'est-à-dire l'organisation déployée par le CAM pour honorer le marché conclu).

L'exemple du contrat avec LFL démontre les avantages du marché de convention (vente d'une quantité suffisante de maïs en 2010, le CAM ne fait que la collecte, le conditionnement et la livraison). Toutefois, une telle approche suppose, outre la maîtrise technique commerciale, une organisation de la sphère de production et des producteurs ainsi que la pratique de certaines techniques de conditionnement et un travail de communication dans un réseau qui assure la fluidité des informations sur l'évolution du contrat afin de permettre un bon réplique des acteurs à la base. C'est toute une affaire de professionnels qu'un bon nombre d'OP ne peut remplir.

A titre d'illustration, la collecte de maïs, le LFL³⁵ a connu une baisse de prix au producteur de 480 ariary à 400 ariary vers la fin de la campagne 2010 (CAM Ambinanibe Onibe). Cette modification non suffisamment communiquée aux opérateurs de terrain et aux producteurs de base peut affecter la confiance entre les producteurs et le CAM et ne manque pas d'avoir des conséquences négatives sur la propension à produire des paysans alors que le contrat s'insère dans le cadre du moyen terme et que des zones à potentialités égales peuvent émerger sur le marché.

Il en est de même, sur le même marché, une livraison est ajournée à cause d'un non respect de la qualité demandée. Pour rattraper le marché, des travaux et coûts supplémentaires sont engagés par le CAM avant de livrer la marchandise en bonne et due forme. Cette situation n'est supportable que dans une structure subventionnée.

Ces illustrations servent à montrer l'importance du suivi et de l'introduction des informations de marché dans le cycle des décisions à prendre au domaine de la commercialisation de produits.

Etant opérateur commercial de fait, le CAM fait la collecte des produits au même titre que le réseau des collecteurs classiques. Il pratique à cet effet une politique de prix stable et raisonnable avec une technique de pesage juste, ceci conformément à sa mission socio-économique de moraliser le prix au producteur, tout en visant sa rentabilité. Ce caractère distinctif fait la base de sa notoriété vis-à-vis du marché et, le courant CAM démontre le fait que le prix peut être amélioré avec la volonté citoyenne des acteurs. Mais raisonnant sur la perspective de son autonomie et se plaçant dans le contexte de la concurrence, trois choses méritent l'attention.

- ✚ Le contexte au moment de la récolte ne favorise pas le stockage. Avec le CAM, le prix de collecte s'améliore et la vente se fait au comptant. Opter au crédit stockage, c'est accepter un délai d'attente avant d'encaisser le gain sur les produits alors que le crédit obtenu correspond à 80% du prix du marché au maximum. Cela augmente la préférence des producteurs directs à vendre au CAM au lieu de stocker au GCV. Pour favoriser le stockage en même temps, il faut trouver d'autres issues car les actions de revente et de recherche de marché vont prédominer au CAM par devoir de rentabiliser la structure.

³⁵ Filiale du groupe Food & Allied implantée à Madagascar et qui se spécialise dans la fabrication des aliments pour animaux.

- ✚ L'écart de prix pratiqué par le CAM améliore le prix de collecte et par conséquent les revenus des producteurs. Mais cette façon de procéder ne lui assure pas un revenu suffisant dans la mesure où la revente va suivre la loi de marché. Le CAM va perdre en marge par rapport à ses concurrents. La situation est défavorable dans un contexte de concurrence où les autres acteurs sont toujours présents sur le marché. Cette situation s'accroît si la revente passe par le circuit de marché classique aux consommateurs (vente direct sur le marché).
- ✚ En plus, les ressources à la disposition du CAM peuvent être limitées au regard des productions à collecter (fonds de démarrage, subvention et crédit éventuellement). Dans la situation actuelle, l'attribution du fonds de démarrage CAM est tournante (CAM-PARECAM). Il en résulte un problème de couverture de zone et les actions engagées par le CAM risquent d'être éphémères. La concurrence tourne encore en faveur des collecteurs classiques dans les zones de production non couvertes voire dans toutes les zones à partir du moment où le fonds de collecte s'amenuise ou change de main. Les collecteurs, comme on le voit, peuvent utiliser les infrastructures de GCV pour spéculer et obtiennent les avantages y afférentes (crédit et déstockage au meilleur prix). Alors que le produit collecté par le CAM est destiné au marché, en priorité, pour la rentabilisation de la structure et la reconstitution du fonds revolving à usage tournant. La situation demande que le CAM puisse accéder au crédit collecte de l'OTIV voire du système bancaire. Cet ordre d'éventualité demande la constitution de garantie matérielle de 150% qui fait défaut au CAM en tant que personne morale. L'efficacité du CAM est en partie limitée par le problème de fonds et d'accès au crédit en phase post projet.

Il paraît que, dans la situation actuelle, sans trouver un pont entre GCV et CAM, le PPRR risque de promouvoir deux moteurs qui sont au point de se repousser.

Pour certains projets, la nécessité du suivi des marchés supplante l'efficacité des actions de commercialisation. Pour AROPA par exemple, le marché de maïs avec le PAM accuse du retard pour se concrétiser en acte d'achat. Pour amortir les effets de cette situation, le FAFIFI a organisé la gestion de la production au niveau paysan en conseillant les producteurs de partager leurs productions de maïs en 3 catégories : réserver le produit de bonne qualité pour la vente au PAM, le reste pour l'autoconsommation et la vente aux collecteurs des produits locaux. Avec cette approche, les paysans se sentent sécurisés au cas où la vente au PAM tarde. Cette solution ne résout pas fondamentalement le problème de partenariat. Comme le PAM ne s'est pas encore manifesté pour concrétiser les achats (du moins lors du passage de la mission), alors qu'on est en période de fin de récolte et que les collecteurs abondent le marché, deux cas de figures peuvent se présenter :

- ✚ Les producteurs vont vendre directement leurs produits sur le marché local pour donner du regain aux collecteurs classiques avec les conséquences qui s'ensuivront notamment sur le prix (d'ailleurs, le marché avec le PAM est lui-même bouclé sans prix ferme).
- ✚ La motivation de produire se trouve par la suite affectée par l'instabilité de marché.

Ce genre d'anecdote risque d'affecter les autres négociations commerciales et les éventuelles conventions de partenariat.

Dans le cas de l'AD2M, l'expérience sur la mise en place des plateformes qui veillent sur l'évolution des prix des produits ainsi que la défense des intérêts des producteurs mérite aussi d'être mise en exergue. En effet, ces plateformes constituent une balise à la détérioration de certains prix de collecte touchant certaines filières. Chaque fois que la détérioration se présente,

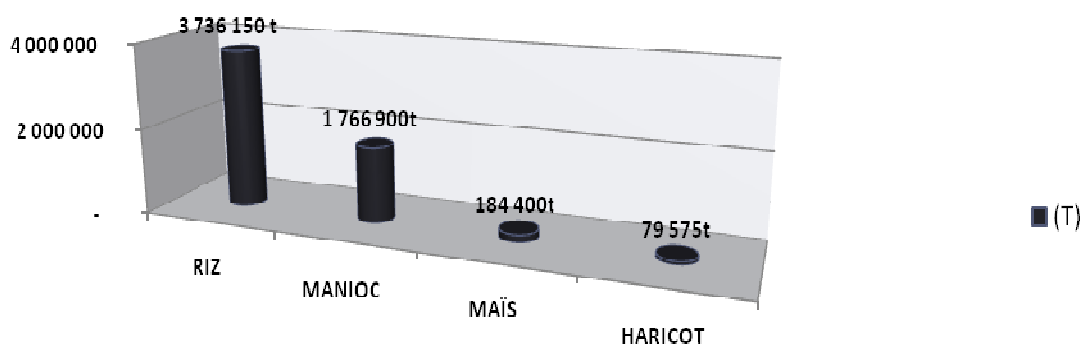
des travaux d'atelier représentant les parties prenantes de la commercialisation des produits sont tenus pour trouver des attentes sur le prix plancher raisonnable des produits en jeu. Ainsi, tous les acteurs de développement se trouvent impliqués aux problèmes des producteurs et prennent en conséquence leurs responsabilités respectives.

5.2 Sur le plan socio-économique

Dans le domaine des infrastructures de stockage, nombreuses sont les régions qui ont bénéficié sinon ont hérité des GCV et des magasins de stockage de différentes capacités des programmes et projets successifs tels que le Programme National Maïs (PNM), le PSDR et d'autres programmes de sécurité alimentaire financés par des bailleurs de fonds comme l'AFD et l'Union européenne. Leurs capacités individuelles vont de 10T à 100T en fonction des prévisions d'utilisations originales respectives. Malheureusement, leur nombre exact et leurs états actuels ne sont pas documentés. La plupart de ces locaux construits d'antan ne sont plus opérationnels depuis quelques années et certains magasins sont déjà utilisés à d'autres fins (église, salle de vidéo, dépôt de matériels, etc.). Nonobstant cette situation, les producteurs continuent de demander des nouvelles constructions pour GCV ou magasins de stockage sans tenir compte des existants au niveau local. A titre d'exemple, 165 demandes de GCV sont déposés au CSA Avotse par des organisations paysannes dans le district de Betroka. L'inventaire des ces anciens investissements s'avère nécessaire afin de valoriser les acquis.

Dans le domaine de la production vivrière, les principales réalisations se présentent comme ci-après :

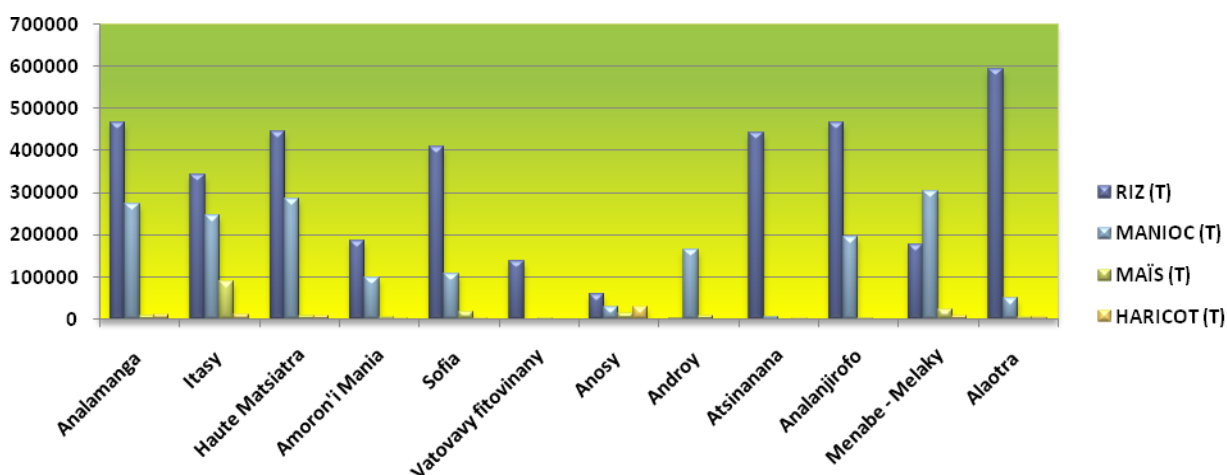
Figure 28: Récapitulation des volumes des principales productions vivrières dans les Zones PARECAM en 2010



Source : Rapport annuel DRDR 2010/ MINAGRI

L'histogramme ci-dessus montre que la production rizicole continue d'occuper une place prépondérante au sein de la société malgache en tant que fournisseur de denrée alimentaire de base et principale source de revenu pour la plupart des paysans du pays. Le manioc arrive en 2^e position, mais ce produit est généralement utilisé en tant que complément d'aliment ; il n'est commercialisé que très rarement à cause de son faible prix sur le marché et l'inexistence des unités de transformation. Le maïs se trouve à la 3^e position en termes de volume de productions (184400t) ; cette quantité est faible pour diverses raisons. En effet, la productivité est faible en général car le niveau de rendement déclaré est de 1,5T/ha ; de plus, les paysans ne veulent pas encore produire en grande quantité pour faute de débouchés. Enfin, la production de haricot est apparemment faible par rapport à l'ensemble des productions vivrières car sa culture est principalement limitée dans quelques districts de la Région Menabe (Miandrivazo, Manja et Belo sur Tsiribihina) ; les producteurs des autres zones le cultivent à titre d'appoint. Ces productions sont réparties par zone PARECAM comme ci-dessous :

Figure 29: Estimation des volumes des principales productions vivrières issues des 13 régions du PARECAM en 2010



Source : Rapport annuel DRDR 2010/ MINAGRI

5.2.1 Le riz

Le riz, denrée alimentaire de base et pierre angulaire de l'économie de chaque région productrice se confirme être la plus importante des filières porteuses. Selon les rapports des DRDR, le riz est la seule spéculation qui a fait l'objet d'augmentation en termes de volume en 2010 par rapport à l'année 2009.

Selon les statistiques, l'effectif de la population dans les 13 régions d'intervention du PARECAM pour l'année 2011 est estimé à 7 800 000 ; les besoins en paddy sont alors estimés à 512 500 tonnes³⁶. La production de paddy issue de ces zones est estimée à 4 108 500 tonnes en référence aux rapports des DRDR³⁷. Ce chiffre représente globalement 64% de la production nationale qui est estimée à 6 414 100 t selon la projection estimée à partir de la réalisation 2010. Cette hypothèse montre que ces zones disposent d'un surplus commercialisable de 3 596 000 tonnes de paddy pour cette année 2011. Si les producteurs arrivent à les stocker jusqu'à la période de soudure, ce surplus aura une valeur brute de 2 157, 6 milliards d'Ar, ce qui correspond à un revenu d'Ar 1 382 988 par ménage composé de 5 personnes.

5.2.2 Le manioc

Le manioc constitue le second produit en terme de quantité, mais la plupart des paysans ne commercialisent que très rarement, car il a une faible valeur marchande. A titre d'exemple, le prix du manioc dans le district de Betroka tourne autour de Ar100 à Ar 300/kg selon la zone de production et peut descendre jusqu'à Ar 50/kg au mois de septembre- octobre, quand la saison est bonne. Les producteurs préfèrent alors réserver ce produit pour la consommation familiale ou pour la vente à titre exceptionnel en cas de pénurie. Dans certaines zones sèches, notamment pour faute de magasin adéquat, beaucoup de paysans retardent autant que possible la récolte (déterrement des racines) pour conserver le manioc à l'état frais. Cette pratique permet de stocker une grande partie de la production jusqu'à 3 mois selon les variétés. Sur le plan commercial, les destinations des produits se répartissent comme suit :

³⁶ Avec l'application de la ratio de 180g de paddy/jour/ personne.

³⁷ Avec une augmentation de 10% par rapport à la production de l'année 2010

Tableau n° 9 : les principales destinations des produits agricoles

Zone de production	Destination
Région Menabe	Région Vakinankaratra, Analamanga (marchés de la Capital)
Région Haute Matsiatra	Région Vatovavy Fitovinany, Atsimo Atsinanana, Amoron'i Mania
Région Anosy (districts de Betroka, Amboasary sud)	Fort Dauphin, Ambovombe

5.2.3 Le maïs

Le maïs est la troisième plus importante denrée alimentaire après le riz et le manioc. Le montant estimatif annuel de la consommation par habitant est d'environ 30 kg, contre 120 kg pour le riz. Le maïs est aussi au troisième rang en termes de cultures et en superficie cultivée. En plus d'être un aliment de base qui joue un rôle vital dans la sécurité alimentaire, il existe une forte demande du marché pour le maïs en particulier chez les fabricants de provende, et les producteurs de volaille. La stratégie de commercialisation devrait alors comprendre des mesures pratiques pour connecter directement les agriculteurs avec les grands industriels d'aliments pour la volaille et les entreprises. L'exportation régionale vers les pays membres de la Commission de l'Océan indien (COI) peut être possible, même si, sur le court terme, il y a une forte concurrence avec l'Afrique du Sud.

Contrairement au riz, dont les prix locaux sont fortement influencés par les prix internationaux, le prix du maïs à Madagascar est relativement isolé du reste du monde et de ses fluctuations. Quelques opérateurs effectuent parfois des exportations régionales vers la COI, mais leur volume reste marginal. Il convient de noter brièvement que les prix internationaux du maïs, à l'instar des autres principales céréales et des oléagineux sont actuellement soumis à de forte pression qui tirent toutes ses spéculations à la hausse.

Le maïs constitue une seconde source de revenu des paysans. Une grande partie de la production est normalement destinée à la vente car son stockage s'avère difficile, particulièrement dans les zones humides comme le littoral est du pays. Dans la zone PPRR, le maïs est commercialisé via CAM à la société LFL pour la fabrication de provendes.

A Betroka, le prix du maïs grains au producteur est d'Ar200 à Ar400/kapoaka, soit Ar700 à Ar1400/kg et le prix du maïs décortiqué est d'Ar350 à Ar500/kapoaka, soit Ar1225 à Ar1750/kg au mois de mars 2011. Il s'avère alors que le prix du maïs n'est pas compétitif sur le marché national. Néanmoins, le programme d'achat de maïs lancé par le PAM dans le contrat-cadre entre le PARECAM et le PAM est considéré comme une grande opportunité pour la relance de cette culture et a suscité un regain d'espoir chez les producteurs des zones concernées. En effet, nombreux sont les paysans qui se reconvertissent en producteurs de maïs.

Cependant, la plupart des petits producteurs se montrent prudents dans la gestion de leurs productions de maïs. Par précaution, ils répartissent en 3 destinations bien distinctes : le 1/3 de la production est réservé à la consommation, le second 1/3 est destiné à la vente au PAM, et le dernier 1/3 à la vente sur le marché local (étant donné que la vente sur contrat au CAM est une innovation qui suscite encore la méfiance des paysans). Les grains de bon gabarit (gros) et de couleur jaune (uniforme) sont réservés pour la vente au PAM tandis que le reste est vendu tout venant au marché local ou aux collecteurs.

5.2.4 Le haricot

Le volume de production déclaré dans les zones d'intervention du PARECAM en 2010 a atteint 42114t. Cette spéculature occupe une place non négligeable sur le marché des produits maraichers ; mais son envergure est limitée au niveau de quelques bassins de production où les paysans sont déjà habitués à cette culture. Les principales régions de production du haricot sont : Analamanga, Itasy, Haute Matsiatra, Alaotra, Sofia et Atsinanana. Cependant, le développement de cette activité rencontre des problèmes comme le bas niveau du rendement (aux environs de 0,8T à 1T/ha) dû notamment à la faible productivité de l'exploitation ; on peut citer, entre autres, le manque de parcelles de terrain pour l'extension de l'activité, la pratique culturale traditionnelle, l'archaïsme et/ou manque de moyens, l'insuffisance de semences et d'autres intrants ainsi que le bas niveau des prix qui sont fixés par les collecteurs). A ce titre, les producteurs de haricot dans la commune rurale d'Ambatolahy demandent un appui à la commercialisation des produits de manière pouvoir se connecter directement avec les clients sans passer par les collecteurs.

5.2.5 L'oignon

production d'oignon est estimée à 28 500T/an³⁸. Or, il s'avère que la demande nationale demeure encore insatisfaite même si une grande partie de la production est commercialisée.

Les oignons commercialisés sur le marché national proviennent essentiellement des zones tropicales sèches comme le District de Toliara II, des districts de Mampikony et Mahajanga II de la Région Boeny, du district Ambatondrazaka de la Région Alaotra- Mangoro et des hauts Plateaux (Vakinankaratra et Amoron'i Mania).

Par ailleurs, les principales zones PARECAM productrices d'oignon sont : le district de Betroka et la commune de Mahaly/district d'Amboasary dans la Région Anosy, les districts d'Ambohidratrimo et d'Antananarivo Avaradrano dans la Région Analamanga, la partie nord du district d'Ambatondrazaka dans la Région Alaotra Mangoro.

Les variétés cultivées sont la Colombie (oignon de Mampikony), l'Auréen (de couleur rouge) et Lucifer (oignon de Betafo) dans la vallée est et sud du Lac Alaotra, le Rouge de Tanà et le Sirocco dans le sud du pays.

Les productions annuelles sont difficiles à estimer car ce produit est souvent incorporé dans les produits maraichers. Néanmoins, la consultation de quelques données disponibles et les entretiens avec les acteurs ruraux de la filière ont permis de savoir que les zones PARECAM ont des potentiels de production d'au moins 5000T répartis comme ci- après : 3000T dans la Région du Lac Alaotra (dont 70 à 120T produits par les organisations paysannes encadrées dans le cadre du Projet BVLAC), 1000T dans le district de Betroka et 1000T dans la commune Mahaly.

En général, la période de pointe de production (récolte) se situe entre le mois de mai et juin. Cette période est exploitée par les producteurs sur les Hauts plateaux et le Moyen est dans le but de vendre et/ou expédier le maximum de produits avant le 26 juin de chaque année afin de ne pas être rattrapé par les récoltes de Mampikony (première production de l'inter saison).

³⁸ Rapport d'Etude de dimensionnement, d'installation, de tri, de conditionnement et de stockage de produits maraichers dans le district d'Ambatondrazaka – page 30

Les principaux débouchés des produits issus des hauts plateaux et du Moyen sont les marchés urbains de la capitale (Anosibe, Andravoahangy, Isotry, etc.) et les marchés des grandes villes de l'est du pays comme Moramanga et Toamasina (Bazaribe, Bazarikely, etc.). Certaines organisations des producteurs d'Andreba gare- Commune rurale d'Imerimandroso envoient leurs productions d'oignon jusqu'à Mahajanga et aux Comores.

Les productions provenant de la partie sud (Betroka, Mahaly) sont acheminées vers les marchés de Fort Dauphin et d'Ambovombe. En général, la collecte et la distribution de ce produit demeurent l'apanage des collecteurs des produits locaux. A cause de l'inexistence de moyen de transport et par faute d'organisation commerciale, les producteurs d'oignon de la commune de Mahaly étalent leurs marchandises au bord de la route en attendant la descente ou le passage des collecteurs –transporteurs sur les lieux.

Les zones de production suscitées ont leurs spécificités respectives en matière de stockage. Et c'est dans l'optique de répondre aux exigences du marché et d'augmenter la valeur ajoutée des produits maraichers (y compris l'oignon) que le PARECAM a financé l'étude de faisabilité de la mise en place de 4 centres de collecte et de conditionnement des produits maraichers au profit de la fédération VIFAM³⁹ dans le district d'Ambatondrazaka.

Dans le district de Betroka, le PSDR a installé un magasin de stockage de 50T de capacité dans la Commune de Nanimora; mais l'utilisation de cette infrastructure est controversée à cause de l'existence d'une mésentente entre les organisations paysannes bénéficiaires d'appui de ce projet et le local demeure inexploité. L'éclaircissement du statut et des modalités de fonctionnement des infrastructures de stockage dans le district s'avère nécessaire avant de penser à la mise en place d'autres magasins de stockage, particulièrement dans les environs de Betroka.

Dans le Haut Mandrare, la coopérative TSARAOFANA regroupant les productrices d'oignon dans la Commune rurale de Mahaly (185 membres) a bénéficié d'un magasin de stockage d'oignon de 5 tonnes de capacité dans le cadre du PHBM. Or, les membres de cette coopérative constatent que la capacité de stockage est encore insuffisante ; ils demandent alors la construction d'un nouveau magasin de stockage d'oignon de 20T de capacité dans le cadre du PARECAM. Pour la gestion du magasin, les membres de cette coopérative ne veulent pas collaborer avec l'IMF FIVOY et se déclarent être disposés à financer eux-mêmes l'opération de stockage.

5.2.6 Les autres produits vivriers stockables

D'autres produits vivriers stockables jouent aussi des rôles non négligeables dans les économies régionales malgré le fait que leurs envergures sont encore limitées au niveau de quelques districts, voire des communes. Le tableau ci- après montre les principales zones de production et l'importance de quelques produits vivriers.

³⁹ Vondrona Iraisan'ny Fikambanana Ambatondrazaka.

Tableau n° 10 : Estimation des productions vivrières par Région PARECAM

Produits	Principales zones de production	Tonnage
Arachide	Région Haute Matsiatra	4000t
	Région Anosy (district de Betroka)	600t
	Région Menabe (district de Belo/Tsiribihina, Morondava)	2000t
Pomme de terre	Région Analamanga [district d'Andramasina (24000t), Manjakandriana (8000t), Antananarivo Avaradrano (1500t), Antananarivo Atsimondrano (6000t)]	39500t
Pois du cap	Région Menabe [districts de Manja et Morondava],	29000t
Lentilles	Région Menabe (district de Belo sur Tsiribihina)	250t
Tsiasisa	Région Menabe (district de Belo sur Tsiribihina)	3500t

Source : Rapport DRDR/ EDL CSA

5.3 Sur le plan agro-écologique

La plupart des cultures vivrières stockables autres que le riz sont pluviales (sur tanety) et/ou de décrue (sur Baiboho) selon les zones. Cela veut dire que ces spéculations entrent en concurrence directe avec le riz étant donné que les travaux de grande saison de riziculture et ceux des cultures vivrières sèches se déroulent parallèlement durant la période pluvieuse de novembre à avril et les récoltes se coïncident généralement entre le mois d'avril et le mois de juin de chaque année dans les conditions normales. Il en est de même pour les cultures vivrières de contre – saison sur Baiboho dont la période de récolte a lieu simultanément vers le mois de septembre-octobre. Dans une telle situation de concurrence, les paysans sont contraints de prioriser leurs activités afin de gérer leurs emplois du temps face à l'insuffisance de main d'œuvre. Ces producteurs optent généralement pour le riz en défaveur des autres spéculations considérées comme secondaires. Leur choix est généralement motivé par les faits ci- après :

- Assurance de la disponibilité en riz pour la consommation familiale ;
- Espoir d'améliorer le revenu à partir du stockage du riz en cas d'adhésion au système de stockage GCV,
- Travail ardu du sol sur tanety (préparation et entretien du sol, problème de maîtrise d'eau, etc.)
- Faiblesse de rendements à l'hectare des cultures sur tanety qui avoisinent 1T/ha, qui est due généralement au manque de fertilité des sols sur tanety et de l'insuffisance de moyens (main d'œuvre, accès au financement pour les équipements et achat d'intrants),
- Difficulté de stocker assez longtemps les produits autres que le riz (par faute de magasin adéquat),
- Difficulté de commercialiser les produits secs (enclavement des zones productrices, manque de débouchés, prix fixés /imposés par les collecteurs des produits locaux, etc.),

Par ailleurs, il a été remarqué que le manque d'intérêt pour certains riziculteurs de la Région Menabe pour le stockage GCV à cause de la pluralité des saisons culturales du riz dans cette zone. Cet argument semble provoquer des polémiques car les variations des prix du riz sur le marché national, ou du moins dans les régions voisines influent indéniablement les prix de cette denrée de base dans cette zone. Cela suppose qu'en cas de stockage selon le système de stockage GCV, il suffirait d'anticiper de quelques semaines avant la prochaine récolte le déstockage. Cette stratégie permettrait au producteur d'honorer les dépenses occasionnées par les travaux de la nouvelle récolte.

5.4 Les besoins et les offres

Le problème de stockage et de commercialisation des produits agricoles est un domaine fondamental dans le cycle des activités des paysans. C'est à ce stade qu'ils encaissent, en valeur monétaire, le fruit de leur travail.

Au moment de la récolte comme en période de rareté cependant, différents acteurs interviennent et rendent cette phase cruciale pour la détermination de leurs revenus. D'habitude, abondance, qualité de produit, transport et qualité de piste de ramassage constituent les harangués par les acheteurs pour faire baisser les prix. Des contraintes diverses comme l'imminence des dépenses familiales, le remboursement des dettes diverses relatives aux productions passées, la préparation de la saison suivante, l'absence de structure favorable à la valorisation des produits, le coût généré par l'ajournement éventuel des ventes ainsi que la rareté des acheteurs figurent parmi des facteurs poussant les producteurs à accepter les prix fixés par le marché.

Comme on l'a vu plus haut, contracter de crédits GCV auprès des IMF s'avère délicat pour la plupart des producteurs. De plus, des facteurs exogènes peuvent surgir pour perturber l'équilibre du marché (facteurs politiques, état des routes, ...).

A partir des observations de terrain, les chapitres suivants retracent la réalité sur la problématique du stockage et de la commercialisation des produits agricoles du côté des producteurs.

5.4.1 Les besoins

Les besoins des producteurs sont nombreux et sont exprimés dans l'objectif de l'amélioration de leur revenu et se résument comme suit :

5.4.1.1 Marché rémunérateurs

- Existence de marché diversifié aux produits (places et acteurs).
- Marché avec peu d'intermédiaires.
- Présence de marché sous forme de contrat (contrats commerciaux ou du type des sociétés intégrées comme le SOPAGRI, HASYMA, SOCTAM, BIONEX).
- Organisme disposé à acheter les produits à prix raisonnable.

5.4.1.2 Désenclavement

- Amélioration des accès de mise sur marché des produits.

5.4.1.3 Informations sur le marché

- Information en vue d'orienter les producteurs par rapport aux différentes opportunités des marchés.

5.4.1.4 Financement adapté aux besoins des paysans

- Amélioration et adaptation des services offerts par la microfinance aux réalités paysannes.
- Efforts des IMF sur le conseil et l'orientation des demandeurs sur leurs services et un suivi personnalisé.
- Recherche d'autres ressources de financement souple et avec coût abordable.

5.4.1.5 Magasin de stockage

5.4.2 *Les offres de services*

Comme les offres de produits sont déjà analysées au chapitre précédent, il nous reste à exposer le domaine des offres de service disponibles en matière de stockage et de commercialisation des produits agricoles.

5.4.2.1 Les réseaux des collecteurs, spéculateurs, commerçants et usuriers

Les produits agricoles ont plusieurs destinations. Outre la part destinée à la consommation des ménages, ils sont aussi commercialisés pour approvisionner les différents marchés (ruraux, urbains et extérieurs) ou pour servir de matières premières des unités de transformation (artisanales, industrielles). Le prix se fixe généralement à partir du cours du produit ou du prix de revient des unités utilisatrices. A ce titre, les collecteurs et consorts ne sont que des intermédiaires actifs en contact direct avec les producteurs. En règle générale, ce type d'acteur pratique un prix bas à la récolte pour pouvoir encaisser un bénéfice important le long du circuit de distribution. L'engagement de plusieurs prospecteurs/peseurs ne fait que détériorer davantage le prix au producteur par la démultiplication de marge.

Les caractéristiques spécifiques des collecteurs sont les suivantes :

- ✓ la proximité ;
- ✓ la rapidité des transactions ;
- ✓ la souplesse de la procédure même avec un prix pas nécessairement rémunérateur.

Il est aussi constaté qu'un grand nombre de collecteurs pratiquent des activités de crédit informel ou l'usure et utilise différents moyens pour fidéliser leurs clients. Les principales caractéristiques de ce type de services sont :

- ✓ Possibilité de consentir des avances personnalisées (avances sociales ; avances après sinistres ou après problèmes familiaux, crédits de faisances valoir ;) ;
- ✓ Conditions souples et simples formalités d'octroi basées sur la confiance et les relations de référence (il suffit de la présentation par quelqu'un de confiance pour accéder à n'importe quel type d'avance) ;
- ✓ Méthode de remboursement souple et négociable (remboursement en nature, remboursement modulable, négociation possible selon les problèmes rencontrés, etc.) ;
- ✓ Des avances en semences et en intrants contre remboursement en produit à la récolte,

En cours de campagne agricole, des producteurs s'endettent auprès des usuriers faute de moyens de démarrage. La modalité de remboursement couplée avec un prix défavorable de collecte fait que les excédents commercialisables ne suffisent plus à combler les besoins familiaux ainsi que ceux nécessaires à la reproduction des activités. Appauvris par le système dominé par les collecteurs et consorts, ces types de producteurs ne trouvent d'autres alternatives que d'entrer dans l'engrainage du crédit informel avec ce type d'acteurs même. Avec son caractère de dernier sauveteur, ces acteurs commerciaux sont privilégiés par leurs clients et que les avantages des autres actions de développement se trouvent comparées.

5.4.2.2 Les services de crédit offerts par les IMF (Crédit GCV, Crédits de campagne, Crédit collecte)

Comme il a été cité précédemment, les produits de crédit sont difficilement utilisés par les producteurs directs. Dans sa relation avec leur clientèle, les IMF appliquent deux types de stratégie.

La première stratégie consiste à segmenter la clientèle en clients actifs et inactifs. Les clients actifs trouvent des avantages des services contractés avec les IMF et voient leurs activités se développer convenablement. Le dernier segment se trouve largué à la recherche d'autres possibilités de financement et que la rumeur selon laquelle les IMF ne servent qu'aux clients riches gagnent du terrain. Dans ce cas, le chiffre réalisé par l'institution peut être trompeur dans la mesure où il interprète des actions réalisées avec un type de clients pas nécessairement démunis, en dehors de la cible du PARECAM. Il faut avoir des données par type de clients avant de porter jugement sur des données comme le tonnage stocké, le montant du décaissement du crédit GCV,.... L'appui alloué aux IMF est ainsi interprété comme favorisant les collecteurs pour endurcir encore plus la détérioration du marché. Ce phénomène entraîne par la suite une confusion d'interprétation au niveau des différents acteurs, particulièrement les petits producteurs et risque de ternir l'image de l'IMF et des projets qui les soutiennent dans leurs zones d'intervention respectives.

Néanmoins, ce phénomène traduit les effets appréciés des services aux segments adaptés à la procédure en vigueur. A cet effet, une action d'orientation de client s'avère nécessaire pour permettre aux producteurs membres de profiter des avantages de ce type de crédit et d'aplanir la controverse.

La deuxième stratégie consiste à diversifier les produits de crédit en apportant des innovations sur la clientèle, le taux et la durée. C'est le cas du réseau TIAVO qui dispose de deux types de crédit GCV ; ce réseau gère actuellement deux catégories de clients en la matière. Cette approche influe sur la modalité de collecte car elle permet de constituer un réseau de collecteurs de proximité avec le GCV flash et d'améliorer le marché de collecte de produit dans ses zones d'intervention. La présence de COLDIS va dans le sens d'assurer en priorité la commercialisation des produits stockés au sein des mutuelles. Ces innovations démontrent que l'amélioration du marché de produits agricoles n'est pas l'affaire de la microfinance seule. Cette tâche demande des efforts conjugués de tous les acteurs impliqués y compris les producteurs et les OP.

Au niveau de certains producteurs se produit en plus une confusion d'interprétation relative aux actions des projets, des IMF et des usuriers par insuffisance de compréhension. N'agissant pas comme des projets, les IMF sont considérées par certains paysans comme des usuriers. La réalité est mal comprise. En effet, le financement des activités des producteurs agricoles relève de la microfinance. Les projets ne sont là que pour accompagner les producteurs à pouvoir utiliser convenablement les services de ces institutions qui sont spécialistes en la matière et agréées par l'Etat. En tant qu'institutions agréées, les activités qu'elles mènent sont des activités légales et qu'elles sont sous la supervision de la CSBF vis-à-vis du respect de leur

dossier d'agrément ainsi que sur le respect des normes relatives à leurs engagements financiers afin de protéger les déposants et les pourvoyeurs de fonds. C'est dans cet cadre réglementé que les IMF, en tant qu'entreprise, se battent pour trouver un niveau de rentabilité leur permettant de rémunérer les actionnaires et les propriétaires de ressources qu'elles utilisent. Habituellement, elles jouent sur les conditions rattachées aux services pour assurer leur pérennité et elles tachent à ce que les intérêts reçus sur les crédits soient supérieurs au total des coûts de leur opération (coûts des ressources compris). Pour y parvenir, les IMF jouent sur quatre conditions de service au minimum dont le taux d'intérêt, le délai, le volume et la qualité du portefeuille. Au moindre déséquilibre, leur rentabilité est affectée et la CSBF intervient.

Le tableau ci-dessous résume les caractéristiques du crédit GCV dans la zone du PARECAM.

Tableau n° 9: Récapitulation des crédits GCV/IMF

Crédit GCV	OTIV	TIAVO	CECAM	EAM	FIVOV
Produits stockables	Paddy, arachide, oignon, haricot, girofle	Paddy, girofle	Paddy, Lojo,	Paddy et autres	Paddy, riz, haricot et oignon
Bénéficiaires, clients cibles	Personnes physiques ou morales	Personnes physiques	Personnes physiques	Personnes physiques	Personnes physiques
Durée	3 mois à 6 mois	6 à 8 mois 3 à 8 mois	Crédit de 4 à 10 mois (5 à 10 mois pour le Paddy)	Délai unique	5 à 8 mois
Taux	3% mensuelle	3% et 3.5% mensuel	3% mensuel	19% l'an (1.58% mensuel)	4% mensuel
Quantum	70 à 80% du prix sur le marché	60 à 80 % du prix sur le marché, GCV flash = 100%	60% à 75% prix sur le marché	80% du prix sur le marché	60 à 80 % du prix sur le marché
Garanties	Sans garanties matérielles	Sans garanties matérielles	Sans garanties matérielles	Sans garanties matérielles	Sans garanties matérielles
Déblocage	après nantissement du produit	Unique : en une seule tranche	à l'entrée des produits stockés	après nantissement du produit	Après stockage
Remboursement	Au moment du déstockage	Au moment du déstockage	Au moment du déstockage	Au moment du déstockage	Au moment du déstockage
Anticipation	2 mois d'intérêt	3 mois d'intérêt	3 mois d'intérêt	nd	5 mois d'intérêt
Gestion du GCV	IMF et Représentant des stockeurs -2 clés	IMF et Représentant des stockeurs -2 clés	IMF et Représentant des stockeurs -2 clés	IMF et Représentant des stockeurs -2 clés	IMF et Représentant des stockeurs -2 clés
Autres	Existence de greniers à louer aux environs des caisses	Se situant dans la zone d'intervention de la caisse elle même		Souscription d'assurance vol et incendie de 3 Ar/ kilo stocké	

Ce tableau peut donc servir de base de négociation dans l'objectif de l'amélioration du partenariat avec les IMF, eu égard aux différentes situations vécues en matière de crédit GCV. Il démontre en même temps les combinaisons de conditions possibles permettant à chaque IMF d'être rentable en mettant en place le crédit GCV comme produit.

5.4.2.3 Les Coopératives et leurs actions de stockage/Commercialisation (OP, Coopératives,)

Des Organisations Paysannes s'organisent pour le développement des filières véhiculées par leurs membres et font des activités de commercialisation de produit. La recherche de marché fait partie des activités pivots de ces organisations. Le plus souvent, ces OP sont appuyées par des Organismes d'Appuis spécialisés en développement économique et organisationnel.

Dans la réalité, il y a des cas rares où les Coopératives réussissent en commercialisation directe de produits. Le caractère distinctif des OP qui excellent dans ce domaine est qu'elles opèrent sur des produits très demandés par le marché intérieur ou extérieur et, auquel des contrats de partenariat avec des exportateurs ou des industriels sont conclus (TAMI, VFTM sur le pois de cap dans la Région de Menabe).

Pour certaines, le produit objet de commercialisation est soit de semences qui subissent les contraintes fortes concernant le norme et la qualité (CRAM, Fédération FAGNIMBOGNA, dans la Région de Vatovavy Fitovinany), soit des produits demandant beaucoup d'expertises avant la mise sur marché (produits laitiers de ROFAMA, produits piscicoles de MVPT dans la Région de Haute Matsiatra), soit des produits semi transformés comme le miel, savons artisanaux dont la mise sur marché subit la loi de concurrence (CRAM, FKH dans la Région de Vatovavy Fitovinany, etc). Ces OP sont en perpétuel renforcement de capacité afin de mieux maîtriser le contour des conditions concernant la commercialisation des produits développés par leurs membres. Différentes Organisations paysannes sont dotées de magasins de stockage (MS) et/ou de Centres d'approvisionnement dans la conduite de leurs activités. Les Centres d'approvisionnement sont utilisés pour la centralisation des intrants en production. Les magasins de stockage servent le plus souvent à conserver des semences et autres. Généralement, les magasins de stockage sont considérés comme opérationnels quand les OP sont en phase de maturité appréciée et qu'elles développent des activités en complémentarité telles que le stockage, la transformation et la collecte des produits. Aussi, ces types d'OP maîtrisent le respect des contrats et les relations avec les institutions financières.

