



[LOGO PROSPERER]

REPOBLIKAN'I MADAGASIKARA
Tanindrazana – Fahafahana – Fandrosoana

MINISTERE DE L'AGRICULTURE
DE L'ELEVAGE ET DE LA PECHE

SECRETARIAT GENERAL
DIRECTION GENERALE DE L'AGRICULTURE, DE L'ELEVAGE ET DE LA PECHE

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

ETUDE DE CAS PROGRAMME PAYS MADAGASCAR

Direction: Benoît Thierry, Chargé de Programme FIDA
Rédaction:

Anne-Sixtine VIALLE-GUERIN – Institut Supérieur Technique d'Outre Mer
Août 2008

Opportunités économiques de la filière pêche & pisciculture sur l'Itasy

Introduction

Il existe sur Madagascar une multitude d'activités liées à la filière *Pêche & Pisciculture*; en effet, si celle-ci concerne la pêche maritime (traditionnelle et industrielle) et continentale, elle touche par ailleurs la pisciculture (en étangs ou en cages), la rizipisciculture, l'aquaculture, etc... Le nombre d'acteurs à la base de cette filière est donc, par sa diversité, relativement élevé. Cependant, le circuit de la filière reste très simplifié en raison de la périssabilité des produits et de la non-adéquation des matériels de transport et stockage. Si la filière a donc une base relativement étendue, sa hauteur ne s'en trouve pas pour autant agrandie. Cela signifie deux choses: d'une part, la valeur créée par la filière n'est pas majoritairement redistribuée sur les acteurs intermédiaires puisqu'une certaine part des productions est vendue directement sur les marchés locaux par les pêcheurs et, d'autre part, la création de richesses pourrait être d'autant plus importante si l'on inclut de nouveaux acteurs, notamment dans la commercialisation des productions sur des réseaux territoriaux plus étendus, mais aussi en vue d'exportation. Il est également intéressant de remarquer que les poissons d'eau douce (élevés dans la région d'Itasy) sont fortement appréciés par les consommateurs, prêts à payer le double du prix qu'ils accordent aux produits issus de la pêche maritime.

Sur la région d'Itasy, les potentialités naturelles sont nombreuses, notamment en terme de pêche continentale, puisque l'on a recensé une soixantaine de localisations présentant des ressources en eaux poissonneuses. Le lac Itasy, d'une superficie de 3500 ha, est la principale ressource; mais les plans d'eau voisins, issus de la morphologie volcanique de la région, représentent une superficie globale de 700 ha¹.

Les principales activités rencontrées sont la pêche continentale et dans une moindre mesure la pisciculture en étangs et en cages ainsi que la rizipisciculture. En effet, les autres productions nécessitent la présence d'eau salée et se retrouvent donc sur le littoral malgache.

Bien que le potentiel de production ne soit que faiblement exploité (selon la Politique Générale de l'Etat, le volume de production annuelle n'atteint que le 1/8 de la demande régionale et voisine), la filière se trouve confrontée à une surexploitation néfaste pour le maintien des espèces halieutiques (non-respect de la période des pêches) ainsi qu'à un envasement des lacs dû à une forte érosion des tanety, mis en culture pour les activités agricoles.

Par les propriétés nutritionnelles des ressources halieutiques, la filière bénéficie d'un appui institutionnel, notamment par le Ministère de la Santé qui vise une diversification du régime alimentaire par une consommation accrue des produits de la pêche. En effet, sur la situation nationale, la malnutrition touche encore 42% des enfants de moins de 5 ans et l'insécurité alimentaire 65% des ménages en 2004². Cependant, vu les prix de vente du poisson, la population ne peut y avoir accès en totalité et de façon continue. En effet, si le quintile le plus riche consomme 44,4% des ressources totales, le quintile le plus pauvre ne dispose que de 7,3% de la consommation totale, bien que la répartition de celle-ci tende depuis 2002 vers un rééquilibrage. S'il est donc important de favoriser le revenu des acteurs de la filière *Pêche & Pisciculture*, il n'en reste pas moins tout aussi primordial de permettre un meilleur accès de la population aux ressources halieutiques. L'exportation pourrait permettre une augmentation des revenus auprès des pêcheurs, sans porter préjudice au pouvoir d'achat des consommateurs locaux. Cependant, l'offre actuelle

1 Source: *Plan stratégique de développement de la filière Pêche & Pisciculture, région Itasy*. Plateforme VMST. Juillet 2008.

2 La proportion des ménages touchés par l'insécurité alimentaire étant de 59% en 1993 et de 65% en 2001. Source: In « *Mortalités infantile et juvénile à Madagascar* ». Draft MSPF/INSPC/UNICEF. 2007.

étant insuffisante, il paraît important de consacrer les efforts de développement de la filière à la satisfaction de la demande nationale, avant de s'engager dans un processus approfondi de commercialisation extra-nationale, d'autant plus que les importations de ressources halieutiques sont négligeables, comparées aux autres pays de la région. De plus, l'augmentation des volumes de production peut faciliter l'accès aux consommateurs locaux, notamment urbains, et à terme impacter les prix de vente à la faveur de ceux-ci, sans faire nécessairement chuter les prix auprès des éleveurs/pêcheurs, à partir du moment où l'on peut travailler sur la variable « coût du transport », ou réduire le nombre de maillons intermédiaires.

PROSPERER a décidé d'appuyer la filière pour lui permettre de relancer son dynamisme, et ce dans deux des cinq régions d'intervention (Itasy et Sofia). Par ailleurs, la filière a été priorisée dans la région d'Itasy en raison de l'importance du nombre d'acteurs touchés et de l'impact qu'elle peut générer sur la population. Un rapide diagnostic socio-territorial élaboré en collaboration avec les maires des différentes communes ainsi que les acteurs de la filière et a permis de procéder à une première identification de quatre communes à positionnement stratégique et à forte concentration sur des secteurs spécifiques. Ainsi, la commune de Manazary dispose d'une grande communauté de pêcheurs; celle d'Ampefy de pisciculteurs en cages; celle de Miarinarivo II de pisciculteurs en étangs. Quant à la commune d'Analavory, elle regroupe toute la partie aval de la filière, concernant notamment la commercialisation des produits, de par sa position sur la RN1, pont routier entre la commune et la capitale, mais aussi les régions voisines. Deux autres communes, dans le district d'Arivonimamo, considérées comme des cas isolés, sont en cours d'étude. La commune d'Antenimbe regrouperait également une communauté importante de pêcheurs, et celle d'Imerintsiatosika compte un projet de réhabilitation d'un bassin piscicole sur le centre de formation de Faharetana (commune rurale de Morarano) par l'association MPAMAFY (département Développement de la FMBM). L'étude de ces deux communes demande une vérification de leurs activités sur le terrain, en cours de réalisation. Mais, de toute évidence, la filière profite d'un appui, aussi bien de la part des ONG que des institutions publiques, puisque celle-ci a été définie comme prioritaire dans le Plan Régional de Développement de la Région Itasy.

La présente étude vise à mettre en relief, à partir de son positionnement économique, les forces et faiblesses de la filière *Pêche & Pisciculture*, ainsi que ses opportunités et menaces (analyses SWOT). A partir de quoi des pistes de champs d'actions pourront être élaborées afin de participer à l'implantation de PROSPERER dans la région et pour la filière.

1. Une filière à fort potentiel

1.1. Place de la filière dans l'économie nationale

Au préalable, il est important de noter qu'il existe 3 types d'aquaculture, adoptant des stratégies différentes, qu'il s'agisse évidemment des techniques de production, mais également des débouchés quant à leur commercialisation. Ainsi, on distingue:

- *L'aquaculture en eau douce*, concernant la pisciculture en cages ou en étangs et la rizipisciculture. Les principaux sites de production³ concernent les lacs d'Alaotra, Kinkony, Ihotry et Itasy sur une superficie totale de 491 km². Les productions se concentrent véritablement sur le marché national et ne sont que peu, voire pas du tout, concernées par les exportations. On peut noter qu'en raison de la diminution des ressources de pêche,

³ Source: *Les principaux lacs continentaux de Madagascar*. Available on <http://www.madatours.com/biodiversite/ba2.htm>

l'aquaculture dispose d'un potentiel de développement important, bien que son apparition reste timide, et qu'elle ne concerne actuellement que les Hauts-Plateaux de Madagascar;

- *L'aquaculture en eau marine*, dominée par la crevetticulture principalement dans le Nord-Ouest. Ce secteur se destine essentiellement à l'exportation, puisque sur les 7000 tonnes pêchées en 2003, plus de 70% ont été exportés, principalement vers le Japon, la France, et dans une moindre mesure les Etats-Unis⁴. Très demandeuse en intrants, la crevetticulture crée une importante valeur ajoutée mais concentre son travail sur une main-d'oeuvre relativement minime et n'est donc, par ce biais, pas créateur d'emplois;
- *L'algoculture* (spiruline et holothurie), pratiquée dans le Nord-Est en collaboration avec la société privée IBIS Madagascar, mais également initiée sur le Sud-Ouest et notamment la province de Toliary, n'est encore qu'à un stade de production « expérimentale » et méritera probablement une attention plus importante dans un futur proche, en raison de la valeur ajoutée qu'elle peut générer.

