



**PROGRAMME D'APPUI A LA RESILIENCE AUX  
CRISES ALIMENTAIRES A MADAGASCAR**

**PARECAM**



---

**Appui à la mise en place  
d'un système de  
production et de  
distribution d'intrants  
(engrais et produits  
phytosanitaires) dans les  
zones d'intervention de  
PARECAM**

---



---

**RAPPORT D'ETAT DE LIEU**

**RASOARIMALALA Saholy  
ANDRIAMIALIJAONA Hery  
RABEMANANTSOA Mamy**

---

Février 2011

---

## SOMMAIRE

<b>INTRODUCTION .....</b>	<b>5</b>
(I) OBJECTIFS DE L'ETUDE .....	5
(II) METHODOLOGIE.....	5
(III) CHRONOGRAMME .....	7
(IV) RESULTATS ATTENDUS ET LIVRABLES .....	7
(V) CADRAGE DE L'ETAT DES LIEUX.....	8
<b>CHAPITRE I. L'ACCES AUX INTRANTS INDUSTRIELS.....</b>	<b>10</b>
<b>1.1 FACTEURS D'UTILISATION DES INTRANTS.....</b>	<b>10</b>
<b>1.2 STRUCTURATION DU SECTEUR DE L'APPROVISIONNEMENT EN INTRANTS A MADAGASCAR ET DANS QUELQUES PAYS AFRICAINS .....</b>	<b>13</b>
1.2.1 LE SECTEUR DE L'APPROVISIONNEMENT DES INTRANTS A MADAGASCAR .....	13
1.2.2 LE SECTEUR DE L'APPROVISIONNEMENT EN INTRANTS AILLEURS EN AFRIQUE.....	16
<b>CHAPITRE II. DE L'APPROCHE PARECAM .....</b>	<b>19</b>
<b>2.1 APPROCHE GLOBALE PARECAM .....</b>	<b>19</b>
<b>2.2 APPROCHE ET EXPERIENCES AD2M/PARECAM.....</b>	<b>20</b>
<b>2.3 APPROCHE ET EXPERIENCES AROPA/PARECAM .....</b>	<b>21</b>
<b>2.4 APPROCHE ET EXPERIENCES PPRR/PARECAM .....</b>	<b>23</b>
<b>2.5 APPROCHE ET EXPERIENCES PROSPERER/PARECAM .....</b>	<b>26</b>
<b>CHAPITRE III. AUTRES APPROCHES ET EXPERIENCES .....</b>	<b>29</b>
<b>3.1 LES AUTRES APPROCHES DE FACILITATION D'ACCES AUX INTRANTS A MADAGASCAR.....</b>	<b>29</b>
3.1.1 EXPERIENCES "ETATIQUE" : VOUCHER, OACI.....	29
3.1.2 PROMOTION VIA L'ORGANISATION DES PRODUCTEURS OP ET LEUR FEDERATION .....	30
3.1.3 SYSTEME « TOUT PRIVE » .....	31
3.1.4 LES AUTRES EXPERIENCES DANS LES DISTRICTS VISITES .....	31
<b>3.2 QUELQUES APPROCHES DE FACILITATION D'ACCES AUX INTRANTS DANS D'AUTRES PAYS.....</b>	<b>34</b>
3.2.1 FONDS DE GARANTIE .....	34
3.2.2 SYSTEMES VOUCHER.....	34
3.2.3 WARRANT ET AUTRES FORMES DE CREDITS SUR STOCKS.....	35
<b>CHAPITRE IV. ACCES AU FINANCEMENT D'INTRANTS .....</b>	<b>36</b>
<b>CHAPITRE V. CONCLUSIONS ET RECOMMANDATIONS GENERALES POUR L'ANALYSE.....</b>	<b>39</b>
<b>5.1 PROPOSITIONS DE SYSTEME D'APPROVISIONNEMENT EN INTRANTS POUR LA PROCHAINE CAMPAGNE .....</b>	<b>39</b>
<b>5.2 PISTES A CREUSER .....</b>	<b>39</b>
5.2.1 PRECISION DU ROLE DE FACILITATION DE L'ETAT DANS LE MECANISME DE DISTRIBUTION D'ENGRAIS .....	39
5.2.2 COMMENT BOOSTER L'UTILISATION D'ENGRAIS .....	39
5.2.3 METHODE D'IDENTIFICATION ET D'EVALUATION DES BESOINS .....	40