S'agissant des produits vivriers bruts, le stockage souffre toujours de source de financement. Des organismes d'appui (OA) appuient ces Coopératives et OP dans le domaine du renforcement de capacités techniques, commerciales et financières. Par contre, la commercialisation semble difficilement maîtrisée par les petits producteurs et les OP, notamment pour les produits vivriers.

Par ailleurs, une innovation est aussi introduite par COLDIS en matière de commercialisation du paddy/riz sur le système de stockage des produits appartenant aux membres des mutuelles du réseau de caisses TIAVO. A ce titre, le COLDIS, qui est une Société de Coopérative dont le membre fondateur est le Réseau TIAVO avec ses 11 Mutuelles, a adopté comme principe de travail de prioriser les produits des Mutuelles dans la commercialisation au cours du marché (intérieur ou extérieur). Cette stratégie a le double avantage de (i) servir de débouché aux produits stockés au prix du marché et, (ii) rendre le crédit GCV intéressant aux producteurs et petits acteurs de collecte dans ses zones d'action. Même si COLDIS fonctionne suivant la loi des sociétés commerciales, son apport dans la ponction des stocks des membres du réseau TIAVO constitue une leçon précieuse.

5.4.2.4 Les Sociétés intégrées (SOCTAM, OFMATA, SOPAGRI, BIONEX, HASYMA.....)

Ce type de Société a pour activité principale de fournir les matières premières d'une Société industrielle du groupe ou d'exportation. Dans leur activité, ces sociétés, en ayant des besoins stables à alimenter, contractualisent avec les producteurs de base. Le principe de contractualisation est la suivante :

- ✓ Recrutement ou sensibilisation des producteurs,
- ✓ Prix et condition du partenariat prédéterminés,
- ✓ Appui technique et financier dans la sphère de la production,
- ✓ Obligation des Sociétés de prendre les produits définis dans la convention.

Les contrats de ce type assurent et la stabilité de prix et la stabilité du marché et, se trouvent parmi les plus souhaités par les producteurs dans le domaine de la commercialisation des produits agricoles.

Il faut cependant remarquer que ces Sociétés travaillent dans des secteurs industriels ou d'exportation dont les produits traités font l'objet d'une forte demande au niveau national ou sur le plan international. Néanmoins, cela démontre que, dans la contractualisation avec des opérateurs économiques, l'objectif est de parvenir à la stabilité d'un prix rémunérateur.

5.4.2.5 Les Organismes d'Appui et similaires

Les institutions ou organismes appartenant à cette catégorie d'acteurs sont nombreux. Ils travaillent de concert avec les programmes de développement pour apporter leur savoir faire.

Les services émanant de ce type d'institutions sont nombreux et profitent à la fois les producteurs directs, les OP et leur Fédération.

Le CSA par exemple est une institution qui se charge de la centralisation des besoins des producteurs agricoles afin de les placer sur des organismes fournisseurs des services demandés pour satisfaction. Il constitue donc un apanage non négligeable pour le renforcement de capacité des OP concernant le problème de commercialisation et de stockage.

Certes, le CSA n'a pas pour vocation de financer les demandes adressées par les producteurs. Mais dans son métier de mise en relation, il est le mieux placé à faire les aboutir convenablement aux organismes de spécialité.

Il en est de même pour le FRDA. Cette institution finance les services soft, les renforcements de capacité des producteurs agricoles ainsi que l'infrastructure de GCV dans ses guichets CSA et Infrastructure. Il constitue ainsi un débouché des organisations paysannes en ce qui concerne le domaine du renforcement des capacités ; il constitue ainsi un partenaire privilégié du PARECAM à cause de la spécificité de ses interventions engageant des prestataires de service sur les actions retenues. La collaboration avec le PARECAM peut concerner le cofinancement des constructions de GCV dans le cadre des échanges et de consolidation des expériences. Enfin, le FDA/FRDA est conçu pour être pérenne et se dote de Comité d'Orientation et d'Allocation composé des représentants de tous les acteurs de développement agricole (MinAgri, OE, IMF et Producteurs). Les activités réalisées par les projets peuvent être centralisées au niveau de cette entité pour consolidation des actions de développement agricole afin de permettre la continuation de leurs suivis et renforcements en phase post projet. Cette institution, en phase de l'abondement de fonds facilitera le partenariat éventuel.

5.5 **Sur le plan technique**

5.5.1 *Le concept élargi du GCV*

Cinq critères justifient le stockage dont :

- Opportunité sur variation saisonnière des prix,
- Protection des denrées alimentaires,
- Collecte pour la commercialisation en gros et le conditionnement,
- Germination,
- Sécurisation de stocks d'intrants

Le GCV a fait ses preuves surtout pour le riz. Cependant, on s'aperçoit que les paysans donnent aussi un sens plus élargi au GCV. Il s'agit non seulement de stocker du riz en période de récolte pour vendre opportunément quelques mois plus tard, mais aussi de diversifier les produits stockés et dans certains cas pouvoir se servir des magasins comme centres de regroupement des produits des récoltes en vue de faciliter la commercialisation. Dans d'autres cas, il s'agit d'utiliser les GCV comme germe pour les pommes de terre (cas des OP du district d'Andramasina). Enfin, il y aurait aussi la possibilité de diviser le magasin en deux parties pour constituer des stocks d'intrants, achetés de la même façon en gros et au moment où les prix sont les plus attractifs.

Les produits vivriers stockables identifiés dans les zones d'intervention du PARECAM sont : le riz, le manioc, le maïs, le haricot, le pois du cap, les lentilles, l'arachide et la pomme de terre. Cependant, la plupart des paysans affirment que le stockage du manioc constitue une bonne opportunité dans la mesure où les variations de prix et autres critères suscités ne justifieraient pas cette opération.

5.5.2 *Les contraintes identifiées*

Dans la pratique, six (6) contraintes majeures sont identifiées jusqu'ici dans la mise en œuvre du système de stockage GCV. Celles-ci sont énumérées ci-dessous avec des propositions de solutions y afférentes.

5.5.2.1 *Difficulté rencontrées par les bénéficiaires dans la détermination de la rentabilité des opérations de stockage*

Dans de nombreux cas, les usagers de GCV ne sont pas en mesure de déterminer si les variations saisonnières de prix dans leur zone permettent de réaliser une opération de stockage qui couvre les charges de crédits et qui leur permettent de dégager des marges significatives. Cela est dû au faible niveau d'instruction car les bénéficiaires ne sont pas capables d'analyser la rentabilité des opérations de stockage qui demande un peu plus de niveau d'instruction d'une part, et à l'absence d'information sur l'évolution des prix de produit au niveau local qui ne leur permet pas d'établir de prévision de prix, élément de base sur la prise de décision de déstockage.

5.5.2.2 *Méconnaissance des modalités de fonctionnement de GCV*

Certains bénéficiaires ne disposent pas suffisamment d'information sur les historiques de prix permettant de planifier l'échéance ou la période favorable de déstockage alors que l'échéance de déstockage est fixée et non modifiable. Par ailleurs, certaines personnes n'ayant jamais eu accès au produit crédit GCV ne sont pas intéressées faute d'information. Enfin, l'absence d'information permanente entre agents de crédit et bénéficiaires favorise la mauvaise interprétation du mécanisme et de l'objet du système GCV.

Ce constat est valable surtout pour les personnes n'ayant jamais eu accès au crédit et qui interprètent souvent ce dernier comme un mécanisme de spéculation permettant d'acheter des produits locaux pour les stocker en vue de la revente au moment où le prix sur le marché augmente. Pour les utilisateurs de GCV, il y a souvent une mauvaise connaissance des mécanismes de déstockage, par exemple s'il existe une possibilité de déstocker ou non lorsque les prix sont attractifs, quelle est la procédure et qui est responsable dans ce cas.

5.5.2.3 Taux d'intérêt considéré trop élevés

Les IMF recherchent certes la rentabilité sur les opérations d'accompagnement des producteurs. Cependant, par faute d'analyse de rentabilité au niveau des exploitants, les intérêts payés sont considérés sur son volume global semble toujours élevé lors du remboursement. Il se trouve aussi que le taux de ressource financière sur le marché reste encore élevé et les charges de structures sont importantes. Par conséquent, le taux d'intérêt appliqué est jugé trop élevé compte tenu du fait qu'il prend en compte. En plus, les producteurs considèrent certains coûts d'accès comme intérêt (frais de dossiers et cotisations de Parts Sociales Variables (PSV)). Dans certains cas, certains bénéficiaires se sentent vulnérables lorsque les prix ne sont pas attractifs au moment du déstockage.

A l'instar des autres IMF, le taux d'intérêt appliqué par l'IMF FIVOY sur tous les produits financiers liés aux activités agricoles et commerciales en milieu rural dans la Région Anosy (Tsivory) est de 4% par mois. Face aux critiques émanant de la plupart des acteurs locaux, les responsables de ladite IMF ont expliqué que son réseau est contraint de prendre cette mesure vu la spécificité de son marché. Même avec ce taux, ce réseau accumule des difficultés financières et que la révision à la baisse serait difficile à envisager. La qualité du portefeuille de crédit définit ainsi la marge de manœuvre des IMF sur la modulation des autres conditions de crédit. Cette IMF partage ainsi les charges de structures avec les bénéficiaires de crédits et que les producteurs ruraux paient le frais. Cette pratique semble favorisée par l'absence de concurrence étant donné que cette IMF est en situation de monopole dans les Régions Anosy et Androy (il est à noter que l'IFRA ne fait pas de crédit rural ; elle est actionnaire de l'IMF FIVOY).

5.5.3 Pertes sur stocks

Il s'agit des pertes dues aux vols souvent organisés par les bénéficiaires eux-mêmes. Selon les bénéficiaires, ce cas se produit lorsque les prix de vente du produit stocké augmentent sur le marché. Ils estiment que cet acte résulte d'une mauvaise foi de certains bénéficiaires. Mais cette situation démontre aussi les effets de la non maîtrise du marché sur le système de stockage actuel. Il y a aussi des pertes issues des attaques des rongeurs ainsi que par dégradation du produit.

5.5.4 Local de stockage non disponible ou non approprié

L'absence des moyens financiers permettant de construire des locaux appropriés et d'utiliser le système de prévention contre les ravageurs entraîne le manque de disponibilité de **locaux** appropriés pour constituer un stockage approprié en terme à la fois de quantité et de qualité (protection contre les risques de vols et les risques de dégradation des produits). Cela constitue un facteur de blocage selon les IMF. Cela n'empêche que devant des demandes de stockage importantes, les IMF et les membres recherchent des issues à partir de la recherche de bâtiment en sécurité y compris les GCV non utilisés des autres programmes.

5.5.5 Fraudes

Il arrive souvent aussi que, par manque de contrôle, la gestion du stock est entachée de malversations émanant des responsables. Cette situation est très déplorable dans la mesure où elle affecte la confiance des producteurs au système GCV.

5.6 Elaboration des SWOT

FORCES	FAIBLESSES	OPPORTUNITES	MENACES
<u>SUR LE SYSTEME</u>			
<ul style="list-style-type: none"> - Facilité de ventes groupées - Régulateur du marché : prévention contre les fortes spéculations - Possibilité pour les paysans de financer les activités de contre-saison sans vendre le paddy à la récolte : <i>Opportunité d'amélioration de revenu des producteurs</i> - Outil efficace de renforcement de la sécurité alimentaire (conservation et protection des denrées) via décalage des ventes des produits - Possibilité d'élargissement de son utilisation (ex : germination de pomme de terre, stock d'intrants, etc.), - Produit financier rentable 	<p>Infrastructures de stockage</p> <ul style="list-style-type: none"> - GCV et magasins de stockage existants peu ou non opérationnels, <p>Stockage</p> <p>Procédure encore critiquée par beaucoup de producteur:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Lenteur des traitements des dossiers de demande de crédit, - retard de déblocage de fonds, - rigidité de planning de déstockage, - manque de culture de crédit pour la plupart des bénéficiaires, - Mauvaise connaissance sur les modalités de fonctionnement des GCV par les producteurs, - Taux d'intérêt élevé, - Inexistence d'IMF dans certaines zones à hautes potentialités (district de Betroka, Melaky), - Absence des moyens pour la construction de locaux sécurisés (car coût élevé de la construction) notamment dans les zones enclavées, - Faible capacité de gestion des paysans 	<ul style="list-style-type: none"> - Présences simultanées de plusieurs IMF dans certaines zones de production, - Possibilité de valoriser le surplus de productions, - Possibilité d'investir dans d'autres activités rémunératrices de revenu pour les producteurs adhérents au système, - Accès au crédit pour les couches sociales pauvres (nantissement du stock), - Renforcement des capacités (organisationnelles/ de gestion) pour les OP impliquées. - Possibilité de vente groupée des produits, - Possibilité d'élargir l'opération sur d'autres produits agricoles stockables (diversification) 	<ul style="list-style-type: none"> - Lissage des prix sur le marché dans les zones à plusieurs cycles culturaux (Menabe, Betroka), - Risque de sous utilisation du magasin (en cas d'éloignement du local de stockage pour certains producteurs) <p>Importation du riz (stock tampon).</p>

	<p>(étude de rentabilité, entretien du local de stockage, etc.)</p> <ul style="list-style-type: none"> - Saisonnalité de l'opération, - Existence de fraudes et des pertes sur stocks (notamment en cas de manque de rigueur dans le contrôle), <p>Commercialisation</p> <ul style="list-style-type: none"> - Faible capacité de négociation des utilisateurs due au manque d'information sur les marchés (prix, acheteurs, exigence du marché, etc.), - Influence des relations sociales entre les producteurs et les opérateurs économiques (souvent tournée généralement à l'avantage de ces derniers), - Enclavement des zones à hautes potentialités (impact sur les prix au producteur) 		
<u>PARECAM</u>			
<ul style="list-style-type: none"> - Diversité de méthodes - Couverture géographique - Révélateur d'atouts et contraintes - Augmentation de la capacité de stockage dans les zones d'intervention du Programme, - Promotion de la négociation entre associations des producteurs et opérateurs économiques et commerciaux 	<ul style="list-style-type: none"> - Lourdeur de procédure de construction des bâtiments, notamment dans les zones AROPA et AD2M et BVLAC, - Lenteur de la concrétisation des contrats commerciaux - Problème de l'adjonction de l'activité aux projets 	<ul style="list-style-type: none"> - Existence d'IMF opérationnelles dans la plupart des régions d'intervention, - Mise en relation de tous les magasins avec les IMF, - Contrat de vente de maïs au PAM, - Possibilité pour les producteurs de conserver leurs produits et à les vendre à des moments jugés opportuns 	<ul style="list-style-type: none"> - Risque de décalage entre les projets partenaires du Programme dans les réalisations,

<u>AD2M - PARECAM</u>			
<ul style="list-style-type: none"> - Zone de production excédentaire en produits vivriers, - Diversité des produits commercialisables et stockables, - Concrétisation des liens entre les producteurs et les IMF (CECAM & SOAHITA) pour l'octroi de crédit au stockage, - Guichets IMF opérationnels, - Initiative pour le groupage des produits et la défense des intérêts des producteurs <p>Existence des magasins des autres programmes</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Retard de construction des GCV - Mauvais état des routes/pistes et enclavement des certaines zones productrices comme Manja qui est réputée pour le riz et le Pois du cap, - Problème de l'extension de caisses des deux réseaux - Marché de collecte monopolisé par les collecteurs locaux 	<ul style="list-style-type: none"> - Existence de 2 IMF (CECAM & SOAHITA) - Conditions agro écologiques favorables aux doubles cultures (saison & contre-saison – existence de Baiboho) 	<ul style="list-style-type: none"> - Insuffisance d'infrastructures de stockage par rapport aux potentiels de production de la Région
<u>AROPA - PARECAM</u>			
<ul style="list-style-type: none"> - Zone d'intervention à très fortes potentialités agricoles (Tsivory – Betroka), <p>Producteurs de Tsivory ayant hérité des acquis dans le cadre du PHBM</p> <ul style="list-style-type: none"> - Existence des magasins des autres programmes 	<ul style="list-style-type: none"> - Retard des constructions des 2 GCV, - Marché du sud fortement influencé par la sécheresse et les opérations de don - Inexistence d'IMF dans le district de Betroka, - Mauvais état des routes, - Inexistence d'OP fortes dans les zones ciblées 	<ul style="list-style-type: none"> - Existence de l'IMF FIVOY - Contrat d'achat de 300T de maïs par PAM aux organisations des producteurs de l'AROPA. 	<ul style="list-style-type: none"> - Risque d'enclavement de la zone de Tsivory à cause de l'absence d'entretien des routes, - Problèmes de route - Risque de baisse des prix des produits (oignon) dans la commune de Mahaly à cause de la dégradation des voies de communication, - Facteurs politiques et climatiques

<u>PPRR -PARECAM</u>			
<ul style="list-style-type: none"> - Effectivité des liens opérationnels entre le projet, le CAM et l'OTIV pour l'exploitation des GCV et Magasin, - Proximité de centre commercial (Port) - Coopératives déjà structurées - Potentialités agricoles - Existence des magasins des autres programmes 	<ul style="list-style-type: none"> - Vitesse de réalisation perturbée par la lourdeur de procédures de passation des marchés, - Problème de maturation de certaines structures bénéficiaires de GCV et de CAM, - Problème sur la gestion des infrastructures de GCV, 	<ul style="list-style-type: none"> - Existence des CAM pour la commercialisation des produits et le développement des partenariats commerciaux, - Augmentation de la capacité de stockage dans la zone PPRR grâce au PARECAM 	<ul style="list-style-type: none"> - Problème sur la pérennisation des Magasins-PARECAM
<u>PROSPERER -PARECAM</u>			
<ul style="list-style-type: none"> - Etendu géographique de l'action - Habile adaptation du Projet au système GCV préconisé dans le cadre du PARECAM, - Potentialités agricoles diversifiées - Existence des magasins des autres programmes 	<ul style="list-style-type: none"> - Vitesse de réalisation perturbée par la lourdeur des procédures de passation des marchés 	<ul style="list-style-type: none"> - Collaboration avec les IMF TIAVO et CECAM pour le processus de mise en place des GCV dans leurs zones d'action respectives, 	<ul style="list-style-type: none"> -
<u>BVLAC -PARECAM</u>			
<ul style="list-style-type: none"> - Fortes potentialités rizicoles de la zone, - Exportation de riz biologique aux USA par la Coopérative Ivolamiarina, - Réalisation des études sur la mise en place de 18 GCV au profit de la FAUR et 4 centres de collecte et de conditionnement des produits maraichers pour le VIFAM - Existence des magasins des autres programmes 	<ul style="list-style-type: none"> - Faible capacité de stockage au niveau des petits producteurs, - Non disponibilité de crédit pour les constructions des GCV des 4 centres de collecte et de conditionnement de produits maraichers. 	<ul style="list-style-type: none"> - Existence des IMF (OTIV, CECAM) et de la BOA - Existence de débouchés pour les produits maraichers (CAM, marchés urbains de Toamasina, de Moramanga et d'Antananarivo 	<ul style="list-style-type: none"> - Risque de non concrétisation des études réalisées.

5.7 Leçons tirées

Des leçons peuvent être tirées des expériences acquises dans les mises en œuvre des différents projets. On peut citer, entre autres, celles des projets FIDA en cours.

5.7.1 Cas du PPRR

La stratégie concernant l'organisation des coopératives à s'ériger en opérateurs commerciaux a beaucoup d'avantages (CAM). On peut citer, entre autres, les faits suivants :

- ✚ Activités prenant en compte des problèmes et intérêts paysans ;
- ✚ Responsabilisation des paysans sur la prise en mains de leur destin ;
- ✚ Appropriation du système par les paysans en favorisant les échanges d'idées et d'expériences entre les différents acteurs de développement ;
- ✚ Evolution des compétences et émergence de comportement proactif.

Sans sous-estimer les compétences des membres du CA (qui sont en majorité des petits producteurs), un risque de relâche serait à craindre dans le domaine de pilotage des CAM en phase post PPRR étant donné que cette fonction requiert des compétences, des capacités managériales et techniques qui dépassent leur niveau, nonobstant le renforcement des membres gestionnaires et le processus de désengagement en cours pour l'autonomisation.

5.7.2 Cas de l'AD2M

Dans le cadre du partenariat avec les IMF, la poursuite de la collaboration en fonction de la performance acquise mérite d'être dupliquée. C'est la seule façon de promouvoir le dialogue entre tous les acteurs concernés, d'évaluer progressivement les étapes franchies et d'adopter des solutions délibérées de commun accord entre les partenaires.

Il en est de même pour la mise en place des plateformes qui veillent sur l'évolution des prix des produits ainsi que la défense des intérêts des producteurs. C'est une façon d'impliquer les autorités sinon de conscientiser les autres intervenants du développement sur les enjeux de la production agricole ainsi que de susciter l'engagement de ces derniers pour des partenariats avantageux.

5.7.3 Cas de l'AROPA

La gestion de la production du maïs basée sur sa répartition en 3 catégories⁴⁰ préconisée par l'ONG FAFAFI contribue à sécuriser les exploitations paysannes au cas où l'achat dudit produit par le CAM tarde à se concrétiser.

5.7.4 Cas du réseau e TIAVO

Pour maintenir sa notoriété, ce réseau a le courage d'innover sa procédure de crédit pour développer deux types de clients qui se complètent mutuellement. Le développement du réseau de collecteurs de proximité par le crédit GCV flash améliore la collecte de paddy dans ses zones d'intervention. Il va un peu loin dans sa démarche en mettant en place une société de coopérative de collecte et de distribution qui sert, entre autre, de débouché au produit warranté dans les mutuelles. Avec cette démarche, ce réseau de caisses a contribué à la résolution simultanée du problème de microfinance et de commercialisation.

⁴⁰ La première catégorie qui est constituée de la part de la production de bonne qualité sera réservée pour la vente au programme alimentaire mondial (PAM) tandis que le reste sera destiné à la vente sur le marché local et à l'autoconsommation.

5.8 Meilleures pratiques

Certains auteurs⁴¹ affirment que l'expérience malgache en matière de GCV sert souvent de référence pour d'autres pays, mais il existe cependant quelques expériences avec des particularités qui pourront servir à l'amélioration des GCV à Madagascar.

Les expériences menées au Ghana, en Afrique du Sud et dans d'autres pays africains ont permis de tirer quelques enseignements sur ce système. Pour le Bureau Technoserve qui mène un programme de crédit-stockage au Ghana, l'IMF doit intégrer les éléments suivants dans sa stratégie :

- Comprendre les cycles de prix annuels et suivre de près les prix du marché pour connaître la valeur réelle du produit stocké,
- Identifier des acheteurs suffisamment tôt pour connaître leurs besoins en qualité et en quantité quand la saison débute,
- S'assurer que le producteur traite correctement ses produits,
- Minimiser le risque en limitant le stockage à une période spécifique et avec des règles de tarification claires,
- Contrôler la qualité des produits à stocker,
- Garantir une communication interne claire et complète.

⁴¹ Cécile Beure d'Augères, AFDI- Mieux valoriser le riz par la vente à la Soudure après stockage avec crédit en Grenier commun villageois (GCV)- Expérience des CECAM et de FIFATA à Madagascar, Janvier 2007, 18 pages - Jonathan Coulter, The NR Group, Les services de magasinage et warrantage : pue peuvent-ils faire pour mitiger la volatilité des cours des produits vivriers en Afrique ? (version provisoire) – Paris, 24 novembre 2009 - LAPENU Cécile – « *le financement de l'Agriculture dans un contexte de libéralisation : quelle contribution de la Microfinance ?* » - *le cas de Madagascar-* , 2001, 55 pages.

5.9 Adaptations des meilleures pratiques au cadre malgache

Adaptation n°1 : *comprendre les cycles de prix annuels et suivre de près les prix du marché pour connaître la valeur réelle du produit stocké*

La réalisation et la diffusion des études sur les prix des produits agricoles dans le milieu rural permettraient aux producteurs bénéficiaires de crédit GCV de calculer la rentabilité (prévisionnel et réel) des opérations de stockage et aux IMF de connaître la valeur réelle des stocks à tout moment qui pourraient faciliter la programmation du déstockage. Les expériences menées par FIFATA et le programme SAHA qui procèdent aux affichages des prix hebdomadaires au niveau régional et local méritent d'être dupliquées dans les zones d'intervention des IMF. A ce titre, le système d'information sur le marché (SMI/Bazar. Mada) en cours de mise en place et d'opérationnalisation actuellement au niveau des projets FIDA constitue une opportunité.

Adaptation n°2 : *identifier des acheteurs suffisamment tôt pour connaître leurs besoins en qualité et en quantité quand débute la saison*

La commercialisation des produits agricoles se fait généralement à travers les opérateurs locaux et régionaux. Des séances d'échange d'information peuvent être organisées dans le chef lieu de district permettant de connaître leurs besoins en qualité et en quantité, le CSA ou le CIRDR est le mieux placé pour cette activité.

Adaptation n°3 : *Bonne gestion et traitement des produits stockés*

Le renforcement de contrôle tout au long des opérations de stockage, l'utilisation d'un bon système de stockage et de mise en place des mesures de sécurité est faisable sous condition que les paysans stockeurs s'engagent à le faire. La connaissance préalable des besoins tant en quantité qu'en qualité des opérateurs obligent les producteurs stockeurs à les mettre en œuvre.

5.10 Degré de faisabilité des adaptations

- La faisabilité des actions à entreprendre pour améliorer la gestion des GCV dépend essentiellement d'un changement radical dans le système de gestion qui doit désormais être « professionnalisé ».
- En effet si l'on veut améliorer les conditions de déstockage à des prix plus attractifs par exemple, il est nécessaire qu'un gérant formé soit sur place et qu'il bénéficie des informations sur les divers marchés.
- De plus, la professionnalisation permettrait d'améliorer considérablement les stocks, pour lesquels on note actuellement de nombreuses pertes, liés aux ravageurs ou à des conditions malsaines de stockage (humidité ou développement de maladies).

5.11 Les besoins de stockage

L'exploitation des données disponibles sur les principaux produits vivriers stockables au niveau des 13 régions d'intervention du PARECAM (voir Annexes n°13 et n°17) a permis d'établir le tableau ci-après :

Tableau n° 12 : Estimation des impacts des variations saisonnières des prix sur les principaux produits vivriers

PRODUITS	PRODUCTIONS ANNUELLES (t)	PRIX MOYEN (Ar /kg)			VALEUR DES PRODUCTIONS (X 1000Ar)			ZONE DE PRODUCTION
		Plancher	Plafond	Ecart	minimales	Maximales	Impact	
Riz	3 735 000	400	600	200	1494000	2241000	747 000	13 régions
Maïs	147 500	200	1000	800	29500	147500	118 000	Régions Atsinanana - Analanjirofo - Betroka -
Haricot	42 000	400	2000	1600	16800	84000	67 200	Districts Miandrivazo - Manja
Oignon	5000	250	1200	950	500	2400	4 750	Betroka (Bekorobo) - Mahaly/Amboasary

Conscients de l'impact de la hausse vertigineuse des prix des denrées alimentaires durant la période de soudure et de leur faible capacité de stockage des produits des récoltes (incapacité de construire des nouveaux bâtiments avec leurs propres moyens), la plupart des paysans recourent de plus en plus au système de stockage GCV via la demande de construction des locaux de stockage par le biais des associations auxquelles ils appartiennent et de crédit GCV auprès des IMF. A titre d'exemple, 165 demandes de constructions de GCV provenant de différentes organisations paysannes dans le district de Betroka sont reçues par le CSA Avotse au titre de l'année 2010 ; ces demandes sont transférées aux Programmes et projets opérant dans cette zone.

Par hypothèse, les volumes de produits vivriers stockables dans les zones PARECAM sont estimés comme ci-après :

Tableau n° 11 : Estimation des volumes des produits vivriers stockables dans les zones PARECAM en 2010

PRODUIT	(T)	PART CONSOMMABLE	PART COMMERCIALISABLE	PART STOCKABLE	
				(%)	(T)
Riz	3 735 000	30%	70%	35%	1307250
Maïs	147 500	50%	50%	25%	36875
Haricot	42 000	80%	80%	50%	21000
Oignon	5000	10%	90%	70%	3500
Arachide	6600	20%	80%	50%	3300
Pomme de terre	39500	20%	80%	50%	19750
Pois du cap	29000	20%	80%	40%	11600
Lentille	250	10%	90%	60%	150
Tsiasisa	3500	10%	90%	60%	2100
	4 008 350	28%	79%	49%	1 405 525

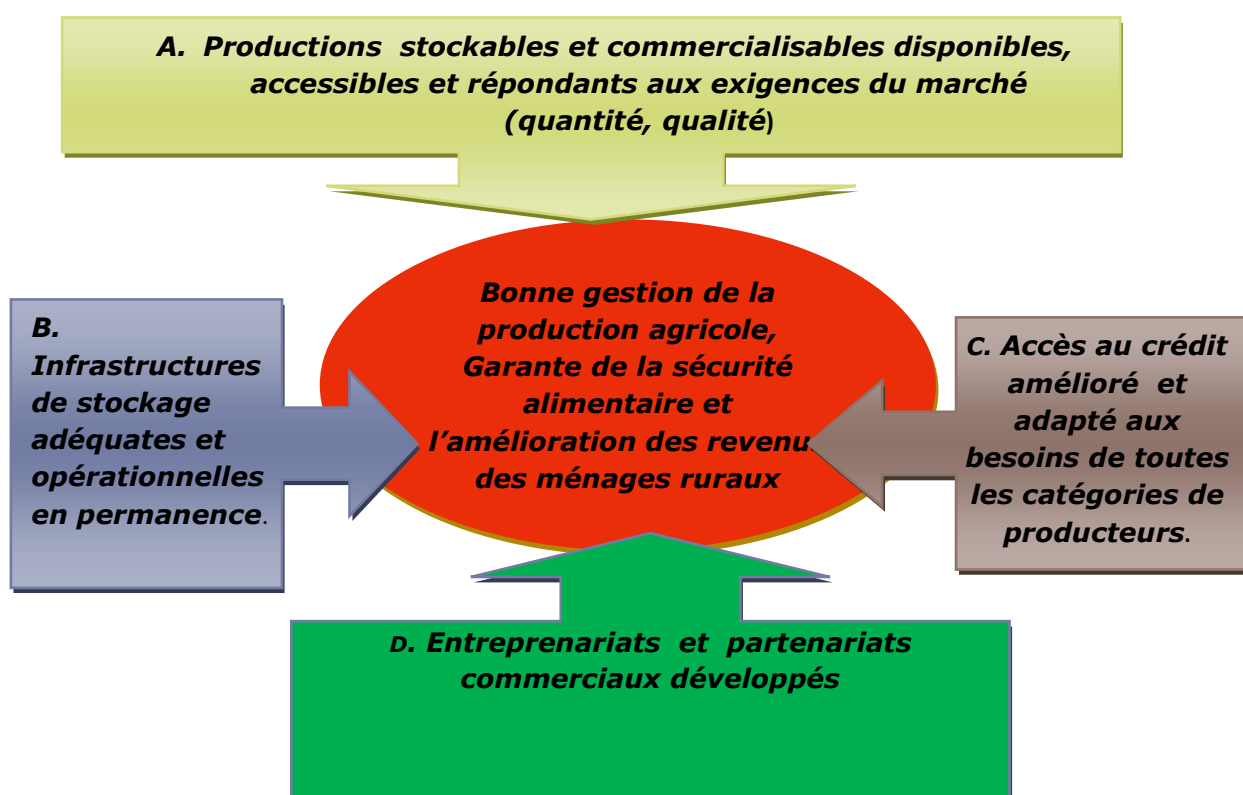
Le tableau ci- dessus relate que le besoin de stockage annuel est évalué globalement à plus de **1 400 000t** alors que la capacité de stockage disponible actuellement est encore loin d’atteindre ce niveau même si on prend en compte les infrastructures inopérantes. A titre de rappel, la capacité de stockage potentielle des GCV et magasins dans le cadre du PARECAM est actuellement de 1915t et celle du PPRR est de 340t.

6 PROPOSITION D’AMELIORATION DU SYSTEME

6.1 Objectif

L’objectif global est de disposer d’un système intégré et efficient de valorisation des productions agricoles permettant d’assurer à la fois la sécurité alimentaire et l’amélioration des revenus des ménages ruraux dans un cadre harmonisé de production et de commercialisation des produits selon le schéma ci-dessous :

Figure 29 : Schéma de la vision proposée



6.2 Principe

L’amélioration proposée est motivée par 4 conditions à satisfaire dont :

- **A** : Disponibilité, accessibilité et réponse des produits aux exigences du marché ;
- **B** : Adéquation avec les besoins du contexte et opérationnalité permanente des infrastructures de stockage ;
- **C** : Accès au crédit adapté aux besoins de toutes les catégories de producteurs,
- **D** : Développement de l’entreprenariat et des partenariats commerciaux.

6.2.1 *Au niveau de l'infrastructure de stockage,*

Il s'agit de changer le concept du GCV qui est jusqu'ici quasi- limitée au warrantage du paddy par rapport à la variation saisonnière du prix de ce produit et de développer les autres fonctions telles que la protection des denrées alimentaires non warrantées, les produits des collectes (stockage, conditionnement et revente selon la capacité de l'organisation paysanne concernée), la germination des semences, voire le sécurisation d'intrants (dans certaines conditions spécifiques) d'une part, et d'augmenter la capacité de stockage dans chaque zone de production d'autre part. Cela requiert deux approches complémentaires dont

- a) La valorisation de toutes les infrastructures disponibles au niveau de toutes les zones d'intervention du Projet,
- b) La construction des locaux de stockage dont les dimensions et les capacités sont définies en fonction des offres de produits disponibles dans chaque zone et devraient ainsi satisfaire les besoins locaux de stockage (type de production stockable/commercialisable, potentialités agricole de la zone, existence de demande exprimée par les producteurs ou OP, etc.). Les magasins seront installés au niveau des pôles de production⁴².

6.2.2 *Au niveau du partenariat avec les IMF*

Il s'agit de parvenir à améliorer les services offerts par les IMF notamment par le biais de la professionnalisation des services de crédit, la négociation et la sensibilisation des producteurs et le développement du système d'information –communication entre les producteurs et les opérateurs de crédits. Concrètement, l'amélioration proposée concerne certaines activités comme :

- a. La mise en place par les IMF de techniciens se chargeant du conseil et de l'orientation des demandeurs de service ou l'amélioration des services existants concernant l'accueil et le traitement de dossiers des clients,
- b. Négociation avec les IMF sur l'amélioration possible des procédures de service comme le déstockage et communication-formation sur les conditions de faisabilité,
- c. Amélioration des actions commerciales, de sensibilisation-formation en s'appuyant sur des méthodes andragogiques et utilisant des schémas et figures pour permettre une bonne assimilation des utilisateurs de services.
- d. Promotion et sensibilisation de la culture de crédit et de la culture entrepreneuriale au niveau des producteurs et des OP.
- e. La mise en place de système d'information- communication de proximité et adapté au niveau d'instruction de la plupart des paysans permettant à ces deniers de connaître les caractéristiques, le mécanisme et les avantages du système de crédit GCV d'une part , et de faire des calculs de marge bénéficiaire lors de la préparation de la demande, pendant

⁴² Chaque pôle de production regroupe quelques communes dont le nombre varie en fonction de leurs dimensions et envergures respectives.

le suivi de l'évolution de prix et lors de déstockage d'autre part. A ce titre, il est recommandé de mettre à la disposition des bénéficiaires de support d'analyse simplifié à cet effet (prix prévisionnel, valeur du stock au moment de stockage, valeur au moment de déstockage, les charges d'opération incluant les intérêts et les autres frais, marge bénéficiaire des opérations de stockage) pour plus de transparence,

- f. L'appui aux bénéficiaires dans l'analyse de la rentabilité en se basant sur des coûts de production standard et sur les scénarios de prix prévisionnel à l'échéance de déstockage leur permettant de calculer la marge nette qui inclut déjà les intérêts payés et les autres charges (frais de transport) et de comparer le gain obtenu dans les opérations de stockage, autant que possible d'une manière participative entre l'agent et le demandeur lors de l'établissement de la demande,
- g. La mise en place de système de contrôle renforcé durant les opérations de stockage, de détention et de déstockage ; cette mesure devrait être incluse dans le règlement intérieur du GCV dont l'Association et l'IMF sont signataires,
- h. L'application et le suivi du contrôle interne en vue de se prévenir des vols, fraudes et autres malversations et amélioration des fréquences de suivi pour anticiper les problèmes.

6.2.3 *Dans le domaine de la commercialisation des produits*

Il s'agit de développer

- a) La mise en place et/ou opérationnalisation du système d'information de marché (SIEL ou SIM/Bazar. Mada) dans chaque Région d'intervention du PARECAM permettant aux producteurs d'analyser l'évolution de prix des produits et d'établir de prévision des prix utilisable par les bénéficiaires dans le calcul de marge bénéficiaire des opérations de stockage ;
- b) La mise en place au sein des OP d'une structure de veille, de traitement et de communication des informations de marché se chargeant de les communiquer aux acteurs de la commercialisation et de production pour imputation aux actions ainsi qu'aux organisations de la commercialisation selon les éventualités de marché ;
- c) Le développement des partenariats commerciaux (y compris les négociations, la finalisation des intentions, le suivi des marchés) avec des opérateurs économiques professionnels et des organismes de développement comme le PAM et responsabilisation d'une cellule spécifique traitant la question au niveau des pôles ;
- d) Le renforcement de capacité de négociation (notamment commerciale et financière) des organisations paysannes (OP) et de gestion et/ou respect des accords conclus.
- e) Le renforcement de la capacité des organisations de producteurs à assurer la fluidité des informations (réception /diffusion).
- f) La promotion des actions de groupage et de syndicalisation pour faire face aux partenaires commerciaux ;

6.3 Organisation et fonctionnement

La gestion des locaux de GCV est confiée à une IMF dans un cadre de convention arrêtée entre les unions des producteurs/coopératives et IMF. Cette convention se matérialise par un cahier des charges qui peut prévoir entre autre la facilité d'accès des organisations des producteurs bénéficiaires à ces locaux en fonction de leurs besoins, en période creuse, tout en respectant les procédures de l'IMF. Dans certains cas, on peut envisager la gestion par des OP à capacité de gestion avérée ou à des institutions indépendantes recrutées sur appel d'offre. Dans tous les cas, la présence de cahier des charges est nécessaire.

Sur le plan des OP, ce sont les OP bénéficiaires et les producteurs dans la localité qui utilisent les magasins et jouissent le partenariat avec les caisses de l'IMF. Ils s'organisent selon leur structure habituelle avec prise en compte de l'afflux des autres producteurs au GCV.