La présente étude portera sur l'aquaculture en eau douce, puisque c'est celle qui touche en totalité la région Itasy, zone d'intervention. Historiquement, la pisciculture en eau douce a connu 4 principales phases de développement sur Madagascar: *(i)* une phase coloniale, dominée par l'introduction continue de nouvelles espèces; *(ii)* une phase de recherche de solutions adéquates pour le développement économique rapide du pays, en tenant compte de la compétition qui existait entre les projets de grands défrichements pour l'accès à la terre et la construction d'étangs piscicoles; *(iii)* une phase de grands projets piscicoles, intervenue lors des trois dernières décennies, en corrélation avec le désengagement de l'Etat du secteur piscicole et *(iv)* une phase, encore actuelle, de promotion de l'aquaculture commerciale tournée vers le marché et basée sur le développement de nouvelles technologies⁵.

S'il existe 3 structures d'appui pour la filière Pêche & Pisciculture, une seule se concentre exclusivement sur la pisciculture en eau douce, la FOFIFA⁶. Etant la plus reconnue sur le secteur d'activités, elle a pu aider à la mise en place d'un plan directeur pour la période 2004-07, avec comme prévision la réalisation des actions suivantes:

- Gestion des principaux plans d'eaux douces, avec l'engagement des communautés de base;
- Intégration des mesures pour la préservation de l'environnement et de l'équilibre écologique;
- Renforcement du suivi et du contrôle du fonctionnement du secteur;
- Elaboration des plans d'aménagement des plans d'eau les plus importants;
- Meilleure connaissance du potentiel dulçaquicole des zones enclavées et difficiles d'accès;
- Coordination avec les départements concernés par les programmes du DSRP pour en faire bénéficier les zones à forte densité de pêcheurs traditionnels.

On remarque que la plupart des actions prévues n'ont été réalisées qu'en partie, puisque les problèmes évoqués ultérieurement sont récurrents. Cependant, il faut reconnaître que des démarches ont été entamées et nécessiteraient, pour une meilleure concrétisation, une véritable sensibilisation auprès des pêcheurs/pisciculteurs, point qui reste sensible et perdure. L'exemple le plus criant est

4 On constate ces dernières années un % d'exportations relativement stable, oscillant entre 70 et 75%.

5 Source: Aperçu général du secteur national d'aquaculture, Madagascar. MAEP. Available on http://www.fao.org/fishery/countrysector/naso_madagascar/fr

6 La CDCC s'orientant sur l'aquaculture à la fois continentale et marine, l'IHSM axant ses thèmes de recherches sur l'algoculture.

l'interdiction de la pratique lors de la période de fermeture des pêches, de la mi-octobre à la mi-décembre. La surexploitation des ressources halieutiques a entraîné en 1999 une fermeture totale des pêches maritimes, bien que des préconisations aient été dispensées auparavant, dans un souci de pérennisation des ressources et d'équilibre écologique⁷. Cet exemple pourrait très bien s'appliquer à la pêche continentale et mériterait probablement une meilleure attention.

1.1.1. Interactions avec le marché extérieur: situation des importations et exportations

Les deux tendances que l'on peut remarquer vis-à-vis des interactions entre Madagascar et le marché extérieur concernent d'une part un volume d'importations relativement faible, comparé au reste de la région de l'Océan Indien et du continent Africain, et d'autre part une exportation quasi-monopolisée de la crevetticulture vers l'Union Européenne et le Japon.

Sur le plan international, les pays d'Afrique ont une production halieutique équivalente à 5,4% de la production mondiale. La part de Madagascar dans cette proportion est de 1,5%. Mais la valeur dégagée de cette production atteint 2,2% , ce qui place l'île au second rang de la région de l'Afrique de l'Est et Australe, derrière le Mozambique⁸. Mais si les pays de la région importent en moyenne deux fois plus de produits qu'ils n'en exportent, Madagascar n'importe quant à lui qu'une infime partie de productions halieutiques. On peut à ce stade émettre une hypothèse: soit l'île est autosuffisante, soit la demande n'est pas satisfaite et pourrait entraîner une importante spéculation. Mais dans les deux cas, on peut déjà constater un problème relatif à la distribution des productions. Les importations ne sont pas négatives en elles-mêmes; elles permettent un panel plus large de choix auprès des consommateurs, et donc enrichir la gamme de produits proposés. Mais *a contrario*, elles risquent également de provoquer une distorsion au niveau du marché, avec un prix qui pourrait s'avérer hautement compétitif, notamment par rapport aux productions du Sud-Est asiatique.

Les exportations concernent quant à elles principalement la crevetticulture, et de manière générale les produits de la mer. Avec des recettes d'environ 160 millions US\$/an, ceux-ci ont représenté au cours de l'année 2000 environ 11% du total des recettes d'exportation, avec la répartition suivante⁹:

- > 73% de crevettes
- > 15,7% de thon en boîte
- > 5,5% de poissons à ailerons
- > 1,8% de langoustes
- > 1% de pieuvres
- > 3% autres.

La crevetticulture s'oriente principalement vers l'Union Européenne, à hauteur d'environ 70% du volume des exportations, et à environ 30% vers le Japon. Une infime partie se destine aux Etats-Unis, négligeable face aux deux principaux clients. Cependant, le secteur, bien que générateur d'une importante source de recettes en devises pour le pays (la crevetticulture génère 85% de la valeur

⁷ Source: *Revue du secteur agricole et de l'environnement*. Banque mondiale. 2003.

⁸ Source: <http://www.fao.org/docrep/field/003/AB836F/AB836F01.htm>

⁹ Source: *Accès aux ressources halieutiques et place de la pêche dans l'économie nationale*. Available on <http://www.ilo.cornell.edu/images/th3.5.pdf>

totale des exportations en 2006)¹⁰, ne bénéficie pas encore d'une véritable reconnaissance auprès des clients. En effet, les chaînes de distribution présentent les produits sous l'appellation « Crevettes de Madagascar », sans information complémentaire sur les lieux de production ou les fermes aquacoles mêmes. D'autre part, celui-ci se trouve confronté à une importante concurrence vis-à-vis du Brésil, de l'Argentine, de l'Indonésie, de la Malaisie et de la Chine, et subit également la surexploitation des ressources, ce qui a entraîné la mise en place de mesures réglementaires très fixes, notamment sur la baie d'Ambaro, dans la province de Nosy Be¹¹.

1.1.2. Une dichotomie entre le littoral et les Hauts-Plateaux?

Ainsi, si la crevetticulture tient une place primordiale dans l'exportation des produits de la mer, et donc impacte sensiblement le PIB, la création d'emplois qu'elle peut générer reste très faible, et n'a donc que très peu d'effet sur la réduction de la pauvreté en elle-même¹². Par contre, la pêche traditionnelle peut avoir un impact beaucoup plus net, puisqu'elle concerne 20% des systèmes de production et s'applique aussi bien sur le littoral que sur les plans d'eau continentaux. Néanmoins, si la pêche maritime touche les $\frac{3}{4}$ de la production annuelle, la place accordée à la pêche continentale est beaucoup plus faible. Ainsi, en 2007, 2500 tonnes de poissons d'eau douce ont été vendues sur le marché national, pour une valeur totale estimée à 3,5 millions €¹³. Ce constat permet d'augmenter la valeur des ventes puisque les produits restent prisés, tant par les consommateurs nationaux que la fine gastronomie, mais l'offre inférieure à la demande. Cependant, ce déséquilibre pourrait s'avérer désavantageux à terme et orienter la demande vers des produits de substitution.

Par ailleurs, d'après la carte sur l'importance du secteur de la pêche à Madagascar, on remarque que ce sont surtout les zones littorales qui ont la plus forte dépendance vis-à-vis du secteur, notamment les provinces de Mahajanga, Morondava et Toliary. On peut donc supposer une stratégie des acteurs différente selon les zones de production. En effet, en ce qui concerne la filière Pêche & Pisciculture sur les Hauts-Plateaux, l'activité principale est presque toujours couplée à des activités secondaires d'élevage et/ou d'agriculture¹⁴. En revanche, l'activité sur le littoral, notamment en raison de la présence des ressources en grande quantité ainsi que de nombreux « concurrents », nécessite un temps à consacrer beaucoup plus important et donc un temps réservé aux activités secondaires beaucoup plus restreint¹⁵.

