



**MINISTRE DE L'AGRICULTURE**

**Eude sur l'amélioration de l'appui au stockage  
Et à la commercialisation des produits agricoles  
A travers la mise en place des Greniers communautaires villageois (GCV)  
Dans les zones d'intervention du PARECAM**

*Fabien RAMANAMPAMONJY et Consorts*

**RESUME EXECUTIF**

**Introduction**

L'étude est menée en vue d'augmenter la capacité des agriculteurs à conserver leurs 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 de l'étude sont: (i) 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, (ii) l'élaboration d'une stratégie avantageuse à partir des analyses diagnostiques et de l'identification des besoins des acteurs concernés, (iii) la formulation des recommandations et des mesures d'accompagnement idoines en vue de rentabiliser sinon de pérenniser le système proposé, (iv) l'élaboration du cadre logique adapté à l'amélioration du système ainsi que (v) 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 dont le district de Toamasina II pour la zone du PPRR-PARECAM, District d'Ambalavao pour le PROSPERER-PARECAM, District de Miandrivazo pour l'AD2M-PARECAM et districts de Betroka et Amboasary (Tsivory) pour l'AROPZ-PARECAM. Le résultat de l'étude est présenté en deux volumes. Le volume1 présente l'état des lieux et le volume2 traite l'analyse diagnostique ainsi que la proposition d'amélioration du système.

**Etat des lieux**

Les Différentes approches pratiquées par divers programmes et projets en matière de stockage et de commercialisation des produits agricoles sont passées en revue. Cette phase a permis de constater que dans l'ensemble, les préoccupations majeures du PARECAM 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). 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.).

En matière d'installation d'infrastructures de stockage, *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. 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). L'état d'avancement des travaux de construction au 31/10/2010 montre alors que la prévision d'installer au moins 30 GCV et magasins de stockage intercommunaux est largement dépassée. Par contre, les procédures pour les constructions des GCV et magasins de stockage dans le cadre du BVLAC- PARECAM ne sont pas encore entamées pour des raisons financières.*

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).

La revue de la situation des 13 régions d'intervention du PARECAM a donc 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 (Analanjorofo 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 Analanjirofo 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.

### **Analyse diagnostique**

Dans le domaine de l'étude, 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.

#### *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 du résultat<sup>3</sup> 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.

## *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.

Il est constaté 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<sup>e</sup> 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<sup>e</sup> 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.

## *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 Baibofo) 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 Baibofo 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, 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 a été remarqué. 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.

#### *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 harangues 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, ...).

## 5) Sur le plan technique

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.

Les contraintes généralement identifiées sont :

- Difficulté rencontrées par les bénéficiaires dans la détermination de la rentabilité des opérations de stockage
- Méconnaissance des modalités de fonctionnement de GCV
- Taux d'intérêt considéré trop élevés
- Pertes sur stocks
- Local de stockage non disponible ou non approprié
- Fraudes

### **Leçons tirées**

Des leçons peuvent être tirées des expériences acquises dans les mises en œuvre des différents projets :

*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.

Or, 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.

#### *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.

#### *Cas de l'AROPA*

La gestion de la production du maïs basée sur sa répartition en 3 catégories<sup>1</sup> préconisée par l'ONG FAFIFI contribue à sécuriser les exploitations paysannes au cas où l'achat dudit produit par le CAM tarde à se concrétiser.

#### *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.

---

<sup>1</sup> La première catégorie qui est constitué 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.



## Meilleures pratiques

Certains auteurs<sup>2</sup> 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.

Ces pratiques peuvent aisément être adaptées au contexte malgache.

## Meilleures pratiques

Certains auteurs<sup>3</sup> 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 :

---

<sup>2</sup> 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.

<sup>3</sup> 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.

- 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.

### 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).

### PROPOSITION D'AMELIORATION DU SYSTEME

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.