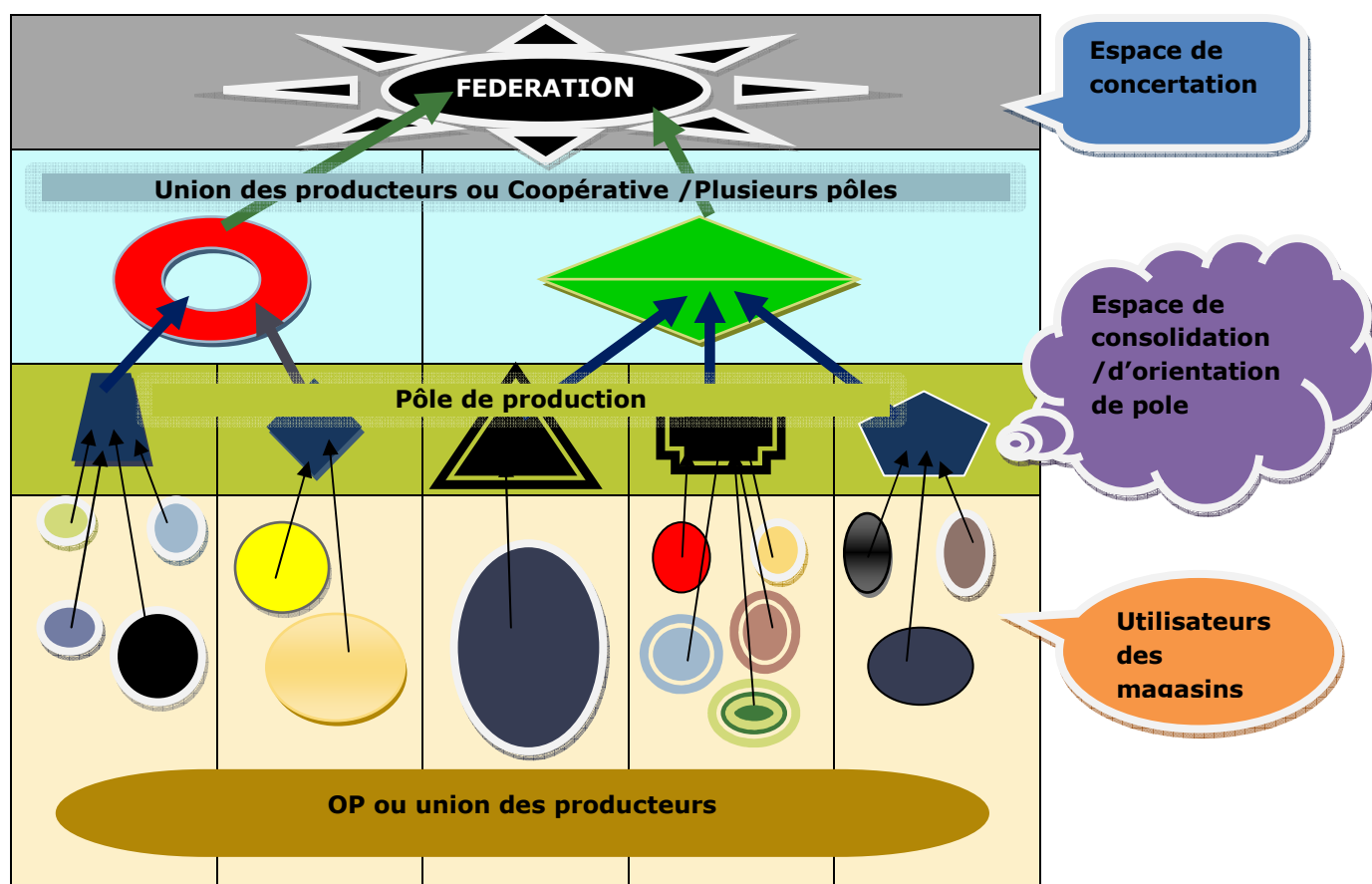
Les OP/Coopératives bénéficiaires d'un pôle se regroupent au sein d'une sorte d'union des utilisateurs de magasin en vue de consolider leurs capacités d'une part, et d'orienter leur filière d'autre part. C'est à ce stade que se définit la gestion de l'ensemble des magasins d'un pôle ainsi que le partenariat avec les IMF (rang unité ou union de caisses). Le développement et le suivi du partenariat s'effectuent pour l'essentiel à ce stade. Il en est de même pour les actions d'amélioration diverses. Cette union collabore avec les acteurs de développement locaux pour la bonne marche de la structure (Autorité, Représentants des Ministères, Opérateurs économiques, IMF, Organismes d'Appui et les plates formes de développement agricole existantes, etc).

A un niveau plus élevé, les unions se regroupent au sein d'une fédération des producteurs de plusieurs filières qui joue le rôle de mutualisation des problématiques de la commercialisation de produit, par extension, du développement agricole. Cette instance se comporte comme:

- une plateforme de concertation entre acteurs,
- un espace de négociation commerciale d'envergure importante,
- un centre de l'organisation des manifestations comme les bourses de produits et les foires agricoles (où se rencontrent les producteurs avec leurs produits, les opérateurs commerciaux et les autres acteurs des filières),
- un centre d'appui aux unions ou aux producteurs et d'échange d'informations entre les acteurs des filières. A ce titre, ladite fédération collabore étroitement avec les Chambres d'Agriculture (Tranoben'ny Tantsaha, les CCIA, les services techniques décentralisés (STD), les Opérateurs économiques, les IMF, les Organismes d'Appui et les plates formes de développement agricole existantes au niveau régional).

A chaque niveau, les membres des organisations producteurs élisent leurs représentants respectifs pour siéger à l'échelon supérieur. Cette organisation se présente selon le schéma ci-après :

Figure 30: Schéma d'organisation du système proposé



6.3.1 Les conditions de réussite et mesures d'accompagnement

Des actions préalables s'avèrent nécessaires afin de rentabiliser les investissements.

- 1) Etablir l'état des lieux de toutes les infrastructures de stockage construites par les programmes et projets antérieurs (inventaire exhaustif par commune : nombre, statut juridique, maître d'ouvrage, état actuel, fonction actuelle, condition de prise en charge, etc. ; cela afin d'alléger les charges d'investissement et de valoriser les acquis.
- 2) Tester la motivation des membres des associations demandeuses d'appui afin de s'assurer de la qualité de leur participation et de leur prédisposition pour la maîtrise d'ouvrage et vérifier la pertinence de la demande par le recoupement des informations fournies notamment sur l'existence des productions stockables,
- 3) Toujours privilégier l'approche et/ou la démarche participative dans toutes les consultations et les prises de décisions concernant la vie des associations,
- 4) Ne pas oublier d'informer les autorités locales à toutes les étapes du processus.

Durant tout le processus, les points ci-dessous seront à considérer :

6.3.1.1 Personnel

- Disponibilité de personnel compétent dans la réalisation de l'étude de prix et sa diffusion périodique,
- Nombre suffisant des agents de crédit pouvant réaliser l'échange permanente avec les bénéficiaires et notamment dans l'apprentissage et calcul de rentabilité des opérations de stockage,
- Motivation du personnel à offrir un service convivial et personnalisé aux clients/membres,

6.3.1.2 Volonté et engagement de partenariat

- Volonté de collaboration des partenaires financières dans le financement de programme de construction des locaux GCV,
- Volonté de collaborer avec les partenaires techniques locaux (DRDR, CIRDR, CSA, Programme/projets, prestataires techniques, paysans leaders) dans la réalisation de programme d'animation participative, de calcul de rentabilité et dans l'alimentation des informations sur les relevés des prix ainsi que leur diffusion.

6.3.1.3 Disponibilité des moyens et ressources financières suffisantes et adaptées

- Pour la réalisation des actions de communications
- Disponibilité des moyens financiers permettant de prendre en charge les opérations préalables,
- Disponibilité des surfaces financières suffisantes permettant de couvrir les charges opérationnelles relatives au nouveau produit jusqu' à la production de revenu.

6.3.2 Conditions d'éligibilité de l'association et de ses membres

6.3.2.1 Conditions d'éligibilité de membres:

- Association formalisée ou en cours de formalisation,
- Membres des associations demandeurs de crédit non inscrits dans la liste noire des banques (centrale des risques),
- Membres n'ayant pas fait l'objet de condamnation par la justice,
- Membres permanents de l'association,
- Absence d'arriéré injustifié de plus de 90 jours sur toute forme de crédit

6.3.2.2 Engagement préalable du bénéficiaire

- Suivi des normes techniques recommandées pour la production,
- Respect des normes de stockage préétablies et acceptées par les membres (conditions techniques de stockage et de sécurité, équipement de base effectivement présent dans le magasin)
- Financement conditionné par un plan d'action
- Crédit GCV individualisé et inscrit au nom du bénéficiaire. Cependant les stockages en gros pour le conditionnement et la commercialisation sont possibles, le stock pouvant être inscrit au nom de l'association seulement si elle a une personnalité juridique.

7 PLAN D'AMELIORATION DU SYSTEME

7.1 Vision

La vision globale est à la fois de « **Garantir la sécurité alimentaire et améliorer les revenus des ménages ruraux à travers la bonne gestion de la production** ».

7.2 Axes stratégiques

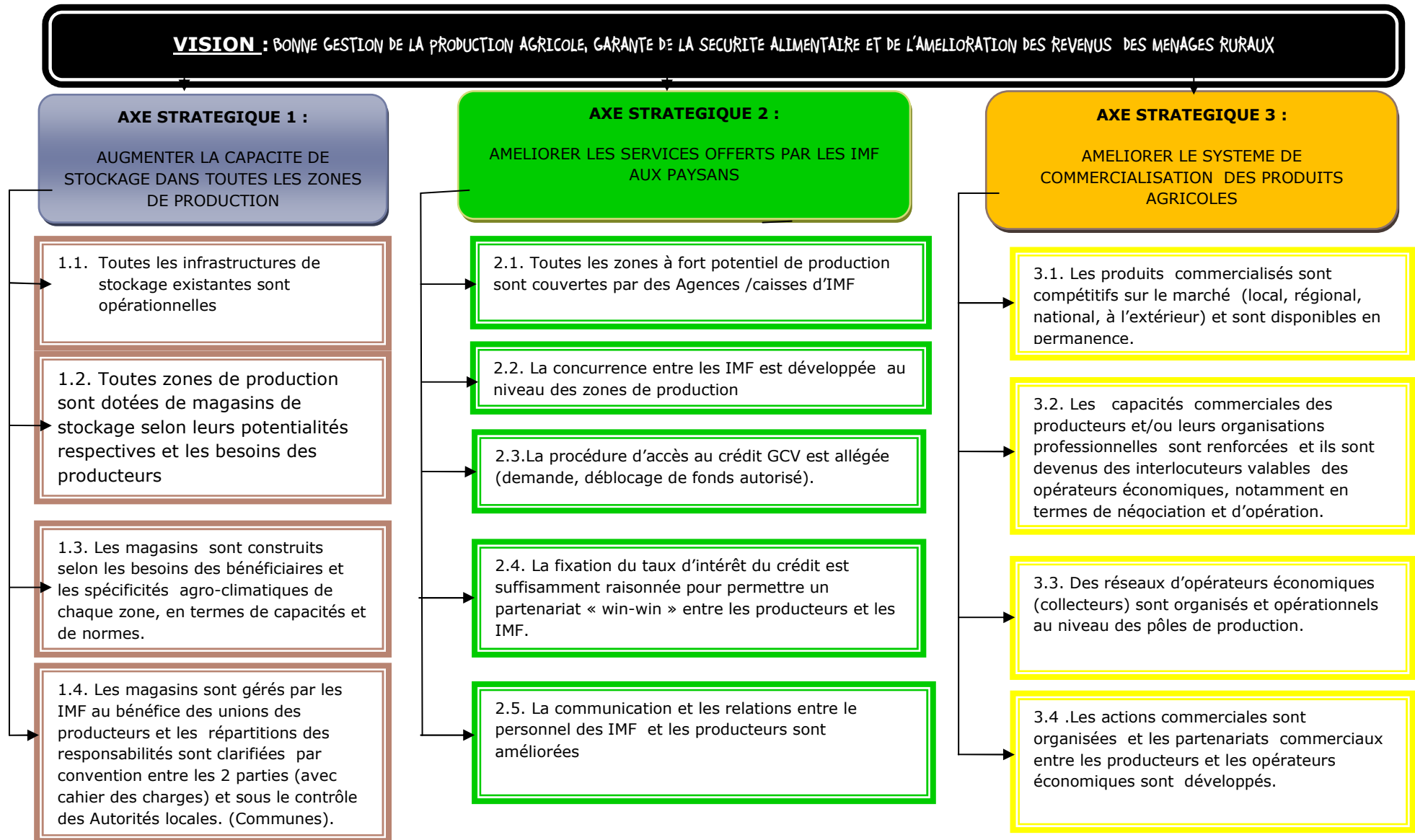
Cette vision se décline en 3 axes stratégiques :

AXE STRATEGIQUE1 : Augmenter la capacité de stockage dans les zones d'intervention du PARECAM.

AXE STRATEGIQUE2 : Améliorer les services offerts par les IMF aux paysans.

AXE STRATEGIQUE3 : Améliorer le système de commercialisation des produits agricoles.

7.3 Schéma d'articulation des résultats par axe stratégique



7.4 Cadre logique

Objectifs/résultats/activité	Indicateurs	Source de vérification	Conditions critiques
<p>Objectif global :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Disposer d'un système intégré et efficient de valorisation des productions agricoles permettant d'assurer à la fois la sécurité alimentaire et l'amélioration des revenus des ménages ruraux dans un cadre harmonisé de production et de commercialisation des produits 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Taux d'augmentation des revenus des ménages ruraux dans la zone d'intervention du Programme ▪ Pourcentage de ménages dans les zones d'intervention ayant déclaré ▪ une amélioration de la disponibilité alimentaire (quantité de produits, diversité, etc.) ▪ Nombre de familles touchées directement par le Programme ▪ Statistiques de stockage et de commercialisation des produits agricoles au niveau régional et dans l'ensemble des zones du Programme. 	<p>Rapports d'évaluation du programme, Rapports annuels Rapports de mission de supervision. Rapports de mission d'appui.</p>	<p>Stabilité politique Environnement des affaires favorable Absence d'aléas climatiques (catastrophes naturels exceptionnelles). Atténuation de l'impact de la crise économique mondiale sur l'économie du pays (hausse du prix du carburant).</p>

Objectifs/résultats/activité	Indicateurs	Source de vérification	Conditions critiques
<p>Objectifs spécifiques :</p> <p>1. Augmentation de la capacité de stockage dans toutes les zones d'intervention du PARECAM à travers :</p> <ul style="list-style-type: none"> • La valorisation des acquis, • La dotation de magasins de stockage construits répondant aux besoins des bénéficiaires et les spécificités agro-climatiques de chaque zone en termes de capacité et de norme. • La gestion des infrastructures par les IMF au bénéfice des producteurs ou leurs unions et la bonne gouvernance. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Tonnage des productions vivrières stockées et commercialisées par zone d'intervention du PARECAM. ▪ Nombre des infrastructures existantes rendues opérationnelles, ▪ Nombre et état des magasins construits. ▪ Manuel de procédure ▪ Cahier des charges 	<p>Rapports d'évaluation du programme,</p> <p>Rapport de diagnostic</p> <p>Rapport de réalisation des travaux</p> <p>Rapport de suivi /audit</p>	<p>Stabilité sociale et politique</p>

Objectifs/résultats/activité	Indicateurs	Source de vérification	Conditions critiques
<p>2. Amélioration des services offerts par les IMF aux paysans via :</p> <ul style="list-style-type: none"> • La couverture de toutes les zones à fort potentiel de production agricole par des agences /caisses d'IMF • Le développement de la concurrence entre les IMF au niveau des zones de production, • L'allègement de la procédure d'accès au crédit GCV ? • La fixation du taux d'intérêt de crédit à un niveau jugé raisonnable par les deux parties (producteurs et IMF), • L'amélioration du système de communication entre les IMF et les producteurs. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Evolution du nombre de guichets /caisses ouvertes dans les zones d'intervention du programme ▪ Degré de satisfaction des bénéficiaires de crédit, ▪ Durée de traitement des dossiers et de déblocage de fonds. ▪ Qualité des services offerts par les IMF ; ▪ Qualité des relations et communications entre les producteurs et les IMF. 	<p>Rapports annuels Rapports des IMF</p> <p>Enquêtes auprès des producteurs bénéficiaires de crédit</p> <p>Rapport annuels</p> <p>Rapport de mission de supervision</p> <p>Enquête / sondage</p> <p>Enquête et sondage des bénéficiaires de crédit,</p> <p>Rapports d'évaluation,</p> <p>Rapport de supervision</p>	<p>Stabilité sociale et économique</p> <p>Volonté des IMF à collaborer dans la transparence et la bonne gouvernance.</p>

Objectifs/résultats/activité	Indicateurs	Source de vérification	Conditions critiques
<p>3. Amélioration du système de commercialisation des produits agricoles à travers :</p> <ul style="list-style-type: none"> • La compétitivité des produits commercialisés et leur disponibilité sur le marché, • Le renforcement des capacités commerciales des producteurs et/ou leurs organisations, • L'organisation et l'opérationnalisation des réseaux d'opérateurs économiques au niveau des pôles de production, et, • Le développement des partenariats commerciaux entre les producteurs et les opérateurs économiques. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Qualité des produits et respect des normes exigées par les clients, ▪ Qualité des services (respect des contrats, etc.) ▪ Evolution de la qualité des produits commercialisés et des services offerts par les producteurs, ▪ Existence de réseaux d'opérateurs économiques organisés dans chaque zone d'intervention du Programme. ▪ Existence et évolution des partenariats entre les opérateurs économiques et les producteurs dans chaque zone d'intervention du PARECAM. 	<p>Enquêtes /sondage auprès des opérateurs économiques</p> <p>Rapports d'évaluation de la campagne agricole,</p> <p>Rapports de supervision,</p> <p>Rapport de collecte et/ou de campagne par les opérateurs économiques,</p> <p>Revue économiques, Enquêtes sur le marché</p> <p>Conventions / contrats commerciaux</p>	<p>Capacité des producteurs à travailler avec professionnalisme</p> <p>Bonne foi des opérateurs économiques à travailler en synergie de compétence avec les autres acteurs ruraux concernés (producteurs) et dans la transparence.</p>

Objectifs/résultats/activité	Indicateurs	Source de vérification	Conditions critiques
<p>COMPOSANTE 1 : AUGMENTATION DE LA CAPACITE DE STOCKAGE DANS TOUTES LES ZONES D'INTERVENTION DU PARECAM</p> <p><u>Résultat 1.1.</u> : Toutes les infrastructures de stockage existantes sont opérationnelles</p> <p>Activité 1.1.1. : Inventorier les infrastructures de stockage existantes, particulièrement celles qui sont construites dans le cadre des programmes et projets antérieurs,</p> <p>Activité1.1.2. : Réhabiliter les locaux récupérables,</p> <p>Activité1.1.3. : Intégrer les locaux réhabilités dans la liste des magasins à utiliser/gérer dans le cadre du PARECAM,</p> <p>Activité1.1.4. : Elaborer les cahiers des charges relatives à l'utilisation / gestion de ces magasins.</p> <p>Activité1.1.5. : Etablir et signer des conventions sur le transfert de gestion de ces locaux aux IMF</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Check List des infrastructures de stockage existantes (nombre par type, état), ▪ Programme de réhabilitation/opérationnalisation, ▪ Check-list des locaux opérationnels, ▪ Cahier des charges élaboré, ▪ Conventions signées 	<p>Rapport d'inventaire / diagnostic</p> <p>Rapports de réalisation,</p> <p>Rapports annuels</p> <p>Rapports</p> <p>Rapports périodiques (semestriel, annuel).</p>	<p>Disponibilité des moyens (financiers, matériels) pour réaliser l'opération à court terme.</p>

Objectifs/résultats/activité	Indicateurs	Source de vérification	Conditions critiques
<p>Résultat 1.2. : Toutes zones de production sont dotées de magasins de stockage selon leurs potentialités respectives et les besoins des producteurs</p> <p>Activité 1.2.1. : Faire l'état des lieux par zone de production / commune avant toute prise de décision relative à la construction de GCV,</p> <p>Activité 1.2.2. : Etudier la faisabilité de mise en place des GCV à moindre coût dont la construction est à la portée des organisations paysannes,</p> <p>Activité 1.2.3. : Vérifier le degré de motivation des groupes demandeurs d'appui et leurs capacités à prendre en charge leurs parts de contribution aux constructions et aux entretiens des locaux,</p> <p>Activité 1.2.4. : Etablir et mettre en œuvre un programme de renforcement des capacités des OP bénéficiaires de GCV sur l'entretien et la gestion des Biens communautaires.</p> <p>Résultat 1.3. : Les magasins sont construits selon les besoins des bénéficiaires et les spécificités agro-climatiques de chaque zone, en termes de capacités et de normes</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Check- List des besoins actualisés en matière de stockage des produits agricoles, ▪ Etude de faisabilité ▪ Résultat de vérification des besoins et du Test de motivation des groupes demandeurs d'appui, ▪ Etat de réalisation de Plan /programme de renforcement des capacités des groupes cibles., 	<p>Rapport annuel DRDR</p> <p>Statistique agricole</p> <p>Monographie</p> <p>Plans de développement</p> <p>Rapport d'étude</p> <p>Procès –verbal / Rapport de test</p> <p>Rapport de réalisation</p>	<p>Capacité des paysans à mettre en œuvre des stratégies de développement à long terme</p>

Objectifs/résultats/activité	Indicateurs	Source de vérification	Conditions critiques
<p>Activité 1.3.1. : Enclencher le processus de passation des marchés pour la construction/ réhabilitation en tenant compte des spécificités agro- climatiques par zone et le respect des normes et qualités des infrastructures à installer,</p> <p>Activité 1.3.2. : Impliquer les groupes bénéficiaires dans le suivi et le contrôle des travaux de construction et la réception,</p> <p>Résultat 1.4. : Les magasins sont gérés par les IMF au bénéfice des unions des producteurs par convention entre les 2 parties (avec cahier des charges) et sous le contrôle des Autorités locales (Communes).</p> <p>Activité 1.4.1. : Elaborer un cahier des charges relatif à l'utilisation et la gestion des magasins en y prévoyant les conditions d'utilisations en dehors de la période de warrantage de produits ou l'aménagement /compartimentage du local pour d'autre (s) utilisation(s).</p> <p>Activité 1.4.2. : Impliquer les institutions de tutelle et les autorités locales dans les signatures des conventions afin de prévenir les cas de litige.</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Etat d'avancement des constructions, ▪ Niveau de participation des bénéficiaires, ▪ Cahier des charges, ▪ Contenu du cahier des charges. 	<p>Rapport de chantier</p> <p>Rapport d'avancement des travaux</p> <p>Rapport d'exécution</p> <p>Rapports</p>	<p>Lourdeur de procédure de passation des marchés.</p> <p>Capacité des producteurs à prendre en charge leurs parts contributives.</p> <p>Transparence des modalités de transfert de gestion.</p>

Objectifs/résultats/activité	Indicateurs	Source de vérification	Conditions critiques
<p>COMPOSANTE 2 : AMELIORATION DES SERVICES OFFERTS PAR LES IMF AUX PAYSANS</p> <p><i>Résultat 2.1. : Toutes les zones à fortes potentialités agricoles sont couvertes par des Agences /caisses d'IMF</i></p> <p>Activité 2.1.1. : Etablir une stratégie pour motiver les IMF pour couvrir le territoire national, du moins toutes les régions d'intervention du PARECAM,</p> <p>Activité 2.1.2. : Inciter les IMF à ouvrir des caisses dans les zones sans IMF, mais à fortes potentialités agricoles, comme Betroka,</p> <p><i>Résultat 2.2. : La concurrence entre les IMF est développée au niveau des zones de production</i></p> <p>Activité 2.2.1. : Etudier la possibilité de mettre fin au partage des zones d'intervention des IMF sur le territoire national afin de bannir le monopole de crédit en milieu rural.</p> <p><i>Résultat 2.3. : La procédure d'accès au crédit GCV est allégée (demande, déblocage de fonds autorisé).</i></p> <p>Activité 2.3.1. : Sensibiliser/informer davantage les paysans ou les OP sur la procédure de crédit,</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Politique nationale de microfinance, ▪ Convention entre le programme et les IMF ▪ Politique nationale de microfinance, ▪ Stratégie d'intervention des IMF, ▪ Programme de sensibilisation, 	<p>Texte élaboré – rapport</p> <p>Convention signée</p> <p>Décision au niveau des instances compétentes</p> <p>Rapport d'exécution</p>	<p>Capacité des IMF à couvrir les zones d'interventions du Programme</p> <p>Volonté et capacité des IMF à revoir leurs styles de management respectifs</p>

Objectifs/résultats/activité	Indicateurs	Source de vérification	Conditions critiques
<p>Activité 2.3.2. : Développer la communication entre les Agents de crédit et les paysans.</p> <p>Activité 2.3.4. : Former les producteurs sur les avantages et risques encourus en matière de crédit.</p> <p>Résultat 2.4. : La fixation du taux d'intérêt financier est suffisamment raisonnée pour permettre un partenariat « win-win » entre les producteurs et les IMF.</p> <p>Activité 2.4.1. : Inciter les IMF à jouer la transparence dans les calculs de rentabilité de crédit et de la fixation des taux d'intérêt,</p> <p>Activité 2.4.2. : Sensibiliser/former/initier les paysans /OP à s'approprier progressivement de la culture de crédit et de l'entreprenariat.</p> <p>Résultat2.5. : La communication et les relations entre le personnel des IMF et les producteurs sont améliorées</p> <p>Activité 2.5.1. : Renforcer la capacité d'accueil et les qualités des services offerts par les Agents des IMF dans le sens de la professionnalisation.</p> <p>Activité 2.5.2. : Etablir un plan de stockage annuel ou pluriannuel conjoint (entre les bénéficiaires et les IMF),</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Programme d'information- formation des producteurs par les IMF, ▪ Programme de formation des producteurs stockeurs sur la gestion des stocks. ▪ Programme de sensibilisation et de formation périodique des producteurs ▪ Programme de formation continue des Agents des IMF, ▪ Plan de stockage annuel, ▪ Calendrier de réunion, 	<p>Rapport de formation</p> <p>Rapport de formation</p> <p>Rapports de formation</p> <p>Plan de formation</p> <p>Rapport de formation</p> <p>Rapport d'exécution</p>	<p>Volonté des IMF négocier le taux d'intérêt selon leurs possibilités respectives</p> <p>Capacité de plaidoyer des IMF vis-à-vis des producteurs bénéficiaires de crédit ;</p>

Objectifs/résultats/activité	Indicateurs	Source de vérification	Conditions critiques
<p>Activité 2.5.3. : Organiser des réunions de suivi et d'évaluation/bilan de la campagne de crédit.</p> <p>COMPOSANTE 3 : AMELIORATION DU SYSTEME DE COMMERCIALISATION DES PRODUITS AGRICOLES</p> <p>Résultat 3.1 : Les produits commercialisés sont compétitifs sur le marché (local, régional, national, à l'extérieur) et sont disponibles.</p> <p>Activité 3.1.1. : S'informer davantage sur l'état de la production de l'année ou de la campagne en cours afin d'estimer les produits commercialisables en quantité et en qualité et de prendre des mesures appropriées par rapport à la demande sur le marché,</p> <p>Activité 3.1.2. : Développer un système d'information de marché dans toutes les zones d'intervention du PARECAM permettant aux producteurs d'avoir accès aux besoins du marché et aux exigences des clients (normes et qualité) et anticiper les travaux d'amélioration y afférents,</p> <p>Activité 3.1.3. : Etudier la faisabilité de mettre en place un système de motivation des producteurs en fonction de la qualité de leurs produits et de leurs prestations, outre la différenciation des prix.</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ N ombre de réunions organisées ▪ Mise à jour du plan de stockage selon les prévisions des récoltes. ▪ Mise en place et opérationnalisation d'un système d'information sur le marché au niveau de chaque zone d'intervention du Programme, ▪ Etude de faisabilité, 	<p>Procès verbaux de réunions –Rapport d'évaluation/bilan</p> <p>Prévisions de production auprès de MINAGRI et des projets</p> <p>Rapport de suivi de campagne agricole.</p> <p>Rapports périodiques sur le fonctionnement du système</p> <p>Rapport d'étude</p>	<p>Conditions de production en amont de la chaine de valeur</p> <p>Capacité de réception des producteurs et de leurs organisations vis – à-vis des innovations requises (maintien de la qualité des produits, respect des contrats, etc.)</p> <p>Rythme / vitesse de dissémination du système d'information sur le marché préconisé (SIM/Bazar. Mada)</p>

Objectifs/résultats/activité	Indicateurs	Source de vérification	Conditions critiques
<p>Résultat 3.2. : Les capacités commerciales des producteurs et/ou leurs organisations professionnelles sont renforcées et ils sont devenus des interlocuteurs valables des opérateurs économiques, notamment en termes de négociation et d'opération.</p> <p>Activité 3.2.1. : Etablir et mettre en œuvre un programme de formation des producteurs sur les techniques d'organisation et d'action commerciale (partenariat, marketing, négociation, contractualisation, opération/transaction, etc.,</p> <p>Activité 3.2.2. : Former particulièrement les producteurs et/ou leurs organisations (Coopérative) sur la technique de groupage des lots de produits et les organisations,</p> <p>Activité 3.2.3. : Initier les producteurs et leurs organisations à l'Agriculture commerciale (Agrobusiness).</p> <p>Résultat 3.3. : Des réseaux d'opérateurs économiques (collecteurs) sont organisés et opérationnels au niveau des pôles de production.</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Programme de formation des producteurs, ▪ Sessions de formation, ▪ Programme d'appui aux producteurs et/ou à leurs organisations sur les actions commerciales, 	<p>Rapport de formation</p> <p>Rapport de formation</p> <p>Rapport d'exécution</p>	<p>Volonté et capacités des producteurs et de leurs organisations à se professionnaliser dans la culture commerciale.</p>

Objectifs/résultats/activité	Indicateurs	Source de vérification	Conditions critiques
<p>Activité 3.3.1. : Inciter l'émergence des collecteurs et leur mise en réseau dans le but de casser le monopole dans le domaine de la collecte des produits locaux,</p> <p>Activité 3.3.2. : Renforcer l'accès des producteurs aux informations sur le marché et leur capacité de négociation, notamment par rapport au prix.</p> <p>Résultat 3.4. : Les actions commerciales sont organisées et les partenariats commerciaux entre les producteurs et les opérateurs économiques sont développés.</p> <p>Activité 3.4.1. : Promouvoir les rencontres entre les organisations des producteurs (Fédération, Coopérative, unions) et les opérateurs économiques à travers différentes manifestations (Bourse des produits, foires, salons agricoles, etc.) ,</p> <p>Activité 3.4.2. : Promouvoir le commerce équitable et le développement des partenariats dans les zones d'intervention du PARECAM.</p> <p>Activité 3.4.3. : Utiliser le réseau de partenaires économiques et les différentes plates formes comme source de développement.</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Programme de promotion des acteurs locaux de la commercialisation des produits agricoles, ▪ Programme de développement d'un système d'information sur le marché (SIM) au niveau local et de formation des producteurs sur les actions commerciales. ▪ Organisation/réalisation des voyages et des visites des manifestations économiques, ▪ Programme d'appui au de développement du commerce équitable et du développement des partenariats commerciaux, ▪ Développement des relations /collaboration avec les plateformes de concertations économiques. 	<p>Rapport d'exécution du Programme</p> <p>Rapport de suivi du fonctionnement du SIM</p> <p>Rapport de formation</p> <p>Rapports</p> <p>Rapport annuel</p> <p>Convention de partenariat</p> <p>Rapport d'exécution</p> <p>Rapport de réunion</p> <p>Programme de travail</p> <p>Rapports.</p>	<p>Volonté des opérateurs économiques à s'organiser.</p> <p>Disponibilité des ressources matérielles et financières pour réaliser le programme.</p> <p>Volonté de travailler en partenariat par tous les acteurs concernés.</p>

7.5 Conclusion

La revue de la situation des 13 régions d'intervention du PARECAM a permis d'apprécier les potentialités de chaque zone matière de production agricoles, particulièrement en produits vivriers. Il a été vérifié que chaque bassin de production a ses propres particularités même au sein d'une région. Dans ce sens, les produits pouvant faire l'objet de surplus commercialisable et de stockage varient d'une zone à l'autre en fonction du climat, de la maîtrise d'eau, de la disponibilité de terrain de culture et l'habitude culturelle des producteurs. Le stockage du riz est ainsi envisagé, voire encouragé notamment dans les zones où il n'y a qu'une saison de culture (annuelle) et/ou la pratique du vary aloha (riz de première saison) est marginale comme le bassin du lac Alaotra, le zone littorale est (Analanjirifo et Atsinanana) et la Région Haute Matsiatra. Le stockage d'oignon mérite d'être appuyé dans le district de Betroka et dans la Commune rurale de Mahaly- District d'Amboasary sud. L'équipe de l'étude a aussi constaté que les producteurs ne sont pas favorables au stockage du maïs; ils le vendent dès que l'opportunité se présente. Ce constat demeure valable même dans les zones à hautes potentialités comme le district de Betroka.

Dans la région Menabe, le stockage du paddy/riz n'est pas conseillé à cause de la pluralité des saisons de production. Toutefois, le stockage des autres produits vivriers peut être envisagé comme la lentille dans le district de Belo sur Tsiribihina, le Haricot dans le district de Miandrivazo. Seulement, la quantité de produits par vallée de production doit être connue avant de mettre en place les infrastructures de stockage.

Dans le domaine de crédit, tous les producteurs sont presque unanimes pour exprimer leur réticence sinon leur déception vis-à-vis des services des IMF. Les cas les plus souvent cités sont le retard de déblocage de fonds, le taux élevé de l'intérêt financier, la rigidité des procédures de remboursement des prêts, la mauvaise gouvernance au niveau de certaines agences. Ces producteurs demandent une nette amélioration des services offerts par les IMF. Par ailleurs, les producteurs de Betroka se plaignent d'être victimes de l'inexistence d'IMF dans leur district, nonobstant les fortes potentialités agricoles de cette zone. L'IMF FIVOY met du temps pour y intervenir.

En matière de commercialisation des produits, il est constaté que les potentialités en produits vivriers existent et les opportunités des marchés sont nombreuses, , mais c'est le système qui est inorganisé. Toutefois, des actions concrètes sont déjà entamées au niveau des projets en cours afin de développer des actions commerciales et de partenariats. C'est ainsi que le PPRR a mise en place et opérationnaliser les centres d'accès au marché (CAM) dans les régions Analanjirifo et Atsinanana. Par ailleurs, l'AD2M est aussi en train de mettre en place et opérationnaliser une stratégie de regroupement des lots des produits dans sa zone d'intervention.

En somme, la stratégie de stockage et de commercialisation des produits agricoles à établir doit tenir en compte tous les paramètres économiques et sociaux pouvant influencer la réussite ou l'échec de l'opération. Pour ce faire, la connaissance du potentiel de production par zone d'intervention ainsi que l'implication des petits producteurs dans le système s'avèrent très importantes. Ainsi, la motivation au stockage par type de producteur doit être identifiée, la qualité des services offerts par les IMF ainsi que le système de commercialisation appliqué devront être révisés afin de bien identifier les besoins d'amélioration et de renforcement des capacités de tous les acteurs. Ces mesures semblent primordiales avant toute prise de décision de mettre en place des nouvelles infrastructures, car la réalité est que les GCV installés jusqu'ici ne profitent qu'à quelques groupes opérateurs économiques privilégiés.

Annexes

Annexes

Annexe 1 : Termes de Référence

Amélioration de l'appui au stockage et à la commercialisation des produits agricoles à travers la mise en place de greniers communautaires villageois (GCV) dans les zones d'intervention de PARECAM

« Programme d'Appui à la Résilience aux Crises Alimentaires de Madagascar (PARECAM) »

CONTEXTE ET OBJECTIFS DU PROJET

Le Programme d'Appui à la Résilience aux Crises Alimentaires de Madagascar (PARECAM), un projet de l'Union Européenne, mise en œuvre par le Ministère de l'Agriculture et le Fonds International de développement agricole (FIDA) a pour principal objectif de contribuer à l'amélioration de la résilience de Madagascar aux fluctuations des prix des produits vivriers et renforcer la sécurité alimentaire des populations vulnérables.

Le Programme est prévu pour une durée de 29 mois, du 1er mai 2009 au 30 septembre 2011. Il couvre deux saisons agricoles (décembre-juin 2010 et 2011) et trois contre-saisons (avril-novembre 2009, 2010, 2011). Les actions du Programme, devraient toucher au total au moins 34 200 familles (179 0550 personnes) répartis dans les zones d'intervention des projets existants du FIDA (AD2M, à l'Ouest; AROPA, dans le Sud et au Centre; PPRR, à l'Est; PROSPERER, au Centre et au Nord) ainsi que du projet BVLac dans la région du Lac Alaotra. Le projet BVPI financé par la banque mondiale est également partie prenante dans le PARECAM. Il opère sous l'égide de PROSPERER dans la région de l'Itasy et sous celle de BVLac dans la zone du Lac Alaotra. Au total, le PARECAM est présent dans 13 régions de Madagascar.

Les actions programmées par le projet s'articule autour de 4 résultats attendus. Ce sont des actions qui ont trait à :

Résultat 1: les superficies aménagées favorable à l'intensification agricole céréalière et maraîchère sont augmentées.

L'objectif de ce résultat vise à augmenter les superficies agricoles exploitables en levant les contraintes de productions liées aux infrastructures hydro-agricoles ou aux moyens matériels permettant d'exploiter ces potentialités en surface.

Résultat 2: les cultures vivrières sont intensifiées et les pratiques agricoles et d'élevage modernisées

L'objectif de ce résultat est d'augmenter la production vivrière par un accès facilité aux intrants et aux équipements agricoles. La production additionnelle attendue est d'au moins 35 000 t de produits vivriers par an, dont 20 000 t de riz.

Résultat 3: les filets de sécurité alimentaire sont renforcés et les revenus sont améliorés par l'organisation des marchés de produits vivriers.

L'objectif de ce résultat est d'augmenter la capacité des agriculteurs à conserver les produits dans le but de constituer régulièrement un stock de produits vivriers mais également de réguler et moraliser le prix de ces produits afin d'en tirer une amélioration substantielle de leurs revenus. Au moins 30 greniers communautaires villageois (GCV) et magasins de stockage intercommunaux seront construits dans le cadre du PARECAM. Les GCV seront reliés au commerce régional et aux IMF par l'accompagnement par des produits financiers spécifiques en anticipation aux futures demandes liées aux interventions et à l'augmentation de la production

Résultat 4: les méthodes sont pérennisées par les services agricoles et l'intégration institutionnelle est assurée au niveau du PSA.

L'objectif de ce résultat est d'appuyer le développement des services de vulgarisation et d'encadrement locaux en lien avec les Centres de services agricoles (CSA), la poursuite du dialogue politique sur la base des résultats et impacts du Programme.

OBJECTIFS DE L'ETUDE

L'objectif principal de l'étude est d'améliorer et renforcer les stratégies et mesures opérationnelles adoptées dans la mise en place et la gestion des greniers communautaires villageois afin d'en accroître l'efficacité et l'impact dans les zones de production appuyées par le programme.

Les objectifs spécifiques de l'étude consistent à:

- La revue de la performance et de la pertinence des greniers communautaires villageois dans les différents contextes spécifiques aux zones d'intervention du programme ;
- L'élaboration de proposition de stratégies et des orientations nécessaires afin d'augmenter le nombre de bénéficiaires et de diffuser la pratique des GCV à une plus grande échelle ;
- L'établissement de modalités pratiques et de mesures d'accompagnement claires à mettre en œuvre par le programme pour optimiser l'efficacité des GCV et sécuriser les revenus des producteurs et groupements cibles.

CONSISTENCE DE LA MISSION

La mission est demandée à répondre aux besoins de l'appui du programme PARECAM pour atteindre les résultats attendus de filets de sécurité alimentaire renforcés et de revenus améliorés par l'organisation des marchés de produits vivriers (un GCV par commune et boutiques d'intrants intercommunales). Les activités liées à ce résultat visent essentiellement à la mise en place de structures de transformation (mini-rizeries et mini égraineuses à maïs financées par le micro-crédit) et de stockage local : les Greniers communs Villageois (GCV) reliées aux institutions de micro-finance et au commerce régional.