1.2. Place de la filière dans l'économie régionale

La province d'Antananarivo, regroupant les régions d'Analamanga, Vakinankaratra, Bongolava et Itasy, compte le plus grand nombre d'étangs et plans d'eaux sur Madagascar, pour une répartition de 58% des plans d'eaux douces. Cependant, la région Itasy n'occupe qu'une faible part des volumes de productions escomptés, comme l'indiquent les prévisions des projets du PSDR

10 Source: *Le secteur halieutique à Madagascar*. Available on www.ubifrance.fr

11 Source: *Pêche crevettière: Cohabitation difficile entre pêcheur industriel et pêcheur traditionnel*. In « Revue de l'Océan Indien ». Mars 2008.

12 En partant de l'hypothèse que la promotion d'emplois permet la réduction de celle-ci.

Source: Revue du secteur agricole et de l'environnement. Banque mondiale 2003. In « Accès aux ressources halieutiques et place de la pêche dans l'économie nationale ».

13 Source: *Le secteur halieutique à Madagascar*. Available on www.ubifrance.fr

14 D'après la perception de la filière par les acteurs rencontrés dans la région Itasy. Source informelle.

15 En 2006, sur les 70900 exploitations concernées par la pêche traditionnelle, 32700 la considéraient comme activité principale, majoritairement dans les provinces de Toliary et Mahajanga.

Source: *Le secteur halieutique à Madagascar*. Available on www.ubifrance.fr

implantés dans la province. Ainsi, Itasy n'a espéré un tonnage de production que de 173 tonnes pour l'année 2007, ce qui représente environ 20% des volumes attendus sur la province. Cependant, cette région compte également 20% de l'ensemble des pêcheurs en eau douce de Madagascar, ce qui lui confère une place importante au sein de la filière¹⁶.

La région compte 62 lacs et étangs, dont la répartition spatiale s'effectue comme suit¹⁷:

- 47 lacs et étangs dans le district de Miarynarivo, dont le plus grand est le lac Itasy, avec une superficie de 3500 ha, soit une superficie totale avoisinant les 4000 ha;
- 11 lacs et étangs dans le district de Soavinandriana, dont le plus grand est le lac Piliara avec une superficie de 30 ha, soit une superficie totale d'environ 140 ha;
- 4 lacs et étangs dans le district d'Arivonimamo, pour une superficie globale de 6 ha.

Ainsi, on estime le nombre d'acteurs de la filière dans l'Itasy à 3218, avec 2600 pêcheurs, 12 Producteurs Privés d'Alevins (PPA), 250 pisciculteurs, 350 rizipisciculteurs et 6 pisciculteurs en cages dont l'activité est à ce jour fonctionnelle¹⁸.

On peut également constater l'importance de la filière à travers l'implantation de programmes de développement, et ce depuis une vingtaine d'années. Le dernier remontant en date concerne l'introduction de l'aquaculture dans le lac Itasy, projet de la FAO démarré en 1988 et achevé en 1993¹⁹. A l'époque, on recensait déjà un peu moins de 1000 pêcheurs et déjà, une surexploitation des ressources. La période de fermeture des pêches a été instituée en 1983 et se concentrait alors sur les mois de novembre et décembre. Une constatation d'importance avait déjà été relevée: les paysans avaient une certaine maîtrise technique de leurs activités agricoles et piscicoles courantes; les pêcheurs étaient quant à eux assez indépendants en matière de matériel et à même de tisser des filets de bonne qualité.

Des études techniques approfondies ont été réalisées afin d'étudier les potentielles implantations de pisciculture en cages/enclos, en tenant compte des périodes de croissance et de ventes optimales. Ainsi, les deux contraintes empiriques soulevaient concernaient d'une part la période de saison froide, facilement palliée au niveau de l'élevage (alimentation restreinte des poissons) mais impactant directement l'ammortissement des infrastructures (sur 8 mois et non plus sur 12), et d'autre part le marnage annuel des eaux, entraînant des variations du niveau de l'eau d'environ 1,5m, parfois 2 pour les années exceptionnelles.

On relevait également la présence de 2 stations d'alevinage, sur Miarynarivo et Kianjasoa. Cependant, la station de Miarynarivo appartenait à un privé, aujourd'hui en retraite²⁰. Quant à la station d'alevinage de Kianjasoa, elle appartient à un centre de recherche, toujours fonctionnel mais surtout à vocation d'amélioration des productions.

Quant à l'alimentation du poisson, il était prévu de coupler la fabrication de provende avec l'installation d'un point de préparation des aliments pour le bétail à Ampefy, projet qui n'a malheureusement pas abouti. On peut cependant noter que celle-ci peut se faire à l'échelle

16 Source: Plan stratégique de développement de la filière Pêche & Pisciculture, région Itasy. Plateforme VMST. Juillet 2008.

17 Source: Liste des lacs recensés dans la région de l'Itasy. SRPRH. 2008. & RAKOTOAMBININA. 1989. In « Etude de performance zootechnique du tilapia *Oreochromis niloticus* mâle élevé en cages au lac Ilembo (Itasy) en vue d'une rentabilisation d'élevage ». RAMANAMIHAJA H. Ranto. Octobre 2007.

18 Source: Plan stratégique de développement de la filière Pêche & Pisciculture, région Itasy. Plateforme VMST. Juillet 2008.

19 Projet MAG/85/005 « Développement agricole intégré de la région du lac Itasy ».

20 D'après entretien auprès du maire de la Commune Urbaine Miarynarivo I. Septembre 2008.

individuelle, nécessitant des ingrédients dont l'accès est relativement aisé, si les déplacements sur Antananarivo ne sont pas considérés comme contraignants²¹. D'autre part, selon le Schéma Régional d'Aménagement du Territoire (SRAT), il existe quelques provenderies locales, dont les quantités de production ne sont pas très élevées mais relativement éparées. Elles ne suffisent pas à satisfaire la totalité des besoins mais méritent d'être mises en avant pour engager un processus de développement élargi.

La filière *Pêche & Pisciculture* n'occupe qu'environ 2,25% des actifs de la région Itasy. Mais si l'on ne prend en compte que les districts de Soavinandriana et Miarinarivo, puisque c'est là que se concentre la production, le pourcentage d'actifs revient à 4%. De même, si l'on ne tient compte que du district de Miarinarivo, puisque c'est lui qui détient la majorité des points d'exploitation, le pourcentage d'actifs atteint 6,7%²². Cependant, il faut reconnaître que cette filière n'emploie pas un grand nombre d'actifs de la région, d'autant plus que la principale partie des productions se destine sur le marché extra-régional et donc est collectée majoritairement par des acteurs allochtones.

Néanmoins, d'après le suivi mensuel du SRPRH²³, les paysans s'intéressent de plus en plus à la pisciculture, puisque sur les 30 sessions de sensibilisations annuelles prévues, 25 ont déjà été réalisées, et les 3 dernières, effectuées au courant du mois de septembre 2008, ont vu un taux de participation plus important²⁴. Ainsi, un cahier des charges pour la (rizi)pisciculture est en cours d'élaboration.

2. Analyses SWOT de la filière

2.1. Un environnement physique favorable mais soumis à des contraintes anthropiques

2.1.1. De nombreuses ressources en eaux poissonneuses mais appauvries

En plus du lac Itasy, d'une superficie de 3500 ha, la région compte une soixantaine de points d'eau, pour une superficie d'exploitation potentielle de 700 ha. Les ressources en eaux poissonneuses sont donc fortement présentes et ont permis de développer l'activité de pêche continentale, notamment sur les districts de Miarinarivo et Soavinandriana. La pisciculture se pratique quant à elle sur des surfaces beaucoup plus restreintes (marais, petits points d'eau, etc...). Cependant, dans un souci d'augmentation des volumes de production, l'extension des superficies d'élevage paraît improbable puisque soumise à un environnement *a priori* stable. Au contraire, les activités anthropiques, notamment l'agriculture pratiquée sur les tanety, affectent considérablement l'étendue des lacs. En effet, l'érosion entraînée par une maîtrise plus ou moins partielle de la fertilité des sols aboutit à l'envasement des lacs, réduisant ainsi leurs superficies. Par contre, la productivité des pisciculteurs pourrait permettre de pallier les problèmes rencontrés vis-à-vis des quantités.