**LISTE DE TABLEAUX**

TABLEAU N°1.	NIVEAUX ET THEMES D'ANALYSE .....	6
TABLEAU N°2.	L'IMPORTATION D'ENGRAIS A MADAGASCAR.....	15
TABLEAU N°3.	QUANTITE MOYENNE (T) D'ENGRAIS PAR UNITE DE SURFACE (HA) DANS DIVERS PAYS EN 2000/2001 .....	16
TABLEAU N°4.	QUANTITE DES ENGRAIS ET DES PRODUITS PHYTOSANITAIRES .....	22
	DISTRIBUES - AROPA/PARECAM .....	22
TABLEAU N°5.	QUANTITE DES ENGRAIS ET DES PRODUITS PHYTOSANITAIRES DISTRIBUES PAR PPRR/PARECAM (EN KG) .....	25
TABLEAU N°6.	SITUATION DE LA DISTRIBUTION AU NIVEAU DE PROSPERER /PARECAM .....	28
TABLEAU N°7.	QUANTITE D'ENGRAIS DISTRIBUES DANS LE CADRE DE LA REVOLUTION VERTE DURABLE .....	31
TABLEAU N°8.	TAUX D'INTERET PRATIQUE ET DUREE MOYENNE DE CREDIT OFFERT PAR LES IMF EN FAVEUR DU SECTEUR DE LA PRODUCTION.....	36

**LISTE DE FIGURE**

FIGURE N°1.	DIAGRAMME DES CONTRAINTES ET OBJECTIFS D'UTILISATION D'INTRANTS .....	12
FIGURE N°2.	SCHEMA DE L'APPROCHE AROPA/ PARECAM .....	21
FIGURE N°3.	SCHEMA DE L'APPROCHE PPRR/PARECAM .....	24
FIGURE N°4.	SCHEMA DE L'APPROCHE PPRR/PARECAM .....	25
FIGURE N°5.	SCHEMA DE L'APPROCHE PROSPERER/PARECAM (ETAPE 1).....	26
FIGURE N°6.	SCHEMA DE L'APPROCHE PROSPERER/PARECAM (ETAPE 2).....	27

**ABREVIATIONS ET ACRONYMES**

AD2M	Projet d'appui au développement du Menabe et du Melaky
AFD	Agence française de développement
AROPA	Appui au renforcement des organisations paysannes et des services agricoles
AUE	Associations des usagers de l'eau
AVSF	Agronomes et vétérinaires sans frontières
BM	Banque mondiale
BVLac	Bassin versant du lac Alaotra
BVPI	Bassin versant et périmètre irrigué
CAP-FIDA	Cellule d'appui au programme FIDA
CCT	Comité de coordination technique
CDR	Comité de distribution et de récupération des semences
CE	Commission européenne
CECAM	Caisse d'épargne et de crédit agricole mutuel
CNP	Comité national de pilotage
CSA	Centre de services agricoles
DRDR	Direction régionale de développement rural
DVAAOP	Direction de la vulgarisation agricole et de l'appui à l'organisation des producteurs
EAF	Exploitation agricole familiale
EUR	Euro
FAO	Food and Agriculture Organization
FAUR	Fédération des associations des usagers des réseaux
FIDA	Fond international pour le développement agricole
FKT	Fokontany (collectivité territoriale de base)
FRDA	Fonds régional de développement agricole
GCV	Grenier communautaire villageois
GdM	Gouvernement de Madagascar
IMF	Institution de microfinance
MGA	Malagasy ariary
MinAgri	Ministère de l'agriculture
OP	Organisation paysanne
OPF	Organisation paysanne faîtière
PARECAM	Programme d'appui à la résilience aux crises alimentaires à Madagascar
PPRR	Programme de promotion des revenus ruraux
PROSPERER	Programme de soutien aux pôles de micro-entreprises rurales et aux économies régionales
PRPMP	Personne responsable des marchés publics
PSA	Programme sectoriel agricole
PTBA	Programme de travail et budget annuels
RAF	Responsable administratif et financier
RSAT	Responsable du suivi et de l'appui techniques
SRA	Système de riziculture améliorée
SRGR	Service régional du génie rural
SRI	Système de riziculture intensive
SYGRI	Système de gestion des résultats et de l'impact (FIDA)
UE	Union européenne
UGP	Unité de gestion du programme