Multiplication des Greniers Communautaires Villageois (GCV) en collaboration avec les institutions de micro -finance pour un stockage local à la récolte et revente régulée au fil des besoins.



- Construction de GCV

Il est prévu la construction des GCV en complémentarité avec le développement des caisses de la micro - finance sur des modèles éprouvés. Ce sont des bâtiments de stockage de 30 t à 50 t construits selon les normes anticycloniques et dont l'exploitation sera confiée à des organisations paysannes ou coopératives. Une contribution de 15% de la part des bénéficiaires devra être exigée. En fonction des besoins, la recherche d'alternative de bâtiment de stockage comme la location peut être appuyée en vue d'atteindre un volume significatif compte tenu de la limitation du budget disponible en termes de nouvelle construction.

- Grenier au niveau district

En vue d'atteindre un volume encore plus significatif en termes de commercialisation, une expérimentation de grenier plus important au niveau district est prévue en collaboration avec des coopératives ou le secteur privé. Dans ce dernier cas, l'appui sera limité et une demande de participation du partenaire sera requise à hauteur de 50 %.

Etude sur l'amélioration du stockage et de la commercialisation des Produits agricoles dans les zones PARECAM

- Formation en Gestion de GCV

Ce sont des sessions de formation en comptabilité, gestion de stock, commercialisation notamment pour le suivi de prix (information sur les marchés), le calcul des coûts d'opération et de préparation de rapport d'exercice. Elles sont destinées aux gérants et les dirigeants des coopératives et OP.

Accompagnement de la production et du stockage villageois par des produits financiers spécifiques en anticipation aux futures demandes liées aux interventions et à l'augmentation de la production

- Encadrement à la contractualisation et avec les institutions de micro-finance

Cette activité comprend : des études, la mise à disposition d'encadreurs et de facilitateurs en plus de l'appui à l'organisation des acteurs en aval de la production. En effet, la stratégie de la facilité en matière de commercialisation repose sur le développement d'un lien suffisant entre les producteurs et le marché, les capacités de financement, une meilleure maîtrise des caractéristiques des circuits de commercialisation en vue d'éviter que les surplus de production ne créent pas une baisse de prix et soient écoulés facilement dans les régions limitrophes qui en ont besoin. Il s'agit donc de transmettre aux producteurs et aux prestataires de services les signaux du marché pour un approvisionnement régulier en produits de la qualité demandée et de développer les filières correspondantes à la demande inter – régionale ou nationale

- Fonds de roulement intrants

Il s'agit de fonds de roulement intrants donnés aux organisations paysannes et qui seront déposés sur leurs comptes dans les institutions de micro - crédit. En effet l'objectif est d'arriver à pérenniser en partie les fonds intrants financés par la facilité et que tout ne soit pas donné en subvention afin de respecter les règles nationales d'une part et d'assurer la durabilité du système d'approvisionnement en intrant d'autre part.

ACTIVITES

Phase 1 : Travaux de préparation

- Faire une proposition de démarche et d'outils méthodologiques, permettant d'exécuter et d'atteindre les objectifs de l'étude

Phase 2 : Elaboration des états des lieux

- Faire l'inventaire de la disponibilité et de l'opérationnalité des infrastructures de GCV et MS dans les zones d'intervention du programme
- Voir les principales contraintes, les conditions de succès du système et d'en tirer les leçons les plus pertinentes;
- Identifier les besoins en termes de renforcement de capacité, notamment pour les gérants et dirigeants de coopératives ainsi que les organisations de producteurs ;
- Documenter la pertinence de l'utilisation des structures de stockage de produits par les producteurs, les collecteurs, les institutions financières dans la commercialisation des produits agricoles dans les zones du programme
- Identifier les scénarii (forme de partenariat, produits financiers, modalités pratiques...) optimaux, permettant aux producteurs de jouir pleinement des avantages combinés offerts par les deux systèmes

Phase 3 : Analyse

- Faire une analyse de la performance des greniers communautaires villageois sur la base du vécu des utilisateurs et des différentes expériences acquises dans les zones d'intervention du projet, et selon les critères de pertinence, efficacité, efficience, etc ;

Etude sur l'amélioration du stockage et de la commercialisation des Produits agricoles dans les zones PARECAM

- Évaluer la pertinence et l'utilité des GCV et des magasins de stockage intercommunaux dans les différents contextes et conjonctures spécifiques à chaque zone d'intervention : cas de la stabilisation des prix, difficulté d'apprécier l'évolution de marché en général...
- Faire une analyse approfondie sur les complémentarités à exploiter entre les GCV et les produits financiers disponibles à travers les institutions de microfinance;
- Développer et identifier les scénarii (forme de partenariat, produits financiers, modalités pratiques...) optimaux, permettant aux producteurs de jouir pleinement des avantages combinés offerts par les deux systèmes ;
- À partir des analyses précédentes, formuler les dispositions à prendre au niveau de chaque région d'intervention afin d'accroître le nombre de producteurs pouvant bénéficier de l'installation et de l'opérationnalisation des GCV ;
- Compte tenu des ambitions et objectifs du programme (au moins 30 GCV et magasins de stockage à mettre en place), développer une série de mesures opérationnelles claires, visant à améliorer la gestion des GCV et permettant un développement accru du système à l'échelle des zones d'interventions ;
- Planifier les besoins en termes de renforcement de capacité, notamment pour les gérants et dirigeants de coopératives ainsi que les organisations de producteurs ;
- Déterminer et la mise en œuvre des mesures d'accompagnement à respecter pour optimiser et amplifier les impacts de la mise en place des GCV et des magasins de stockage intercommunaux.

Phase 4 : Elaboration du schéma et Elaboration de Plan

- Dresser un planning de travail et budgétaire pour l'application du dispositif et/ou système d'appui au stockage et à la commercialisation des produits agricoles à travers la mise en place de greniers communautaires villageois (GCV) dans les zones d'intervention de PARECAM.

Phase 5 : Elaboration et validation de rapport de mission

- Elaborer un Rapport sur l'état des lieux
- Elaborer un Rapport provisoire de mission
- Elaborer un Rapport final de mission tenant compte des commentaires du comité de validation

METHODOLOGIE

Une proposition de démarche et d'outils méthodologiques, permettant d'exécuter et d'atteindre les objectifs de l'évaluation, est demandée au Consultant.

Cette proposition doit impérativement mettre en exergue :

- la compréhension et/ou le questionnement du consultant par rapport à son mandat,
- la démarche et l'approche à développer pour l'exécuter. Le consultant prouvera que cette démarche et cette approche ont été éprouvées par lui – même et ont produit des résultats tangibles tout en démontrant les points d'attention,
- les outils, relatifs à ces approches et démarches, qu'il utilisera et les conditions de son utilisation
- le chronogramme détaillé (à indiquer jusqu'au niveau des tâches pour chaque activité prévue) de réalisation de cette prestation et les divers conditions et moyens nécessaires à mobiliser pour y parvenir. Aucuns moyens matériels ne seront mis à disposition du consultant. Dans ce cas, le consultant prévoira dans son offre le coût unitaire et global de tous les moyens matériels et/ou logistiques qu'il se propose d'utiliser au cours de sa mission. Conformément à sa démarche méthodologique, le consultant précisera, par ailleurs, le moment opportun, au cours de l'exécution de sa mission, de la nécessité de mobiliser l'équipe d'exécution, les responsables communaux, les représentants des services techniques déconcentrés de l'Etat, les populations cibles ou leurs représentants, etc.
- Le détail du nombre entier / de la proportion d'homme – jour par intervenant pour chaque activité et chaque tâche ainsi que les totaux. Dans ce cas, il est judicieux de présenter clairement l'expertise de chaque intervenant par rapport aux thèmes/activités/tâches prévues.

PRODUITS LIVRABLES

Le consultant doit produire:

Etude sur l'amélioration du stockage et de la commercialisation des Produits agricoles dans les zones PARECAM

1/ Un rapport préliminaire sur l'état des lieux concernant le stockage et la commercialisation des produits agricoles à travers la mise en place de greniers communautaires villageois (GCV) dans les zones d'intervention de PARECAM

2/ Un rapport provisoire contenant :

La revue de la performance et de la pertinence des greniers communautaires villageois dans les différents contextes spécifiques aux zones d'intervention du programme ;

La proposition de stratégies et des orientations nécessaires afin d'augmenter le nombre de bénéficiaires et de diffuser la pratique des GCV à une plus grande échelle ;

Les modalités pratiques et les mesures d'accompagnement claires à mettre en œuvre par le programme pour optimiser l'efficacité des GCV et sécuriser les revenus des producteurs et groupements cibles.

D'autres recommandations comparatives pertinentes sur d'autres projets de même nature ou intervenant dans les mêmes secteurs, à Madagascar ou dans d'autres pays présentant des contextes physiques, sociaux et économiques, sont également attendus du consultant. Ces recommandations devraient s'inscrire dans une analyse et une perspective à plus long terme par rapport aux points sus – mentionnés.

Un business plan pour la mise en œuvre du dispositif et/ou système de stockage et la commercialisation des produits agricoles à travers la mise en place de greniers communautaires villageois (GCV) dans les zones d'intervention de PARECAM

3/ Un rapport final tenant compte des recommandations de validation du Rapport provisoire

MODALITE DE REALISATION DE LA PRESTATION

Sous la supervision du responsable de PARECAM, le Consultant travaillera en étroite collaboration avec l'Equipe des projets de mise en œuvre de PARECAM : i) le Coordonnateur, ii) le Cadre d'Appui à la production.

La contractualisation des prestations du Consultant se fera avec le gestionnaire du PARECAM.

L'étude aura, au minimum, une durée de deux mois (2) mois calendaires à partir de la signature du contrat jusqu'à la remise du document définitive. La mission doit inclure au moins 14 jours calendaires dans les zones d'intervention.

Un document provisoire doit être présenté au Comité de Pilotage de PARECAM afin que ses conclusions et recommandations puissent être prises en compte dans le document final. Le document doit être soumis dix (10) jours après la présentation du document provisoire. Les différents rapports devront être livrés en version papier et en version CD en 3 exemplaires chacun.

CONSULTANT ELIGIBLE

Un consultant peut soumissionner s'il remplit les conditions énumérées ci – après:

- ayant de l'expertise prouvée dans l'étude de projet subventionnée par l'Union Européenne ou des bailleurs de fonds de grandes envergures,
- ayant de l'expertise prouvée dans le domaine de l'agriculture, d'élaboration de systèmes durables de gestion et de distribution d'intrant agricole à l'échelle locale à Madagascar et dans d'autres pays, une expertise sur les analyses socio – organisationnelles, et une expertise sur l'intégration de la microfinance et du secteur privé serait un atout
- disposant d'une connaissance solide et de l'expérience sur les procédures et exigences de l'UE notamment
- disposant d'une capacité d'analyse et de rédaction de rapport en français,
- une maîtrise parfaite du français à l'écrit comme à l'oral,
- une bonne connaissance des Régions d'intervention du PARECAM

Etude sur l'amélioration du stockage et de la commercialisation des Produits agricoles dans les zones PARECAM

- une maîtrise du dialecte local sera un atout
- L'équipe de Consultants sera composée de:
 - Un expert en agriculture disposant des expériences dans d'autres pays en élaboration de stratégie et plan de travail et maîtrisant les problématiques des GCV et de commercialisation agricole à Madagascar
 - Un expert en organisation, systémique
 - Un expert en finance rurale
 - Des socio-organisateur experts en collecte de données
- Zones d'étude par expert : 1 District par Projet de mise en œuvre de PARECAM identifié avec les Projets et l'équipe de Consultants (4 Districts au total)

La mission se déroulera dans la période Novembre à décembre 2010.

TACHES

Expert en finance rurale, Responsable de la qualité finale de l'étude

- Elaborer la démarche et les outils méthodologiques permettant d'exécuter et d'atteindre les objectifs de l'étude sur proposition des experts
- Identifier les 4 districts de collecte d'information avec l'équipe de consultants
- Organiser et effectuer avec l'équipe de consultants les collectes d'information sur l'aspect organisationnel et l'aspect financier sur le stockage et la commercialisation des produits agricoles à travers la mise en place de greniers communautaires villageois (GCV) dans les zones d'intervention de PARECAM
- Superviser la collecte des données dans les districts identifiés
- Consolider les données se rapportant aux états des lieux
- Conduire les activités se rapportant à la phase d'analyse
- Consolider les résultats d'analyse thématique se rapportant sur l'aspect organisationnel et finance
- Dresser un planning de travail et budgétaire pour l'application du dispositif et/ou système d'appui au stockage et à la commercialisation des produits agricoles à travers la mise en place de greniers communautaires villageois (GCV) dans les zones d'intervention de PARECAM.
- Elaborer et présenter les livrables de l'étude

Expert en Organisation

- Elaborer une proposition de démarche et des outils méthodologiques permettant d'exécuter et d'atteindre les objectifs de l'étude
- Etablir l'état des lieux sur la disponibilité des infrastructures de GCV et MS dans les zones d'intervention du programme ; les principales contraintes, les conditions de succès du système et d'en tirer les leçons les plus pertinentes; les besoins en termes de renforcement de capacité, notamment pour les gérants et dirigeants de coopératives ainsi que les organisations de producteurs ; la pertinence de l'utilisation des structures de stockage de produits par les producteurs, les collecteurs, les institutions financières dans la commercialisation des produits agricoles dans les zones du programme ; les scénarii (forme de partenariat, produits financiers, modalités pratiques...) optimaux, permettant aux producteurs de jouir pleinement des avantages combinés offerts par les deux systèmes
- Faire une analyse de la performance des greniers communautaires villageois sur la base du vécu des utilisateurs et des différentes expériences acquises dans les zones d'intervention du projet, et selon les critères de pertinence, efficacité, efficience, etc ;
- À partir des analyses précédentes, formuler les dispositions à prendre au niveau de chaque région d'intervention afin d'accroître le nombre de producteurs pouvant bénéficier de l'installation et de l'opérationnalisation des GCV ;
- Compte tenu des ambitions et objectifs du programme (au moins 30 GCV et magasins de stockage à mettre en place), développer une série de mesures opérationnelles claires, visant à améliorer la

Etude sur l'amélioration du stockage et de la commercialisation des Produits agricoles dans les zones PARECAM

gestion des GCV et permettant un développement accru du système à l'échelle des zones d'interventions ;

- Planifier les besoins en termes de renforcement de capacité, notamment pour les gérants et dirigeants de coopératives ainsi que les organisations de producteurs ;
- Etablir un Plan d'action en précisant les autres activités à financer non couvertes par le programme de travail PARECAM
- Dresser un planning de travail et budgétaire pour l'application du dispositif et/ou système d'appui au stockage et à la commercialisation des produits agricoles à travers la mise en place de greniers communautaires villageois (GCV) dans les zones d'intervention de PARECAM.
- Elaborer et présenter les livrables de l'étude

Expert en Agriculture

- Elaborer une proposition de démarche et des outils méthodologiques permettant d'exécuter et d'atteindre les objectifs de l'étude
- Effectuer les collectes d'information sur la production, la collecte, le stockage et la commercialisation des produits agricoles dans les principales zones d'intervention du programme
- Effectuer les collectes d'information sur la disponibilité et l'opérationnalité des infrastructures de GCV et MS dans les principaux districts spécifiques d'intervention des projets de mise en œuvre du programme PARECAM sous la supervision du chef de mission
- Elaborer un rapport de collecte d'information selon un format préparé par l'expert en agriculture avec les inputs de l'expert en finance rurale et l'expert en organisation
- Évaluer la pertinence et l'utilité des GCV et des magasins de stockage intercommunaux dans les différents contextes et conjonctures spécifiques à chaque zone d'intervention : cas de la stabilisation de la production, difficulté d'apprécier l'évolution de marché en général...
- Faire une analyse approfondie sur les complémentarités à exploiter entre les GCV et les produits financiers disponibles à travers les institutions de microfinance;
- Dresser un planning de travail pour l'application du dispositif et/ou système d'appui au stockage et à la commercialisation des produits agricoles à travers la mise en place de greniers communautaires villageois (GCV) dans les zones d'intervention de PARECAM.
- Elaborer et présenter les livrables de l'étude

Socio-organismes

- Effectuer les collectes d'information sur la disponibilité et l'opérationnalité des infrastructures de GCV et MS dans les principaux districts spécifiques d'intervention des projets de mise en œuvre du programme PARECAM sous la supervision du chef de mission
- Elaborer un rapport de collecte d'information selon un format préparé par l'expert en agriculture avec les inputs de l'expert en finance rurale et l'expert en organisation

Annexe2 : Bibliographie

PARECAM, Rapport d'activité, mai 2009-avril 2010, mai 2010, 95 pages.

FIDA – Revue du programme Madagascar, Rapport n° 2058-MG, Décembre 2008, 79 pages.

FIDA, Rapport de la troisième mission de supervision du PARECAM du 23 novembre au 17 décembre 2010- 23 décembre 2010, 102 pages.

PARECAM – Rapport de mission de suivi2 – 12 au 28 avril 2010, 91 pages

PARECAM, Zones d'intervention consolidées par projet, Décembre 2010

Description du PARECAM, pdf- 9 pages

JARIALA/ONE, Profil environnemental de la Région Haute Matsiatra, octobre 2008

AD2M, Présentation PowerPoint de la situation d'avancement du PARECAM au 31/10/2010 – Atelier de démarrage des études PARECAM du 29/11/2010

PROSPERER, Présentation PowerPoint de la situation d'avancement du PARECAM au 31/10/2010 – Atelier de démarrage des études PARECAM du 29/11/2010

AROPA, Présentation PowerPoint de la situation d'avancement du PARECAM au 31/10/2010 – Atelier de démarrage des études PARECAM du 29/11/2010

LOI N°2005-016 relative à l'activité et au contrôle des Institutions de microfinance.

DECRET N° 2007-012 fixant les formes juridiques des institutions de microfinance et les modalités de leur immatriculation au Registre du Commerce et des Sociétés.

Instruction n°2005/2007-CSBF DU 11/05/2007 relative aux opérations des institutions de microfinance

CGAP : CD ROM sur l'outil de planification financière « MICROFIN » en 2000

PHOL Consulting & Associates- Etude sur la viabilisation et promotion de nouvelles techniques de financement du monde rural à Madagascar, Mise en place de GCV dans les Zones MCA, Rapport n° 4, Janvier 2008;34 pages.



G.Mansillon/J.P.Couderc/J.Dubois/J.Hanak/M.Rivière/S.Seguy/J.M. Lauginie – Mercatique Action Commerciale – Edition FOUCHER – 2002 – 576 pages.

Nicolas HABERT, les marchés à terme agricoles Edition Ellips, 2002, 256 pages.

Cécile Broutin, Transformer les céréales pour les nouveaux marchés urbains, Edition GRET, Collection LE POINT SUR, Décembre 2003, 296 pages.

Cécile Beaufort d'Augères, AFDI- Mieux valoriser le riz par la vente à la Soudure après stockage avec crédit en Grenier commun villageois (GCV)- Expérience des CECAM et de FIFATA à Madagascar, Janvier 2007, 18 pages.

Jonathan Coulter, The NR Group, Les services de magasinage et warrantage : pue peuvent-ils faire pour mitiger la volatilité des cours des produits vivriers en Afrique ? (version provisoire) – Paris, 24 novembre 2009.

Etude sur l'amélioration du stockage et de la commercialisation des Produits agricoles dans les zones PARECAM

LAPENU Cécile – « *le financement de l'Agriculture dans un contexte de libéralisation : quelle contribution de la Microfinance ?* » - le cas de Madagascar- , 2001, 55 pages.

Horizon n°35-36 –Publication mensuelle – observatoire du riz de Madagascar – Septembre-octobre 2008 – 6 pages.

APIFM, « Intérêts communs, Actions communes pour les IFM pérennes et professionnelles»- présentation sous PowerPoint, 33 diapositives.

AgriFood Consulting / CITE Development Research Network , Etude sur les opportunités d'investissement et de marché dans les zones d'intervention de MCA-Madagascar – Rapport de démarrage - février 2007,73 pages.

AROPA, Rapport final de conception – Volume 1 : Rapport principal- Aout 2008, 66 pages

FIDA, Programme d'options stratégiques pour le pays, Décembre 2006, 45 pages.

FIDA, Revue du programme Pays , Décembre 2008, 79 pages.

Global Development Solutions, LLC™, Value Chain Analysis, presentation sous PowerPoint, December, 2005, 20 slides.

Fabien RAMANAMPAMONJY et consorts, Etude pour la construction de magasins de stockage pour les Associations des Usagers des eaux du Périmètres PC15 dans le cadre du PARECAM, mai 2010, 82 pages.

Fortunat RANDRIAMINAHISOA & Consorts, « Etude pour la construction de 6GCV pour 5AUE de la Vallée Marianina », Avril 2010, 56 pages.

Fabien RAMANAMPAMONJY et Consorts, Etude de dimensionnement et d'installation de centres de collecte, de stockage, de tri et de conditionnement de produits maraîchers dans le District d'Ambatondrazaka, Juin 2010, 62 pages.

Henri Michel TSIMISANDA, Diagnostic et Plan de développement de la Filière maraîchère dans la Région Analamanga, Rapport final, Octobre 2009.

Annexe 3 : Calendrier des activités et des missions sur le terrain

Date	Lieu	Événement/Réalisation	Observation / Points saillants
12/ 11/2010	Salle de réunion MINAGRI à Anosy	Réunion préliminaire avec la RSAT/PARECAM pour le cadrage général de l'étude	Information sur les modalités de présentation du rapport préliminaire (Powerpoint + version hard) par équipe
15/11/2010	Salle de réunion MINAGRI à Anosy	Atelier de démarrage des études	Préparation de la mission de supervision du PARECAM du 29/11/2010
16 au 28/11/2010	Antananarivo	Collecte d'informations auprès du MINAGRI, autres départements ministériels et projets /programmes ayant leurs sièges dans la Capitale	Recueil des données chiffrées, documents sur les projets et consultation des responsables.
18/11/2010	Salle de réunion MINAGRI à Anosy	Réunion de mise au point	Avec le comité de pilotage du PARECAM
29/11/2010	Relai de la haute ville - Tanà	Mission de supervision du PARECAM	Emission des recommandations pour la conduite des études (pour les groupes d'études)
30/11/2010 au 04/12/2010	Zone d'intervention du PARECAM/PPRR : Région Atsinanana /Toamasina (siège), communes rurales d'Ampasimbe Onibe et Mahavelona	Rencontres avec différents responsables du PRRR, recueil d'informations auprès de la DRDR, OTIV, ODDIT, CSA, des bénéficiaires d'appui du PARECAM	Visites de terrain effectué dans le district de Toamasina II.
06 au 11/12/2010	Zone d'intervention PARECAM/PROSPERER dans la Région Haute Matsiatra (Fianarantsoa/ District d'Ambalavao)	Rencontre avec l'ER/PROSPERER, la DRDR, le FRDA, l'IMF et le Tranoben'ny Tantsaha (TT)	Appréciation de l'état d'avancement du Programme dans la Région – Entretiens avec les acteurs locaux et les bénéficiaires d'appui sur l'axe Ambalavao-Anaody-Anjomà- Ambinanindovoka- Ambohimahamasina (OP+ Autorités locales).
17/12/2010	Salle de réunion MINAGRI à Anosy	Présentation du rapport préliminaire de la mission	Recueil des premières impressions du comité de pilotage et des recommandations pour amélioration
10 au 14/01/2011	Zone d'intervention du PARECAM/AD2M : Morondava-	Rencontres avec les responsables du projet AD2M, la DRDR, IFM/CECAM, Fédération des OP VFTV – OP bénéficiaires d'appui PARECAM, autres acteurs ruraux (Collecteurs)	Vérification de la pertinence de la mise en place des GCV dans la zone – amélioration de la stratégie de commercialisation des produits agricoles dans la zone- le développement de la microfinance, stratégie de développement agricole au niveau local, régional (Ankilizato- Ambatolahy- Antevamena – Soaserana - Miandrivazo (Masikampy/ Anosimena).
13 au 23 /03/2011	Zone AROPA sud : Betroka –Fort Dauphin – Tsivory- Mahaly.	Rencontres avec les responsables OA FAFIFI – DRDR – CSA – FIVOY – OP- Coopératives -	Constat de la situation d'avancement du PARECAM, notamment dans le domaine du stockage et commercialisation des produits – le fonctionnement de l'IMF FIVOY et ses avis/position par rapport au district de Betroka – visite des OP maïs et oignon.

Source : Consultant

Annexe n°4 : Liste des Personnes rencontrées

Nom et Prénom	Fonction, Institution
<u>ANTANANARIVO</u>	
RATHIARIJAONA Suzelin	MinAgri-DAOF, Directeur; Coordinateur PARECAM
RANARIVELO Lucien PROSPERER	Coordinateur national PROSPERER
MANDRANO Julien PROSPERER,	Responsable national PARECAM PROSPERER
RAVELONJATOVO Sylvia (Mme)	Responsable suivi et évaluation AROPA
RALANTONIRINA Jacob	Directeur de la Production agricole (DPA)
Mme RANAIVOARIVELO Marie Donna	Responsable du suivi et de l'appui techniques, PARECAM
Mme ANDRIAMIHAJA Holy	Responsable administrative et financière, PARECAM
RANARIVELO Lucien PROSPERER,	Coordinateur national PROSPERER
MANDRANO Julien	Responsable national PARECAM- PROSPERER
RAMAHAZO H. Andrianony	Responsable suivi et évaluation- PROSPERER
RASON Davida	Responsable zone Centre, AROPA/PARECAM
<u>REGION MENABE</u>	
DONNE Rosa Alphonse	DRDR Menabe
RAKOTONDRATSIMA Andrianianaso	Coordonnateur du projet AD2M
RAZAFINDRATSIMA Alain	Responsable suivi et évaluation (RSE) du projet AD2M
RAVELOJAONA Mamihery	Responsable de la Composante crédit et commercialisation AD2M
Mme FARATIANA Béatrice	Coordonnateur ONGT MAD SARL
RANAIVOMANANTSOA Donné	Technicien agricole ONGT MAD SARL
MAHAKOSO Merci	Pdt COPILO CSA /Pdt Coopérative FITAMI, VFTM
SOLOFO Georges	Conseiller technique VFTM
Mme SOLANGE	Responsable technique VFTM
TSIVERY Paul	Vice – président VFTM
RAVELOSON Ludovic (Leva)	Collecteur des produits locaux, Ankilizato
Mme BAKOLY	Socio –organisatrice de l'ONGT MAD SARL Ambatolahy
RAZAFIMANDIMBY Samuel	Vice –Président OP Nambinina Antevamena / Soaserana
NRIANATOANDRO Marcellin	Responsable de la Composante Gouvernance AD2M
RANDRIANASOLO Tahina	Directeur URCECAM Menabe
EMILE	Responsable de crédit URCECAM Menabe



Etude sur l'amélioration du stockage et de la commercialisation des Produits agricoles dans les zones PARECAM

	Maire de la Commune rurale Ambatolahy
<u>REGION ANOSY</u>	
RAVOAVY RAMIAKATRAVO Isetramaherizo	CIR Sud - AROPA,
RAVELOSON Eddie Stéphanie	ATR AROPA
TIARO Gabriel	Directeur FAFAFI,
Khrislilo RAKOTOSON FAFAFI,	Superviseur technique FAFAFI Betroka
RAMAHA Elie Marcellin	Superviseur de zone FAFAFI Betroka
PIERROT	Animateur technicien FAFAFI Ianabinda Betroka
RAFANOMEZANTSOA Pafulgent	Animateur technicien NanimoraBetroka
AINA	Chef CIRDR Betroka
RAZAFIMAHATRATRA Robin	Coordinateur CSA Avotse Betroka
CHRISTIAN	Animateur technicien Bekorobo
RABEMORAMANANA Georges	PDT COPILO CSA Amboasary Sud
Mme RASOANIRINA Odette	Secrétaire de la Commune rurale Tsviry
RAMANANDRAIBE Parfait	Directeur Mutuelle FIVROY
RAKOTONDRAMANANA Emile	Directeur Unité Haut Mandrare FIVROY
SOATANA	Responsable de crédit sortant, FIVROY Tsviry
RAMANANA Nahatsanga	Responsable de crédit entrant, FIVROY Tsviry
RAKOTONANAHARY Gilbert	Vice (président KMP/Caisse 101 FIVROY
Mme RAVELOARISOA Emilienne	Membre FIVROY Tsviry
<u>REGION ATSIANANA</u>	
Sesy soja	Coordonnateur PPRR
RENE DE ROLAND Lylya,	Responsable PARECAM- PPRR
LEON Marcellin	Responsable de suivi évaluation
	Assistante comptable CAM Ampasimbe ONIBE
	2è Adjoint au maire /CR AMPASIMBE ONIBE
	RESPONSABLE DE crédit Agence OTIV Foulpointe
	Responsable OA ODDIT PARECAM
<u>REGION HAUTE MATSIATRA</u>	
RAKOTOARISOA Alfred DRDR	Chef SRGR, DRDR pi

Mme CHARLOTTE	Responsable suivi évaluation DRDR
RATSIMANDRESY Vladimir	, Coordinateur régional PROSPERER
RANDRIANASOLO Harinoro Eric	PROSPERER, Responsable régional PARECAM
RAZAFINJATO Xavier (Veve)	Technicien agricole Anaody
	Maire CR Anjomà
	Maire CR Ambinanindovoka
	Maire CR Ambohimahamasina
RALAMBOHERY Eulalie	Responsable des opérations Mutuelle Soafagnina TIAVO
HAJA Eric	Agent de crédit Mutuelle Soafagnina TIAVO
R.RINA	Directeur Mutuelle TIAVO
R. Dina	Responsable Epargne Mutuelle TIAVO
RAZAIMAMPIONONA Odile	Directeur régional de l'Entreprendre à Madagascar
FASINJARA Mamisoa Rhina	Responsable administratif et financier de COLDIS
RABIALAHY François Kenny	Secrétaire Technique Permanent Régional Tranoben'ny Tantsaha
RALAIVAO Esther Angèle	Directeur exécutif régional du PFRDA
RABOTOSALAMA Nriana Christian	Responsable de crédit PFRDA
POURALLIC	Assistant technique de l'ONG FERT
RAVONINAHITRA Andoniaina	Responsable d'Antenne ONG FERT

Annexe n°5: *Evolution quantitative du GCV dans le cadre de l'ODR*

Année de stockage	Nombre de GCV	Nombre de bénéficiaires de crédit	Quantité stockée (tonne)	
			Paddy	Maïs
1988	5	64	11	
1989	98	1.037	280	
1990	192	2.010	980	
1991	318	2.987	1.661	
1992	428	3.871	2.880	
1993	483	5.030	4.910	
1994	512	4.807	5.183	70
1995	350	3.493	2.450	40

Source: *Rapports de l'ODR de 1988 à 1995*

Annexe N°6 : Evolution des GCV ayant obtenu des Avances Sur Produits (ASP) dans la région de Tsiroanomandidy

Année	1994	1995	1996 (au 19/11/96)
Nombre de groupement / Nombre de MPL	07/58	33/88	32/208
Paddy stocké (t)	43,400	73,500	231,700
Maïs stocké (t)	5,300	9,200	13,500
Montant ASP (FMG)	19.465.000	29.624.000	95.920.000

Source: Rapports PDMO 1994, 1995, 1996

Annexe n°7: Estimation des besoins en paddy

	UNITE		2011	2012	2013	2014
Population	Nb	Totale	20 875 010	21 459 511	22 060 377	22 678 067
		Zones PARECAM	7 800 776	8 019 197	8 243 735	8 474 559
Besoins annuels en Paddy	(T)	Totale	1 523 876	1 566 544	1 610 408	1 655 499
		Zones PARECAM	569 457	585 401	601 793	618 643

Source: Rapport INSTAT- octobre 2010

ANNEXE 8: Offres de produits vivriers dans les 13 Régions d'intervention du PARECAM

Indicateur	Unité	Réalizations des DRDR													
		Anala manga	Itasy	Haute Matsiatra	Amoron'i Mania	Sofia	V7V	ANOSY	AND ROY	Atsinanana	Analanjirifo	Melaky	Menabe	Alaotra	Cumulée
Production / productivité															
Superficie de rizières à bonne maîtrise d'eau	ha	0	4920	5000	2459	17650	10157	8500	400	8640	1965	0	2300	69750	131741
Surfaces cultivées															
Cultures sur parcelles irriguées															
Riz irrigué	ha	77159	62284	143602	55865	130900	57260	22500	700	42820	111105	6000	31000	144025	885220
dont															
Superficie rizicole cultivée SRI	ha	4718	2417	14657	1666	1082	2228	80	8	810	2730	0	465	2404	33265
Superficie rizicole cultivée SRA	ha	2507	46845	67239	36647	9200	18471	1600	200	43090	62390	0	8425	42931	339545
Autres systèmes (Tavy, Traditionnel)	ha	69934	13022	61706	17552	120618	36561	20820	492	-1080	45985	6000	22110	98690	512410
Cultures sur parcelles pluviales (tanety)															
Superficie Riz Pluvial	ha	3479	3850	137	580	13000	7250	15	100	2610	63590	4200	190	21800	120801
Superficie de maïs	ha	3025	37304	8205	3140	12500	938	370	5890	3120	6328		0	2519	83339
Superficie de manioc	ha	11066	23152	49680	8256	7900	11788	13300	20100	6560	13100		0	4500	169402
Superficie de patate douce	ha	4330	1377	14033	9114	600	665	4710	3900	925	955		0	2150	42759
Superficie de haricot	ha	4560	12204	11815	1211	2100	240	350	9	280	234		0	3162	36165
Total superficie des autres cultures vivrières pluviales (tanety)	ha	22981	74037	83733	21721	23100	13631	18730	29899	10885	20617		0	12331	331665
Total des Scies cultures pluviales	ha	26460	77887	83870	22301	36100	20881	18745	29999	13495	84207	4200	190	34131	452466
Total superficies cultivées															
Total superficies cultivées	ha	103619	140171	227472	78166	167000	78141	41245	30699	56315	195312	10200	31190	178156	1337686

Source: Rapport annuel DRDR 2010 / MINAGRI

ANNEXE n°9 : Evolution du crédit GCV par rapport aux crédits CECAM octroyés (2001 à 2006)

	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Nombre						
Nombre de caisses	163	157	169	178	179	181
Nombre de membres	40535	46675	57783	69964	83367	87243
Nombre moyen /caisse	249	297	342	393	466	482
Nombre de Conseillers	172	174	208	231	205	
Nombre d'octrois GCV/ Crédits confondus	33%	25%	30%	19%	37%	54%
Nombre d'octrois, tous Crédits confondus	28009	27826	34327	34039	36158	18577
Montant d'octrois (Ar)						
Tous crédits confondus	7 047 924 961	8 820 323 710	14 744 725 058	14 895 236 030	22 541 179 580	10 670 442 132
GCV	2 611 429 618	1 890 932 511	3 578 939 897	2 338 745 664	9 086 517 142	5 627 746 450
Taux crédit GCV/Tous crédits confondus (%) en terme de nombre d'octrois	37%	21%	24%	16%	40%	53%

Source : Rapport CECAM

Annexe n°10 : Récapitulation des estimations des surfaces cultivées en 2010 au niveau des 13 Régions PARECAM

Superficies		Analamanga	Itasy	Haute Matsiatra	Amoron'i Mania	Sofia	V7V	Anosy	Androy	Atsinanana	Analanjiroro	Melaky	Menabe	Alaotra	Cumulé e
Total superficies Parcelles irriguées	ha	77159	62284	143602	55865	130900	57260	22500	700	42820	111105	6000	31000	144025	885220
		74%	44%	63%	71%	78%	73%	55%	2%	76%	57%	59%	99%	81%	66%
Total superficies Parcelles pluviales	ha	26460	77887	83870	22301	36100	20881	18745	29999	13495	84207	4200	190	34131	452466
		26%	56%	37%	29%	22%	27%	45%	98%	24%	43%	41%	1%	19%	34%
Total superficies cultivées	ha	103619	140171	227472	78166	167000	78141	41245	30699	56315	195312	10200	31190	178156	1337686

Source: Rapport annuel DRDR 2010 / MINAGRI

Annexe n°11 : Evolution des principaux produits du règne végétal de 2005 à 2009 (en tonne)

Culture	2005		2006		2007		2008		2009		2010
RIZ	3392460	3%	3490010	3%	3595790	9%	3914168	16%	4540435	28%	5830953
Maïs	392102	1%	395821	1%	399383	1%	402978	22%	491633	-11%	436391
Haricot	78176	1%	78887	1%	79597	1%	80314	1%	81037	-12%	71062
Pois du cap	17181	1%	17328	1%	17484	1%	17642	1%	17800	-100%	
Manioc	2963945	1%	2990403	1%	3017317	1%	3044473	0%	3047517	-31%	2109000
Patate douce	878539	1%	886458	1%	894436	1%	902486	1%	910609	-55%	413522
Pomme de terre	214652	1%	216451	1%	218399	1%	220365	1%	222348		
Arachide	61018	1%	61567	1%	62121	1%	62680	1%	63244		
Canne à sucre	531343	1%	536125	1%	540950	1%	545819	1%	550731		
Café	55475	1%	55966	1%	56470	1%	56978	1%	57491		
Poivre	1369	1%	1381	1%	1394	1%	1406	1%	1419		
Girofle	9873	1%	9962	1%	10051	1%	10142	1%	10233		
Vanille	7922	1%	7993	1%	8065	1%	8138	1%	8211		
Cacao	6470	1%	6529	1%	6587	1%	6647	1%	6707		
	8610525		8754881		8908044		9274236		10009415		

Source: Service de la Statistique Agricole / INSTAT

ANNEXE n° 12 : Estimation des taux d'exploitation des superficies cultivables dans les Régions d'intervention du PARECAM

Zones PARECAM			Estimation superficies cultivables (ha)				Superficies cultivées (ha)							
REGION	NB DISTRICTS	NB COM MUNES	TOTALES (KM²)	Totales (51,70%)	Irriguées (29,28%)	pluviales (22,42%)	Cultures irriguées (riz)	%		Cultures pluviales (Tanety)	%		TOTALES (Irriguées + Tanety)	% (Cultivées /cultivables)
								/aux cultivables	/aux cultivées		/aux TANETY cultivables	/aux Tanety cultivées		
ALAOIRA MANGORO	2	40	9 973	515 604	292 009	223 595	144 020	49%	81%	34131	15%	19%	178 151	35%
ANALANJIROFO	4	19	10 493	542 481	307 231	235 250	111 105	36%	57%	84207	36%	43%	195 312	36%
ATSINANANA	5	34	11 116	574 706	325 481	249 225	42 820	13%	76%	13495	5%	24%	56 315	10%
ANALAMANGA	4	78	9 928	513 260	290 682	222 578	77 159	27%	74%	26460	12%	26%	103 619	20%
HAUTE MATSIATRA	7	73	11 005	568 983	322 240	246 743	143 602	45%	63%	83870	34%	37%	227 472	40%
ITASY	3	52	6 541	338 149	191 509	146 640	62 284	33%	44%	77887	53%	56%	140 171	41%
SOFIA	4	37	16 720	864 405	489 551	374 854	130 900	27%	78%	36100	10%	22%	167 000	19%
V7V	6	136	20 500	1 059 870	600 251	459 619	57 260	10%	73%	20881	5%	27%	78 141	7%
AMORON'I MANIA	2	22	6 112	315 967	178 946	137 021	55 865	31%	71%	22301	16%	29%	78 166	25%
ANDROY	2	38	11 354	587 005	332 447	254 558	700	0%	2%	29999	12%	98%	30 699	5%
ANOSY	3	64	29 652	1 532 994	868 203	664 792	22 500	3%	55%	18745	3%	45%	41 245	3%
MELAKY	1	5	6 971	360 411	204 116	156 294	6 000	3%	59%	4200	3%	41%	10 200	3%
MENABE	3	40	34 506	1 783 948	1 010 329	773 619	31 000	3%	99%	190	0,02%	1%	31 190	2%
13 REGIONS	46	638	184 870	9 557 782	5 412 995	4 144 787	885 215	21%	66%	452 466	11%	34%	1 337 681	14%

Sources: Rapport annuel DRDR 2010 / MINAGRI - BDD 22 / Foibe taosritanin'i Madagasikara (FTM)- Situation d'avancement du PARECAM- fin octobre 2010 - Points saillants de la Journée africaine de la Statistique 2009/ INSTAT Octobre 2010.