On peut, par ailleurs, mettre en relation la fertilité des bas-fonds avec une pratique qui tend à se répandre, la rizipisciculture. Ceux-ci, généralement réservés à la riziculture, peuvent être complétés

21 D'autant plus si les activités sont couplées à d'autres activités d'élevage, notamment des porcins. D'après entretien auprès de M. SANDRO Joe, pisciculteur à Ampefy.

22 D'après les données du PRD Itasy 2006 sur la population et le % d'actifs.

23 Suivi du mois de septembre 2008. SRPRH.

24 Source: Entretien auprès de M. RAZAFINDRAKOTO Juvence, Chef de service du SRPRH. 26 Septembre 2008.

par la pisciculture. Cependant, on a remarqué d'une part que les superficies réservées à la pratique de la rizipisciculture restent relativement faibles puisqu'elles ne concernent que 47 ha de bas-fonds, et d'autre part que les calendriers de production se chevauchent, bien souvent au détriment de la production halieutique, le riz restant l'activité principale des exploitants. En effet, les poissons arrivent généralement à maturité alors que la période de plantation du riz a déjà commencé, ce qui contraint les producteurs à vendre leurs productions plus rapidement pour pouvoir se consacrer exclusivement à la riziculture. Le poisson étant vendu au kg, les poids optimaux ne sont pas encore atteints et les recettes liées à la pisciculture s'en trouvent amoindries. Cependant, cette stratégie permet de diversifier les sources de revenus et mériterait sans doute une meilleure communication, notamment au sein des riziculteurs, ou bien des pisciculteurs bénéficiant de superficies de bas-fonds aménageables.

La pisciculture en étangs concerne pour sa part 7,5 ha pour l'élevage d'alevins et 25 ha pour leur grossissement. Le principal problème que rencontrent ces acteurs concernent le trop peu fréquent renouvellement des géniteurs, entraînant dès lors leur dégénérescence. L'impact est direct sur les volumes de productions puisque ceux-ci atteignent, pour l'année 2006, 60 tonnes, pour une production potentielle estimée à 500 tonnes²⁵.

2.1.2. Un savoir-faire innovant mais dépendant d'une bonne maîtrise des ressources

Bien que son apparition reste encore timide, la pisciculture en cages tient un avenir prometteur, sous réserve de s'assurer d'une bonne productivité; celle-ci passera sans doute par une sensibilisation adéquate sur les techniques de production. Il existe aujourd'hui sur la région 10 groupements et 6 individuels pratiquant la pisciculture en cages, mais seules 6 des 16 fermes piscicoles sont fonctionnelles²⁶. La production pour l'année 2006 est estimée à 5 tonnes, soit l'équivalent de 10 cages à pleine productivité, alors que les potentialités peuvent atteindre jusqu'à 3700 tonnes (soit 6880 cages à pleine productivité)! De plus, cette technique de production permet de s'affranchir de certaines contraintes, notamment les vols, fréquents sur la filière. En effet, dans d'autres pays producteurs, notamment en Asie du Sud-Est, où la pisciculture en cages est désormais inscrite dans les techniques de production, il n'est pas rare de voir les cages cadenassées dans une optique de bonne gestion des ressources. Cependant, cette activité comme les autres sont conditionnées par la présence de la ressource aquifère. Or, on constate sur la région la destruction des réseaux hydrographiques, que l'on peut imputer aux activités humaines, telles que l'agriculture mais aussi l'exploitation des matières premières, qui impactent directement la structuration édaphique et causent des affaissements. A terme, le cycle de l'eau s'en trouvera indéniablement perturbé et, en conséquence, la production halieutique.

On peut parallèlement mettre en relief les menaces qui pèsent sur la pêche continentale. En effet, cette dernière se trouve confrontée à une gestion déficiente de ses ressources, notamment en raison du non-respect des périodes d'ouverture et de fermeture des pêches. Le renouvellement des espèces se trouvant en danger, on a déjà pu constater la disparition de certaines d'entre elles, notamment Fibata (*Ophiocephalus striatus*), aujourd'hui protégée par les VOI (*Vodron'Olona Ifotony*), communautés de base. D'autre part, l'attrait touristique développé autour du lac Itasy pourrait

25 Ces données ne concernent que les acteurs formels de la filière. Poids moyen d'un poisson: 350 g. Taux de perte théorique des alevins de l'ordre de 20% (malformations, létalité, agressions extérieures, etc...). La quantité de production d'alevins atteignait 1 800 000 unités pour la campagne 2006 (source: VMST)

Source: Plan stratégique de développement de la filière Pêche & Pisciculture, région Itasy. Plateforme VMST. Juillet 2008.

26 Les données ne précisent pas s'il s'agit des 6 fermes individuelles ou non.

permettre, dans une certaine mesure, d'appuyer les actions de protections faunistique et floristique tout en relançant la commercialisation de poissons par le biais des infrastructures hôtelières, aujourd'hui peu nombreuses au regard de la demande.

2.2. Un secteur économique en croissance

2.2.1. Un marché à explorer pour satisfaire la demande.

L'Itasy regroupe 20% de l'ensemble des éleveurs piscicoles de Madagascar, ce qui lui confère une grande force sur le secteur économique. Riche de ses ressources, la valeur ajoutée potentielle qu'elle peut dégager fait de la filière *Pêche & Pisciculture* un secteur à ne pas négliger. De plus, le pouvoir qu'elle peut dégager à l'échelon national a la capacité d'insuffler le redynamisme dont elle a besoin à l'heure actuelle pour sa relance. D'autant plus que, face à une demande nationale insatisfaite et de sérieuses ressources à l'exportation, la filière apporte par ailleurs une source de revenus complémentaires conséquente pour ses acteurs.

En effet, si la production nationale de produits halieutiques d'eau douce atteint 2500 tonnes en 2007, la répartition sur la région Itasy s'effectue comme suit: sur 650 tonnes produites, la totalité est destinée à la consommation nationale, qu'il s'agisse des marchés locaux, d'Antananarivo ou de Bongolava, et aucune commercialisation extra-nationale n'est effectuée. Généralisé à l'échelle nationale, la part des ressources halieutiques continentales destinée à l'exportation est négligeable, voire inexistante. On peut par ailleurs conjecturer une demande croissante à partir du moment où le niveau de vie connaîtra une tendance similaire et également si l'on mise sur le développement des infrastructures touristiques de luxe. En effet, sur la capitale par exemple, les grands hôtels sont très demandeurs de poissons d'eau douce, destinés principalement à une clientèle de luxe. On retrouve par exemple une forte demande sur Le Colbert, l'Hôtel de Louvre, le Carlton, etc... pour ne citer que les hôtels d'Antananarivo. Cette demande émanant de clients fortunés permet donc d'apporter aux éleveurs une source de revenus complémentaire conséquente, sous réserve de fournir un produit de qualité et dans les meilleurs délais.

Cependant, si la filière est dotée d'un fort potentiel, elle se retrouve néanmoins confrontée à des faiblesses handicapantes, notamment l'importance de l'investissement initial dans l'acquisition de matériels performants pour les producteurs, tant d'alevins que les grossisseurs. A cela, la plateforme VMST a dénoté une faible compétence et performance dans l'utilisation du matériel de pêche, qui se traduit par des quantités pêchées relativement faibles. Cette faiblesse de productivité doit également être couplée avec la difficulté d'accès aux points de vente, puisque les principaux matériels de transport utilisés par les pêcheurs dans les transports des marchandises des points d'eau aux collecteurs sont les bicyclettes; dans les périodes de collecte les plus optimales, c'est-à-dire sur les mois de janvier et février, les plus grosses quantités transportées sont comprises entre 10 et 15 kg, et les collecteurs n'ont un approvisionnement global qui dépasse rarement les 50 kg/jour²⁷.

On peut également ajouter la difficulté d'accès aux financements, considérée comme l'un des principaux facteurs limitants évoqués par les acteurs de la filière pour le développement de leurs activités. En fait, il semble que, d'une part, les risques encourus par l'activité ne soient pas pris en charge dans les contrats d'assurances contractés par les banques ou institutions de microfinance (IMF), et d'autre part que les produits financiers proposés ne soient pas les plus adaptés aux réels besoins des pêcheurs/pisciculteurs. Le taux d'intérêt imposé par les institutions financières n'est pas toujours perçu de la même façon, selon l'état de prospérité de la MER créditée. S'il est souvent

²⁷ Source: Rapport de mission de M. MANDRANO Julien, Cadre Spécialité Filières, EPR Itasy. 15 septembre 2008.

revendiqué comme trop élevé, et freinant donc toute tentative d'investissement pour le développement de la MER, il peut être, *a contrario*, considéré comme supportable si les démarches d'intégration de la MER dans un circuit de commercialisation ont déjà été entamées.