**Le terme « expérience » se définit de la manière suivante : « *Savoir acquis par la pratique et/ou l'observation* » et le terme « capitalisation » par : « *Action d'accumuler volontairement et de manière organisée en vue d'un profit ultérieur* »**

## INTRODUCTION

### (i) Objectifs de l'étude

L'objectif principal de l'étude est d'obtenir des données et informations nécessaires à l'amélioration et au renforcement des appuis relatifs à la mise en œuvre des interventions spécifiques en matière d'approvisionnement, de production et de distribution d'engrais et de produits phytosanitaires dans les zones d'intervention du programme PARECAM.

Quant aux objectifs spécifiques, l'étude consiste à l'élaboration de : i) proposition de système durable de production, de gestion et de distribution d'intrants à l'échelle locale pour chaque zone d'intervention et de ii) cadre logique de la mise en œuvre du dispositif adopté dans chaque région.

### (ii) Méthodologie

L'esprit de l'étude est de capitaliser les expériences antérieures afin de sélectionner les meilleures pratiques à diffuser et/ou à améliorer. La première phase est donc consacrée à la recherche documentaire, les informations ainsi récoltées sont mises à jour et consolidées par une collecte de données plus récentes, en particulier auprès des intervenants du programme PARECAM sur terrain (techniciens des projets, services gouvernementaux, fournisseurs d'intrants, membres d'organisations paysannes ...). Les systèmes de distribution d'intrants proposés découlent de l'analyse de toutes ces informations.

La méthodologie repose sur :

- l'étude de la demande selon les zones agro écologiques, les types de producteurs et les cultures pratiquées;
- l'étude de l'offre à travers les rencontres avec les acteurs du secteur de la distribution d'engrais et de produits phytosanitaires,
- l'étude des acteurs de la finance rurale, plus particulièrement ceux intervenant au niveau des acteurs locaux et/ou ayant des expériences dans le financement du secteur engrais et produits phytosanitaires ;
- l'étude des acteurs clés de l'environnement technique, économique et politique;
- la définition de systèmes d'approvisionnement spécifiques selon les zones et le statut des producteurs, et selon les produits et les caractéristiques des cultures à partir des résultats des études et analyses effectuées.
- l'évaluation concertée de la faisabilité et des avantages des systèmes de distribution proposés en tenant compte des potentiels de développement;
- l'élaboration d'un cadre logique de la mise en œuvre,

☛ Ainsi :

- L'étude de la demande a débuté par le recensement des cultures pratiquées au niveau de chaque région d'intervention du programme. Ensuite leurs caractéristiques actuelles ainsi que leurs potentiels de développement ont été analysés afin de déterminer la demande potentielle. Les résultats de la recherche agricole ont été exploités pour identifier les doses optimales d'engrais.

- L'étude de l'offre a recensé tous les acteurs sur la base d'une analyse bibliographique. Ensuite, des entretiens ont été menés avec des informateurs clés (techniciens des projets, différents responsables du ministère chargé de l'Agriculture ...) et aussi sur terrain auprès des acteurs à chaque étape du circuit de distribution jusqu'aux producteurs.

- Les acteurs impliqués dans le financement des divers maillons ont été recensés au niveau national et local et divers entretiens ont été menés avec la plupart d'entre eux.

- Les forces et faiblesses des systèmes de distribution identifiés sur terrain ont été analysées (SWOT),

- Un plan d'action est proposé. à la fin des analyses.