Annexe n° 13 : Récapitulation des productions au niveau des 13 Régions d'intervention du PARECAM

Indicateur	Unité	Réalizations des DRDR en 2010													
		Anala manga	Itasy	Haute Matsiatra	Amoron'i Mania	Sofia	V7V	ANOSY	AND ROY	Atsina nana	Analan jirofo	Me laky	Menabe	Alaoitra	Cumulée
Productions															
Production totale de paddy	tonne	468014	343463	444682	185808	410000	137232	58900	1750	443832	468390	30570	146980	595000	3 734
Production de maïs	tonne	9242	89899	6816	4710	18500	1373	200	7852	0	3200		0	5649	147441
Production de manioc	tonne	274104	246918	286665	99072	107400	0	92300	165260	6350	196800		0	49191	1524060
Production de patate douce	tonne	65305	9169	51664	77538	5500	1708	11250	21840	5758	11460		0	21500	282692
Production de haricot	tonne	10280	12287	8096	1245	2550	62	310	9	1960	375		0	4940	42114
Production autres cultures pluviales	tonne	358931	358273	353241	182565	133950	3143	104060	194961	14068	211835		0	81280	1 996 307
Total Productions vivrières	tonne	826945	701736	797923	368373	543950	140375	162960	196711	457900	680225	30570	146980	676280	5 730 928

Source: Rapport annuel DRDR 2010 / MINAGRI

Annexe n °14: Situation des couvertures de GCV par commune

REGION	NB DISTRICTS	NB COMMUNES			NOMBRE DE GCV/MS (R3) DECLARES
		TOTALES	COUVERTES PARECAM	%	
ALAOTRA MANGORO	2	40			0
ANALANJIROFO	4	19	13	68%	20
ATSINANANA	5	34	11	32%	6
ANALAMANGA	4	78	10	13%	4
HAUTE MATSIATRA	7	73	25	34%	7
ITASY	3	52	10	19%	5
SOFIA	4	37	21	57%	4
V7V	6	136	30	22%	7
AMORON'I MANIA	2	22	3	14%	1
ANDROY	2	38	14	37%	0
ANOSY	3	64	29	45%	2
MELAKY	1	5	5	100%	0
MENABE	3	40	14	35%	0
13 REGIONS	44	598	185	31%	56

Source : BDD 22FTM – Rapport d'avancement PARECAM au 31/10/2010

ANNEXE n° 15 : Récapitulation des Infrastructures de stockage PARECAM construites ou en cours de construction au 31/10/2010

PROJETS	REGIONS	NB DISTRICTS	NB COMMUNES	INFRASTRUCTURES DE STOCKAGE					
				GCV		MAGASIN DE STOCKAGE		TOTAL	
				Nb	Cap (T)	Nb	Cap (T)	Nb	Cap (T)
PROPERER	ANALAMANGA	3	4	2	100	3	150	5	250
	ITASY	2	5	5	200	1	25	6	225
	V7V	4	8	7	225			7	225
	MAUTE MATSIATRA	5	7	7	350			7	350
	SOFIA	1	4	3	150	1	50	4	200
	TOTAL PROSP	15	28	24	1025	5	225	29	1250
AROPA	ANOSY								
	AMORON'I MANIA								
AD2M	MENABE								
	MELAKY								
PPRR	ANALANJIROFO	4	10	5	150	12	120	17	270
	ATSINANANA	2	7	0	0	12	120	12	120
	TOTAL PPRR	6	17	5	150	24	240	29	390
TOTAL GENERAL		24 districts	45	29	1175	29	465	58	1640

Source : Rapports d'avancement du PARECAM au niveau des 4 Projets FIDA.

Annexe n°16 : Evolution des superficies des cultures vivrières de 2003 a 2010 dans la région Menabe (en ha)

ANNEE	District	Riz	Maïs	Manioc	Lentilles	Tsiasisa	Arachide	P. du Cap	Haricot	Total	
2003	Morondava		1100	1300						2400	14%
	Mahabo		1100	1300						2400	14%
	Belo/ Tibihina		1100	200	200	2300				3800	22%
	Miandrivazo		3800	1100						4900	28%
	Manja		1300	2600						3900	22%
	Total Région		8400	6500	200	2300				17400	
			48%	37%	1%	13%				100%	
2004	Morondava		800	900						1700	9%
	Mahabo		1100	1300						2400	13%
	Belo/ Thina		1100	200	138	1200				2638	15%
	Miandrivazo		5300	2100						7400	41%
	Manja		1300	2600						3900	22%
	Total Région		9600	7100	138	1200				18038	
			53%	39%	1%	7%				100%	
2005	Morondava		1000	1000						2000	8%
	Mahabo		900	1800						2700	11%
	Belo/ T/hina		1040	150	130	2040				3360	14%
	Miandrivazo		11400	2400						13800	56%
	Manja		400	2300						2700	11%
	Total Région		14740	7650	130	2040				24560	
			60%	31%	1%	8%					
2006	Morondava		1100	1200						2300	12%
	Mahabo		100	2000						2100	11%
	Belo/ Tihina		1000	225	135	2900				4260	22%
	Miandrivazo		4000	3000						7000	36%
	Manja		1000	2900						3900	20%
	Total Région		7200	9325	135	2900				19560	
			37%	48%	1%	15%					
		Riz	Maïs	Manioc	Lentilles	Tsiasisa	Arachide	Pis du Cap	Haricot	Total	
2007	Morondava	5700	1500	1500			1300	4600		14600	17%
	Mahabo	12500	1100	1200			850	77		15727	19%
	Belo/ Tbihina	6000	2200	300	150	3200	4000			15850	19%
	Miandrivazo	4700	5700	300			1300		2 300	14300	17%
	Manja	9800	600	3200			400	9000	950	23950	28%
	Total Région	38700	11100	6500	150	3200	7850	13677	3 250	84427	
		46%	13%	8%	0%	4%	9%	16%	0		
2008	Morondava	8450	1400	1600			1100	4800		17350	18%
	Mahabo	15960	780	900			500	70		18210	18%
	Belo/ Tbihina	12800	1250	3175			640			17865	18%
	Miandrivazo	9850	2500	445	165	3500	1280			17740	18%
	Manja	12840	600	3500			550	9300	1 000	27790	28%
	Total Région	59900	6530	9620	165	3500	4070	14170	1 000	98955	
		61%	7%	10%	0%	4%	4%	14%	1%	100%	

Source: DRDR Menabe

Annexe n° 17 : Evolution des productions vivrières de 2005 a 2010 dans le Menabe (en t)

ANNEE	District	Riz	Maïs	Manioc	Lentilles	Tsiasisa	Arachide	P d Cap	Haricot	Total	
2005	Mahabo		900	10800						11700	16%
	Belo/ T/hina		1872	900	156	2856				5784	8%
	Miandrivazo		18240	14640						32880	45%
	Manja		400	16100						16500	22%
	Total Région		22412	48440	156	2856				73864	
			30%	66%	0%	4%					
2006	Morondava		1100	7200						8300	15%
	Mahabo		100	12000						12100	21%
	Belo/ T/hina		1800	1350	162	4060				7372	13%
	Miandrivazo		6400	18300						24700	44%
	Manja		1000	2900						3900	7%
	Total Région		10400	41750	162	4060				56372	
		18%	74%	0%	7%						
2007	Morondava	13680	1500	9000			1300	4600		30080	17%
	Mahabo	31250	1100	7200			850	77		40477	23%
	Belo/ T/hina	13800	3960	1800	180	4480	4000		460	28680	16%
	Miandrivazo	10810	9120	1830			1300		2300	25360	14%
	Manja	21560	600	22400			360	9000	950	54870	31%
	Total Région	91100	16280	42230	180	4480	7810	13677	3710	179467	
	51%	9%	24%	0%	2%	4%	8%	2%			
2008	Morondava	20280	1400	9600			1320	5760		38360	16%
	Mahabo	39900	780	5400			500	84		46664	19%
	Belo/ T/hina	29440	2250	19050			768		600	52108	21%
	Miandrivazo	22655	4000	2714,5	198	4900	1280		5139	40886,5	17%
	Manja	28248	600	24500			49,5	11160	1000	65557,5	27%
	Total Région	140523	9030	61264,5	198	4900	3917,5	17004	6739	243576	
	58%	4%	25%	0%	2%	2%	7%	3%			
2009	Morondava	71616	960	75600			1200	5400		154776	19%
	Mahabo	154200	520	37800			400	65		192985	24%
	Belo/ T/hina	64400	5580	22500	144	7560	1704		18	101906	12%
	Miandrivazo	83375	14688	60390			1760		5580	165793	20%
	Manja	63250	1900	108500	108		675	23520	1900	199853	25%
	Total Région	436841	23648	304790	252	7560	5739	28985	7498	815313	
	54%	3%	37%	0%	1%	1%	4%	1%			

Source : DRDR Menabe

ANNEXE 18 : Réalisations physiques du Projet AD2M au mois d'août 2010

Indicateurs	Unité	Objectif révisé	2010			Observations
			Prévision	Réalisation	%	
Commercialisation et finance rurale						
<u>Finance rurale</u>	-	-	-	-	-	-
Nouveaux guichets financiers ouverts	nb	5	5	7	140%	Dont 2 avec SOAHITA, CR Manambina et Isalo, District de Belo sur Tsiribihina
Personnel microfinance formé	nb			13		
SIG mis en place	nb	1	1			
Nombre membres CECAM	nb			1 067		
<i>dont femmes</i>	nb			290		
Nombre clients SOAHITA	nb			261		
<i>dont femmes</i>	nb			72		
Etudes réalisées	nb	5	3			
GCV construits	nb	2	2			
Campagnes de sensibilisation des producteurs réalisées	nb	4	2	7	350%	
Nombre de crédit en cours CECAM	Nb			164		
Volume de crédit en cours CECAM	000 MGA			318 396		
Nombre de crédit en cours SOAHITA	Nb			261		
Volume de crédit en cours SOAHITA	000M GA			48 905		
Nombre d'épargne en cours CECAM	Nb			283		
Encours de l'épargne CECAM	000 MGA			5 180		
Taux de remboursement des prêts	%		92	100	109%	
Epargne collectée	000 MGA					
Associations de caution mutuelle mises en place	nb					
<u>Commercialisation</u>	-	-	-	-	-	
Formation des groupements de commercialisation	session	6	2			
Visites d'échange organisées	nb	16	4			
Magasins de groupage de lots mis en place	nb	25	5			
ACM appuyées par le crédit commercialisation	nb					
Volume de produits commercialisé	t					
Unités de transformation appuyées	nb	3	3			
Volume de produits transformé	t					

Source : SE/AD2M

ANNEXE n°19 : Récapitulation des Infrastructures de stockage PARECAM
Construites ou en cours de construction au 31/10/2010

PROJETS	REGIONS	NB DISTRICTS	NB COMMUNES	INFRASTRUCTURES DE STOCKAGE					
				GCV		MAGASIN DE STOCKAGE		TOTAL	
				Nb	Capacité (T)	Nb	Capacité (T)	Nb	Capacité (T)
PROSPERER	ANALAMANGA	3	4	2	100	3	150	5	250
	ITASY	2	5	5	200	1	25	6	225
	V7V	4	8	7	225			7	225
	MAUTE MATSIATRA	5	7	7	350			7	350
	SOFIA	1	4	3	150	1	50	4	200
	TOTAL PROSPERER	15	28	24	1025	5	225	29	1250
AROPA	ANOSY								
	AMORON'IMANIA								
AD2M	MENABE								
	MELAKY								
PPRR	ANALANJIROFO	4	10	5	150	12	120	17	270
	ATSINANANA	2	7	0	0	12	120	12	120
	TOTAL PPRR	6	17	5	150	24	240	29	390
TOTAL GENERAL		24 districts	45	29	1175	29	465	58	1640

Sources : Rapport d'avancement d'exécution du PARECAM au 31/10/2010

ANNEXE 20 : Situation des réalisations du Résultat 03 au 31 /10/2010

	Réalisation			En cours			Total		
	Nombre		Capacité totale	Nombre		Capacité totale	Nombre		Capacité totale
	GCV	Magasin	(Tonne)	GCV	Magasin	(Tonne)	GCV	Magasin	(Tonne)
AD2M				2		150	2		150
AROPA				2	4	165	2	4	165
BVLAC/FAUR									
PPRR	7	19	400				7	19	400
PROSPERER				25	3	1200	25	3	1200
TOTAL	7	19	400	29	7	1515	36	26	1915
TOTAL UNITES	26		400	36		1515	62		1915

Sources : Rapport de supervision n° 3 – Annexe 3 : Etat d'avancement détaillé des infrastructures au 31/10/2010 – GCV et magasins de stockage réalisés et en cours de réalisation.

ANNEXE 21 : Tableau de situation d'avancement des travaux PROSPERER-PARECAM au 31/01/2010

OBJECTIF	SITUATIONS						
	REALI SATION	REGIONS	DISTRICTS / COMMUNES	SPECU LATION	NB	CPCTE (T)	OCCU PATION)
31 dont 30 GCV et 1 MS	7 GCV construits	Analamanga	Ambohimiadana Andramasina et Alatsinainy Bakaro	ND	2x 50t	100	ND
		Itasy	Soavinandriana, Mananasy, Ankarana	Haricot	3x 25t	75	ND
		Matsiatra Ambony	Andoharanomaintso, Nasandratrony	Paddy	2x 50t	10t	ND
		TOTAL			7	275	
	22 GCV + 1 MS en cours de construction	Sofia (1MS), Haute Matsiatra , V7V		Oignon	1x 50t	50	ND
1 GCV résilié							

Source : PPRR

ANNEXE 22 : Stratégie du PROSPERER sur le choix des structures gestionnaires de MS et GCV

REGIONS	STRATEGIES ADOPTEES
Analamanga	Engagement de Consultants pour l'opérationnalisation des GCV en collaboration avec les IMF
Itasy	Engagement de Bureau d'étude pour rechercher la formule de l'opérationnalisation, allant jusqu'au développement de production sous contrat aux bénéficiaires (le BE assure la formation de capacité des associations gestionnaires de GCV)
Matsiatra Ambony	Protocole d'accord avec le CSA et FRDA sur la formation et le renforcement de capacité des associations gestionnaires des GCV
Vatovavy Fitovinany	La gestion des GCV est assurée par la Coopérative COLDIS
Sofia	Engagement de Bureau d'étude pour rechercher la formule de l'opérationnalisation, allant jusqu'au développement de production contractuelle

REMARQUE :

<i>HISTORIQUE</i>	<i>STRUCTURE DE LA GESTION</i>	<i>BENEFICIAIRES</i>
Requête de la collectivité, IMF, association paysanne suivie d'une analyse de potentialité et de motivation des demandeurs	IMF Commune Association paysanne	Membres d'association, Producteurs individuels appuyés par PROSPERER
Relation avec IMF obligatoire		

Source : RSE/PROSPERER

ANNEXE 23 : Production agricole du district de Betroka 2010

Filières	Superficie cultivable (ha)	Superficie cultivée (ha)	Production (Tonne)	Rendement moyen (t/ha)
Riz	10 884	3 341	12 028	3,6
Manioc	9 782	5 636	9 582	1,7
Oignon	893	428	1027	2,4
Arachide	1 329	947	549	0,58
Autres	5 841	1393	2 549	1,83

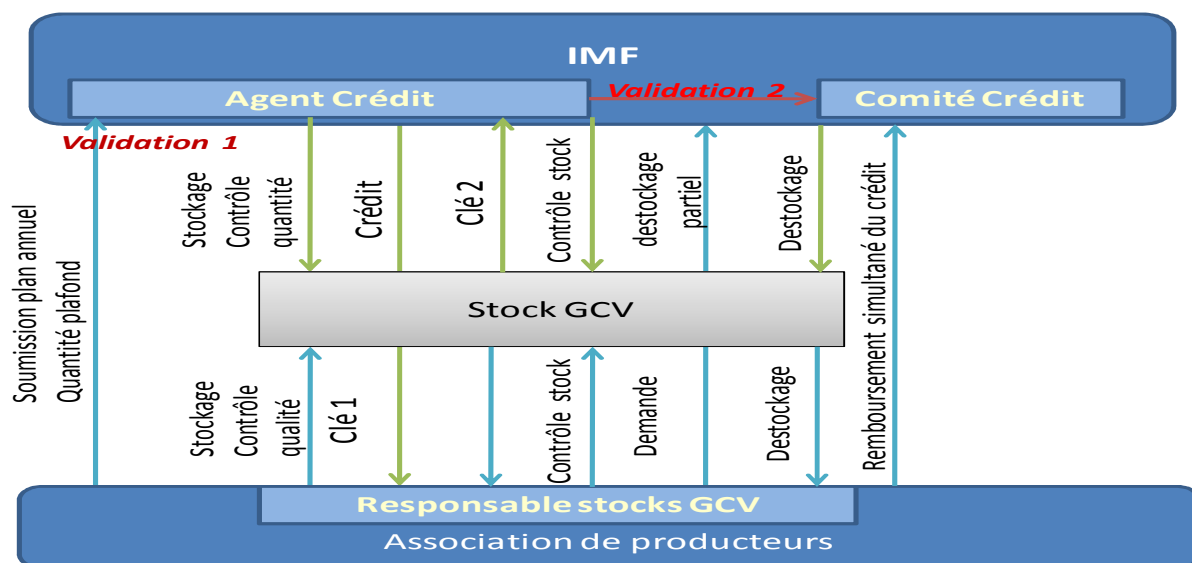
Source : CSA Avotse Betroka

ANNEXE 24 : Liste des demandes reçues par le CSA Avotse par type de service au mois de janvier -février 2011

	total	Observation
Appui technique	1	Requête de visite d'échange
Equipements	203	dont 165 GCV
Intrant	83	dont 69 fournitures de semences
Financement	1	Réhabilitation des infrastructures hydroagricoles
Information	14	Fiches techniques de production
TOTAL	302	

Source : CSA Avotse Betroka

Annexe n° 25 : Les démarches de crédit GCV



Annexe 26 : Tableau récapitulatif du processus des crédits GCV

Ordre	Etapes importantes	Intervenant	Éléments importants
1	Soumission du plan d'action annuel pour le stockage	Association GCV	Valeur et quantité plafond
2	Validation de l'agent de crédit	Agent de Crédit	Contrôle sur la faisabilité des quantités proposées
3	Validation du Comité de crédit du plafond éligible pour la campagne	Comité de crédit	Contrôle sur la faisabilité financière et arriérés des membres
4	Stockage	Agent de Crédit Membres association Responsable stocks	Contrôle qualité et quantité par Agent de Crédit et Responsable stocks
5	Remise des clés	Agent de Crédit Responsable stocks	1 clé chacun
6	Déblocage du crédit	Agent de Crédit Membres association	Environ 75% de la valeur récolte stockée
7	Contrôle stocks	Agent de Crédit Responsable stocks	Normes techniques, humidité, état sanitaire, etc..
8	Demande de déblocage partiel	Agent de Crédit Responsable stocks	A tout moment si les prix ont au moins varié de 25%
9	Autorisation et déblocage partiel	Agent de Crédit Responsable stocks	Conditionné par paiement simultané du crédit correspondant
10	Remboursement simultané du crédit	Agent de Crédit Membres association Responsable stocks	L'Agent de Crédit vérifie avec le Responsable stocks, le solde restant du

Annexe n°27 : Estimation des principales productions vivrières dans les 13 Régions d'intervention du PARECAM en 2010

PRODUITS	(T)
RIZ	3 705 550
MANIOC	1 766 900
MAÏS	184 400
HARICOT	79 575

Source : Rapport annuel DRDR 2010/ MINAGRI

Annexe n° 28 : Tableau de récapitulation des productions dans les 13 régions d'intervention du PARECAM

REGION	RIZ (T)	MANIOC (T)	MAÏS (T)	HARICOT (T)
Analamanga	468000	274100	9300	10300
Itasy	343500	247000	90000	12300
Haute Matsiatra	444700	286700	6800	8100
Amoron'i Mania	186000	99000	4700	1300
Sofia	410 000	107400	18500	2600
Vatovavy fitovinany	137300	0	1400	65
Anosy	60000	30000	13200	30000
Androy	1750	165300	7900	10
Atsinanana	443 900	6400	0	2000
Analanjirofo	468400	196800	3200	400
Menabe-Melaky	177 600	305000	23700	7500
Alaotra	595 000	49200	5700	5000
TOTAL 13 REGIONS	3 736 150	1 766 900	184 400	79 575

Source : Rapport annuel DRDR 2010/ MINAGRI

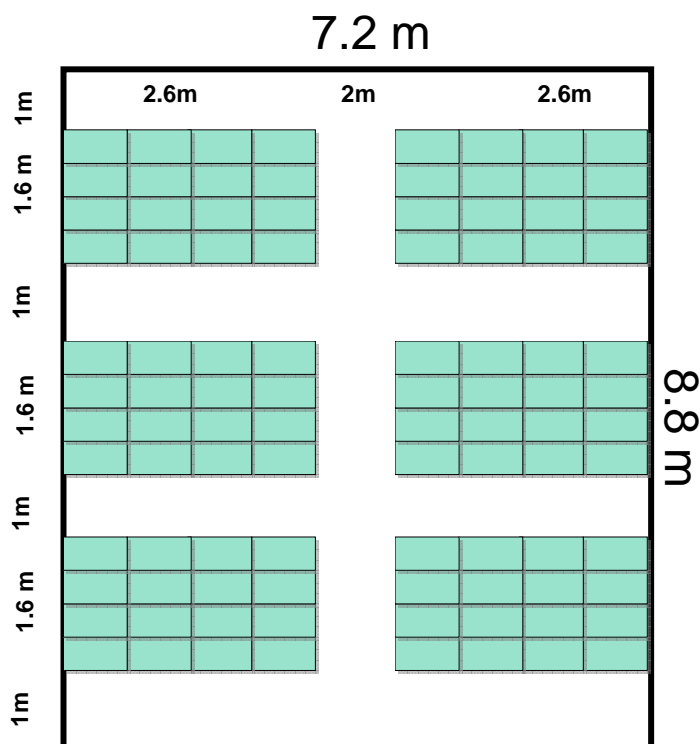
Annexe n°29: Normes physiques de stockage

Le volume spécifique de chaque produit intervient dans le calcul de la capacité de stockage. Il varie d'un produit à l'autre de façon importante ; par exemple, en considérant un stockage en sacs, avec une hauteur maximum de 2 m, on entreposera par mètre carré 1.1 tonnes de maïs⁴³ :

Produit	volume spécifique m ³ /t	Tonnes par m2 en fonction de la hauteur	
		1m	1.8m
Maïs	1.8	0.556	1.000

Il faut prévoir en plus des allées d'environ 1 à 2 m pour la manutention, l'inspection et la protection antiparasitaire.

Exemple pratique pour une association de 30 membres souhaitant stocker chacun 800 kilos de maïs soit près de 25 tonnes, on aura besoin de 25 m² brut pour la partie stockage. En principe le stockage s'effectue avec des blocs de 1.6 x 2.6 m (16 sacs empilés à la base), ce qui signifie 6 blocs de 4.2 Tonnes. On aura dans cet exemple le schéma suivant avec une superficie nette de 63m²:



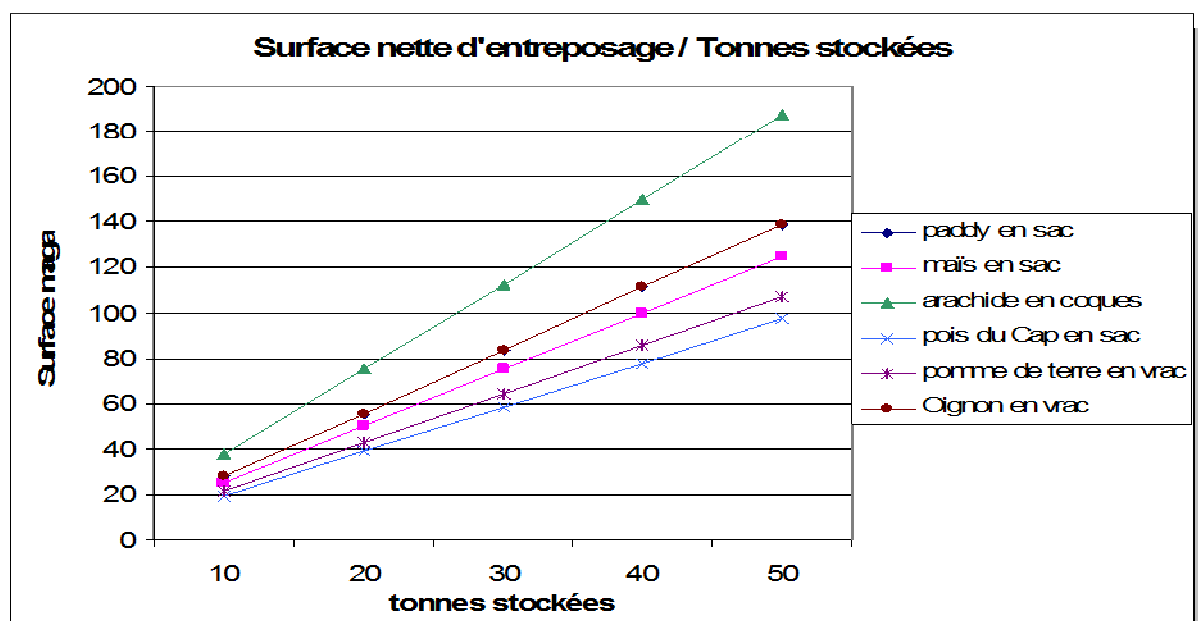
Stock 25 Tonnes

⁴³ Tonnage = h/vs

Il faudra donc prendre en compte un coefficient d'utilisation moyen d'environ 40%, ce qui signifie que pour chaque m² stocké il faudra environ 2^{1/2} fois plus de surface d'entreposage.

En appliquant ce raisonnement on en déduira les surfaces d'entreposage nécessaires pour chaque produit stocké et pour des variations de tonnages allant de 10 à 50 tonnes.

Produit	volume spécifique m ³ /t	Tonnes par m2 en fonction de la hauteur	
		1m	1.8m
paddy en sac	2.0	0.500	0.900
riz usiné en sac	1.6	0.625	1.125
maïs en sac	1.8	0.556	1.000
arachide en coques	2.7	0.370	0.667
arachide décortiquée en sac	1.8	0.556	1.000
pois du Cap en sac	1.4	0.714	1.286
pomme de terre en vrac	1.5	0.650	1.170
Oignon en vrac	2.0	0.500	0.900



On voit dans le graphe ci-dessus que les surfaces nettes pour l'entreposage de différents produits de récolte varient d'environ 25m² minimum à environ 200 m² maximum.

On pourrait envisager un modèle type qui constituerait le module de base avec un stockage minimum de 25 Tonnes et donc une surface minimum de 63m² pour arriver à environ

200m². On aurait donc des surfaces de stockage pour les produits de récolte avec des capacités de stockage variant de la façon suivante :

Surface module de base	Nb modules	Surface totale	Stockage minimum Tonnes	Stockage maximum Tonnes
63	1	63	20	30
63	2	126	40	60
63	3	189	80	100

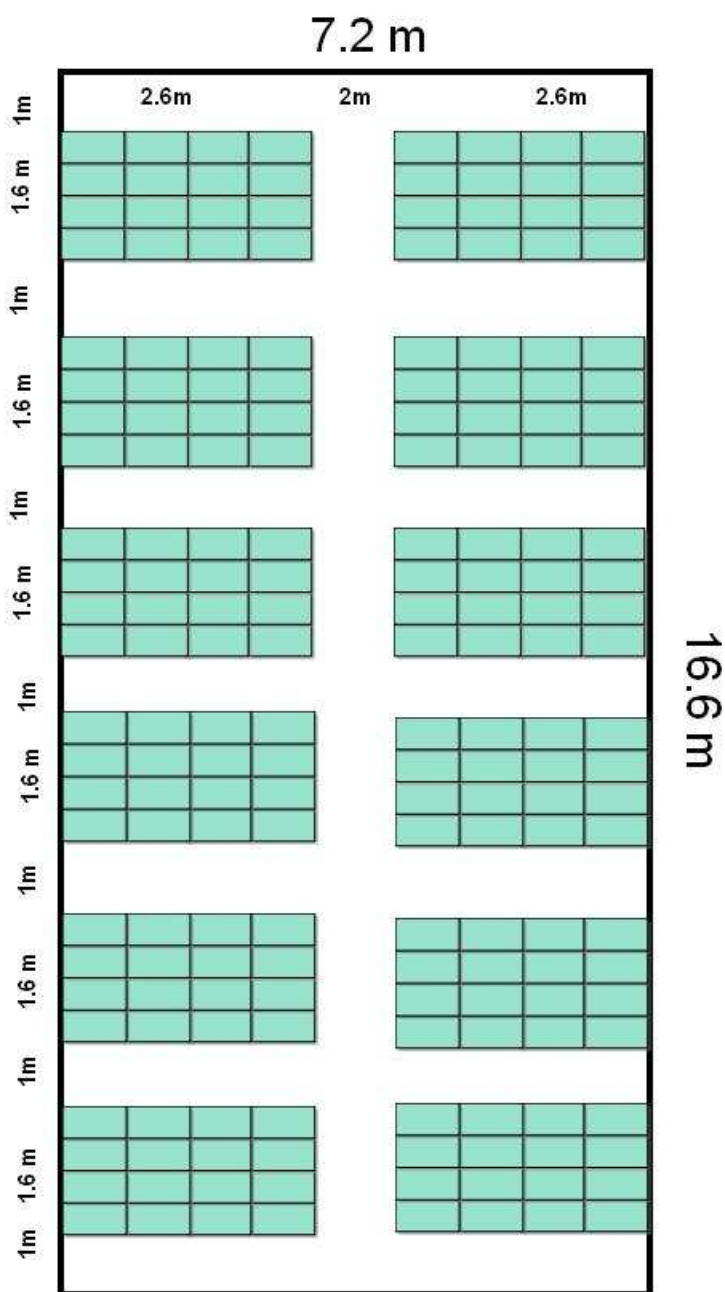
Il s'agirait donc d'un modèle type pour la partie stockage des produits de récolte qui pourrait être étendue soit dans la première ranche de construction soit dans une deuxième phase, en fonction des besoins et de la performance de gestion.

Annexe n°30 : Modèles de GCV

Stockage des intrants seul

Il est possible de concevoir deux modèles, en fonction des besoins. Pour un modèle de 25 Tonnes comme proposé dans le chapitre précédent, ou un modèle de 50 Tonnes, pour le lancement de la première tranche sur les 9 sites identifiés par le MCA et les IMF.

Le modèle de 50 Tonnes serait destiné en priorité au stockage du riz et du maïs et serait composé d'un module de 16.6m par 7.2m.



Stock 50 Tonnes

Stockage des intrants et Local administratif – module 25 Tonnes

Normalement on prévoit un local spécifique pour le stockage des intrants, fertilisants et produits phytosanitaires. Pour des raisons bien évidentes d'hygiène, il est préférable de séparer le local pour intrants du local pour produits de récolte.

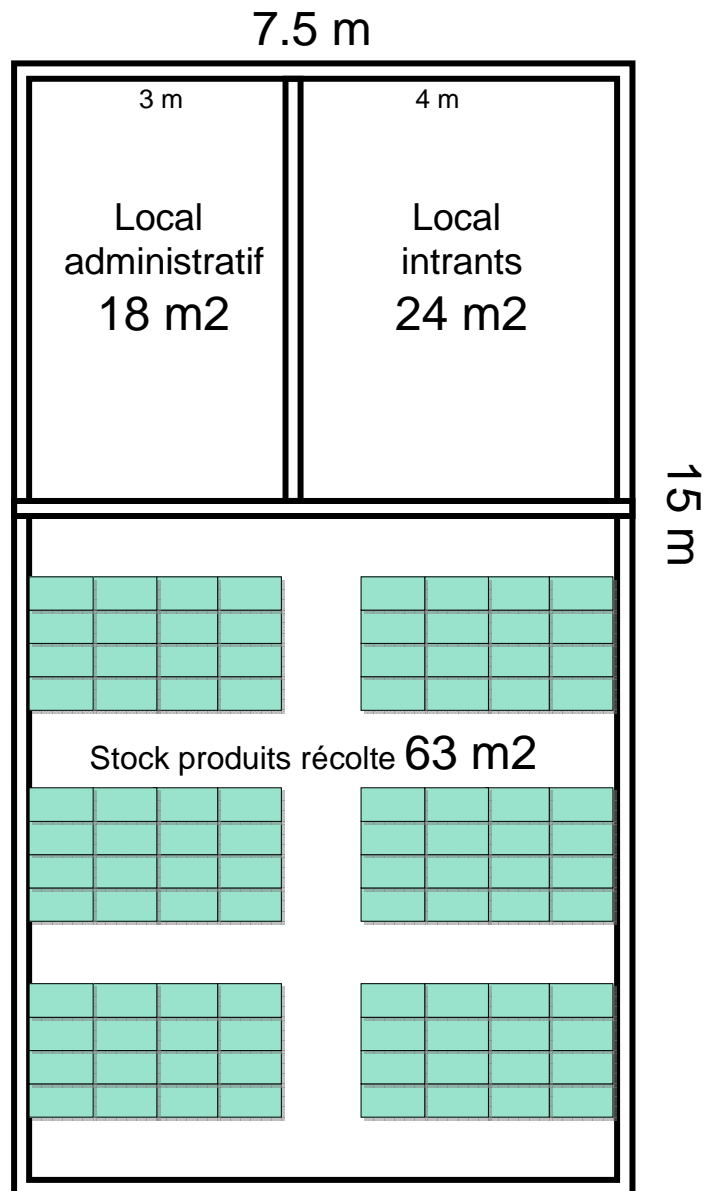
L'intégration d'un local intrants reste dans l'esprit du GCV dans la mesure où les exploitants pourront constituer des stocks de façon opportune, d'une part lorsque les prix sont attractifs, d'autre part cela permet des achats groupés, et enfin cela permettrait d'assurer la disponibilité des produits avant les semis.

La taille standard des locaux intrants est généralement proportionnelle à la taille du stockage des produits de récolte. La norme la mieux adaptée est plus ou moins 50% de la surface de stockage pour les intrants, ce qui veut dire que pour un module d'environ 60 m² on prévoira entre 25 et 35 m² pour les intrants.

D'autre part il est possible d'inclure un local pour la partie administrative. Comme nous le verrons plus loin, dans le chapitre sur la gestion des GCV, il est possible que ce local soit destiné à l'unité en charge de la gestion du magasin. Dans ce cas le local pourrait être dimensionné à environ 20 m².

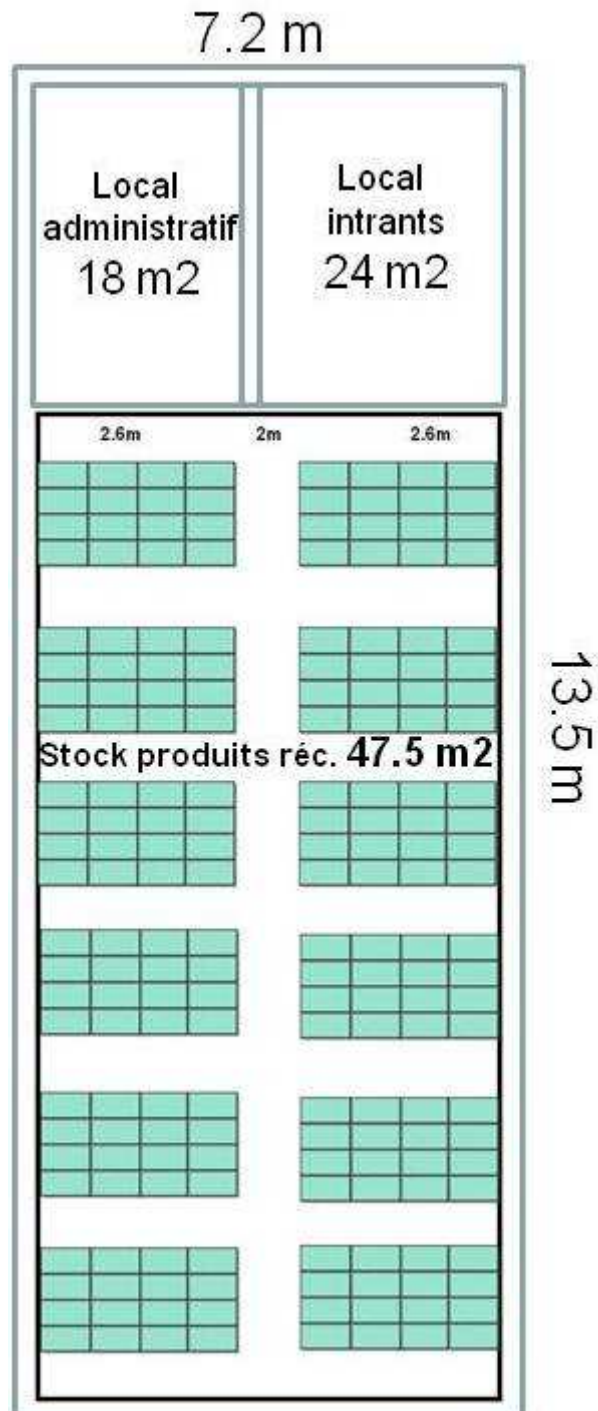
On aurait alors un module complet comprenant la partie stockage des produits de récolte, la partie stockage d'intrants et le local administratif.

Les dimensions globales du module seraient alors d'environ 15m sur 7.5m, soit 112.5 m².