2.2.2. ... Mais une absence de longs circuits de distribution

Sur le plan économique, la filière *Pêche & Pisciculture* rencontre donc de grandes forces mais également des faiblesses qui conditionnent son développement et son intégration dans un processus de création de valeur ajoutée, notamment à l'échelle régionale. Par ailleurs, des opportunités intéressantes sont envisageables, spécialement si l'on tient compte du prix que la clientèle est prête à payer pour les poissons d'eau douce, comparativement aux poissons d'eau salée. Le différentiel de prix pouvant atteindre un facteur 2 et la demande étrangère étant croissante, la région bénéficie également de la proximité des marchés de la capitale ainsi que des régions voisines, notamment la région Bongolava. En effet, si 50% de sa production se destine à Antananarivo, et ultérieurement à la fois au marché extérieur mais aussi au marché de luxe (grands hôtels, restaurants), 15% atteint Bongolava. Si l'on exclut la production à destination de la capitale, la majorité de la production reste sur le territoire régional mais l'exportation extra-régionale est une opportunité à développer face à une demande qui reste à satisfaire. D'autre part, l'état de la RN1, route principale sur l'Itasy, est en très bon état et, bien que certaines communes sont encore fortement enclavées, le transport des collecteurs s'en trouve d'autant plus facilité.

Cependant, on a pu relater deux points comme fortement menaçants pour le développement de la filière Pêche & Pisciculture: *(i)* d'une part, des infrastructures de conditionnement et/ou de stockage inadaptées, voire inexistantes et *(ii)* d'autre part, sur un aspect plus technique, l'absence de provenderies dans les villages, qui rend ces derniers dépendants des approvisionnements extérieurs pour l'élevage optimal des ressources halieutiques.

Les infrastructures de conditionnement/stockage étant inadaptées au transport des poissons, les circuits de distribution s'en trouvent indéniablement raccourcis. De plus, les produits étant par nature périssables, l'impact sur la productivité est direct. D'autre part, il n'existe pas d'unités de transformation des poissons, ce qui permettrait de développer la gamme de produits à proposer tout en s'assurant d'une conservation adéquate. Les camions réfrigérés ne sont pas encore suffisamment développés et les pistes parfois difficilement praticables, notamment pendant la saison pluvieuse. Les infrastructures publiques, partie intégrante du programme PROSPERER, pourront donc être un axe stratégique de réflexion concernant la relance de la filière, aussi bien en terme d'infrastructures routières que d'infrastructures de transformation/conditionnement/stockage.

Enfin, l'absence de provenderies dans les villages est un facteur technique, mais influençant la commercialisation finale des produits. Elle conditionne effectivement la réponse aux besoins physiologiques des poissons lors de leurs différents stades de croissance, et la disponibilité de l'alimentation animale leur permet d'atteindre le poids optimal lorsqu'ils arrivent à maturité. Cependant, cette menace pourra être palliée par l'amélioration des infrastructures routières, facilitant ainsi l'accès et la disponibilité aux intrants, mais n'aura peut-être qu'un faible impact sur le prix d'achat.

2.3. Structuration de la filière

2.3.1. Présence de nombreux groupements non fonctionnels

La filière *Pêche & Pisciculture* ayant bénéficié d'appuis techniques, financiers et humains lors des précédents programmes de développement, elle a été paradoxalement victime de l'intérêt qu'elle pouvait susciter. En effet, les principaux critères de sélection pour les aides, notamment matérielles, concernaient la formation de groupements. Malheureusement, bien que l'idée initiale soit louable, il n'y a pas eu de système de suivi mis en place, et la plupart des associations se sont formées aussi vite qu'elles se sont disloquées, dans l'unique objectif de profiter du matériel mis à disposition. De plus, ce matériel a surtout été détourné au profit d'individus et non de collectifs, ce qui suscite aujourd'hui encore un certain mépris des pêcheurs/pisciculteurs vis-à-vis de l'idée même de groupement. Cependant, la filière se trouve également confrontée à un véritable problème de communication, à la fois en interne (relations intra-échelons) et en externe (relations inter-échelons, relations filière-environnement économique, etc...), et si l'idée de groupement ne forme pas l'adhésion des différents acteurs, la perspective d'une plateforme faitière peut s'avérer être une alternative intéressante, sous couvert d'une sensibilisation adéquate sur les différenciations existantes entre les deux types de structures.

Les différents acteurs rencontrés ont également évoqué un besoin de professionnalisation qui leur assurerait une meilleure reconnaissance, notamment à l'échelle régionale. En effet, face au morcellement des groupements ainsi qu'à leur crédibilité qui a fini par s'avérer relativement limitée, la filière a souffert de son manque de cohésion et de structuration. Aujourd'hui, de façon individuelle, les acteurs demandent à optimiser leurs compétences sur le plan commercial, et le meilleur moyen d'y parvenir semble passer par une professionnalisation accrue.

D'autre part, la non fonctionnalité des groupements a fait émerger des acteurs privés qui avaient le souci de développer leurs activités. Ces derniers, formalisés, sont néanmoins soumis à une pression concurrentielle exercée par les acteurs non formels. L'exemple le plus parlant pour la région d'Itasy est le cas des Producteurs Privés d'Alevins, les PPA. Au nombre initial de 1828, la qualité de leur élevage est reconnue mais son prix de vente, de l'ordre de 80 à 100 Ar l'alevin, est 4 à 5 fois plus cher que les éleveurs informels, vendant leurs productions à 20 Ar. Pour les grossisseurs, il semble plus stratégique de miser sur une qualité aléatoire, c'est-à-dire provenant des informels, que de s'assurer d'une qualité régulière, qui n'est aujourd'hui pas encore assez rémunératrice.

2.3.2. La plateforme VMST, en réponse à un « réel » besoin?

La plateforme VMST, *Vondron'ny MpiSehatra lalam-pihariana Trondro*, s'est mise en place dans l'esprit de structurer la filière et de renforcer et faciliter les liens professionnels entre les différents acteurs. Cependant, l'adoption de la celle-ci comme plateforme faitière de la part des acteurs de la filière *Pêche & Pisciculture* n'est pas évidente, notamment à cause de leur réticence sur tout ce qui peut toucher, de près ou de loin, à une forme de groupement. D'autre part, on peut également craindre la non adhésion de ces derniers au programme PROSPERER, si celui-ci n'est perçu que comme un projet similaire aux précédents, distributeur de matériel aux associations de pêcheurs. Il paraît donc essentiel d'associer étroitement la plateforme et le Programme dans un souci de réciprocité commune. En effet, le Programme pourra appuyer la plateforme dans ses démarches de structuration de la filière et d'accès aux informations commerciales, sans omettre les aspects de

28 Ils ne sont aujourd'hui plus que 12 PPA fonctionnels, les 6 autres ayant fait faillite (informations datant de septembre 2008).

formations (techniques, entrepreneuriales, managériales, etc...) et, inversement, la plateforme offrira une sensibilisation adéquate du Programme aux principaux bénéficiaires en soutenant ses actions, notamment concernant les enquêtes de recensement, la dispense de formations, la détermination des produits financiers à développer, etc...

On peut également mettre en avant les deux principales opportunités relatives à la structuration de la plateforme: d'une part, celle-ci a véritablement été considérée comme l'une des actions prioritaires dans le développement de la filière. Les plans d'actions actuellement élaborés vont tous dans ce sens, ce qui permet de considérer cette « prise de conscience » comme favorable à son redynamisme. Mais le président actuel de la VMST semble cumuler plusieurs fonctions associatives, et la plateforme ne semble pas faire partie de ses priorités actuelles. Il serait donc peut-être plus judicieux soit d'organiser une réélection du bureau et de placer à sa tête une personne qui pourrait se sentir d'autant plus impliquée, soit de conscientiser l'actuel président sur l'importance de la mission qui lui a été confiée. Mais les prises de contacts établies avec PROSPERER paraissent influencer dans ce sens.

D'autre part, les acteurs ayant participé à la réunion sur la relance de la filière *Pêche & Pisciculture* ont dit avoir apprécié le fait qu'un programme de développement s'intéresse enfin, non pas aux groupements, mais aux acteurs en tant qu'entités à part entière. Le Programme a donc marqué dans une certaine mesure sa spécificité et par là même, son empreinte. Il lui reste donc à concrétiser ses plans d'actions afin de concrétiser les aides qu'il peut véritablement apporter.