Sur terrain, afin de compléter les observations directes, deux types d'entretiens ont été menés: (i) des conversations "à bâtons rompus" avec les bénéficiaires afin d'avoir une compréhension "globale" de leurs réalités et (ii) des entretiens dirigés suivant une questionnaire préétablie qui viennent renforcer la base de données constituées. Plusieurs thèmes ont été abordés lors de ces différents entretiens.

Tableau n°1. NIVEAUX ET THEMES D'ANALYSE

Niveau	Thèmes
Programme PARECAM	- Objectifs du programme, - Mode d'intervention
Projets partenaires	- Approche de distribution utilisée - Avantages et inconvénients - Les produits distribués : qualité, quantité, prix ... - Accompagnement technique ...
DRDR	- Statistique générale de la population - Caractéristiques agro-écologiques - Cultures principales - Circuit de vente et de distribution (intrants et produits phytosanitaires)

Exploitation agricole	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Types de cultures, saisons de cultures, accompagnement technique,...</li> <li>- Rendements, quantités commercialisées (appui à la commercialisation)</li> <li>- Disponibilité de revenus pouvant être affecté à l'achat d'intrants</li> <li>- Intrants, (acquisition, utilisation, accès au crédit, ...)</li> </ul>
Cultures principales	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Caractères physiques : variété améliorée, variété locale ...</li> <li>- Mode de culture : bas-fonds, irrigué, pluvial</li> <li>- Engrais et produits phytosanitaires utilisés</li> </ul>

### (iii) Chronogramme

Le démarrage effectif de la mission a été matérialisé par une réunion tenue le 15 novembre 2010 et qui a vu la participation des différents responsables du programme PARECAM et du Ministère chargé de l'Agriculture.

La mission comprend deux phases principales : i) l'établissement de l'état de lieu, objet du présent rapport et ii) le diagnostic qui se focalisera sur l'analyse de l'état de lieu afin de proposer de système de distribution approprié au programme PARECAM.

Des descentes dans les zones d'intervention des projets PARECAM ont eu lieu en décembre 2010, elles ont permis à la mission d'avoir des entretiens avec des responsables des projets, des bénéficiaires et des autres acteurs impliqués dans les circuits de distribution d'intrants et de produits phytosanitaires.

Initialement prévue pour une durée de neuf semaines, des modifications du calendrier ont été apportées sur commun accord des parties prenantes, les rapports produits doivent faire l'objet des séances de validation auprès du PARECAM.

### (iv) Résultats attendus et livrables

Le résultat principal attendu des prestations est la proposition de système durable de distribution d'intrants (engrais et produits phytosanitaires) adapté à chaque région d'intervention de PARECAM. Un catalogue des produits ainsi qu'un plan d'action sont joints à l'étude afin que la mise en œuvre soit effective.

Pour identifier les éléments permettant de définir un système durable de distribution d'intrants, il est important :

- d'expliciter le mécanisme d'expérimentation actuel des projets FIDA et des autres initiatives afin de sélectionner les meilleures pratiques. Identifier les divers acteurs et comprendre le fonctionnement de la

distribution d'intrants : quels sont les produits et les services proposés, quelles sont les demandes quel mode de financement, quelles contraintes. Compte tenu de leur importance dans le milieu rural malgache, un accent particulier sera apporté aux rôles des organisations des producteurs et des institutions de micro finance.

- d'évaluer l'offre potentielle à partir d'étude bibliographique et recours aux personnes ressources au sein des projets "partenaires" de PARECAM, des DRDR ou d'autres intervenants.

- d'analyser la demande actuelle et potentielle des producteurs en matière d'intrants en tenant compte des situations agro écologiques des régions d'intervention des projets. La demande potentielle peut être évaluée à partir de l'analyse des consommations actuelles et en posant comme hypothèse que l'accompagnement technique existe, et que les producteurs vont adopter les doses recommandées par la recherche pour l'optimum de rentabilité économique. Les comptes d'exploitation seront analysés de manière à estimer les besoins en subvention de certaines zones enclavées, surtout si l'acquisition se fait à crédit. (Jusqu'au relèvement de la productivité à un niveau permettant de rentabiliser les intrants au coût du marché).