Stockage des intrants et Local administratif – module 50 Tonnes

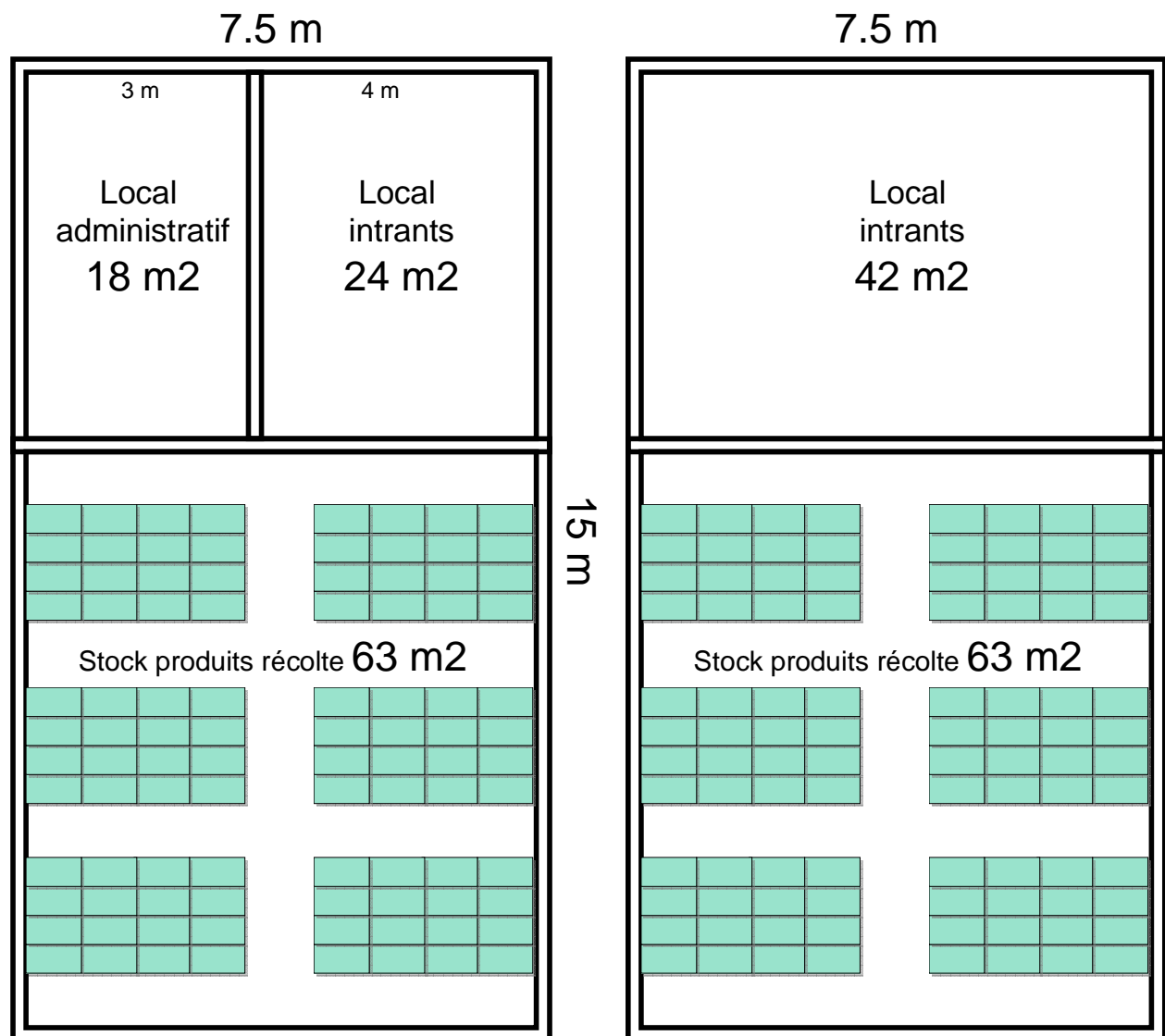
Pour ce qui concerne les modules de 50 tonnes, le modèle avec local intrants et local administratif serait le suivant :



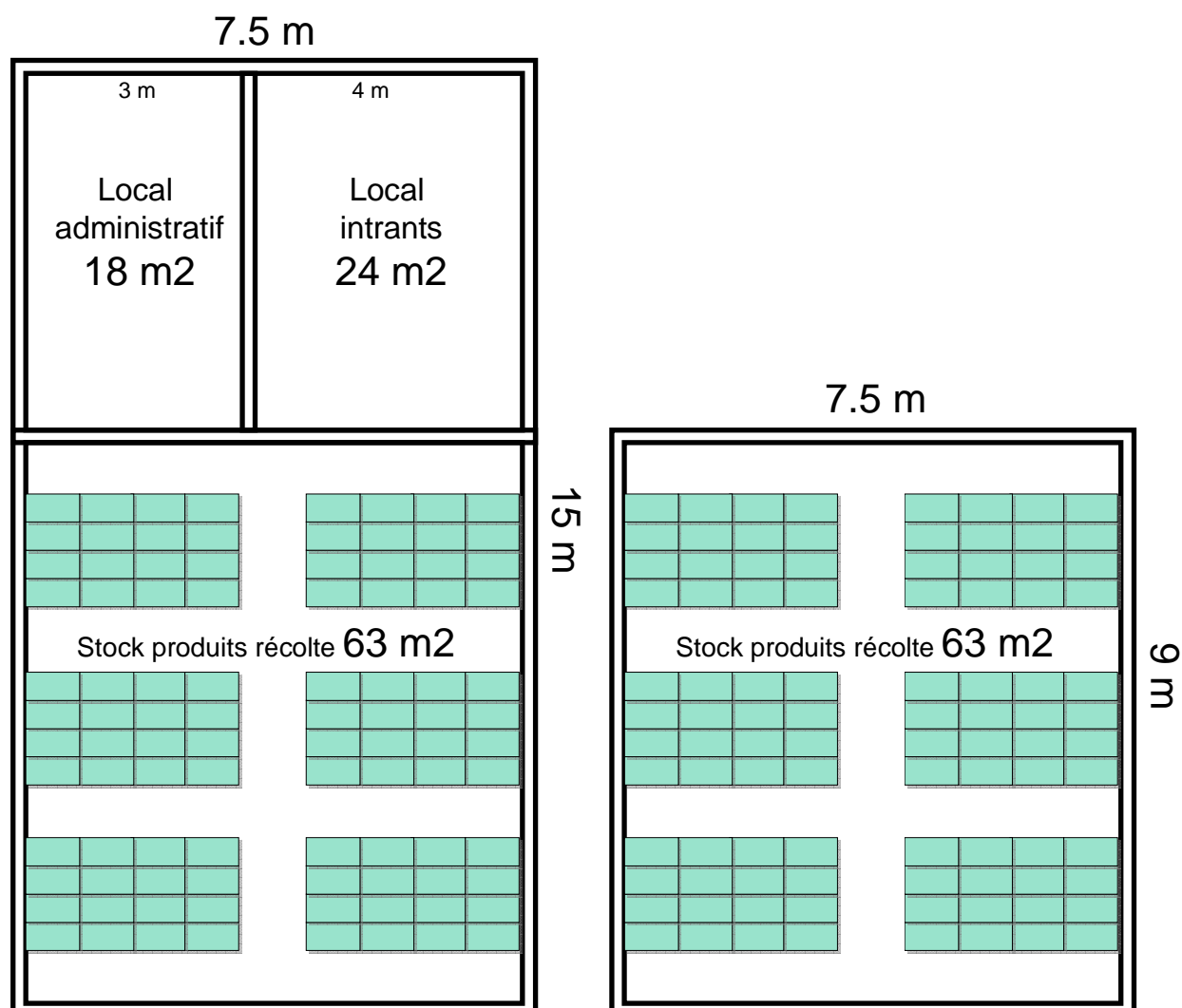
Possibilité d'extension du module de base

Il y aurait différentes façons d'étendre le module de base à 2 ou trois modules. On pourrait envisager d'étendre le module de base tel un clonage, ou étendre en privilégiant le module de stockage produits de récolte.

Formule 1, extension modulaire clonée



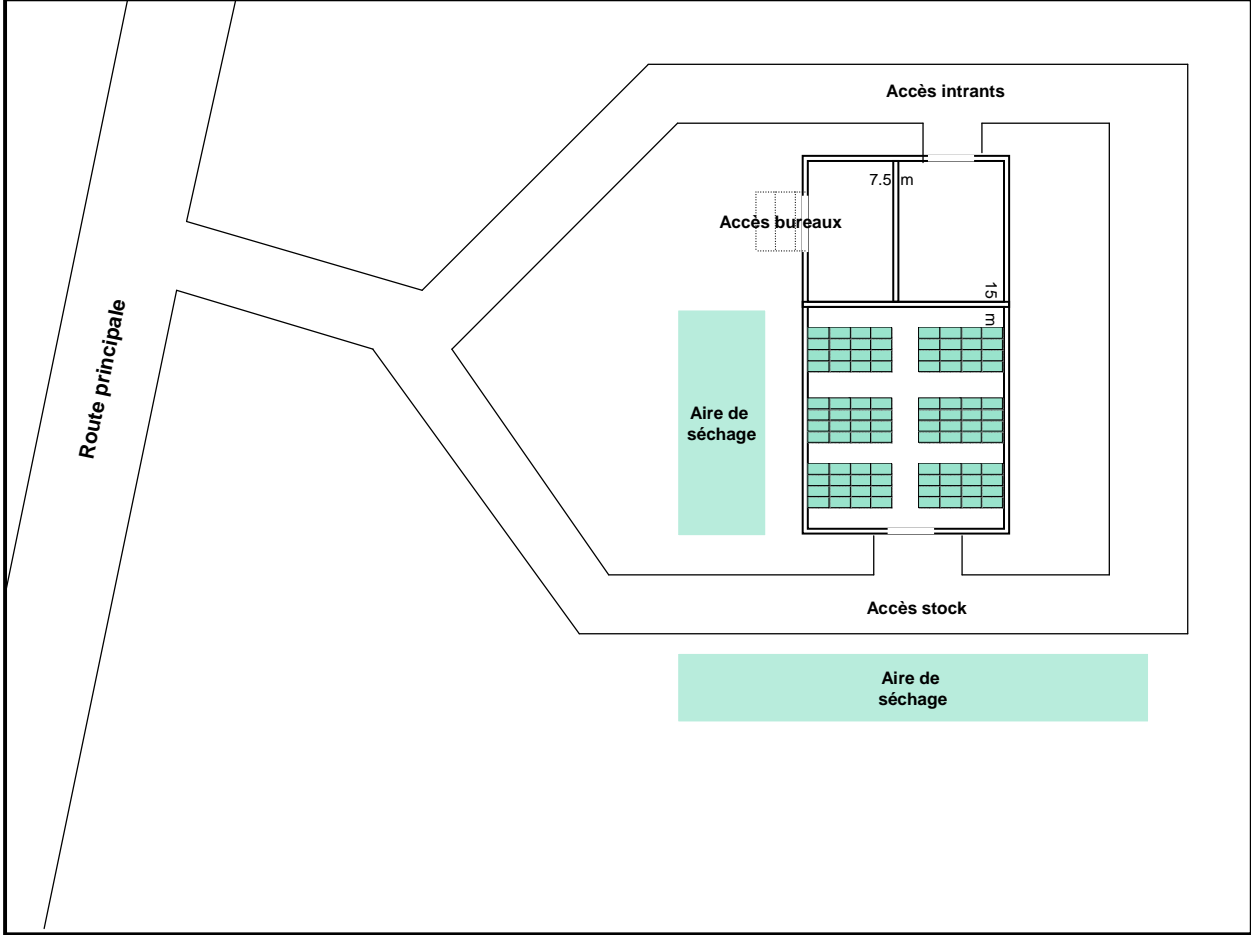
Formule 1, extension modulaire du stockage



Il est nécessaire de prévoir la participation des bénéficiaires dans la construction, du fait qu'ils sont amenés à s'approprier le GCV. Du fait des technologies de construction de la partie stockage, il n'est pas souhaitable qu'ils interviennent sur la construction elle-même, mais ils pourraient aménager les aires de séchage, soit par des surfaces cimentées, soit par la construction de cribs, soit par l'aménagement d'aires couvertes de graviers et sur lesquelles peuvent être entreposées des bâches.

Le niveau de participation doit être évalué par rapport à la capacité des membres en fonction de chaque région, mais la mission estime qu'elle pourrait se situer entre 10 000 et 30 000 Ariary par membre.

Exemple de schéma d'aménagement possible autour d'un GCV



Annexe n°31 : Normes de protection des stocks GCV

Ouvertures – Ventilation – Sécurité

La ventilation naturelle est préférable à toute autre forme mécanisée. Les ouvertures de ventilation comprennent a) des aérations basses à partir du sol, avec des ouvertures placées sous le plancher principal, des aérations hautes placées au faîte du toit ou éventuellement au faîte des murs.

Il est conseillé d'utiliser la plus grande hauteur entre les ouvertures basses et hautes, pour une meilleure efficacité de la ventilation. C'est pourquoi aérations hautes placées au faîte du toit sont recommandables.

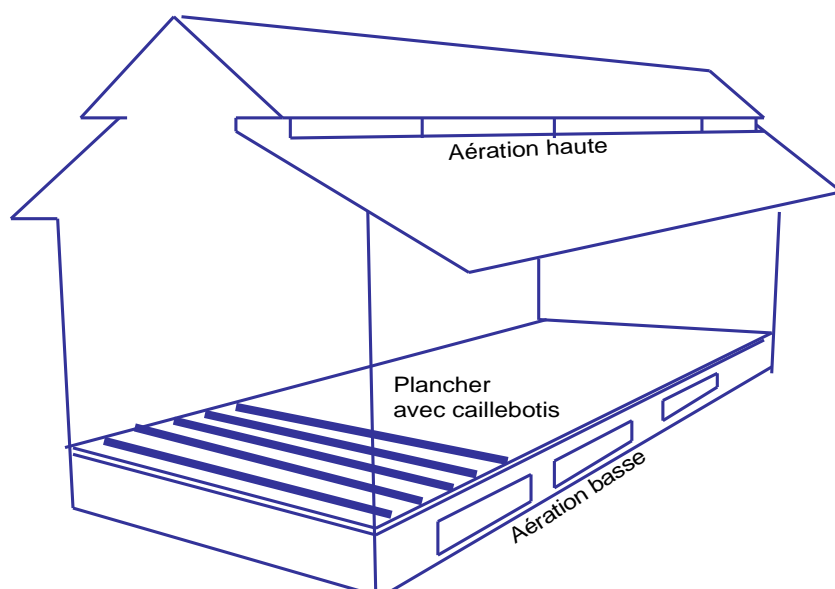
Les ouvertures basses sont dessinées en longs pans, et doivent être largement dimensionnées, (par exemple 15 cm par 66 cm soit 1 m² par ouverture).

Les ouvertures hautes doivent prévoir un espace d'au moins 10 cm. Il faut aussi prévoir un débordement du toit doit être assez large pour éviter les débordements liés à la pluie, environ à 1 m du mur.

Les ouvertures hautes et basses doivent être protégées de la pluie et des débordements à partir du toit. Elle sont équipées de grillages permettant la protection contre les intrus (rats, oiseaux) et les vols ; on prévoit en général une maille de 1cm ; il est aussi possible d'intégrer un grillage moustiquaire amovible en retrait du grillage de protection (maille 1 mm).

Dans le cas spécifique de l'oignon il faut prévoir de pouvoir moduler le niveau de ventilation, car le séchage serait trop important pour cette spéculation.

Dans le cas spécifique de la pomme de terre, il faut prévoir des magasins permettant d'obturer les sources de lumière qui entraînent le verdissement du produit.



Le présent schéma de la **partie stockage des produits de récolte** montre les systèmes d'aération incluant un plancher en caillebotis surtout recommandable pour les GCV multifonctionnels.

Séchage des Produits stockés

Les produits et les conditions climatiques dans les régions influent bien sûr sur les méthodes de séchage.

Pour les céréales en général, riz et maïs, dans l'optique d'un stockage sur une longue période le taux d'humidité maximum doit être respecté. Il est conseillé pour les GCV stockant de grandes quantités de se munir d'un équipement de mesure du taux d'humidité des grains.

Produit	taux d'humidité maximum pour stockage
Maïs	13%
riz paddy	14%
l'arachide	8%
Cacao	7%

Le séchage traditionnel qui consiste à laisser sécher le riz ou le maïs sur les aires bitumées disponibles reste encore la méthode la plus facile pour les paysans. Cependant cela les oblige à stocker et déstocker chaque jour jusqu'à atteindre un taux de séchage apparemment acceptable. Mais la méthode entraîne des pertes liées à la manutention et un risque de ne pas atteindre un taux assez bas pour une bonne qualité de conservation, d'autant plus que selon les conditions d'humidité à la récolte le séchage peut durer une semaine. Il est donc recommandable de prévoir des aires de séchage dans le périmètre du GCV ce qui permettrait une meilleure optimisation du séchage en couches plus minces de 10 cm et un raclage régulier.

Pour ce qui concerne l'arachide, il est fortement déconseillé de sécher sur champ, comme cela se pratique couramment, du fait du risque de développement d'aflatoxines. Le séchage de l'arachide coques peut se faire sur aires de séchage et il est impératif que le taux de séchage soit respecté pour éviter les moisissures. Enfin l'arachide peut stockée en coques que si elle a atteint le taux maximum recommandé de 8% d'humidité.

Le séchage traditionnel sur pied qui se pratique dans certaines zones où le maïs par exemple reste plusieurs semaines après maturité sur le champ, n'est pas recommandable du fait que le taux d'humidité reste assez haut. Cependant cette technique a tendance à disparaître du fait des risques de vols.

Pour le Maïs il serait envisageable d'installer des cribs dans le périmètre du GCV, perpendiculairement aux vents dominants. Les épis de maïs sont ainsi stockés entre deux parois grillagées espacées de 80 cm et assez hauts (environ 2 à 3 mètres) pour favoriser le séchage sur une plus grande surface. Pour un crib de 0.8 de large sur 2.5 m de haut, il faudra compter que chaque mètre linéaire contiendra environ une tonne de maïs épis. Le séchage en crib qui peut rester stocké ainsi plusieurs semaines suppose un gardiennage des GCV.

Pour des tonnages importants, ou lorsque l'humidité relative de l'air est trop élevée, il serait bon d'envisager des matériels de séchage mécanisés, type silo séchoir, ou four utilisant les balles de riz, afin d'accélérer le processus de stockage.

D'autre part il faut noter que les GCV multifonctionnels équipés de caillebotis (lattes de bois posées sur chevrons), permettent de maintenir un air plus sec et donc limitent le risque de pertes liés à des produits stockés à des taux d'humidité limites. Dans le cas du riz une ventilation artificielle de l'air ambiant sous les caillebotis est une méthode qui permet d'améliorer le séchage durant la période de stockage. Mais il est toujours préférable d'atteindre un taux d'humidité stable avant stockage pour éviter des différences de poids importantes au moment du déstockage des GCV.

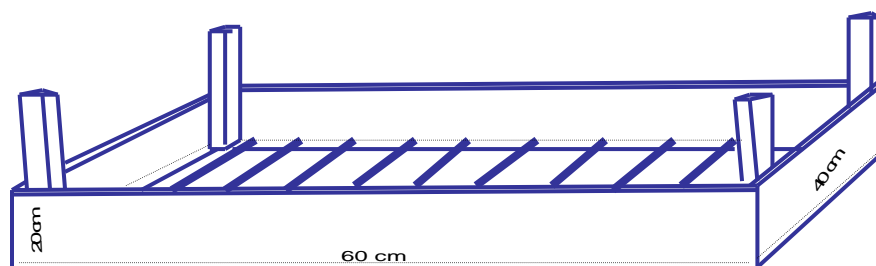
Produit	type de séchage conseillé
Riz	Aires de séchage et séchoir à fond incliné pour gros stockages
Maïs	Aires de séchage ou crib
Arachide	Aires de séchage ou ventilation d'air entre 30° et 35°
Piment	Aires de séchage
Oignon	En grappe ou caillebotis ou ventilation d'air entre 25° et 35°
Cacao	Après la fermentation des fèves, aires de séchage ou magasin avec toiture adaptée au séchage, ou séchoir en continu

Équipements des GCV

Les GCV devront être pourvus d'un minimum d'équipements favorisant le stockage ou assurant la protection des stocks et des personnes. On peut citer en particulier :

- Systèmes de dératisation
- Matériel de fumigation
- Outillage de base pour ***
- Trousse pharmaceutique de premiers secours
- Un fut de 200 litres avec un sceau pour lutte incendie
- Hydromètre pour mesure du taux d'humidité des céréales
- Set de sacs de rechange de sacs de jute
- Clayettes à pommes de terre ou oignon

Modèle de Clayettes pour stockage des pommes de terre (dormance) ou oignon



Il faut noter qu'avec ce type de stockage le volume utilisé doublera en comparaison avec le stockage en sacs, ce qui signifie que pour la pomme de terre par exemple on comptera 550 kilos au lieu de 1.1 Tonnes au m² sur des blocs de 1.80 m de hauteur.

Prévention et lutte contre les insectes et ravageurs des produits stockés

Parmi **les insectes ravageurs** les plus connus, on peut noter le charançon du maïs qui transite généralement dans le grain depuis le champ, les bruches qui consomment les grains par l'intérieur pendant leur développement larvaire.

On observe une perte du produit en poids et la production des déchets poussiéreux. Cela entraîne aussi un échauffement des stocks et la production d'eau qui accélère la dégradation.

Il y a différentes méthodes pour savoir si les grains à stocker contiennent des parasites. La méthode traditionnelle est la **flottation** qui consiste à prendre un échantillon de grain que l'on place dans un liquide dont la densité est ajustée à celle du produit, par exemple 1.2 pour les céréales ; si des grains flottent c'est qu'ils sont attaqués.

Il est aussi possible de limiter l'introduction de parasites dans un GCV grâce à une *exposition* intense *au soleil (effet UV)*, qui favorise la sortie des insectes adultes par l'effet combiné de la chaleur et de la lumière intense. C'est pourquoi l'on recommande un séchage sur les aires prévues en couches très minces pour atteindre les parasites. *L'enfumage est aussi une méthode* bien connue des agriculteurs qui stockent les céréales en épis au-dessus des foyers domestiques.

Il faut aussi savoir que *le froid*, au-dessous de 10° C, a une *action bloquante* pour le développement des insectes.

Le poudrage ou la pulvérisation d'insecticides de contact nécessite une formation des agriculteurs et un contrôle notamment pour l'utilisation de produits adaptés au stockage :

- Les traitements par contact consistent à poudrer les produits stockés avec un insecticide qui agit plus ou moins rapidement sur les parasites en fonction du niveau de leur développement. Il faut utiliser par poudrage des produits dont les doses létales sont réglementairement classées comme produits peu dangereux
- Le traitement par fumigation détruit plus rapidement les insectes contenus dans les grains. Cependant l'utilisation de gaz appelé fumigants, comme la phosphine ou le bromure de méthyle, n'est valable que si la fumigation est maintenue suffisamment longtemps au contact avec les produits stockés ; ce qui signifie que dans des magasins à ventilation continue, cette technique n'est pas recommandable, à moins que la fumigation ne soit réalisée au préalable sous des bâches.

Lorsque l'on parle de stockages importants, la lutte mécanique, à travers le passage des céréales au tarare par exemple, qui consiste à secouer les grains sur une grille alvéoles, permet non seulement de nettoyer les céréales de leurs impuretés, mais aussi d'éliminer une partie des insectes contenus dans les stocks. Mais l'investissement ne se justifie que sur des stocks importants.

Les rats peuvent aussi occasionner d'importants dégâts sur les stocks, la première protection est d'assurer des ouvertures protégées par des grillages, et maintenir le local fermé lorsqu'il n'est pas en fonction de stockage ou déstockage. Il ne faut pas oublier que les rats sont capables de grimper sur les parois du GCV et que les protections en hauteur sont aussi importantes que celles situées dans la partie basse du GCV. Les rats peuvent aussi endommager des matériaux en plastique, c'est pourquoi il a été recommandé un maximum de matériaux métalliques dans la construction. Enfin la présence de débris ou d'ordures à proximité du GCV est des facteurs attractifs pour les rats.

En matière de dératisation le piégeage reste encore utilisé mais n'a que des effets très limités en nombre d'individus. Les raticides sont une solution plus radicale en cas d'infestation importante.

Annexe n° 32 : Critères de choix des sites d'implantation des magasins GCV

Les principaux critères pour le choix du site sont les suivants :

- site accessible pour les véhicules lourds et de préférence sur un point haut,
- une topographie permettant d'implanter une fondation stable afin d'éviter les fissures des murs,
- Proximité des routes et/ou pistes,
- Si possible, proximité des réseaux d'électricité et d'eau,
- Façades du bâtiment protégées du rayonnement solaire (portes opposées à l'axe des vents dominants),
- Si possible, débordements de toiture assez larges,
- Dans les zones côtières plus sèches comme le Menabe et le sud du pays, prévoir des constructions plus légères, mais pourvues de conditionnement d'air naturel (de préférence avec système de ventilation dans le faîtage du toit),
- Sur les Hauts plateaux : prévoir un système de ventilation naturelle depuis le sol jusqu'au faîtage,
- Prévoir un espace suffisant pour les aires de séchage des céréales autour du magasin (surtout pour l'arachide afin d'éviter les infestations lors du séchage sur le champ),
- Prévoir des allées d'environ 1 à 2 m de largeur pour la manutention, l'inspection et la protection anti-parasitaire.

Principes généraux de construction

- Adapter le magasin en fonction des températures, de l'humidité et des produits stockés selon les caractéristiques agro-climatique du milieu,
- Sur les hauts plateaux : construction en brique suffisant – Hauteur 2 fois le niveau d'entreposage – ouvertures modulables,
- Zones chaudes et sèches : Construction légère en parpaing ou panneaux de ciment – Hauteur 3 fois le niveau d'entreposage,
- Zones chaudes et humides : Construction lourde en parpaings épais cimentés – Hauteur 3 fois le niveau d'entreposage – ouvertures larges pouvant être placées sous le toit,
- Pour calculer les dimensions du GCV : tenir compte non seulement du tonnage et du volume spécifique des produits à stocker, mais également du coefficient d'utilisation du volume offert, compte tenu de la nécessité de prévoir des espaces libres pour la manutention, l'individualisation des tas, la facilité d'inspection et de fumigation, par exemple,
- Pour les grands magasins, prévoir une aire de travail à l'extérieur, un local au cas où il y a des matériels de manutention ou de palettisation (cas de la pomme de terre ou de produits maraichers) ou un bureau.
- Pour le cas spécifique de l'oignon, prévoir la possibilité de pouvoir moduler le niveau de ventilation, car le séchage serait très important pour ce produit,
- Pour la pomme de terre, prévoir des magasins permettant d'obturer les sources de lumière qui entraînent le verdissement du produit

Annexe n° 33 : Modèle de contrat individuel de prêt GCV /IMF

Nom de l'institution : <IMF>

Adresse :

Contrat n° :

CONTRAT DE PRET GCV

Entre les soussignés,

<nom de l'IMF>, Institution de Microfinance régie par la Loi 2005 -016 du 29 septembre 2005, ayant son siège social au, agréée par la Commission de Supervision Bancaire et Financière en tant qu'établissement de crédit dans la catégorie sous le n°..... représentée par :

Monsieur/Madame :

Fonction :

et :

Monsieur/Madame :

Fonction :

agissant en vertu du pouvoir qui leur ont été donnés par le Conseil d' Administration de <nom de l'IMF> en date du

dénommée ci-après « **le prêteur** » d'une part,

et

M/Mme

Né(e) le :à

Fille/Fils de et de

Titulaire de la CIN n°.....

Délivrée leà

Adresse :

Membre de <nom de l'IMF> N° :

dénommé(e) ci-après « **l'emprunteur** » d'autre part,

IL A ETE CONVENU CE QUI SUIT :

Article 1 : Montant du crédit

<nom de l'IMF> accorde un crédit GCV

pour un montant deMGA
(.....en lettres)

En contrepartie des denrées mis en stock au magasin du Grenier Communautaire Villageois ou GCV par l'emprunteur selon les spécifications citées à l'article 3.

Article 2 : Taux d'intérêt et remboursement

Le taux d'intérêt appliqué est de% par mois, correspondant à un taux annuel équivalent⁴⁴ de%. Les intérêts sont calculés uniquement sur le montant restant dû après chaque échéance.

L'emprunteur s'engage à verser la totalité du solde crédit restant dû selon le calendrier de paiement annexé à ce contrat. Les intérêts sont calculés sur le montant total du crédit.

Le remboursement doit se faire dans le bureau de <nom de l'IMF> contre reçu et mention signée sur la fiche ou carnet individuel détenu par < nom de l'IMF >.

Article 3 : Les produits stockés

Les produits suivants sont stockés et détenus par <nom de l'IMF> jusqu'au remboursement du crédit et les intérêts et frais correspondants

Grenier :.....Localisation :

Désignation	Quantité stockée (kg)	Quantum appliqué * (MGA)	Valeur (MGA)
Paddy			
Riz blanc			
Maïs			
Haricot			
.....			
.....			
.....			
.....			

* Le Quantum appliqué dépend de la décision de l'IMF, il est souvent de 75%

⁴⁴ Le Taux équivalent annuel à calculer grâce à la formule $(1+i)^{(n)}$, par exemple 3% mensuel correspond à 42.5%, à l'inverse la Taux équivalent mensuel doit être calculé grâce à la formule $(1+i)^{(1/n)}$, c'est-à-dire 36% annuel correspond à 2.1% mensuel

Article 4 : Déstockage

Sur présentation de l'avis de déstockage établi par <nom de l'IMF> après le remboursement du crédit, l'emprunteur a le droit de demander le déstockage des produits selon la désignation et la quantité spécifiée au responsable des stocks.

Si les prix du marché sont favorables, les parties peuvent convenir de déstocker partiellement les marchandises à charge pour l'emprunteur d'effectuer simultanément le remboursement du crédit dû.

Article 5 : Rupture du contrat

Le présent contrat est irrévocable sauf en cas de non paiement du remboursement prévu à l'échéance, ou en cas de fraude constatée par <nom de l'IMF> qui agit en qualité de gestionnaire.

En cas de retard, l'emprunteur doit payer les intérêts mensuels de retard de ...% calculés sur le montant dû à l'échéance (capital et intérêts normaux).

Les intérêts de retard sont effectifs à compter du lendemain de la date d'échéance, calculés au jour le jour et capitalisés mensuellement si les paiements sont en retard ou partiel, le montant payé sert d'abord à apurer les intérêts (normaux ou de retard) puis à diminuer le capital restant dû.

Article 6 : Garanties offertes

Pour la sûreté et la garantie du remboursement du prêt ainsi que l'exécution de toutes ses obligations résultant du présent contrat de GCV, les marchandises mises en stock sont nanties et à cet effet constituent une couverture totale de garantie. Aucune autre garantie ne pourra être exigée par <nom de l'IMF>. Les produits ne pourront donc être déstockés que dans des proportions permettant cette couverture de garantie du prêt et sur la présentation de reçu de remboursement et d'une autorisation écrite émanant de <nom de l'IMF> .

Article 7 : Remboursement

L'emprunteur s'engage à rembourser le crédit et les intérêts correspondants selon le calendrier de remboursement ci-après :

Calendrier de remboursement

Produits	Date stockage	Quantité Kg	Quantité en sac	Montant crédit (MGA)	Intérêts (MGA)	Montant à rembourser (MGA)	Date buttoir pour le dernier remboursement

Fait leà

L'emprunteur

Pour le prêteur/ Le président <IMF>

A compléter de la mention manuscrite « Lu et approuvé » avant signature.

Annexe n° 34 : Modèle de contrat de gestion du local par IMF

Entre les soussignés,

<nom de l'Association>, régie par la l'Ordonnance 60-133 du 3 octobre 1960,

ayant son siège social dans la commune de

District Région

Enregistrée sous le n°

représentée par Monsieur/Madame :

.....

Fonction :

et :

Monsieur/Madame :

Fonction :

dénommé(e) ci-après « **domiciliataire** » d'une part,

et

<nom de l'IMF>, Institution de Microfinance régie par la Loi 2005 -016 du 29 septembre 2005, ayant son siège social au

agréée par la Commission de Supervision Bancaire et Financière

en tant qu'établissement de crédit dans la catégorie

sous le n°..... représentée par :

Monsieur/Madame :

Fonction :

agissant en vertu du pouvoir qui leur ont été donnés par le Conseil d' Administration de <nom de l'IMF> en date du

et :

Monsieur/Madame :

Fonction : ... Chef D'agence <nom de l'IMF>

dénommée ci-après « **le gestionnaire** » d'autre part,

Il a été convenu ce qui suit :

Art 1 : Le Domiciliataire donne mandat au Gestionnaire pour exercer les activités liées à la gestion des stocks GCV et à toutes autres activités liées à la microfinance rurale, à partir du local mis à sa disposition.

Art 2 : le Domiciliataire s'engage à mettre à la disposition du Gestionnaire un local servant de bureau.

Art 3 : Par la présente le Domiciliataire donne pouvoir de Gestion du local et des activités afférentes au Gestionnaire, à condition qu'il agisse en bon père de famille.

Art 4 : le Domiciliataire s'oblige à informer le tribunal à l'expiration du contrat ou en cas de résiliation de celui-ci, de la cessation de la domiciliation de l'institution dans les locaux.

Art 5 : Le Gestionnaire assurera le gardiennage du GCV à ses propre frais. Il met en place les dispositifs de sécurité externe nécessaires ; cependant elle ne peut être tenue responsable indépendamment et/ou solidairement avec les détenteurs des clefs du GCV pour les pertes et détériorations totales ou partielles des marchandises stockées à l'intérieur du GCV

Art 6 : le local servant pour le stockage des marchandises n'est accessible qu'à partir de deux clefs dont l'une sera mise à la disposition du Domiciliataire et l'autre du Gestionnaire.

Art 7 : Le Gestionnaire s'engage à informer le Domiciliataire de toute modification concernant son statut : par exemple tout changement relatif à sa forme juridique et son objet ainsi qu'aux noms et domicile personnel des personnes ayant le pouvoir général de l'engager.

Art 8 : Le Gestionnaire s'engage à informer le Domiciliataire de tout problème lié à la sécurité du local. Le Domiciliataire prendra les dispositions nécessaires pour assurer les conditions adéquates de sécurité.

Art 9 : Le Gestionnaire s'engage à maintenir le local du Domiciliataire en bon état et de le restituer dans les mêmes conditions qu'il l'a reçu.

Art 10 : Le Domiciliataire conserve la gestion intégrale du local servant au stockage des intrants et équipements, et le Gestionnaire ne pourra exercer aucun droit sur la gestion de ce local.

Art 11 : le présent contrat est conclu pour une durée minimum de trois ans, renouvelable par tacite reconduction sauf préavis de résiliation de l'une ou l'autre des partis.

Fait à Antananarivo le

Le Domiciliataire

Le Gestionnaire

ANNEXE n° 36 : Modèle de fiche de contrôle de stock

Grenier :

Localisation :

IMF :

FICHE DE CONTROLE DE STOCKS

Date :

Noms et prénoms des personnes ayant participé au contrôle

.....

Désignation du produit	Quantité indiquée dans le fiche de stock colonne "reste"		Quantité trouvée dans le grenier		Ecart		Observations
	Kg	Sac	Kg	Sac	Kg	Sac	

Signature des contrôleurs

.....

Signature du responsable de stocks

.....

LES REUNIONS

Réunion n°1 : Entretien Individuel avec Les Responsables PPRR-PARECAM

Date : 01 /12/ 2010

Lieu : Bureau UGP/PPRR Toamasina

Personnes rencontrées :

MM. LILIA DE Roland, Responsable PPRR-PARECAM – LEON Marcellin, Responsable SE/PPRR

Objet de l'Entretien: consultation avis des responsables sur le stockage & Commercialisation des Produits agricoles.

Déroulement de l'Entretien.

La zone d'intervention du PPRR a un potentiel de production en riz élevé (capacité d'autosuffisance + surplus commercialisable).

4 GCV et 4 requêtes (en cours) de capacité individuelle 30T sont prévus dans le cadre du PPRR-PARECAM.

En tout, le PPRR a mis en place 26 GCV ayant une capacité totale de 420T dont les terrains sont offerts par les communes. Ces magasins sont tous construits avec apport bénéficiaire. La gestion des magasins est confiée aux unions des OP et /ou des CAM.

Problèmes rencontrés :

- Certains magasins ne fonctionnent pas correctement car il semble que les producteurs concernés ne sont pas impliqués dans leurs mises en place et d'autres ont acquis la culture d'assistanat (bénéficiaire sans participer),d'où la nécessité d'une préparation psychologique avant d'entamer un quelconque investissement ;
- En matière de crédit, l'OTIV a bénéficié d'un appui financier du PPRR (25 000 Euros) et les infrastructures de stockage sont offertes par PPRR. Pourtant, les procédures d'octroi de crédit demeurent rigides (il y a toujours de retard de déblocage de fonds) ; le taux d'intérêt appliqué reste élevé (3% par mois).

- La commercialisation demeure sous la domination des opérateurs économiques.

Réunion n°2 : Focus Group 1avec des représentants des OP à Ampasimbe Onibe

Date : 02 /12/2011

Lieu : Ampasimbe ONIBE

Personnes rencontrées : (voir liste de présence)

Objet de la réunion: Consultation des Producteurs locaux sur le stockage et commercialisation des produits agricoles.

Déroulement de l'Entretien.

Le Pôle ONIBE abrite 52 organisations paysannes (OP) regroupant 440 membres.

La commune rurale d'Ampasimbe ONIBE dispose d'un CAM (réceptionné au mois d'octobre 2010) et d'un GCV (non opérationnel).

Le GCV est mis en place pour répondre au besoin de stockage des produits dans la commune (sécurisation des produits, collaboration avec l'IMF OTIV).

En principe, le GCV, devrait être mis à la disposition de l'union des producteurs. Or, le local est actuellement utilisé par la commune pour le stockage d'engrais.

La gestion Du GCV est prévue dans le cadre de la collaboration avec l'IMF (OTIV). A ce titre, la contribution des producteurs stockeurs est d'Ar3/kg, sous forme de location du local, à verser au comité de gestion (via OTIV). Le comité de gestion est composé de 9 membres et son rôle est d'assurer le contrôle de gestion et du fonctionnement du magasin.

Le problème constaté est que les paysans de la zone ne veulent pas contracter de crédit auprès de l'OTIV pour plusieurs raisons (peur de s'endetter, constat de dysfonctionnement [retard de déblocage, taux d'intérêt élevé, rigidité des conditions de déstockage]).

Le produit stocké est généralement le riz (car les producteurs de cette région ne stocke pas du maïs). Actuellement, le prix d'un vatra (équivalent de 20kg de riz blanc ou 100 kapoaka) est d'Ar10 000.

Commercialisation des produits

Il existe 3 points de collecte de produits dans la commune : Hotsika (Riz, maïs), Mahambo (Riz), Ambalateza (Maïs).

La collecte des produits est assurée par le CAM. Selon les paysans, le prix de ce produit baisse progressivement durant la saison pluviale : Ar480/KG au mois de janvier, Ar427/kg au mois de mars, Ar400/kg au mois d'avril, moins Ar400/kg à partir du mois de mis.

La quantité de maïs collectée par le CAM est de 80 tonnes dont 20 tonnes sont livrées à la firme LFL. Selon des informations reçues sur place, la collaboration avec la société LFL déçoit déjà certains producteurs car il semble que cette firme ne respecte pas le contrat en termes de prix convenu et de date d'achat.

Selon les paysans, il n'y a pas encore assez de communication sur la gestion des GCV. Cela peut être la raison pour laquelle les producteurs sont plus ou moins réticents pour adhérer à ce système, d'où la non opérationnalité des GCV existants. Ainsi, certains paysans continuent de s'endetter auprès des usuriers (Bongary).



FICHE DE PRESENCE

Date : 05/12/2010.

Lieu : CAM Amparimbe.

Objet : Evaluation sur l'impact du Programme P.P.R.R.

N°	NOM ET PRENOM	H/F	RESPONSABILITE	LOCALISATION	SIGNATURE
01	RABEFETRA Nesto	H	L.T.R au CAM	Amparimbe 033 016 50 44	
02	RAMIMOSON Angelin	H	Gerant CAM	Amparimbe 033 20 159 60	
03	RASAMIARANA Fanja	F	S.O / PPRR	Amparimbe. 033 14 914 16	
04	RANDRANANANDISOA Kollaudson Daniel	H.	C. A / PPRR	Amparimbe. 033 08 52 94	
05	RODRIGUES Joachim	H	CA / PPRR.	Amparimbe	
06	Ramanantsoa Fabien	H	Consultant Sporges	Taeni 034 04 523 20	
07	Clement	H	Consultant		
08					
09					
10					
11					
12					
13					
14					
15					
16					
17					
18					
19					
20					

Réunion n° 3 : Entretien avec les Responsables de crédit auprès de l'OTIV Foulpointe.