3. Proposition de plans d'actions

La réunion sur la redynamisation de la filière *Pêche & Pisciculture*, tenue le 20 août 2008 dans la commune d'Analavory (district d'Arivonimamo) en présence de la plateforme VMST, a permis de recenser les points cruciaux sur lesquels il faudra travailler pour relancer la filière, aussi bien en terme de production qu'en terme d'organisation. Ceux-ci concernent: *(i)* la confirmation/identification des acteurs; *(ii)* l'amélioration de la communication, interne et externe; *(iii)* la structuration, voire la réorganisation de la filière; *(iv)* l'adéquation entre le volume de production et la demande du marché et *(v)* la professionnalisation des acteurs. Ces objectifs correspondent au contenu du Programme; les parties suivantes permettront donc d'établir quelques pistes de plans d'actions à partir des cinq composantes de PROSPERER.

3.1. Identifier les MER/PER existantes

Si les premiers questionnaires réalisés pour la filière *Soie* dans la région Itasy essayaient de relever une liste exhaustive des informations relatives aux MER recensées, une seconde version plus synthétique a été élaborée afin de ne pas effrayer les MER/PER enquêtées. D'autre part, le traitement des données s'en trouvera facilité, en attendant la mise à disposition d'un logiciel de base de données spécifique au recensement des MER/PER impliquées dans les filières prioritaires.

Le questionnaire demande donc des informations relatives à l'activité principale; son année de démarrage; l'activité dans laquelle elle s'inscrit au sein de la filière; la main-d'oeuvre requise (familiale/salariale); si elle est considérée à temps plein ou saisonnière; si elle est suppléée à d'autres activités secondaires. Une faiblesse que l'on peut relever à ce niveau est la difficulté de prendre en compte l'agriculture ou l'élevage comme activité principale, et donc la stratégie des actifs, notamment dans la diversification des sources de revenus. Cependant, ce facteur sera laissé au jugement de l'enquêteur, apte à mieux appréhender le contexte dans lequel il se trouve.

Par ailleurs, le questionnaire fait état des destinations des productions, en ce qui concerne les

volumes vendus et ceux stockés, traduisant ainsi soit une difficulté d'écoulement, soit une volonté de spéculation de la part des promoteurs. Il permet également d'identifier les zones de vente, à l'échelle locale, interrégionale ou extra-nationale.

Enfin, un volet est consacré aux formations reçues par les entrepreneurs, ainsi qu'à celles dont ils auraient besoin, notamment en terme de technicité, de gestion, de techniques de commercialisation ou d'entreprenariat. Les demandes de formation s'inscrivent dans le cadre des problèmes rencontrés et des solutions à envisager. L'aspect financement ou accès au crédit mériterait probablement une plus grande attention, notamment dans la perspective d'utiliser les résultats de ce recensement pour l'établissement d'un profil individuel des MER/PER. On se trouve alors confronté à un dilemme: soit l'on décide d'établir un questionnaire exhaustif, au risque de ne pas recevoir toute l'attention des MER enquêtées au vu du nombre de pages à remplir, soit l'on procède à un premier recensement, qui nécessitera dès lors des entrevues ultérieures afin de compléter les profils des MER. On peut conjecturer que le temps consacré aux MER sera plus efficace s'il est réparti sur plusieurs entretiens, mais le budget alloué s'en retrouvera inexorablement augmenté.

Bien que l'activité de recensement des MER dans la région soit réalisée avant prévision du PTBA 2008/09 (initialement prévue pour février 2009), celle-ci semble primordiale à concrétiser rapidement, au-moins dans un souci de sensibilisation « sur le terrain » des potentiels bénéficiaires, même si elle n'aborde pas tout de suite tous les aspects relatifs à l'élaboration d'une fiche-profil. De plus, elle permet également d'établir un contact plus direct avec la plateforme faîtière puisqu'une convention de partenariat tripartite (PROSPERER/VMST/Autorités communales) a été élaborée en vue de satisfaire d'une part les principes d'actions du Programme (« Faire-faire » et « Faire-avec ») et d'autre part de renforcer l'image du Programme auprès des bénéficiaires par une approche Public-Privé. Cela permettra sans doute de pallier, dans une certaine mesure, la réticence des différents acteurs face un « nouveau » programme les touchant²⁹.

3.2. Assurer la pérennité des MER/PER existantes et permettre l'implantation de nouvelles MER

Comme on a pu le constater ci-dessus, les enquêtes de recensement permettront d'établir une première approche concernant l'identification des besoins exprimés par les MER. Bien que l'on ne sache pas encore précisément leurs attentes spécifiques, on peut néanmoins établir un plan prévisionnel des formations à dispenser. De plus, les analyses SWOT permettent également de comprendre quelles sont les attentes des bénéficiaires, même si elles ne reprennent les informations fournies que de façon globale.

Le savoir-faire est présent, puisque, selon une enquête réalisée par l'OMEF, 70% des pêcheurs de l'Itasy n'ont pas reçu de formation spécifique, n'en voyant pas la nécessité ou par absence d'initiative pour 36% d'entre eux, ou bien parce que les formations dispensées ne correspondaient pas à leurs attentes (pour les 64% restant). Par ailleurs, 40% des pêcheurs formés ont continué leurs pratiques traditionnelles³⁰. Le volet Formation revêt donc une importance capitale, aussi bien dans son contenu que dans son effectivité. Les hypothèses suivantes ne seront donc données qu'à titre indicatif, afin de cibler au plus proche les attentes des bénéficiaires, définies plus spécifiquement après restitution des enquêtes.

En terme de technique, on a pu constater une dégénérescence des géniteurs ainsi qu'une faible productivité. A cela, il y a également le facteur qualité des approvisionnements en matières

²⁹ Sur PPT, restitution des enquêtes sur les communes d'Ampary et Soavinandriana.

³⁰ Source: Secteurs porteurs dans la région Itasy. OMEF. 2007.

premières, notamment pour les alevins, et une faible compétence et performance dans l'utilisation du matériel de pêche. Si la qualité des alevins est surtout du ressort de la formalisation des producteurs, les autres contraintes sont surmontables, sous réserve d'une formation technique adaptée. Il est également important, voire même primordial, de tenir compte des pratiques des pêcheurs, qui ont développé des connaissances empiriques à même de résorber les contraintes qu'ils peuvent rencontrer, d'autant plus que le partage des expériences fait partie intégrante des stratégies des acteurs. Par exemple, l'utilisation du matériel de pêche n'est peut-être pas à son optimum, mais permet ainsi une meilleure conservation et par conséquent un renouvellement moins fréquent. Il serait donc judicieux, avant de débiter toute formation, d'organiser un atelier participatif (ou équivalent) afin de permettre la capitalisation des savoirs et de s'assurer de l'adéquation entre la demande des acteurs et l'offre des formations, essentiellement en ce qui concerne les aspects techniques.

Sur les aspects de gestion de l'entreprise, ceux-ci sont intéressants à développer à partir du moment où l'entreprise émet le souhait de développer son activité. Et ce stade entraîne nécessairement une formalisation des acteurs. En effet, la gestion de l'entreprise/exploitation passe par une formation en comptabilité notamment, mais aboutit également à de nouvelles contraintes, notamment en terme de taxes à verser aux autorités administratives. Il paraît donc évident de sensibiliser dans un premier temps les acteurs à la formalisation de leur activité et « d'éclaircir » la vision qu'ils peuvent en avoir. D'autre part, cette étape engendrera indubitablement une spécialisation des acteurs, peut-être au détriment d'activités secondaires. L'approbation et l'adoption de la démarche par les acteurs demande donc dans un premier temps une étude personnalisée de leur situation, mettant en relief l'importance accordée aux différentes activités et offrant une simulation de la situation à laquelle ils souhaitent aboutir, en tenant compte de l'environnement dans lequel ils évoluent.

Il serait astucieux de coupler, dans un premier temps, les formations en gestion et en entrepreneuriat. En effet, la gestion d'une entreprise/exploitation est importante pour déterminer la situation de celle-ci, sa pérennité financière; mais également de façon quotidienne, les flux matériels et financiers (gestion des stocks, intrants et extrants), le coût de production exact d'un produit, etc... Cependant, les réflexions abordées ne sont valables que si une « conscience entrepreneuriale » a été établie au préalable. A ce stade également, il faut faire attention à prendre en considération la définition de chacun sur ce qu'il entend par « conscience entrepreneuriale ». L'objectif de ces formations n'est pas de détruire tous les acquis pour tout reconstruire, mais bien de s'appuyer sur des bases, tirées des expériences de chaque acteur, et de les consolider afin d'améliorer une situation socio-économique.