D'autre part, sur proposition des techniciens du programme, quatre districts ont été choisis afin de mener des discussions avec les différentes catégories d'acteurs présents au niveau de la zone, et ainsi, cerner localement, à une échelle plus "accessible" le système de distribution d'intrants "satisfaisant". A partir du système existant, l'équipe a essayé de déterminer les améliorations souhaitées et les évaluer au sein d'un groupe de discussion incluant techniciens et producteurs de façon à identifier les avantages et inconvénients que ce système "amélioré" pourrait présenter.

- de comprendre l'intervention des institutions financières dans la distribution d'intrants : crédit intrants pour les producteurs, financement des détaillants ou des OP qui assurent les fonctions de distribution de proximité, préfinancement des importations, financement de la production industrielle locale (mélanges d'engrais, production d'engrais organiques ...). Dans ce cas, les capacités de financement des institutions locales ont été estimées.

- de prendre en compte les "mesures d'accompagnement": le système proposé doit s'appuyer sur la disponibilité d'appuis techniques organisés (itinéraires techniques, formations ...).

De même, les initiatives de promotion stratégique du secteur de distribution d'intrants (politique de détaxation, subventions ...) ont été étudiées.

#### **(v) Cadrage de l'état des lieux**

Cette phase de la mission a permis de recenser les informations générales et spécifiques relatives aux intrants (engrais et produits phytosanitaires). Les premiers résultats qui constituent l'état des lieux sont présentés dans ce rapport préliminaire.

Les différents mécanismes de distribution appliqués dans le cadre du programme PARECAM ainsi que les autres approches ont été revus et schématisés.

La plupart de ces approches privilégient le partenariat entre les différents acteurs tels que les projets/programmes, les services déconcentrés de l'Etat, les IMF, les structures faîtières paysannes et les producteurs bénéficiaires. Certains mécanismes ont l'intention de développer des systèmes de fonds revolving pour pérenniser les actions ; les IMF et les Coopératives en constituent les principaux instruments.

Les mécanismes développés dans le cadre de PARECAM facilitent l'accès aux intrants, mais les contraintes liées aux risques climatiques, à la maîtrise d'eau et aux variations des prix des produits agricoles constituent des facteurs limitant qui demeurent insurmontables pour la majorité des paysans rencontrés.

L'étude a pour objectif de proposer un système de distribution d'intrants (engrais et produits phytosanitaires) adapté à chaque région d'intervention de PARECAM. Ce document constitue la première partie des livrables et présente l'état des lieux. Le premier chapitre concerne l'environnement de l'accès aux intrants "industriels" à Madagascar avec un bref aperçu de la situation dans d'autres pays. Le deuxième chapitre se concentre sur les expériences de PARECAM à propos de l'organisation de la distribution d'intrants, ce qui permet d'identifier les meilleures pratiques. D'autres intervenants ont aussi développé des systèmes de facilitation d'accès aux intrants tant au niveau national qu'international, leurs expériences constituent les thèmes du troisième chapitre. Les problèmes de financement sont abordés dans le chapitre quatre tandis que les propositions et recommandations pour l'analyse font l'objet du cinquième chapitre.

## CHAPITRE I. L'ACCES AUX INTRANTS INDUSTRIELS

Toutes les études confirment le fait que l'utilisation d'intrants est "marginale" à Madagascar. L'utilisation de l'engrais minéral sur le riz qui est la principale culture est estimée à seulement 3 kg /ha. Les sols s'appauvrissent donc au fil des cultures, tandis que la demande en nourriture augmente compte tenu de l'accroissement de la population.

Ce sont plutôt les cultures à vocation industrielle qui bénéficient de la majeure partie des engrais utilisés ; les paysans y sont impliqués grâce à l'encadrement fourni par des structures spécifiques. En ce qui concerne le vivrier marchand<sup>1</sup>, c'est la culture de contre-saison – en l'occurrence la pomme de terre – qui fait plus l'objet d'intensification par apport d'engrais chimiques. La culture de contre-saison entre en rotation avec le riz de saison sur bas-fond, ce qui lui fait bénéficier l'arrière-effet de l'engrais. Le riz en question est encore fertilisé, même à des « doses homéopathiques »<sup>2</sup> car il fait partie des cultures auxquelles les paysans accordent une certaine importance.