Date : 02 /12/ 2010

Lieu : Bureau de l'OTIV Foulpointe

Personnes rencontrées : MM. Le responsable de Crédit.

Objet de l'Entretien: Point de vue des responsables de l'agence OTIV sur le stockage – Commercialisation des produits agricoles.

Déroulement de l'Entretien

Informations générales

Le réseau OTIV Littoral Est a 2022 membres adhérents dont 692 (380 nouveaux membres) sont liés à l'Agence de Foulpointe. Ces sociétaires sont en majorité des commerçants car la plupart des petits producteurs ont horreur de s'endetter.

Des points de services de crédits sont opérationnels dans chaque Pôle du PPRR.

La zone dispose de 2 GCV de 30T implantés respectivement à Vohitsara et Ampasimbe Onibe.

Les responsables de l'OTIV font des observations selon lesquelles les GCV ne sont pas opérationnels (vides) car ils sont implantés dans des zones à faibles potentialités agricoles. Ils ne sont pas consultés avant les mises en place de ces infrastructures. Selon eux, ces magasins auraient dû être installés dans l'un des Fokontany ci- après : Ambalahasina, Marofarihy, Ambohimanarivo, Antaratasy et Ankarera. Ces localités se trouvent toutes dans des zones stratégiques (où il y a beaucoup d'OP encadrées). Ils soupçonnent que les influences politiques prédominent encore dans les choix des sites d'implantation de ces bâtiments. Ils ont aussi informé l'équipe sur le fait que ce sont surtout les opérateurs économiques qui utilisent le produit financier (GCV) de l'OTIV. D »après eux, les conditions ci-après doivent être remplies pour la mise en place des GCV/ : Accessibilité, Sécurité, Potentialités.

A titre d'information, les responsables de l'OTIV a informé l'équipe sur le fait qu'il existe 2 sortes de structures de représentation des producteurs:

- 1) **Le Comité de Gestion** (COGES) qui est chargé (uniquement) de l'entretien des infrastructures,
- 2) **Le comité de stockage** qui participe à la prise de décision d'octroi de crédit.

Le contrat OTIV est individuel. Le groupement est nécessaire seulement pour élire les mandataires. La norme de warrantage varie de 70% à 80%.

Le quantum est fixé entre 70% à 80% du prix du marché selon le principe de la gestion de risque (exemple : un vatra de paddy est évalué à Ar7000 lors de la détermination du quantum 2009).

Par rapport à l'observation faite par les paysans sur le retard de déblocage de fonds, les responsables de l'IOTIV ont donné les explications suivantes :

- 1) Il s'agit d'une responsabilité partagée entre les bénéficiaires de crédit et l'OTIV. Selon l'explication, le déblocage de fonds est lié à la disponibilité de magasins des sociétaires (capacité, sécurité du local, etc.),
- 2) Des fois, certains paysans ne respectent pas les procédures en vigueur (participation à la réunion, formalités, etc.). La durée normale de traitement de dossier de demande de crédit est de 2 semaines.

Autres informations

- la mise en place du crédit rural de proximité dans la zone est en cours. 46 OP regroupant 250 personnes (jusqu'à Manompana) sont intéressées par ce nouveau produit,
- A Manantsarana, le quantum peut aller jusqu'à 100% pour au profit de certains bénéficiaires de crédit GCV.
- Les responsables de l'Agence OTIV de Foulpointe ne nient pas qu'il y a un manque d'information- communication entre les paysans et l'OTIV sur les procédures d'accès aux crédits et de remboursement de prêt.

Réunion n° 4 : Entretien avec les responsables du réseau des caisses TIAVO Fianarantsoa

Date : 08 /12/2011

Lieu : Fianarantsoa

Participants : (voir liste des personnes rencontrées)

Objet de la réunion: Historique et Fonctionnement du réseau TIAVO.

Déroulement de l'Entretien.

Le réseau de caisses TIAVO est présent dans les régions de Matsiatra Ambony, Ihorombe et Vatovavy Fitovinany . Les crédits GCV et commerciaux font parties de ses offres de services pour le financement du stockage et de la commercialisation des produits de ses membres. Les points saillants de l'entretien sont les suivants.

- ✚ Développement de deux types de crédit GCV : le crédit GCV habituel et le crédit GCV flash.

1°-Caractéristique du crédit GCV habituel :

- Contracté par un membre après 3 mois d'adhésion
- Taux d'intérêt de 3% mensuel
- Durée de 6 à 8 mois
- Quantum 60 à 80% du prix du marché
- Garantie, le produit lui-même
- Condition du stockage : bénéficiaire formé, local de norme et en sécurité, répartition des clefs
- Respect d'un plan de déstockage fixé de commun accord entre IMF et stockeur
- Le déstockage peut être partiel
- Remboursement du capital et intérêt à l'échéance, suivi du déstockage
- Possible remboursement par anticipation ; avec paiement obligatoire de 3 mois d'intérêt
- Le retard est pénalisé et se résout par la vente en commun du stock

2°-Particularité du crédit GCV flash:

- Peut être contracté par un non membre
- Taux d'intérêt de 3,5% mensuel
- Quantum de 100% du prix du marché

Remarque :

Les innovations apportées (bénéficiaires pas nécessairement membres de la caisse et quote part égale au prix du marché) rendent ce produits très attractifs et constituent l'essentiel de ses octrois en crédit GCV. Par fidélité, ce produit constitue une arme pour améliorer le nombre des adhésions.

Quoiqu'il en soit, la mise en place de ce crédit ne résout pas fondamentalement le problème de confiance au niveau des producteurs directs. Elle ne fait que dépasser le problème en introduisant du renouveau sur la typologie de sa clientèle (segment des petits et moyens collecteurs). L'avantage de cette innovation est sa finalité commerciale qui consiste à appuyer par ce crédit, les professionnels en matière de collecte de faire leur travail.

Réunion n° 5 : *Focus Group avec des représentants des OP dans le village d'Anaody -District d'Ambalavao*

Date : 09 /12/2011

Lieu : Anaody- Commune rurale Anjomà.

Personnes rencontrées : (voir liste de présence)

Objet de la réunion: Etat d'avancement de la construction du GCV PARECAM et perspectives de son utilisation.

Déroulement de l'Entretien.

Le village d'Anaody se trouve à 3 km du chef lieu de la commune rurale Anjomà. La période de récolte du riz a, lieu chaque année au mois de mai où le prix du riz tombe à Ar80/kapoaka, soit Ar280/kg. Au mois de novembre-décembre, le prix du paddy est de Ar180 /kapoaka.

Selon les producteurs, la taille moyenne des parcelles de cultures de riz est de 25 ares par ménage (chaque a en moyenne 4 membre). Le rendement moyen de paddy est de 2,5T/ha. La production moyenne par ménage est donc évaluée à 625 kg par exploitation. La production rizicole est alors relativement moyenne par rapport aux effectifs des ménages ; par conséquent, 90% de la production sont destinées à la consommation familiale et 10% seulement sont commercialisables. Or, cette quantité commercialisable (environ 1sac de 60kg) est vendu à la récolte pour faire face aux besoins urgents du ménage ; il ne reste donc que la part destinée à la consommation familiale qui entre en stock. Globalement, le ménage n'a alors que deux fois : ou bien il vend une grande partie ou toute la récolte pour en racheter à des prix élevé à la période de soudure, ou bien il adhère au système de stockage GCV et s'engage dans une activité génératrice de revenu (AGR).

L'association TMM a saisi l'opportunité PARECAM pour demander la mise en place d'un GCV au niveau du village afin de pouvoir stocker des semences et du paddy destiné à la commercialisation à proximité de leurs habitations. L'autre motif de la demande est que les producteurs du village d'Anaody ne veulent plus s'associer avec ceux d'Anjomà à cause de l'existence d'un détournement de stock lors des opérations de stockage antérieures (GCV ODR). Ainsi, un GCV de 50 tonnes est en cours de construction au milieu du village lors du passage de l'équipe.

A propos de la collaboration avec des IMF

C'est l'IMF TIAVO qui couvre le district d'Ambalavao en matière de microfinance. Or, les membres de l'Association TMM ne veulent pas collaborer avec TIAVO pour stocker leur paddy. Ainsi, une dame dénommée « RAMATOA » propose de leur prêter sans intérêt financier de fonds de stockage du paddy à la place du crédit GCV offert par l'IMF.

Par ailleurs, l'équipe a été informé de l'existence d'un type de crédit GCV à l'initiative du CARITAS (ONG Catholique) du district Anjomà, qui est géré par le curé. Le but de cette opération est d'aider les plus démunis à stocker leurs productions de paddy moyennant un frais de gestion de Ar 300/vata (1 vata équivaut à 30 kg de paddy) pendant une durée de 1 mois.

Les prix du paddy

Le prix du paddy varie de Ar 80 à Ar 100/kapoaka (Ar280 à Ar350/kg) à la récolte à Ar 180/kapoaka (Ar630/kg) à la soudure.

Réunion n° 6 : Entretien avec le Maire de la Commune rurale d'Anjomà –district d'Ambalavao.

Date : 09 /12/ 2010

Lieu : Anjomà (chef lieu de la commune)

Personnes rencontrées : MM. Le Maire de la commune et son 1^{er} Adjoint.

Objet de l'Entretien: le stockage et commercialisation des produits agricoles dans la commune.

Déroulement de l'Entretien.

La commune se trouve au cœur d'un périmètre rizicole d'environ 1000 ha de superficies. Le potentiel de production en paddy de la commune atteint 3000 tonnes.

Les producteurs pratiquent le SRI et/ou le SRA selon la possibilité de maîtrise d'eau. Normalement, le rendement moyen en paddy dans la zone est estimé 4T/ha.

Actuellement, la commune connaît des difficultés majeure en matière d'irrigation des rizières à cause d'une défaillance du réseau d'irrigation en amont. Par conséquent, il ne reste que 25% des rizières (250 à 300ha) qui sont cultivables. Les productions rizicoles pour cette campagne 2010-2011 seront donc en baisse.

La commune dispose d'un magasin de stockage PNM de capacité 100 tonnes installé au

chef lieu de la commune, un GCV de 10 tonnes créé à titre pilote en 2004 sis à Tambohobe. Les constructions de 2 GCV de capacité 30 tonnes sont aussi prévues respectivement à Anjomà et à Ankaramena.

Une association dénommée MIRARY SOA collabore actuellement avec l'IMF TIAVO ; cependant, ces autorités locales estiment que 10% des paysans seulement empruntent de l'argent auprès de cette IMF.

En matière de commercialisation, le prix actuel du riz blanc sur le marché est de Ar400 / kapoaka.

Réunion n° 7 : *Entretien avec le Maire de la Commune rurale d'Ambinanindovoka –district d'Ambalavao.*

Date : 09 /12/ 2010

Lieu : Ambinanindovoka (chef lieu de la commune)

Personne rencontrée : M. Le Maire de la commune rurale

Objet de l'Entretien : le stockage et la commercialisation des produits agricoles dans la commune.

Déroulement de l'Entretien.

Le potentiel de production de la commune est estimé à 1000 tonnes environ. La commune dispose d'un magasin de capacité 100 tonnes construit au temps de la GOPR et qui est encore fonctionnel. Ce magasin est géré par l'IMF TIAVO pour stocker les produits warrantés.

Actuellement, chaque ménage stocke leurs produits par famille selon la méthode traditionnelle.

Contrairement aux autres communes , les producteurs de la commune Ambinanindovoka sont satisfaits des services offerts par l'IMF TIAVO.

Réunion n° 8 : *Entretien avec le Maire de la Commune rurale d'Ambohimahasina – district d'Ambalavao.*

Date : 09 /12/ 2010

Lieu : Ambohimahasina (chef lieu de la commune)

Personne rencontrée : M. Le 2^e adjoint au maire de la commune rurale

Objet de l'Entretien : le stockage et la commercialisation des produits agricoles dans la commune.

Déroulement de l'Entretien

Le périmètre rizicultivable (irrigué) s'étend sur une superficie de 1800 ha dans la plaine de Sihanaka.

Infrastructures de stockage

La commune dispose d'un magasin de stockage construit à l'époque du CCD NAMANA (vers les années 1980-90), un d'un magasin PSDR (vide) qui est devenu un entrepôt. La commune est composée de 13 Fokontany et chaque Fokontany dispose d'un petit GCV de type traditionnel.

En matière de crédit, l'IMF TIAVO est opérationnel dans la commune depuis 2 ans et c'est le 2^e adjoint au maire lui-même qui en est le leader. Les membres adhérents sont entièrement satisfaits des services offerts par le TIAVO.

En matière de commercialisation des produits

Le commercialisation des produits n'est pas encore organisée. Chaque producteur s'organise lui-même pour écouler ses produits.

Les prix du riz

A la récolte : de Ar80 à Ar100/ kapoaka (au mois de mai- juin) ;

A la soudure :

- paddy : Ar160/ kapoaka
- Riz blanc : Ar360/ kapoaka.

Remarque : « *les principales sources de revenus des paysans dans le District d'Ambalavao sont le Riz et le bovin* ».

Réunion n° 9 : *Entretien avec les Responsables de l'ONGT MAD SARL dans la commune rurale d'Ambatolahy –district de Miandrivazo.*

Date : 12/01/ 2011

Lieu : Morondava (en mission)

Personnes rencontrées : Mme FARATIANA Coordonnatrice de l'ONGT MAD SARL, M. RANAIVOMANANTSOA Donné, Technicien agricole.

Objet de l'Entretien : le stockage et commercialisation des produits agricoles dans la

Déroulement de l'Entretien

L'ONG MAD SARL assure le rôle d'ONG de terrain dans 4 communes du district de Miandrivazo dont Isalo, Ankotrofotsy et Manambina. Son personnel a un effectif de 18 personnes toutes basées à Ambatolahy. Sa mission est axée sur l'appui à l'organisation paysanne, la communication, l'agriculture et la microfinance.

Le Haricot s'inscrit comme principale activité agricole dans le district de Miandrivazo. La culture du riz se trouve en 2^e position car le district de Miandrivazo connaît un problème d'irrigation. Néanmoins, ce district est encor autosuffisant en riz, mais la gestion des productions qui pose des problèmes.

En matière de stockage des produits, le district dispose des GCV qui sont construits par le CECAM ; malheureusement, la plupart de ces infrastructures ne sont pas opérationnelles. Une des principales raisons évoquées du non opérationnalité des GCV existants est l'existence de plusieurs saisons culturales du riz. En effet, les prix du riz dans la zone ont tendance à se lisser au cours de l'année et le stockage risque de ne pas avoir l'impact attendu.

Par ailleurs, le CECAM Menabe a connu un anecdote de mauvaise gouvernance, ce qui a terni l'image de cette institution durant quelques années.

Par conséquent, c'est le haricot qui devrait faire l'objet de stockage GCV. Pour ce faire, les sites d'implantation des infrastructures sont à identifier dans les Plans communaux de développement (PCD) avec priorisation dans les communes d'Ambatolahy, Ankotrofotsy et Isalo.

En matière de commercialisation des produits, 25 magasins de groupage de lots de produits sont envisagés dans le cadre de l'AD2M. Cette ONGT préconise aussi dans le cadre de l'AD2M-PARECAM le regroupement des produits à travers les champs écoles paysans (CEP) et la promotion du système d'information sur le marché SIM/Bazar. Mada dans la Région Menabe.

Réunion n° 10 : Entretien avec le Responsable de la Composante Crédit et Commercialisation de l'AD2M

Date : 10 /12/ 2010

Lieu : Bureau AD2M Morondava

Personne rencontrée :

M. Mamy Hery RAVELOJAONA, responsable du crédit et de la commercialisation des produits auprès de l'AD2M

Objet de l'Entretien: Points de vue sur le stockage & Commercialisation des Produits agricoles dans le Menabe.

Déroulement de l'Entretien.

En général, la Région Menabe possède des excédents commerciaux en produits vivriers notamment en riz (2 à 3 cycles culturels /année). La production est très diversifiée (haricot, pois du cap, arachide, lentille, etc.). La plupart des parcelles de terrain cultivables ont accès à l'eau (irrigation), le sol est fertile (Bas fonds, Baiboho, Tanety).

Les opérateurs économiques œuvrant dans la transformation et la commercialisation des produits agricoles sont nombreux.

En matière de crédit

L'AD2M collabore avec 2 IMF (CECAM et SOAHITA) sur des activités de microcrédit.

SOAHITA a 2 guichets opérationnels dans les Communes d'Isalo et de Manambina.

La CECAM dispose déjà des GCV depuis l'année 1998 et continue de mettre en œuvre son approche dans l'appui à la mise en place des infrastructures de stockage (1 à Ankotrofotsy et 1 à Antsiraraky).

La collaboration fait l'objet d'un protocole de partenariat visant à conclure des conventions- cadre pour développer des fonds de crédit orientés vers la production et/ou crédit de campagne et crédit pour l'équipement (matériel, ou location-vente (CECAM). Il existe aussi une convention de refinancement (spécifique) définissant les conditions d'utilisation du fonds de crédit pour la transformation et la commercialisation. Le financement du stockage est prélevé de ce fonds (la différence par rapport au crédit GCV est le warrantage).

L'approche CECAM est plus commerciale à caractère mutualiste (sociétaire) tandis que celle de SOAHITA est plus proche du FIDA (clientélisme, non mutualiste). En effet, il est constaté que l'application de la caution solidaire est difficile en milieu développé car les paysans sont individualistes. Néanmoins, une réflexion sur la mise en place de crédit avec éducation (avec caution solidaire) est en cours avec SOAHITA.

Dans le cadre de l'AD2M, les prêts sont subordonnés à des indicateurs et des critères précis et le basculement du financement en dotation est effectif lorsque les indicateurs sont atteints.

En matière de commercialisation

Nonobstant la richesse de la Région en produits vivriers, il s'avère que la plupart des paysans sont pauvres. Cette situation est due en grande partie au bas niveau des prix qui est engendré lui-même par le dysfonctionnement, voire l'inorganisation de la commercialisation des produits agricoles dans la zone. Dans ce contexte, la stratégie de l'AD2M est orientée vers **l'accès des producteurs aux marchés**, mais non aux prix.

Cette stratégie consiste à :

- 1) promouvoir l'émergence des groupements de petits collecteurs,
- 2) grouper les lots de produits (mise en place des points de groupage) et
- 3) organiser les circuits commerciaux des produits (amélioration des ports fluviaux, aménagement de l'embarcadère de Masikampy, etc.),
- 4) désenclaver les zones productrices (enlèvement des points noirs),
- 5) Promouvoir le développement des échanges commerciaux sur le fleuve Tsiribihina.
- 6)

Réunion n° 11: Entretien avec les représentants de la Fédération VFTM

Date : 12 /01/2011

Lieu : Morondava.

Personnes rencontrées :

- MM. MAHAKOSO Merci, Président du comité de suivi VFTM, Président du COPILO/CSA et Président de la Coopérative FITAMI,
- SOLOFO Georges, Conseiller technico-économique VFTM,
- SOLANGE, responsable technique VFTM

Objet de la réunion: Activités de la VFTM.

Déroulement de l'Entretien.

La VFTM est une fédération d'organisations des producteurs créée à l'initiative de FERT en 1999. Elle est devenue autonome en 2007.

Son objectif est de regrouper les producteurs au sein des filières (Haricot, Apiculture/miel, maïs, arachide).

A l'origine, les anciens membres de la CECAM avaient aussi adhéré au VFTM. Au départ, les zones d'intervention de VFTM se limitaient dans les districts de Morondava et de Mahabo. Actuellement, elle couvre aussi les districts de Belo sur Tsiribihina, Miandrivazo et Manja (2010). Elle regroupe 154 OP avec 3950 membres. Son ambition est de rendre professionnelles les organisations paysannes ayant comme activités l'Agriculture et la Pêche.

REMARQUE : En 2006, la CECAM se désolidarisait de la VFTM (car la CECAM est dépendante de sa Direction centrale) ; la coopérative TAMI s'est séparée de cette dernière en 2008 pour avoir plus d'autonomie. D'où l'autonomie de la VFTM.

La collaboration entre la VFTM et l'AD2M n'est pas encore développée. Cette collaboration se concrétise dans le domaine de la socio- organisation et de la production des semences arachide au niveau des OP de base dans les communes d'Ankilizato et de Malaimbandy.

A propos des magasins de stockage

Selon les interviewés, la mise en place des magasins de stockage dans la région est bancale car leur implantation n'est pas bien étudiée et les mesures d'accompagnement sont négligées, voire ignorées (ciblage des produits à stocker, aménagement & équipement des locaux selon les exigences techniques par type de produit, viabilité/durabilité du financement de l'activité de stockage [conditions d'accès au crédit, procédure]. Et c'est la raison pour laquelle la plupart des GCV et magasins de stockage implantés dans la Région Menabe sont inexploités ou utilisés à d'autres fins (exemple : école).

Contrairement aux autres allégations, ils affirment que les GCV et magasins de stockage sont toujours utiles ; seulement, il faut savoir cibler les zones nécessiteuses et les remplir des conditions requises pour une bonne exploitation de ces infrastructures.

Pour eux, la bonne utilisation du GCV facilitera davantage la commercialisation des produits, car il peut jouer le rôle de centre d'accès au marché (via regroupement des lots, recherche commune et organisée d'acheteurs, promotion de partenariats commerciaux, etc.).

Réunion n° 12 : Entretien avec le Collecteur des produits locaux à Ankilizato

Date : 13 /12/ 2010

Lieu : Ankilizato

Personne rencontrée :

M. Ludovic RAVELOSON dit LEVA, collecteur des produits locaux

Objet de l'Entretien: Points de vue sur le stockage & Commercialisation des Produits locaux.

Déroulement de l'Entretien.

M. LEVA est le seul collecteur de paddy qui opère dans la partie est et sud du Menabe sur 11 communes. Selon cet opérateur, le 1/3 de ses activités ont lieu au mois de janvier-février. Chaque commune d'intervention peut fournir en moyenne du paddy comme ci- après :

Communes	Quantité de paddy (t/j)	Observations
Ankilizato	30	Peut fournir jusqu'à 1800t au mois de novembre- décembre
Befotaka	20	Accès difficile
Malaimbandy	15	
Analamitsivalana	10	
Mahabo	30	
Soronala	10	Accès difficile

Comme méthode de travail, il envoie ou installe des sous- collecteurs dénommés « Peseurs » notamment dans les localités de difficile d'accès comme Manamby, Tsimazava, Ambia et Mandabe.

Le paddy est actuellement acheté à Ar550/kg et le riz blanc à Ar1000/kg.

Ce collecteur emprunte de l'argent auprès de CECAM notamment pendant durant la saison de grande collecte (juin) pour développer ses activités de collecte. D'ailleurs, il utilise le magasin CECAM d'Ankilizato de capacité 200 tonnes (qui n'est pas encore utilisé en tant que GCV par les producteurs). Le stock disponible est de 400 tonnes.

Il envisage de fixer le prix du paddy au producteur à Ar600/kg en vue de stimuler le déstockage.

D'après cet opérateur économique, les conditions d'accès au crédit GCV CECAM est très contraignantes car le taux d'intérêt est élevé (3,5%) pendant au moins 5 mois, soit 17,5%. Le coût de stockage y afférent revient à Ar5000/sac de 50 kg.

Réunion n° 13 : Entretien avec des représentants des Groupements paysans à Soaserana -commune rurale d'Ambatolahy.

Date : 13 /12/ 2010

Lieu : Soaserana- Commune rurale d'Ambatolahy.

Personnes rencontrées : M. Samuel RAZAFIMANDIMBY, Vice- Président du Groupement Nambinina, Hodeka MAMPITOVY, Président du Groupement Taratra.

Objet de l'Entretien: Sur la filière Haricot.

Déroulement de l'Entretien.

La production et la vente d'haricot s'inscrivent parmi les principales activités des paysans dans la commune. 25kg de semences par OP sont distribuées, ce qui a permis aux paysans de récolter 400 à 600kg d'haricot sec selon la fertilité du sol (il y a même des OP qui ont obtenu plus de 750 kg de produit suite à l'adoption des techniques culturales améliorées. La capacité de production de la commune est à 20 tonnes de haricot/ semaine (chaque jour de marché hebdomadaire).

Cependant, les interviewés reconnaissent qu'ils ne peuvent pas produire davantage malgré leur bonne volonté car les parcelles de terrain disponibles pour la culture sont restreintes, notamment pour les petits producteurs.

Les paysans stockent généralement le produit pendant un mois avant de vendre.

Le prix du haricot est très instable (change très vite) et ce sont les collecteurs qui les fixent en fonction de l'évolution des prix sur les marchés urbains. A ce titre, les paysans souhaitent avoir des relations directes avec les clients (grossistes, centrales de distribution, gros consommateurs,) via AD2M/ONGT, pour s'échapper aux mainmises des fruits de leurs efforts par les collecteurs.

En matière de crédit, les interviewés sont très réticents de collaborer avec la CECAM à cause de l'existence d'une sorte d'exclusion, de mauvais comportement des agents de crédits vis-à-vis des paysans, de retard de déblocage de fonds et d'une anecdote de mauvaise gestion. A ce titre, les paysans demandent de mettre en place des GCV pour haricot sans la collaboration avec le CECAM.

Ces producteurs réclament aussi le changement total des membres du bureau de la CECAM et la méthode de travail de cette IMF si l'on veut vraiment promouvoir la microfinance dans cette zone.

Le Focus Group mené avec les membres du champ école d'Antevamena confirment les effets positifs de l'appui technique et des distributions d'intrants et matériels apportés par l'AD2M-PARECAM. Le différentiel technique est perçu à travers l'augmentation de la production (en quantité) malgré une pluviométrie peu favorable. A titre d'exemple, certains producteurs ont pu entre 400 et 600 kilogrammes par personne à partir de 25 kg de semences distribuées. Néanmoins, la seule contrainte du haricot est que ce produit se prête mal à la procédure de stockage de CECAM. En effet, le prix évolue de manière significative en l'espace de un (1) mois, alors que le délai du stockage avec CECAM est de cinq(5) mois au minimum. La production est ainsi vouée à la commercialisation.

La recherche de débouché devient une préoccupation majeure des producteurs de haricot dans la zone. Les paysans concernés se posent la question si l'AD2M peut participer à la collecte des produits ou s'il peut jouer le rôle d'intermédiaire vis-à-vis des collecteurs des produits locaux ou opérateurs économiques qui veulent collaborer avec eux dans un cadre de partenariats.

Ces producteurs signalent aussi l'existence des fournisseurs informels de semences remboursables à la récolte. Ces types d'opérateurs dominent le marché du produit de cette filière. Si la semence fait défaut, les producteurs se retrouvent dans l'engrainage de l'usure. L'opération de distribution des semences nécessite donc la mise en place d'une structure qui va gérer la distribution de semences des spéculations promues.

Concernant la relance du CECAM d'Ambatolahy, l'activité commence à redémarrer même si la caisse a hérité les effets pervers des problèmes passés (détournement, décapitalisation suite au recouvrement, ...). Néanmoins la prudence est de mise.

Par ailleurs, il est à signaler que le fokontany d'Antevamena a bénéficié d'une réhabilitation de piste de desserte reliant ce village avec la RN34 et de pirogue dans le cadre du programme de désenclavement de l'AD2M. Ainsi, les prix des produits agricoles s'améliorent et les contraintes sur l'accès au marché diminuent. Selon certains producteurs, l'utilisation de cet équipement (pirogue) devrait suivre la logique de gestion de bien communautaire (nécessité d'une participation des usagers, existence de programme d'entretien), une stratégie à établir dans une perspective de l'amortissement du bien, de l'adhésion des autres utilisateurs potentiels ainsi que de la pérennisation du service.

Aussi, les paysans locaux souhaitent vivement l'ouverture d'un centre de distribution des semences et d'autres intrants de proximité, la recherche de partenaires commerciaux pouvant acheter leurs produits à des prix négociés ainsi que la facilitation de l'accès des petits producteurs au crédit (avec la flexibilité des procédures).

Réunion n° 14: Visite du port fluvial de Masikampy

Date : 14/01/2011

MASIKAMPY est un port fluvial qui se trouve dans la commune rurale d'Anosimena, district de Miandrivazo. Il joue un rôle important dans le domaine du transport des produits locaux provenant du district de Belo notamment ceux issus du **TRIANGLE 3B** (Begidro- Berevo- Kanalibe) sur Tsiribihina et de la partie ouest du district de Miandrivazo.

En saison de grande récolte (produits des cultures pluviales) vers le mois de mai- juin, le volume de produit transporté atteint 100 à 150 tonnes /semaine (équivalent de 5 camions de 10 tonnes). En janvier-février, ce volume de produit transporté diminue à 4 – 5 camions /semaine.

Le marché hebdomadaire s'étale pendant 3 jours (mardi à jeudi).

A titre d'information, ci- après les durées de transport des marchandises par pirogue :

Begidro- Masikampy : 24 heures,

Berevo Tsaraotàna –canal B : 36 heures,

Les points équipés d'embarcadères : Tsirinambo, Begidro, Berevo.

Frais de transport : Ar5000/ personne – Ar50/kg de bagages/marchandises.

Problème : Baisse du niveau d'eau en saison sèche (nécessité de dragage).

Avantages de ce type de transport

- 1) Durée très réduite du transport des marchandises provenant des zones enclavées notamment en saison pluvieuse,
- 2) Possibilité de préserver la qualité des produits transportés, particulièrement les produits périssables.

Réunion n° 15 : Focus Group avec l'Equipe FAFABI dans le district de Betroka

Date : 14 mars 2011

Lieu : Bureau de l'AROPA- PARECAM à Betroka

Personnes rencontrées :

- RAMAHA, Superviseur de zone FAFABI/PARECAM ;
- MM. Khrisillio, Superviseur technique de l'ONG FAFABI,
- Pierrot, Animateur technicien dans les Communes rurales Ianabinda & Nanimora;
- RAFANOMEZANTSOA Pafulent, Animateur technicien dans la Commune rurale Ambalaso,
-

Objet de la réunion: Situation d'avancement du PARCECAM dans le district.

Déroulement de l'Entretien.

- 4 types de cultures encadrées : oignon, Riz, Maïs, Manioc,
- 7 communes d'intervention: Ambalaso,
- Début d'action : sur l'oignon contre-saison (2009),
- Approche : Intervention au niveau des Groupements paysans au moins 5 membres – animation sensibilisation en vue de la constitution d'association (formelle) ;
- Situation actuelle en matière d'OP : 5 unions des OP dans le district de Betroka.
- Réalisations (ci-dessous):

Spéculation	Superficie	Rdt	Observations
Oignon	61 ha	11t /ha	Première campagne : septembre-octobre
	95 ha	9t/ha	2è campagne (mars 2010)- diminution de rendement due au retard de distribution des semences, donc des dates de semis – faible production de mauvaise qualité.
Riz de saison 2009/2010	112 ha (sur un objectif de 400ha)	3,5t/ha	Campagne 2009/2010- faible réalisation due à l'insuffisance d'eau.
Riz contre-saison	396 ha (400ha)	n.d. (attendu : 4-5t/ha)	
Manioc			Fourniture de bouture pour le CARE qui en assure l'encadrement dans le district de Bekily.
Maïs	225 ha	4,5 t/ha	Culture de rotation avec l'oignon (alternative).

Répartition de la production :

- 3 destinations de la production après prélèvement des semences dont
 - Quantité réservée pour la consommation: déterminée selon la taille du ménage,
 - Quantité commercialisable : à vendre aux collecteurs locaux ;
 - Pour le cas du maïs, le PAM (programme alimentaire mondial) a confirmé ses intentions d'acheter du maïs sous certaines conditions (produit trié (jaune-gros calibre- homogène)- paiement par chèque- enlèvement à la fin de l'opération de collecte.

Commercialisation des produits

Riz :

- La production rizicole se pratique dans toutes les 21 communes rurales de Betroka ;
- Il existe 2 cycles de production, donc 2 périodes de récolte dans le district de Betroka :
 - Janvier- mars pour le vary aloha ou riz de 1^{ère} saison (30 à 35% de la production annuelle);
 - Juin – juillet pour le riz Tsipala ou riz de 2^e saison (65- 70% de la production annuelle) ;
- Les périodes de récolte se situent normalement Il existe au moins 20 collecteurs de paddy/riz à Betroka,
- Le paddy/riz commercialisé à Betroka est généralement destiné à approvisionner les Régions du sud (Anosy et Androy),
- Selon les, interviewés, il n'y a pas de période de soudure dans le district ; la pénurie est due à la spéculation manigancée par certains opérateurs rizières malintentionnés ;
- Les paysans préfèrent vendre du riz blanc au paddy ;
- Le prix actuel du riz blanc sur le marché local est de Ar 400/kapoaka, soit Ar 1400/kg,
- La plupart des riziculteurs n'est pas intéressé au stockage du paddy :
- D'autres producteurs affirment qu'ils sont contraints de vendre leurs produits à la récolte pour faute de greniers et/ou de magasins de stockage et d'IMF dans la zone, alors qu'ils ont besoins d'argent pour acheter de zébus ou pour honorer leurs obligations;
- D'autres encore se déclarent qu'ils n'ont plus de paddy/riz disponible pour le stockage car ils doivent rembourser leurs dettes (phénomène vary maitso).

Maïs :

- Auparavant, les paysans de la zone produisaient du maïs juste pour leurs besoins de consommation;
- Les opérateurs économiques locaux ne s'investissent pas encore dans la collecte du maïs,
- Il y a un regain net d'enthousiasme des paysans pour la participation au développement de cette filière dans la zone avec production en grande quantité et en qualité depuis l'avènement du PARECAM avec l'opération de distribution des semences et la prédisposition du PAM (programme alimentaire mondial) à acheter toutes les productions du maïs qui respectent les normes et qualités requises) ;
- Les producteurs du maïs n'ont pas l'intention de stocker, mais plutôt de vendre immédiatement toutes les parts de production commercialisables. Pour ce faire, l'écart de triage non acheté par le PAM sera vendu aux collecteurs ou sur le marché local ;
- Certains paysans commencent à s'inquiéter car il semble que le PAM met du temps pour concrétiser ses promesses d'achat du maïs.

Oignon

- La culture d'oignon se pratique en rotation avec celle du maïs dans 6 communes du district dont Nanimora, Ambalaso, Tsaraitso, Ianabinda, Bekorobo et Isoanala.
- La récolte de la culture de saison a lieu en mai- juin et celle de la contre saison a lieu en septembre – octobre ;
- Son stockage semble intéressant pour les producteurs car les prix peuvent varier d'Ar 200 à Ar2000/kg en espace de 2 à 3 mois.

Manioc

- Il existe plusieurs variétés de manioc classées dans 2 catégories : le manioc de consommation et le manioc destiné pour la vente
- La récolte de manioc a lieu généralement en septembre – octobre ;
- Les prix à la récolte varient entre Ar200 et Ar300/kg ;
- En général, les producteurs de Betroka décalent les dates de récolte afin de stocker le manioc (pour cause de chevauchement des calendriers des trac=vaux culturaux ou en attente des clients).

Divers :

L'existence d'un GCV de 5 tonnes construit par le PSDR dans la Commune rurale de Nanimoraa été évoquée par les techniciens de la FAFIFI lors de la réunion. Il semble que ladite infrastructure de stockage n'a jamais été utilisée depuis sa création à cause de différents problèmes. Il apparaît que la disposition même de la commune d'accueil fait l'objet de controverses. La commune se positionne comme une ceinture qui contourne la commune de Betroka. En effet, le chef lieu de la commune se trouve à 10 km au nord de Betroka et les autres fokontany s'éparpillent jusqu' à 10 km au sud de la ville. De ce fait, les producteurs qui résident et/ou opèrent dans la partie sud de la zone s'aperçoivent défavorisés par rapport à leurs pairs de la zone nord. Il semble qu'aucun consensus n'a encore été retrouvé par l'union de groupements des paysans concernée pour l'exploitation à bon escient du local.

Réunion n° 16 : Focus Group avec des producteurs représentants d'OP dans le village d'Ambararata – Commune rurale de Nanimora.

Date : 14 mars 2011

Lieu : Ambararata –Commune rurale de Nanimora

Personnes rencontrées :

- FOMEISOA Dominique, Président du Groupement MAHASOA II
- VARASOA, membre du Groupement MAHASOA II ;
- LIVASON, membre du Groupement MAHASOA MAHAVELO ;
- REFIIVY Rémi, Président du Groupement MAHASOA TSIRESY.

Objet de la réunion: Présentation générale des activités des Groupements, leurs contraintes d'exploitation et leurs perspectives.

Il existe 8 groupements de producteurs regroupant 126 membres à Ambararata. Chaque groupement contient 15 à 20 membres et cultive du riz, du maïs et de l'oignon dans le cadre De l'AROPA- PARECAM. Ils ont le FAFIFI (ONG luthérienne) comme opérateur d'appui.

Chaque membre de groupement exploite en moyenne 0,3 à 0,5ha de parcelles de rizière irriguée, 6 à 10 ares de parcelles de plates-bandes d'oignon (5 ha en tout).

Ils déclarent que cette culture d'oignon dans le cadre du PARECAM figure parmi leurs premières expériences en matière d'agriculture car ils appartiennent à l'ethnie qui est plutôt habituée aux cultures sèches (Manioc, patates douces, maïs, voanemba,

voandzou, etc.).

Par ailleurs, ces producteurs affirment que le développement de la culture du maïs a été longtemps handicapé par l'inexistence de débouché, ce qui a contraint les paysans de la région à ne pas produire que les quantités équivalentes à leurs besoins de consommation familiale ; aussi, le petit élevage (porcin, avicole) n'est pas encore développé dans la région. Ces producteurs d'Ambararata envisagent alors de cultiver en rotation le maïs et l'oignon. Les 8 groupements ont obtenu 150 kg de paddy, 50 kg de maïs et plus de 5 kg d'oignon dans le cadre des distributions des semences PARECAM.

Les problèmes liés à leurs exploitations sont :

- 1) L'insuffisance de moyens comme les hersees et les zébus (pour piétiner les rizières),
- 2) Le niveau très bas des prix des produits à la récolte (Ar200/kg pour le maïs, Ar250/kg pour l'oignon (de variété rouge de Tanà gros calibre, Ar 200 le kapoaka de riz blanc, soit Ar 700/kg).

Commercialisation des produits :

A Betroka, le riz se vend généralement en riz blanc par gobelet (Kapoaka) ou par sceau (1 sceau équivaut à 25 kapoaka et se vend actuellement à Ar 6000). En saison de grande récolte (mai -juin), le riz se vend à Ar1500/sceau. Ce contexte incite donc les producteurs à s'intéresser davantage au système de stockage GCV.

Pour le maïs, le programme de collecte promis par le PAM dans le cadre de la collaboration avec le PARECAM.

En fait, les producteurs visités demandent au Programme PARECAM de mettre en place un GCV capable de stocker du paddy/riz et de l'oignon issus des 8 groupements opérant dans la localité d'Ambararata.

FICHE DE PRESENCE

Toerama: BEKO ROPO
 kaominina: BEKO ROPO : MPAIBOLY TONGOLO SY VARY
 Distrika: Amboasary Betroka
 Anta: Anoro

Date: 15/03/11.