Les formations en commercialisation devront tenir compte des échelles des circuits de distribution, à savoir le marché local, le marché national et le marché à l'export. Bien que les bases restent sensiblement les mêmes sur les techniques de commercialisation, les produits ne répondront pas aux mêmes exigences, notamment en terme de conditionnement, mais également vis-à-vis des attentes des consommateurs. En effet, les différents processus de transformation peuvent permettre un circuit de commercialisation plus ou moins développé, mais une large préférence est accordée aux produits frais. Le poisson congelé quant à lui n'est que modérément apprécié des consommateurs, suspicieux quant à la fraîcheur du produit ainsi que sa provenance (notamment des lacs ou points d'eau à proximité de la capitale, dont la pureté de l'eau laisse à désirer); enfin, les produits salés-séchés ou fumés, techniques traditionnellement adoptées par les pêcheurs afin de conserver leurs productions, ne rentrent pas du tout en compte dans les attentes du consommateur final. Il paraît primordial de tenir compte de ces informations, d'autant plus que, par la proximité de l'Itasy vers les marchés de la capitale, les productions peuvent être acheminées dans les plus brefs délais et satisfaire ainsi les principales attentes des consommateurs.

3.3. Développer des produits financiers adaptés aux besoins des MER/PER

Les Institutions de Microfinance (IMF) de Madagascar sont actuellement confrontées à un débat national sur les taux d'intérêt qui suscite la controverse au niveau des acteurs, entre ceux qui soutiennent la nécessité des taux bas et ceux qui soutiennent le respect des pratiques optimales telles que définies par le CGAP³¹ pour assurer la pérennité des IMF. Plusieurs facteurs rentrent en compte dans le calcul du taux d'intérêt:

- L'inflation, que le prêteur doit inclure dans le TEG (Taux Effectif Global) pour assurer la conservation du capital prêté. La hausse de ce facteur, conséquence de la progression du prix des carburants, a une incidence directe sur l'augmentation des taux d'intérêt
- Les méthodes de distribution du crédit. On a usuellement recours à 4 types de méthodes: *(i)* la méthode linéaire (intérêt calculé *in fine*, comme s'il s'agit d'une échéance unique finale, mais réparti selon le nombre d'échéances prévues); *(ii)* la méthode dégressive (intérêt calculé suivant le capital restant dû par l'emprunteur après chaque échéance); *(iii)* la méthode d'intérêt simple (intérêt calculé suivant un pourcentage appliqué au capital multiplié par la durée courue) et *(iv)* la méthode d'intérêt composé (intérêt restant calculé comme du capital et génère d'autres intérêts)
- Les risques liés aux activités financées
- Les coûts d'approche pour servir les membres dans une relation de proximité
- La défaillance des emprunteurs (notamment les pertes sur créances irrécouvrables)
- Les coûts des ressources mises à disposition³².

L'étude, réalisée sur 9 IMF, a montré que 6 d'entre elles pratiquent un TEG inférieur à leur TIV (Taux d'Intérêt de Viabilité), c'est-à-dire qu'à terme, elles ne peuvent être rentables et s'autonomiser financièrement. Pour pallier cette contrainte, elles peuvent avoir recours soit à l'augmentation de la tarification de leur TEG, soit améliorer les composantes du TIV.

A partir de la formule de calcul du TIV, on peut réfléchir aux différentes pistes d'actions pour permettre la rentabilité financière des TIV sans augmenter le TEG.

L'augmentation des PP peut être obtenue par une meilleure couverture des IMF, mais doit être corrélée aux CI. Il paraît pour cela nécessaire d'établir une relation mutuelle de confiance, d'une part afin de rassurer les IMF et d'autre part afin de permettre aux acteurs de la filière *Pêche & Pisciculture* de mieux comprendre les mécanismes des institutions financières et d'optimiser leurs éventuels emprunts. D'autant plus que, toujours selon la même étude, le taux d'intérêt est rarement remis en cause et est perçu comme supportable, les priorités des emprunteurs concernant avant tout la rapidité de traitement des demandes de crédit et la qualité des services fournis³³. En ce qui concerne les FG et les CR, ceux-ci sont inhérents à l'activité de l'IMF en question³⁴. On pourrait également adopter quelques démarches de réflexion concernant ceux-ci, non pas dans le but de les remettre en cause, mais dans l'optique de les optimiser et d'étudier les possibilités de remobilisation.

31 CGAP: Groupe Consultatif pour l'Assistance aux Pauvres

32 Source: *Focus-note sur les taux d'intérêt dans les institutions de microfinance mutualistes à Madagascar*. FIDEV/PAMIGA. Mai 2008.

33 Source: *Focus-note sur les taux d'intérêt dans les institutions de microfinance mutualistes à Madagascar*. FIDEV/PAMIGA. Mai 2008.

34 Les Frais Généraux (FG) sont les coûts indirects du service (matières premières, main-d'oeuvre, avantages sociaux des employés, etc...). Les Coûts des Ressources (CR) concernent quant à eux les coûts directs engendrés par la réalisation de ce service. Source: www.entreprisescanada.ca

Par exemple, les avantages sociaux des employés pourraient peut-être à la charge des fédérations des institutions mutualistes.

Après avoir déterminé les besoins des MER en matière d'appui financier, il sera probablement intéressant de développer de nouveaux produits financiers, notamment en terme d'assurance pour les pertes d'exploitation, ce que l'on entend par la dénomination FAPEX (Fonds d'Assurance pour les Pertes d'EXploitation). Il faut néanmoins veiller à l'adoption de ceux-ci par les principaux acteurs, notamment via le taux d'intérêt ou les contraintes qu'ils peuvent générer et freiner les tentatives d'investissement. Néanmoins, le Programme a prévu une prise en charge partielle des coûts inhérents aux ressources de fonctionnement afin de faciliter les démarches des deux côtés.

En ce qui concerne l'utilisation d'outils de gestion des risques, on notera que les acteurs de la filière dans l'Itasy ont accès à 3 types actuellement existants, développés notamment par la BOA (*Bank Of Africa*): (i) le crédit-bail ou location vente mutualiste (pour l'obtention d'équipements essentiellement); (ii) l'équivalent d'un grenier communautaire villageois, pour la stabilisation des prix; et (iii) un fonds de commercialisation des produits agricoles (intrants et campagnes de commercialisation). Ces derniers se développent plus sur d'autres filières, notamment le maraîchage, mais on pourrait réfléchir à leur adaptation sur la filière *Pêche & Pisciculture*.

3.4. Améliorer l'environnement infrastructurel

L'amélioration de l'environnement infrastructurel aura un impact direct sur le volume et la qualité de commercialisation des productions. Celui-ci concerne principalement la réhabilitation ou la construction d'axes de communication, les points de conditionnement/stockage et les points d'accès à l'eau, notamment pour assurer la qualité des étapes de conditionnement et le respect de la chaîne du froid. On peut évoquer par ailleurs le développement de moyens de transports réfrigérés, susceptibles de rallonger les circuits de distribution.

A partir d'observations-terrain et de discussions avec des acteurs de la région (administratifs ou directement impliqués dans la filière *Pêche & Pisciculture*), on peut déterminer quels seraient les principaux axes routiers à développer pour optimiser les circuits de distribution des ressources halieutiques. Pour optimiser l'efficacité des actions de réhabilitation des infrastructures routières, il semble plus intéressant de travailler sur des routes perpendiculaires à l'axe principal, c'est-à-dire la RN1. On peut également miser sur les liens entre Analavory et les communes alentours, puisque celle-ci est le plus important lieu de transactions marchandes relatives à la filière *Pêche & Pisciculture*.

Il serait également intéressant de développer des points stratégiques, essentiellement pour le conditionnement des ressources halieutiques, mais également pour leur stockage temporaire. Ceux-ci seraient plutôt à développer entre les districts de Miarinarivo et Soavinandriana, à proximité du lac Itasy, puisqu'en théorie, les infrastructures routières permettront de relier dans les meilleurs délais les communes *a priori* enclavées. Néanmoins, l'implantation de ces points de conditionnement nécessite au préalable un approvisionnement en eau régulier et en quantité suffisante. Ainsi, il faudra d'abord passer par l'implantation de réseaux hydrauliques, gravitaires ou par systèmes de puits, qui demande l'utilisation de cartes hydrogéologiques afin de déterminer les lieux les plus à même de fournir la ressource hydrique en limitant au maximum l'impact environnemental que son extraction peut engendrer. Il faudra également déterminer les puissances des motopompes pour satisfaire les besoins inhérents aux processus agro-industriels.