Cette proposition est motivée par 4 conditions à satisfaire dont :

**A** : Disponibilité, accessibilité et réponse des produits aux exigences du marché ;

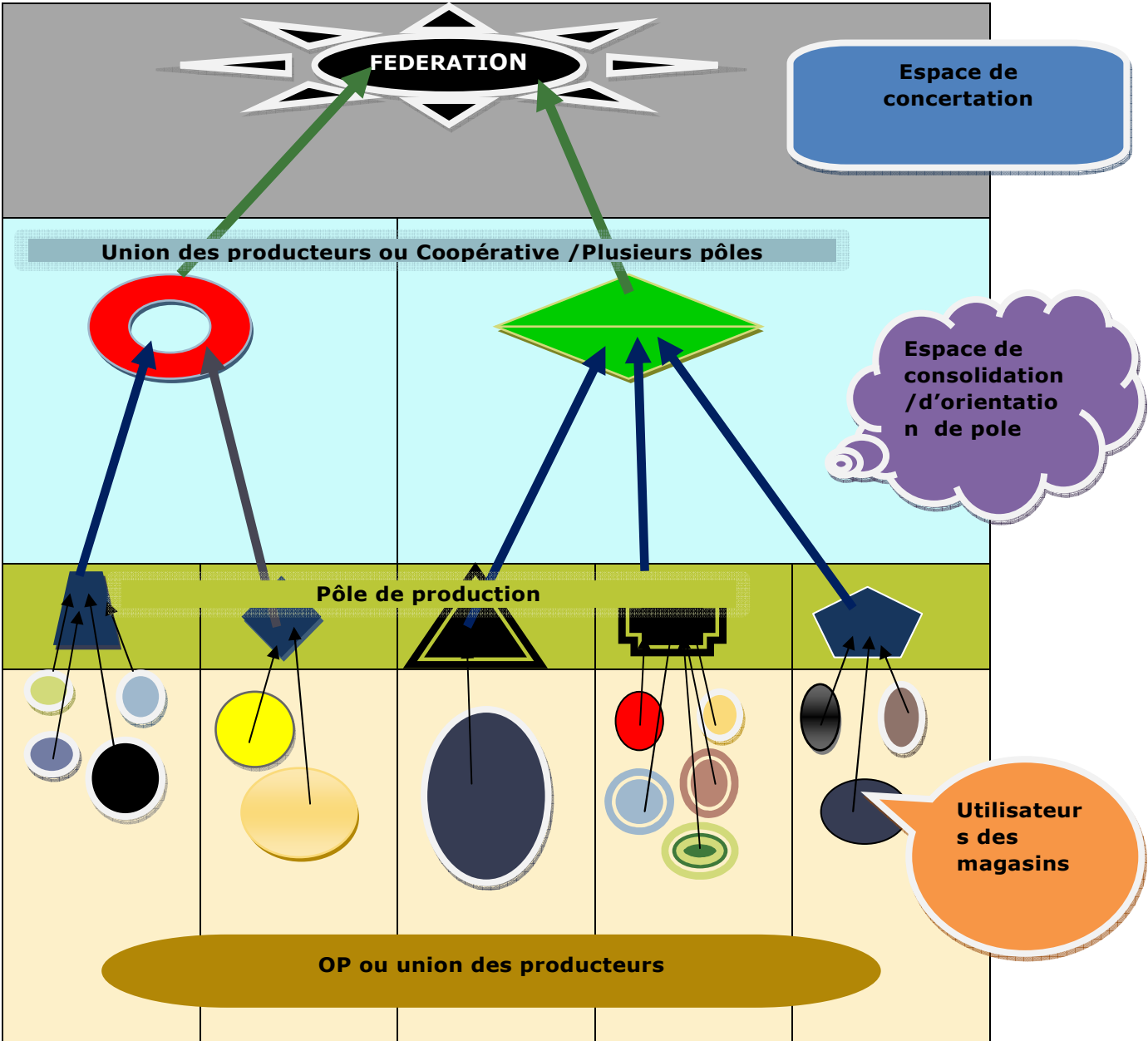
**B** : Adéquation avec les besoins du contexte et opérationnalité permanente des infrastructures de stockage ;

**C** : Accès au crédit adapté aux besoins de toutes les catégories de producteurs,

**D** : Développement de l'entrepreneuriat et des partenariats commerciaux.

# Organisation du système proposé

Figure 26: Schéma d'organisation du système proposé



## PLAN D'AMELIORATION DU SYSTEME

### 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** ».

### 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.