L'Agriculture malgache s'est donnée comme objectif d'améliorer sa productivité en adoptant une approche plus "technique", l'utilisation d'engrais et de semences améliorées en fait partie. Le programme PARECAM a donc entrepris des actions dans ce sens, particulièrement en facilitant l'accès aux intrants pour les cultures vivrières et souhaite capitaliser ses expériences, ce qui permettra aux services techniques de poursuivre les activités à la fin du projet.

### 1.1 FACTEURS D'UTILISATION DES INTRANTS

Pour améliorer la productivité agricole à Madagascar, l'utilisation d'engrais constitue une des solutions, l'amélioration de l'accès aux intrants est donc une nécessité et, pour promouvoir l'utilisation des intrants, trois facteurs essentiels doivent être analysés :

- la rentabilité de l'utilisation des intrants par les producteurs,
- la disponibilité physique des intrants, en quantité, qualité et coût acceptables, et de la présence d'opérateurs au niveau local (dans ce cas la proximité est très importante)<sup>3</sup>
- la disponibilité de sources de financement à tous les niveaux : importateurs ou producteurs, distributeurs, cultivateurs ...

Car si d'un point de vue purement technique, l'apport d'engrais peut améliorer la productivité, l'analyse des comptes d'exploitation permet de mettre à jour le fait que dans les zones enclavées, la marge entre le

---

<sup>1</sup> La frontière entre culture vivrière/culture de rente tend à s'effacer dans les contextes des pays en développement,

<sup>2</sup>Hirsch R. ; 2002 ; Regard sur la riziculture malgache

<sup>3</sup>IFDC ; 2005 ; An Action Plan for Developing a Competitive Fertilizer Markets in Madagascar

prix des intrants et le prix du gain de production généré peut être faible voire négatif (intrants trop chers et produits vendus à bas prix).

Toujours est-il qu'au-delà de ces considérations technico-financières, d'autres éléments pèsent sur la décision des paysans producteurs quant à l'utilisation des intrants. L'eau est par exemple considérée comme condition primordiale en riziculture – une évidence – plus importante que les autres contraintes car plus les producteurs peuvent irriguer et drainer les parcelles à leur guise, moins les risques de production sont importants, et plus la probabilité d'adopter les engrais augmente. La fumure organique est fortement corrélée à l'utilisation d'engrais minéraux du moins en riziculture. Il y a « la prise de risque eu égard aux aléas (...) et le coût d'opportunité correspondant au renoncement d'un gain immédiat en échange d'un gain futur »

☞ Ainsi, trois facteurs influencent fortement d'une manière positive la probabilité d'adoption des engrais minéraux : la maîtrise de l'eau, la pratique de la culture de contre-saison et le prix du riz. <sup>4</sup>