- 1- MALAZAMANA Adote, Maire de la CR / BEKO ROPO
- 2- RALAHY Alexandre Conseiller
- 3- FIMHALALA Christian Animateur ADOPA / PARECAM
- 4- Guerison Samuël Mpanoboly Manandrotro
- 5- Jany Germain Chef de Village Manandrotro
- 6- RAZAFIMAZALA Franck adjoint chef T.K.T. Manandrotro
- 7- RAKOTO Franck Président Tambazo En Manandrotro
- 8- RABAFINDRASOJA Mpanoboly F.K.T. Manandrotro
- 9- RANDRIANASOLO Petera chef F.K.T. Manandrotro
10. Rabongy Mamy Mamy Tabiantson: Mpanoboly
11. Finamony Ernest Mpanoboly Manandrotro
12. Jean Marie Mpanoboly Manandrotro
13. Rasamboly Robert Mpanoboly
14. Mbola Baehard chef de Village Manandrotro
15. Ralahimany Jean Bosco Mpanoboly Manandrotro
16. LAHA Randrianamony Célestin chef F.K.T. Manandrotro
17. ROBINSON André Wean Mpanoboly Manandrotro
18. RAZAFIMANANA Mpanoboly Manandrotro
19. Ra Boton William Mpanoboly Tanambao
20. NANDRASANA Théophile Filohany VOUMANA TONGOLO TANJONA BEKO ROPO
21. Koto Touf Mpanoboly Tanambao

Réunion n° 17 : Entretien avec le Coordonnateur du CSA Avotse Betroka

Date : 14 mars 2011

Lieu : Bureau du CSA Avotse

Personne rencontrée : M. Robin RAZAFIMAHATRATRA, Coordonnateur du CSA Avotse Betroka.

Objet de l'Entretien: Point de vue sur le système de stockage et de la commercialisation des produits agricoles dans la Région Betroka.

Le coordonnateur du CSA a émis les constats ci-après :

- La production agricole dans la Région s'annonce bonne pour cette année 2011, notamment pour le riz, le manioc, le CUMA (oignon) et l'élevage (Bovin, aviculture) ;
- Le nombre de demandes de GCV pour le riz est faible et ne concerne que quelques communes sur les 21 dans le district. Ce sont : Mahabo, Ambalaso, Ivahona, Analamary, Jangany.
- La plupart des producteurs du riz ne s'intéresse guère au système de stockage GCV à cause de la tendance à l'uniformisation des prix (exemple : le riz blanc

se vend entre Ar 350 / kapoaka et Ar 450/kapoaka au cours de l'année).

- 60% des demandes reçues par le CSA sont des demandes d'infrastructures pour GCV dont **une grande partie concerne l'oignon** ;
- Les principales communes productrices d'oignon (à fort potentiel) sont : Tsaraitso, Ambalaso, Ianabinda, Bekoroboka et Nanimora ;
- Les principaux bailleurs de fonds opérationnels dans le district de Betroka sont : PARECAM et FRDA pour les infrastructures et CARE pour le renforcement des capacités,
- Il existe plusieurs collecteurs des produits locaux (une vingtaine) opérationnels dans le district de Betroka ;
- L'ONG FERT assure le système d'information rurale dans la zone à travers les ANICO (Animateur communal) et le transfert mensuel des informations collectées à Ihosy ;
- Il y a aussi le système de diffusion hebdomadaire d'information via journaux et affichage des prix des produits des filières considérées comme prioritaires ;

A propos des GCV existants

- La mission a été mis au courant de l'existence de quelques magasins GCV construits par le PSDR dans le district : 1GCV de 50 tonnes à Naninora, 1GCV de 10 tonnes à Jangany, 5 GCV de 10 tonnes respectivement à Jangany, Isoanala, Ambalaso (2) et à Sakoamasy,
- En général, la plupart des GCV sus- cités sont utilisés comme des simples locaux de stockage (sans financement) ;
- Les paysans pensent que ces GCV sont des bâtiments offerts gratuitement par le PSDR , sans mesure d'accompagnement (c'est-à-dire implantés dans des zones sans IMF),
- Dans certains cas, il est constaté que les OP qui disposent de GCV sont devenus des collecteurs de produits (paddy) car ils sont aussi de gros producteurs de riz et disposent de fonds pour ce faire.

Commercialisation des produits

En général, les producteurs se ruent pour vendre leurs productions à la récolte car ils ont besoin d'argent pour pouvoir acheter des zébus et d'autres équipements pour leurs exploitations ; certains producteurs estiment que le stockage des produits n'est pas nécessaire car les écarts entre les prix à la récolte et les prix à la soudure sont faibles (Ar 350/kapoaka à Ar 450/kapoaka pour le riz) ;

Pour le maïs : les producteurs du maïs commencent à s'inquiéter car la plupart des cultures maïssicoles arrivent en phase de maturation et beaucoup de paysans ont déjà récolté alors que l'achat de maïs promis par le PAM tarde à se concrétiser. Au moins 50% des producteurs concernés par l'opération ont déjà contacté des collecteurs pour écouler une partie de leurs productions.

La plupart des paysans sont méfiants car ils ont déjà vécu des mauvaises expériences sur des contrats d'achat non honorés par les preneurs d'oignon dans les années antérieures (une partie du produit a péri, le reste est vendu au rabais. Heureusement, les principales motivations des producteurs à attendre l'arrivée du PAM sont (i) l'espoir de vendre à bon prix et (ii) la continuation de la convention pour les prochaines saisons de production. En effet, le prix du maïs sur les marchés locaux varient actuellement de Ar80 à Ar100 / kapoaka, soit Ar320 à Ar400/Kg et cela pourrait descendre jusqu'à Ar 50/kapoaka, soit Ar 200/kg selon les commerçants locaux.

Remarque

- En général, 90% des demandes reçues par le CSA Avotse sont déjà transférés et ont aboutis à destination sous forme de contrats OP, y compris le PARECAM, mais peu d'actions prévues sont effectivement concrétisées. A titre d'exemple, 10% des demandes de GCV seulement ont aboutis.
- 75% des producteurs dans le districts sont analphabètes, le CSA demande donc des appuis pour améliorer la situation dans le domaine du développement ;
- Le CSA Avotse recherche aussi d'appui financier et technique pour le district notamment dans le domaine de l'aménagement hydroagricole pour développer davantage la production rizicole dans la zone.
- Le PARECAM est jusqu'ici considéré comme un bon bailleur pouvant répondre favorablement aux demandes d'appui formulées par les producteurs.

Réunion n° 18: Focus Group avec les Autorités locales et des représentants des OP de la commune rurale de Bekorobo – district de Betroka.

Date : 15/03/2011 (jour du marché)

Lieu : Bekorobo

Participants : Voir liste de présence

Déroulement de la réunion.

La commune de Bekorobo se trouve à 75 km au sud de Betroka dans la vallée de Manandrosy et est constituée de 7 FKT. Elle compte environ 14 000 habitants. Les surfaces cultivables sont estimées aux environs de 7000 ha dont 450 ha se trouvent dans le Fokontany de Bekorobo. La pratique agricole y est encore traditionnelle.

▪ **Le riz**

Il existe de 2 saisons de culture rizicole (riz de 1^{ère} saison ou vary aloha qui est cultivé en saison sèche et riz de 2^e saison ou Vary be qui se pratique en saison pluvieuse), mais la riziculture de première saison ne concerne qu'une petite partie des surfaces cultivables à cause de la difficulté de la maîtrise d'eau en saison sèche. Le rendement en paddy se situe entre 1,5T à 2T/ha, soit un potentiel de production de 15 000 T selon les interviewés.

Le FKT de Bekorobo dispose d'un ancien grand magasin de stockage de paddy non opérationnel hérité de la 1^{ère} République et ayant une capacité de stockage estimée à 200T de paddy.

A l'instar des autres zones de production rizicole, l'écart entre les prix à la récolte et les prix à la période de soudure est assez énorme. En effet, le riz blanc se vend entre Ar200 et Ar250/kapoaka, soit Ar700 à Ar875/kg à la récolte et s'achète entre Ar 400 et Ar500/kapoaka, soit entre Ar1400 et Ar1750/kg en saison pluvieuse (décembre à mars).

La plupart des paysans de la zone vendent leurs productions de riz à la récolte et se retrouvent généralement en difficulté à la période de soudure. Ils sont réticents par rapport au stockage du riz pour les raisons ci-après :

- a) Leurs principaux débouchés sont les régions Anosy et Androy. Les marchés de Fort- Dauphin, d'Amboasary et d'Ambovombe sont donc considérés comme régulateurs de la commercialisation du riz de la zone. Par conséquent, leurs prévisions sont faussées au cas où l'Etat importe du riz de l'extérieur pour stabiliser les prix de cette denrée car les prix du riz issu de la zone devient plus cher que celui des marchés urbains du sud du pays;
- b) Il n'y a pas encore d'IMF qui opère dans la région pour financer une telle opération de stockage ;
- c) La commercialisation du riz suivent la loi du marché (offre et demande) et ce sont les collecteurs dictent les prix ; de plus, les collecteurs opérant dans le district de Betroka sont solidaire et s'organisent pour uniformiser les prix des produits. Certains paysans avouent même avoir été victimes de harcèlement de la part des collecteurs au cas où ils de se dérober des règles imposées par les collecteurs locaux, par exemple via vente directe des produits à l'extérieur de la zone de production ou recherche des collecteurs étrangers (en dehors du district) ;
- d) Les autorités locales sont impuissantes face aux abus perpétrés par certains opérateurs économiques ; les autorités au niveau district se trouvent embarrassées devant l'application exagérée de la politique de la libéralisation du commerce. De plus, la quasi-totalité des collecteurs des produits locaux ne paient plus de ristourne auprès des collectivités décentralisées. Par conséquent, la commune n'a plus de ressource fiscale palpable et ne peut plus honorer correctement ses obligations (salaires du personnel, entretien des locaux, renouvellement des matériels et mobiliers, etc.) ; selon le maire, l'ONG « VARY SY RANO » était la seule institution qui a honoré convenablement ses obligations vis-à-vis de la commune, mais cela n'a pas duré.

En somme, la commune rurale de Bekorobo est handicapée par l'absence de structure et/ou système adéquats permettant aux producteurs de valoriser leurs productions. Tous les participants à la réunion sont unanimes pour confirmer que la production rizicole dans la zone est largement suffisante et peut aisément contribuer à l'amélioration des revenus des producteurs, mais c'est la spéculation opérée par les opérateurs économiques qui empêche les producteurs de s'épanouir.

▪ **Le maïs**

La commune de Bekorobo est très favorable à la culture du maïs et les producteurs y sont parmi les bénéficiaires des semences distribuées dans le cadre du PARECAM.

On peut dire que c'est le PARECAM qui a ressuscité l'enthousiasme des producteurs de la zone pour la culture du maïs. Seulement, le principal problème évoqué par les paysans est la disponibilité de fumier et/ou d'engrais pour la fertilisation, car les zébus se raréfient à cause des vols de bovidés et ils n'ont pas assez d'argent pour acheter d'engrais (Guanomad) par faute d'IMF dans la zone.

Selon les participants à la réunion, la récolte de maïs sera bonne pour cette année 2011 et le PAM est déjà passé dans la commune pour manifester ses intentions d'acheter tous les maïs qui remplissent les critères comme la couleur jaune, l'uniformité des talles et de la grosseur des grains (exempts de grains d'autres couleurs [blanc, rouge, etc.], élimination des grains issus des 2 bouts).

L'oignon

La commune rurale de Bekorobo est productrice d'oignon avec un potentiel de production annuelle de 1000 tonnes. Cette culture était pratiquée initialement dans la cuvette de Mananovy depuis 5 ans avant de s'étendre dans les autres Fokontany. Les variétés les plus cultivées sont les Rouge de Tanà (dénommée localement Zanatany) et le Sirocco. Les paysans concernés par cette filière a une union des producteurs composée de 150 membres. Les réalisations pour cette campagne 2011 sont de 42ha et les résultats attendus sont de 500 tonnes. Les cultures sont actuellement en phase de croissance est les membres de l'union s'attèlent à la recherche de preneurs pour écouler la future récolte.

En matière de commercialisation, la filière oignon fait encore l'objet de la libre concurrence contrairement à la filière riz qui est déjà dominée par les collecteurs locaux. Actuellement, l'union a 8 partenaires commerciaux dont, entre autres, le CNI (la Réunion), le KJLM (de l'Eglise luthérienne), l'opérateur Mamy de Betroka, etc.

Le prix de l'oignon au producteur évolue en dents de scie tout au long de chaque année. Actuellement (mois de mois), ce prix est de Ar 1000Ar/kg (le prix sur le marché d'Anosibe varie de Ar1800 à Ar2000/kg). Le niveau de prix se trouve entre Ar 1000/kg et Ar2000/kg au mois de mai pour descendre dans la fourchette de [Ar400/kg – Ar600/kg] au mois de juin-juillet.

Par conséquent, l'union des producteurs demande vivement la mise en place de magasin de stockage d'oignon et de caisse(s) d'IMF dans la zone.

Les autres produits vivriers

A l'instar des autres communes du district, celle de Bekorobo produit aussi du manioc, du haricot et de l'arachide.

Le manioc

La zone est très favorable à cette culture. Le rendement moyen de la production est de 10T/ha. Cependant, les paysans ont tendance à ne produire que leurs besoins de consommation à cause du bas niveau de prix à la récolte où le manioc sec se vend entre Ar50 à Ar100/kg.

En matière de stockage, les producteurs de manioc jugent inutiles de garder le manioc dans des magasins de stockage ; ils préfèrent alors gérer la durée de la durée de la récolte en retard le déterrement des tubercules, car le tubercule de manioc peut se conserver sous le sol pendant 1 à 3 ans selon les variétés.

L'arachide

La zone produit de l'arachide juste pour la consommation locale. Le potentiel de production de la commune est évalué aux environ de 100 tonnes.

Le Haricot

Au même titre que l'arachide, la production de haricot dans la commune est faible (aux environs de 10 tonnes).

Réunion n° 19 : Entretien avec le Directeur de la Mutuelle FIVOY à Fort Dauphin

Date : 16/03/2011

Lieu : Fort -Dauphin

Personne interviewée : Parfait RAMANANDRAIBE, Directeur de la Mutuelle /FIVOY.

Déroulement de l'entretien :

Concernant l'AROPA-PARECAM, le Directeur du mutuel FIVOY déplore le retard des constructions de 2 magasins de stockage à installer respectivement à Tsivory et à Marotsiraka prévus depuis l'année dernière (2010) car la campagne de récolte est très proche, mais aucune action concrète n'est en vue sur le terrain. Pourtant, la seule vallée de Marotsiraka dispose d'au moins 200ha de surfaces de terrain rizicultivable.

En général, les producteurs se plaignent du taux d'intérêt élevé (4% par mois), mais ne peuvent rien faire par faute de concurrence entre IMF (situation de monopole par FIVOY). Comme justification dudit taux élevé, le Directeur de FIVOY a fait savoir à la mission que son institution est encore déficitaire de 550 millions d'Ariary depuis 2004 et qu'il est actuellement dans la difficulté d'honorer ses obligations vis-à-vis de ses créanciers.

La mission a été informée sur le fait que le FIVOY a relayé l'IMF MAHAVOTSE qui a fait du crédit d'épargne dans la Région Androy durant la période de 2002 à 2009 dans le cadre de l'Objectif sud. Actuellement, l'IMF FIVOY cherche des partenaires pour étendre ses activités dans le District de Betroka. A ce titre, il entend développer davantage sa collaboration avec le Programme AROPA. Un projet de partenariat (80/20) avec l'ICAR est aussi en cours d'élaboration.

Réunion n° 20 : Entretien avec le Directeur de l'ONG FAFABI à Fort Dauphin.

Date : 16/03/2011

Lieu : Fort -Dauphin

Personne interviewée : Gabriel TIARO, Directeur de l'ONG FAFABI

Déroulement de l'entretien :

Présentation de la mission: le FAFABI intervient dans l'appui à la production. Il n'opère pas dans le domaine du stockage GCV et la commercialisation des produits agricoles. Sa première prestation dans le cadre du PARECAM remonte en 2009 sur l'encadrement de la culture d'oignon. Sa mission consiste ainsi (i) à l'intensification de la production de l'oignon, (ii) à la diffusion des techniques culturales et (iii) à l'appui à l'apport en intrants. Le résultat attendu de l'action est l'accroissement de la production. Néanmoins, le premier souci est aussi de répondre à la question « **Comment faire pour mieux vendre la production ?** »

Approches adoptées.

En matière de production :

- 1) **Respect du calendrier cultural** : à ce titre, seuls les producteurs prêts pour le semis sont dotés de semences ;
- 2) **Commencement des travaux en contre-saison** par le traitement systématique des jeunes plants pour avoir des plants robustes – Démarche MAFA (Masoivohon'ny Fampanandrosoana) qui consiste à identifier les personnes motivées et/ou intéressées par l'action (paysans leaders) et création des groupements affiliés.
- 3) Atteinte de l'itinéraire technique : phase de maturation de l'oignon ;
- 4) Formation des représentants par groupement (2 à 3 personnes) après le repiquage.

Les travaux de post –récolte (triage de la production) :

Le FAFABI conseille les producteurs d'évaluer la quantité de production selon la qualité et le calibrage (3 catégories). Les produits de petit calibre (moins de 3,5cm de Ø) et de gros calibre (plus de 6 cm de Ø) sont à vendre libre (sur le marché local) tandis que les produits de moyen calibres (entre 3,(cm d Ø et 6cm de Ø) sont vendus en partenariat. Les produits de moyen calibre sont vendus immédiatement pour faire face aux besoins urgents. Les produits de bon calibre seront stockés. Ce procédé est prodigué notamment à ceux qui ont des magasins de stockage de grande capacité.

Dans tous les cas, l'estimation de la quantité de produit stockable est toujours requise. Au cas où il n'ya pas de magasin de stockage disponible, chaque producteur se débrouille, selon la disponibilité de local par ménage, pour pouvoir stocker convenablement ses produits et prend soin de manière à installer le dispositif de stockage adéquat (claires) afin de gérer au maximum la durée du stockage en fonction de l'évolution des prix sur le marché. L'implantation de magasins de stockage PSDR dans certaines localité facilite l'opération.

En 2009, la campagne de production et de commercialisation de l'oignon a été très bonne. Il n'y avait pas de produits défectueux, ni invendus. Les producteurs étaient satisfaits des résultats car 400 tonnes parmi 600 tonnes de productions obtenues selon l'approche MAFA ont été commercialisées. Certains paysans ont pu vendre à Ar 1200/kg.

Les paysans sont très satisfaits de la culture d'oignon car les travaux y afférents ne chevauchent pas avec ceux de la riziculture Tsipala (grande saison). L'oignon se cultive donc en rotation avec le maïs en contre-saison.

Le prix de l'oignon est très élevé en période pluvieuse (de Janvier à mars). Par contre, la production a chuté en 2010 car, semble-t-il, les paysans ont effectué les travaux de culture d'oignon en parallèle avec ceux de la riziculture Tsipala. Ainsi, la mise en place des cultures et le repiquage ont accusé des retards, la formation des bulbes (maturation) n'est pas arrivée à terme. Par conséquent, la quasi-totalité de la production a été mise en vente sur le marché local à des prix rabattus.

Dans le cadre De l'AROPA-PARECAM, le FAFABI en tant qu'organisme d'appui recommande donc de :

- 1) Cultiver uniquement l'oignon en contre-saison (mise en place au mois de juin au plus tard),
- 2) Cultiver le maïs en saison pluviale (mise en place au mois de novembre),
- 3) Procéder au stockage de l'oignon selon les normes.

Le FAFABI estime que le PARECAM est une grande opportunité qu'il faudrait saisir pour mettre en place des magasins de stockage de grande capacité dans les zones productrices. L'existence des MAFA peut faciliter leurs exploitations à des fins utiles. En matière de commercialisation, les producteurs d'oignon ont déjà des clients fidèles à entretenir en vue de l'établissement des partenariats durables (exemple : Mme Egyptienne). Une ONG opérant à La Réunion (VIMI) a déjà manifesté son intention de conclure une convention de commerce équitable avec les organisations de producteurs d'oignon de la Région Anosy.

Quid de la durabilité de l'opération oignon ?

Le FAFABI suggère de laisser libres les paysans choisir les semences eux-mêmes et le programme d'appui se limiter à l'encadrement technique.

A propos de l'achat de maïs par le PAM.

La mission a été informée que l'achat de maïs opéré par le PAM fait suite au contrat-cadre de collaboration entre le FIDA et le PAM. Pour la fixation du prix, le PAM se réfère au prix de référence en Afrique (Référence régionale). Il y aura encore un contrat d'achat-vente entre le PAM et les unions des producteurs de maïs pour concrétiser le projet. Selon les dernières informations, le PAM descendra sur le terrain le 10 avril 2011.

Réunion n° 21 : Focus group avec les Responsables de l'Agence Haut Mandrare de FIVOY à Tsivory.

Date : 18/03/2011

Lieu : Tsivory

Participants : MM. Emile RAKOTONDRAMANANA, Directeur de l'Unité Haut Mandrare de FIVOY (9 caisses) – SOATANA, Responsable de crédit sortant- Mario Nahatsanga RANAMANA, Responsable de crédit entrant.

Déroulement de la réunion.

Rappel de la mission de l'Unité Haut Mandrare /FIVOY

Le FIVOY est une Institution financière mutualiste qui opère avec individuelle.

Crédit GCV :

- le quote- part (quantum) équivaut au $\frac{3}{4}$ du montant accordé,
- durée minimale de stockage : 5 à 8 mois ?
- Taux d'intérêt : 4% par mois,
- Déstockage : 1 à 3 fois avant échéance,
- Produit stocké : paddy et riz blanc ;
- Nombre des membres adhérents : environ 6000 ?
- Nombre de communes couvertes : 9 dont
 - Zone centre : Tsivory, Elonty, Mahaly,
 - Zone ouest : Ebelo, Marotsiraka, Imanombo,
 - Zone est : Tranomaro, Maromby, Esira.

Les différents types de produits financiers proposés par l'Unité :

- CPA (Crédit productif agricole) : pour acquisition d'intrants [riz, maïs, manioc,]
 - échéance à la récolte,
- LVM (location-vente matériel),
- FRI (fonds de roulement individuel) [échéance 10 mois],
- CSC (Crédit consommation et scolarité),
- CDU (crédit d'urgence),
- GCV (Grenier commune villageois).
-

FIVOY ne fait pas de crédit de démarrage.

Chaque caisse FIVOY est constituée d'élus représentant les producteurs et de contrôleurs, outre le personnel.

Les procédures de stockage GCV/FIVOY:

- Etablissement de demande individuelle (avec prévision de stock : produit, quantité, etc.),
- Comité de décision (par semaine),
- Stockage (en sac individualisé [numéroté et pesé],
- Empilage,
- Fermeture à double clés dont 1 tenu par le représentant des membres stockeurs
- Déstockage

Pour le GCV, ce sont les producteurs eux-mêmes qui cherchent des preneurs de leurs produits.

Remarque : le crédit GCV peut servir pour rembourser les autres crédits, notamment le CPA.

Les GCV exploités sont des bâtiments de 50 tonnes construits par le PHBM et implantés dans les localités ci-après : Esira, Maromby, Tranomaro, Elonty, Tsivory, Marotsiraka, Ebelo et Imanombo. Les GCV de Tsivory et Marotsiraka n'arrivent pas à satisfaire les besoins des producteurs locaux ; c'est la raison qui a emmené les responsables à prévoir les constructions des 2 magasins de stockage de capacité individuelle 100 tonnes dans ces deux communes.

En 2009, les GCV dans la zone de Tsivory ont rencontré des difficultés dues principalement à l'enclavement. En effet, les collecteurs-transporteurs usent de leur puissance pour dominer la commercialisation pour fixer, voir imposer les prix du paddy/riz notamment dans les coins les plus reculés; ces collecteurs sont bien renseignés de la situation de stock de paddy/riz de la zone et entre en concurrence avec les GCV. Ces derniers n'ont pas les moyens de faire face à ce genre de concurrence (artificielle) et finissent par céder en vendant leurs productions à des prix rabattus.

Par ailleurs, les producteurs stockeurs déplorent l'impact négatif de l'importation de riz durant la période de soudure sur le stockage GCV. En effet, il est constaté que la plupart de la population de la partie sud du pays préfèrent consommer le riz pakistanais au riz local, car ce riz blanc importé augmente en volume lors de la cuisson et répondent aux besoins des familles nombreuses en quantité.

Enfin, cette équipe de l'unité Haut Mandrare se réjouit de la rapidité des procédures dans le traitement des dossiers de demande de financement et d'octroi de crédit. Néanmoins, elle déplore le fait que la plupart des bénéficiaires de crédit GCV ne savent pas gérer et/ou rentabiliser les fonds qui leur sont alloués. Par conséquent, nombreux sont les emprunteurs qui rencontrent des difficultés à la période de remboursement des crédits.

Commercialisation des produits.

Par coutume, la plupart des paysans du sud du pays investissent ou thésaurisent (selon le cas) leur argent dans l'élevage bovin. En effet, ces paysans vendent généralement leurs productions de riz à la récolte pour pouvoir se procurer des zébus qu'ils revendent en période de soudure (généralement après les avoir utilisés dans les piétinements des rizières).

La zone de Tsivory approvisionnement en riz et en oignon les marchés de Fort- Dauphin, d'Amboasary et d'Ambovombe. La route qui relie la zone à ces agglomérations est de qualité moyenne. Son utilisation est déconseillée aux camions pendant la saison pluvieuse. Le prix du paddy varie entre Ar 300 à Ar à Ar400/kg à la récolte et entre Ar500 à Ar600/kg à la soudure.

Sur le plan institutionnel

Par ailleurs, les responsables de l'unité Haut Mandrare ont tenu à apporter des précisions sur le taux d'intérêt élevé appliqué par le FIVOY. Selon leurs explications, les charges d'exploitation et les charges de structure sont énormes et ne sont pas encore amorties malgré les 7 années d'existence de l'IMF FIVOY. Cette situation contraint cette IMF à maintenir le taux de 4% par mois fortement critiqué par les acteurs ruraux de la contrée sud du pays.

Réunion n° 22 : Entretien avec des membres (KMP et simples membre adhérent) à la caisse 101 de FIVOY à Tsivory.

Date : 18/03/2011

Lieu : Tsivory

Personnes interviewées : M. Gilbert RAKOTONANAHARY, Vice- Président du KMP (Komity Mpitantana /FIVOY), Mme Emilienne RAVELOARISOA, Membre de FIVOY.

Déroulement de l'entretien :

Les 2 personnes interviewées sont membres actifs de la caisse 101 (Tsivory) qui a 613 adhérents. Selon elles, le but de leur adhésion à la caisse est de lutter contre le « Vary maitso » ou usure sur le riz qui consiste à vendre prématurément le riz sur le champ avant la récolte.

Normalement, le KMP a un pouvoir de décision et joue ainsi le rôle de Comité d'Octroi de Prêt (COP). Malheureusement, ces membres du comité déplorent le fait qu'ils ne sont que des figurants dans les prises de décision sur les octrois de prêts. Beaucoup de membres constatent des anomalies dans la gestion de l'IMF FIVOY (népotisme dans les prises de décision d'octroi, absence de consultation des membres pour les grandes décisions concernant l'orientation de ladite IMF.

Quoiqu'il en soit, la plupart des paysans ne remettent pas encore en cause leur adhésion aux caisses FIVOY car c'est la seule IMF opérationnelle dans la zone et qui leur offrent différents types de produits financiers comme la location -vente matériels (LVM) et le CPA et le GCV.

Dans le domaine du stockage des produits, elles sont entièrement convaincues des avantages offerts par le crédit GCV notamment par rapport à l'écart entre les prix des produits à la récolte et les prix à la soudure, malgré le taux d'intérêt élevé (4%). Il y a même des opérateurs économiques (collecteurs) qui font de crédit GCV auprès de FIVOY. Le produit stocké est le riz. Le GCV utilisé est le magasin de 50 tonnes construit par le PHBM. La situation juridique et foncière du local est déjà régularisée.

Ces producteurs interviewés affirment que le riz est largement suffisant dans la zone de Tsivory ; seulement, la commercialisation de ce produit est entièrement dominée par les collecteurs. En effet, il existe 5 collecteurs de produits locaux à Tsivory. Le prix du riz blanc varie de Ar200 à Ar250/kapoaka à la récolte et de Ar 400 à Ar 500/kapoaka à la soudure.

Malheureusement, ces paysans reconnaissent aussi que les producteurs locaux ne trouvent pas des moyens autres que l'achat des zébus pour investir l'argent octroyé par le FIVOY à travers le stockage GCV malgré le fait que l'élevage bovin n'est plus sécurisé dans cette partie sud du pays.

D'après ces paysans, les prix du paddy/riz ont chuté en 2009 à cause de la crise politique. Exemple : le prix du riz blanc était de Ar240/kapoaka au mois de novembre (la veille de la période de soudure) ; par conséquent, les prévisions de stockage et de commercialisation du riz étaient faussées et le crédit GCV était déficitaire notamment pour les stockeurs.

Par ailleurs, la plupart des membres ne comprennent pas les tenants et aboutissants de la Part sociale variable (PSV) et le Fonds de garanti (FG) infligés par le FIVOY aux bénéficiaires de crédits, notamment en cas de non remboursement de prêt par certains emprunteurs. D'après ces paysans, ces PSV et fonds de garanti sont de prélevés du montant de crédit autorisé à un taux allant de 2% à 4% et ne sont plus remboursés. Les producteurs estiment que cette pratique a un aspect de « CAUTION SOLIDAIRE », ce qui est contraire au principe de L'IMF FIVOY qui prône l'APPROCHE INDIVIDUELLE ». Pour répondre aux plaintes formulées par les producteurs victimes de ce phénomène, les agents du FIVOY répliquent qu'ils ne peuvent rien car l'application de ce fonds de garanti (FG) est imposée par le CSBF.

En 2010, la sécheresse sévissait dans la partie sud du pays. La production de riz a chuté et le prix a grimpé inexorablement.

Faute de solutions alternatives, les producteurs continuent d'emprunter le crédit GCV, nonobstant les anecdotes sus- énumérés.

Selon les estimations des producteurs, les productions rizicoles augmenteront cette année 2011. Les GCV existants risquent alors d'être surexploités, voire insuffisants. Ces producteurs demandent donc d'activer la mise en place des GCV supplémentaires, de préférence de grandes capacités, dans la mesure du possible.

Par conséquent, les producteurs demandent une amélioration de l'accès au crédit et des conditions de remboursement des prêts comme ci- après :

- 1) Trier et/ou sélectionner les bénéficiaires de crédit GCV (afin de ne pas pénaliser les bons payeurs) ;
- 2) Supprimer le fonds de garanti ;
- 3) Réviser à la baisse le taux d'intérêt ;
- 4) Assouplir les procédures, particulièrement les conditions de déstockage des produits (élargissement du calendrier de déstockage ou paiements échelonnés selon la possibilité de chaque producteur),
- 5) Supprimer le fonds de garanti, du moins pour les emprunteurs qui sont en règle.

Les paysans de la zone de Tsviry ont commencé à s'intéresser davantage à la filière maïs depuis l'avènement du PARECAM, notamment après avoir été mis au courant du programme d'achat du maïs dans les zones d'intervention De l'AROPA-PARECAM.

La zone de Tsviry produit aussi de l'oignon et de l'ail dans la commune de Mahaly, particulièrement à Amboahangy.

Enfin, des associations paysannes commencent à cogiter sur l'élevage à cycle court (volaille, caprins) dans le cadre de l'AROPA.

Par ailleurs, la mission a été informée sur le fait que des producteurs i de la zone de Tsviry ne sont pas satisfaits des services offerts par le CARE dans le cadre de l'AROPA , étant donné que ces services sont basés sur la structuration des organisations paysannes et le renforcement des capacités.

Réunion n° 23 : Entretien avec le Président du COPILO CSA Mandrare et la secrétaire de la Commune rurale de Tsivory.

Date : 18/03/2011

Lieu : Tsivory

Personnes interviewées : M. Georges RABEMORAMANANA, Adjoint au maire et président du COPILO CSA Mandrare –Mme Odette RASOANIRINA, Secrétaire de l'Etat civil.

Déroulement de l'entretien

Le président du COPILO CSA a informé la mission sur l'existence de plusieurs OPIC dans le district d'Amboasary :

Elonty - Tsivory	Gestion de l'eau (AUE)
Mahaly- Amboasary- Esira	Culture d'oignon
Marotsiraky - Imanombo	Riz

L'entretien a permis de recueillir les observations importantes ci- après :

A propos du CSA Mandrare

- Le CSA est implanté à Tsivory au lieu d'Amboasary (qui est le chef lieu du district) afin de maintenir le niveau du développement acquis dans la zone notamment dans le cadre du PHBM,
- La liste des demandes d'appui reçues par le CSA est transmise à l'AROPA, mais une petite partie de ces demandes a eu des suites favorables à cause, semble-t-il, d'un manque sinon absence de coordination des activités entre les acteurs locaux de développement (AROPA-CARE, DRDR),

A propos du CARE-AROPA

Les interviewés ont fait des remarques sur l'approche adoptée par l'AROPA dans la zone. En effet, ils constatent que les efforts consacrés par l'AROPA dans le domaine du renforcement des capacités des OP sont bancales. A titre d'exemple, les formations dur le petit élevage ont été réalisées alors que les animaux à élever n'existent pas.

A propos de l'AROPA-PARECAM

Le président du COPILO, comme d'autres paysans enquêtés par l'équipe, déplore l'existence d'anomalie dans les distributions de semences offertes par le PARECAM. L'équipe a été mis au courant de certains faits selon lesquels des personnes malintentionnées ont vendu des semences de riz et du maïs sur le marché local : le riz est vendu au prix du marché et le maïs à Ar1000/kapoaka.

A propos du GCV

La zone a bénéficié des infrastructures de stockage au temps du PHBM. Ces GCV fonctionnement encore avec l'appui financier de l'IMF FIVOY. Or, les expériences des 2 dernières années (chute de prix du riz en 2009 à cause de la crise, chute de production à cause de la sécheresse en 2010) a engendré des changements de comportement au niveau de certains producteurs locaux. Face à cette relative précarité du contexte, le président du COPILO se montre prudent par rapport à la mise en place des nouveaux GCV. Il préfère continuer d'exploiter à bon escient les locaux déjà existants.

A propos de la CUMA

Outre les cultures vivrières classiques (riz, maïs ; manioc, etc.), le PHBM a aussi développé les cultures maraichères dans la zone de Tzivory ; les résultats des démarches y afférents étaient encourageantes car zone contribuait au ravitaillement en produits maraichers de la ville de Fort Dauphin et un hôtel- restaurant de renommé s'approvisionnait en légumes à Tzivory. Malheureusement, ce type d'agrobusiness périlait après l'achèvement du PHBM. Les producteurs maraichers se trouvaient en difficulté car la consommation régulière de légumes n'est pas encore intégrée dans l'habitude alimentaire de la population du sud du pays (ethnies Bara et Antandroy). Actuellement, la coopérative TSARAOFANA dans la commune rurale de Mahaly semble résister contre ce revers négatif du changement d'ordre conjoncturel.

FICHE DE PRESENCE

Tsavana:	Tzivory		
Kaominina:	Tzivory		
Distrika:	Ambodromy and		
Fainta:	Avoag	Antany:	Favadiaina amin'ny kaominina
Daty:	15.03.11		
1.	RAKOTONANAHARY Gilbert	Vice President	Reus
2.	Raveloanisoa Emilienne	Depite au Bureau	Edi.
3.	Rasoanina Odette	Secrétaire Commune	Reus

Réunion n° 24 : Focus Group avec les membres de la Coopérative Tsaraofana à Amboahangy – Commune rurale de Mahaly- district d'Amboasary sud.

Date : 19/03/2011

Lieu : Amboahangy – Commune rurale de Mahaly.

Objet : Visite de la Coopérative des producteurs d'oignon TSARAOFANA

Participants : (Voir liste de présence).

Déroulement de la réunion

Les paysans de la commune rurale de Mahaly cultivent de l'oignon depuis longtemps. La Coopérative TSARAOFANA qui a été créée en 2008 prenait sa source à partir de l'Association féminine « AMPELA MITANA RAVINDE qui regroupait 185 membres. Cette coopérative compte actuellement 60 membres dont 40 sont des femmes (44 membres lors de la création). Elle a été constituée suite à la sensibilisation menée par le PHBM sur la nécessité d'organiser la filière CUMA et dans le cadre du désengagement progressif du Projet. Cette action concerne essentiellement les producteurs de la Commune de Mahaly (le Fokontany d'Amboahangy et ses environs).

Selon les participants à la réunion, la zone de Mahaly a un fort potentiel de production d'Oignon (100 tonnes d'oignon dont 10 tonnes pour le seul Fokontany d'Amboahangy, 10 tonnes d'ail). La coopérative a bénéficié des semences d'oignon distribuées dans le cadre du PARECAM.

Stockage GCV

La coopérative dispose d'un magasin de stockage d'oignon de capacité 5 tonnes qui a été construit par le PHBM en 2008. Il y a aussi un GCV pour Paddy/riz mis à la disposition de l'IMF FIVOY, mais qui n'est pas utilisé depuis 2008.

Le magasin de stockage d'oignon est géré entièrement par la Coopérative sans l'appui financier de FIVOY car cette IMF ne finance pas encore le stockage d'oignon. Le stockage est réalisé à la récolte et le déstockage se fait en fonction des besoins des stockeurs.

Une demande de construction de magasin de stockage d'oignon de capacité 20 tonnes est déjà adressée au CSA en vue d'augmenter la capacité de stockage de la coopérative.

Commercialisation des produits

La production d'oignon de la zone est destinée principalement à alimenter le marché de Fort Dauphin (180 km). Cependant, les producteurs rencontrent des difficultés pour commercialiser leurs produits à cause des problèmes de transport (mauvaise qualité de la route, monopole de fixation des prix par les opérateurs transporteurs).

En général, les produits à commercialiser sont étalés au bord de la route et attendent des camions des collecteurs à destination de Fort Dauphin.

Pour cette année 2011, les responsables de la coopérative s'attellent à la recherche des débouchés pour leurs produits. L'objectif est d'établir des conventions de partenariat avec des opérateurs commerciaux professionnels. Un programme de groupage des produits en lots

est donc en vue pour faciliter leur commercialisation.

A propos de la collaboration avec l'IMF FIVOY

Il y a des membres de FIVOY dans la commune, mais la plupart des participants à la réunion sont réticents pour collaborer avec cette IMF. Selon ces paysans, les procédures d'octroi et de remboursement de crédit sont floues. Ils perçoivent un retard de déblocage de fonds ainsi qu'une application de caution solidaire pour tous les emprunteurs (Fonds de garanti) au cas où un membre ne rembourse pas à temps ses dettes. En somme, il semble y avoir un manque d'information- communication entre les responsables de FIVOY et les paysans dans la zone.

Les paysans attendent avec impatience l'arrivée du PAM pour l'achat de maïs dans la zone car ils ont besoin d'argent, mais ils ne veulent pas emprunter auprès de l'IMF FIVOY. Les principales raisons qu'ils ont avancées sont le taux d'intérêt élevé (4% par mois) et le caractère flou de la procédure.

A titre d'information, la coopérative a obtenu de l'AROPA-PARECAM 20 charrues et 4 pulvérisateurs ainsi que des formations sur le système de production. Ils ont encore besoin des semences d'haricot.

+

FICHE DE PRESENCE

Toerana: Amboangy : Mpamboly tongolo mpahazo Fombitona
 Kasimira: Amboangy
 Distrika: Amboasary = ind.
 Fanitiga: Anosy
 Daty: 19/03/11

Anarana.	@Kopied	Somia.
1. Rosette	*	2009
2. Titi	-	*
3. Beckely	-	Belt
4. Valison	-	elt
5. Makine	+	Thy
6. Hanta	-	*
7. Bako	-	*
8. Florina	+	Thy
9. Trisy	+	le
10. Ramahageby Josephine	+	Thy
11. MASy	x	Thy
12. VASOdy	x	Savary
13. D. Adeline J.	x	Thy
14. R. Jeannine	x	Thy
15. Razafindr' mora Hary	-	Ruut
16. Nagna Jeanelte	-	jeanelte
17. Tsiatorady	-	Thy
18. Pasy		Thy
19. Patibalingy		Patibalingy