Quant au développement des transports réfrigérés, il n'existe actuellement que très peu de camions réfrigérés, les transports s'effectuant en quasi-totalité par voie des transports en commun, les taxis-brousse. Le transport réfrigéré restant à la charge des collecteurs ou des opérateurs économiques de

la filière, ce sera à eux de prendre en charge les coûts y afférents. Cependant, une rapide estimation, prenant en compte l'ammortissement d'un camion de collecte de location (ammortissement annuel de 800 000 Ar), le prix du carburant à 2000 Ar/L et la consommation du véhicule à 25 L/100 km ainsi que ses charges fixes (réparation, entretien, etc...) permettent de déterminer un coût de transport entre Arivonimamo et Antananarivo de 25 000 Ar/trajet, pour un volume transporté atteignant au maximum 3 tonnes³⁵. On peut donc conjecturer un coût de transport de 75 000 Ar d'Analavory à Antananarivo, le coût de transport au kg reviendrait à 25 Ar. Le poisson étant vendu à environ 4000 Ar/kg (ceci reste une estimation puisque dépendant de la période de collecte ainsi que de l'espèce considérée), le coût de transport ne représente donc que 0,6% du prix de vente sur les marchés de la capitale.

3.5. Renforcer le pouvoir décisionnel de la filière par sa structuration

En terme de structuration, la plus grosse faiblesse que l'on peut rencontrer concerne l'absence notable d'une structure faîtière, à même de rassembler les collèges des différents acteurs. En effet, la VMST n'a pas développé ce rôle de mise en relation des corps de métiers relatifs à la filière *Pêche & Pisciculture*. De plus, sa fonctionnalité n'est pas clairement établie, ce qui entraîne une certaine méfiance de la part des pêcheurs/pisciculteurs. Il paraît donc à ce jour primordial d'assurer la mise en place concrète, adéquate et efficace d'une plateforme qui jouera à terme le rôle de plateforme faîtière et qui sera capable de s'intégrer dans un processus de négociation avec la CCI régionale. De plus, les intérêts issus de la plateforme faîtière sont multiples. On peut citer en exemple: *(i)* la préservation des intérêts des acteurs; *(ii)* les échanges de savoir-faire entre les acteurs; *(iii)* une meilleure circulation de l'information, technique mais aussi commerciale; *(iv)* l'achat groupé d'intrants; *(v)* la réduction éventuelle du nombre d'intermédiaires, permettant ainsi aux acteurs d'avoir un poids plus conséquent dans la régulation des prix; *(vi)* la facilitation des partenariats.

Sur l'Itasy, le collège des PPA vient de voir le jour, officialisé dans une certaine mesure par la présence de l'équipe PROSPERER régionale. Ce genre de démarches valorise les initiatives privées et serait peut-être à prioriser dans un premier temps, avant de s'attaquer à la réforme en profondeur de la VMST. Ainsi, une fois les différents collèges constitués, des acteurs émergera la volonté de réorganisation de la plateforme afin de promouvoir les intérêts relatifs au développement de la filière *Pêche & Pisciculture*.

Conclusion

La filière *Pêche & Pisciculture* bénéficie d'un avenir assez prometteur, que ce soit au niveau national ou régional. En effet, les opportunités économiques sont nombreuses, notamment pour la pisciculture, en réponse à un appauvrissement des ressources halieutiques présentes naturellement. Mais elles touchent également l'accès au marché par une demande insatisfaite et pourraient même s'orienter à terme vers l'exportation, secteur aujourd'hui encore dominé par la crevetticulture. Dans ce dernier cas, la mise en place d'un label ou d'une quelconque forme de certification n'est peut-être pas nécessaire puisque la qualité des produits est en quelque sorte déjà acquise. Les coûts engendrés ne seraient donc pas intéressants dans une optique à court ou moyen terme. Cependant, si l'on se projette sur une perspective à plus long terme, une étude de faisabilité sur la création d'un label

35 Les données numériques reprennent une estimation réalisée dans le transport de fruits & légumes, mais nécessitant le même type de transport.

Source: *Analyse de la filière Pomme de terre dans la région Itasy*. VESTALYS H., ANDRIANARIVELO S. 2008.

pourrait générer une plus-value intéressante pour les pêcheurs/pisciculteurs de la région, sous réserve de rester en adéquation avec la demande.

Mais si cette filière a de réels atouts, elle doit dès à présent régler les difficultés auxquelles elle se trouve confrontée, afin de permettre son développement optimal. On peut donc se pencher sur quelques points qui pourraient être approfondis dans le cadre d'études diagnostics ultérieures. Ceux-ci se situent à 3 échelles: court, moyen et long terme.

- A court terme. (i) L'installation de provenderies dans les villages, ou à des points stratégiques afin de permettre un accès facilité, d'autant plus que l'alimentation pour les poissons ne requiert pas un savoir-faire spécifique et demande juste un approvisionnement en produits (notamment tourteaux de soja et d'arachide) continu. (ii) La dispense de formations pour la pisciculture en cages, secteur d'activité qui s'est montré le plus demandeur, étant donné que l'activité est relativement nouvelle et nécessite une connaissance approfondie des techniques de production; dans un premier temps, on pourrait concentrer ce type de formation aux acteurs déjà impliqués, puis, en fonction du succès rencontré, l'étendre aux autres acteurs qui s'intéressent à cette technique et qui souhaitent développer leurs activités professionnelles. (iii) La réhabilitation des infrastructures routières, afin de faciliter l'acheminement des productions, et permettre dans le même temps de pallier la contrainte d'enclavement que rencontrent certaines communes. (iv) La construction/réhabilitation de points de vente et de conditionnement/stockage pour permettre un allongement des circuits de distribution de la filière et également de diversifier les produits mis sur le marché (poisson fumé, séché, en filet, etc...).
- A moyen terme. (i) L'aménagement/réhabilitation du lac Itasy, dans l'optique d'en faire un pôle de développement touristique et éco-touristique et de favoriser les interactions commerciales entre touristes (nationaux et étrangers) et pêcheurs/pisciculteurs. (ii) Une sensibilisation accrue sur les bienfaits d'une période de fermeture de pêches, qui pourrait impacter directement le développement de la pisciculture, afin de garantir une source de revenu en continu. (iii) La facilitation de l'accès au crédit et à de nouveaux produits financiers pour que le développement de l'activité ne soit plus perçu comme une contrainte uniquement financière. (iv) Une meilleure structuration de la filière, sous l'égide d'une plateforme faîtière (ce qui conditionne la restructuration de la VMST après mise en place effective des différents collèges) qui pourra également assurer la diffusion des informations commerciales. (v) La facilitation, de manière générale, de l'accès aux intrants de qualité, que ce soit pour les alevins ou pour les produits phytosanitaires dans le cadre de la rizipisciculture. (vi) La facilitation de l'accès à un matériel plus neuf ou plus performant selon les demandes exprimées par les bénéficiaires, et produit localement afin de réduire les coûts mais aussi la dépendance vis-à-vis de pièces détachées difficilement trouvables.
- A long terme. (i) Combattre l'envasement des lacs et la destruction des réseaux hydrographiques par une sensibilisation au niveau des activités anthropiques, peut-être plus spécifiquement agricoles; celle-ci nécessite dès lors un véritable questionnement sur l'accès à la propriété foncière. (ii) La formalisation des acteurs en vue d'assurer la qualité continue des productions et développer leur professionnalisme; il faut cependant tenir compte de la stratégie des pêcheurs/pisciculteurs, qui dans la région ont majoritairement une activité secondaire à laquelle ils consacreront autant, voire même plus de temps. La spécialisation n'est donc peut-être pas la meilleure approche à adopter si l'on veut s'assurer de l'impact positif direct de la professionnalisation des acteurs, mais justement, essayer de combiner diverses activités tout en gardant un certain professionnalisme.

Néanmoins, la principale difficulté rencontrée aujourd'hui concerne la période de fermeture des pêches. En effet, les autorités administratives ainsi que les différents programmes actuellement implantés dans la région réfléchissent à une solution alternative pour occuper les pêcheurs/pisciculteurs de la mi-octobre à la mi-décembre. Une piste a été envisagée, concernant la construction ou réhabilitation d'une partie du réseau routier, nécessitant une HIMO (Haute Intensité de Main-d'Oeuvre), ce qui pourrait aider financièrement les acteurs inoccupés pendant ces deux mois, tout en permettant la concrétisation des plans de développement de la Région. Cependant, la difficulté réside dans le financement des réhabilitations. Par exemple, PROSPERER n'a pas défini dans son PTBA le financement des réhabilitations des infrastructures routières pour l'année 2008. Mais la perspective de donner l'argent directement aux pêcheurs/pisciculteurs ne semble pas envisageable, d'une part parce que les groupements ou associations ne sont pas fiables et qu'il n'est pas possible de contacter individuellement tous les acteurs, et d'autre part dans un certain esprit d'éthique, il paraît contradictoire, d'après les objectifs du Programme (mais aussi des autres projets en cours) de donner de l'argent sans avoir la possibilité de suivre les réinjections du capital par les bénéficiaires...