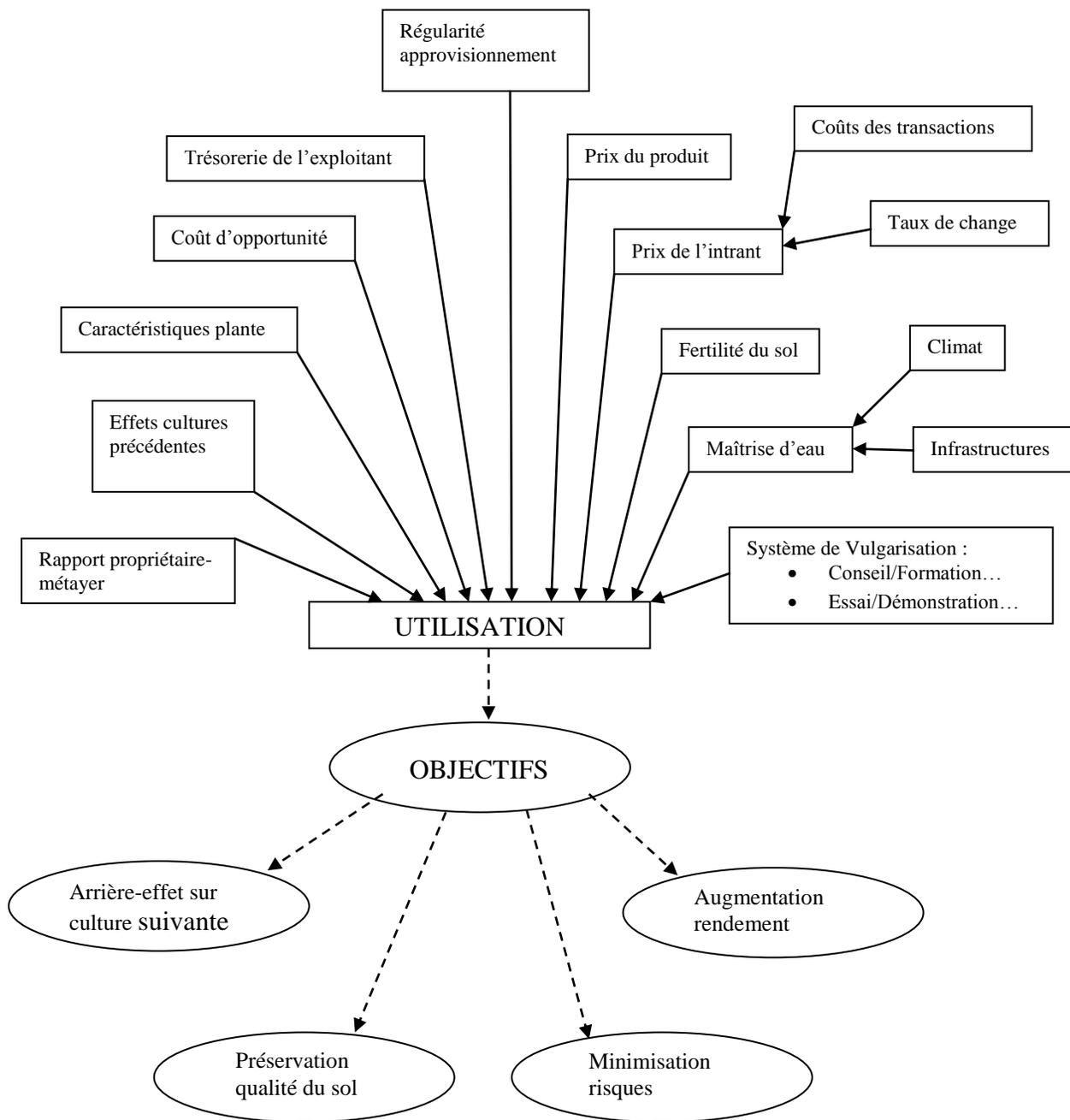


Figure n°1. DIAGRAMME DES CONTRAINTES ET OBJECTIFS D'UTILISATION D'INTRANTS

## 1.2 STRUCTURATION DU SECTEUR DE L'APPROVISIONNEMENT EN INTRANTS A MADAGASCAR ET DANS QUELQUES PAYS AFRICAINS

### 1.2.1 Le secteur de l'approvisionnement des intrants à Madagascar

En amont, le secteur de l'approvisionnement d'intrants à Madagascar se fait à l'extérieur. Les engrais importés proviennent principalement de l'Afrique du Sud, de la Belgique et de l'île Maurice. Le secteur est totalement libéralisé, l'Etat n'intervient ni dans la détermination des quantités, ni dans la fixation des prix ; seulement, le gouvernement à travers le Ministère de l'Agriculture s'est toujours impliqué dans le secteur « intrants » en important lui-même et en subventionnant le prix de cession au niveau des paysans. D'autre part, les grandes sociétés de production de canne à sucre, de coton ou de tabac, elles aussi, importent directement la majorité des intrants dont elles ont besoin.

Il n'existe pas de système régulier et efficace de collecte et de diffusion d'informations sur les intrants agricoles. Les statistiques et les informations en provenance des services de douane, des autorités portuaires, des chambres de commerce et d'industrie permettent de connaître les flux généraux d'intrants, mais ces informations sont souvent difficiles à obtenir et à exploiter car (i) les mises à jour sont irrégulières ou peu compatibles avec une exploitation commerciale (ii) la diffusion d'informations est limitée (iii) la comparaison entre différentes sources n'est pas toujours possible car les présentations ne sont pas harmonisées.

Il y a bien sûr, les informations produites par les projets/programmes : en effet, certains projets produisent et diffusent des informations détaillées sur les consommations en intrants, leur répartition spatiale, les crédits mis en place, etc. La question qui se pose concerne la pérennité de cette source d'information si le projet prend fin, et dans tous les cas les informations concernent uniquement leurs zones d'action.

Généralement, ce sont les sociétés privées elles-mêmes qui assurent les importations et la distribution mais il y a peu de distribution de proximité et commerce de détail : environ 15 distributeurs et 250 commerçants (grossistes et détaillants) en tout et dont la majorité se trouvent dans les grandes villes d'Antananarivo, d'Antsirabe, de Fianarantsoa et du Lac Alaotra. Plus de 60% des exploitants agricoles ont donc des difficultés pour s'approvisionner en intrants<sup>2</sup>.

Le marché d'intrants, surtout l'engrais est pour ainsi dire, étroit et incertain, les quantités restent relativement faibles en moyenne 21.000 tonnes par an. Il est difficile dans ce cas de négocier des prix intéressants.

Afin d'atteindre son objectif d'augmenter la production agricole de 100% en cinq ans, le gouvernement malgache veut tripler l'utilisation d'engrais et s'est doté d'une stratégie nationale engrais. La stratégie a été validée en conseil du gouvernement du 19 décembre 2006 et comporte quatre axes principaux :

---

<sup>2</sup> IFDC ; 2008 ; A Preliminary Description of the Fertilizer Sector in Madagascar ; Report 1.

- Mobiliser à l'échelle nationale tous les acteurs concernés, et travailler à la mise en place d'un cadre réglementaire favorable au développement des opérateurs privés du secteur engrais. L'objectif à terme est le retrait définitif de l'Administration de toutes les opérations de production, de distribution et de commercialisation d'engrais.
- Utiliser rationnellement les engrais, et donc développer des systèmes productifs durables et rentables. Cela nécessite le renforcement des services d'appui à la production.
- Améliorer l'accès au financement en instaurant un système de "crédit intrants" permettant à tous les acteurs de disposer de fonds (importateurs, grossistes, distributeurs, organisations des producteurs, agriculteurs).
- Professionnaliser la commercialisation et mettre ainsi en place un système d'approvisionnement durable (distributeurs formés, normes établies, système d'information, appuis à l'installation dans les zones enclavées).

Les Principaux types d'engrais industriels utilisés à Madagascar sont :

- Urée, 46 % N
- NPK: 11 % N, 22% P<sub>2</sub>O<sub>5</sub>, 16 % K<sub>2</sub>O
- Hyper Reno,: 30 % P
- Super phosphate triple: 46% P<sub>2</sub>O<sub>5</sub>
- DAP (Di-Ammonium phosphate): 18% N; 46 % P<sub>2</sub>O<sub>5</sub>
- Hyper Barren : 20% P<sub>2</sub>O<sub>5</sub>; 40 % CaO

Mais au fil des ans, la formule d'engrais largement préconisée et appliquée pour tous les types de sol et pour toutes les cultures est de 300 kg/ha de NPK (11,22,16) et 60 kg d'Urée (46 N) soit un total de 60-66-48 NPK.<sup>3</sup>

D'autres formules de NPK sont parfois utilisées comme le 13-13-20 pour les cultures de pommes de terre, ou 16-16-16 pour certaines cultures.

Les données disponibles au Ministère chargé de l'Agriculture et au Ministère chargé du commerce indiquent un volume d'importation moyen annuel de 21 000 tonnes de 1999 à 2004, une hausse significative en 2005 correspondant à une importation de 37 000 tonnes mais les chiffres des quatre

---

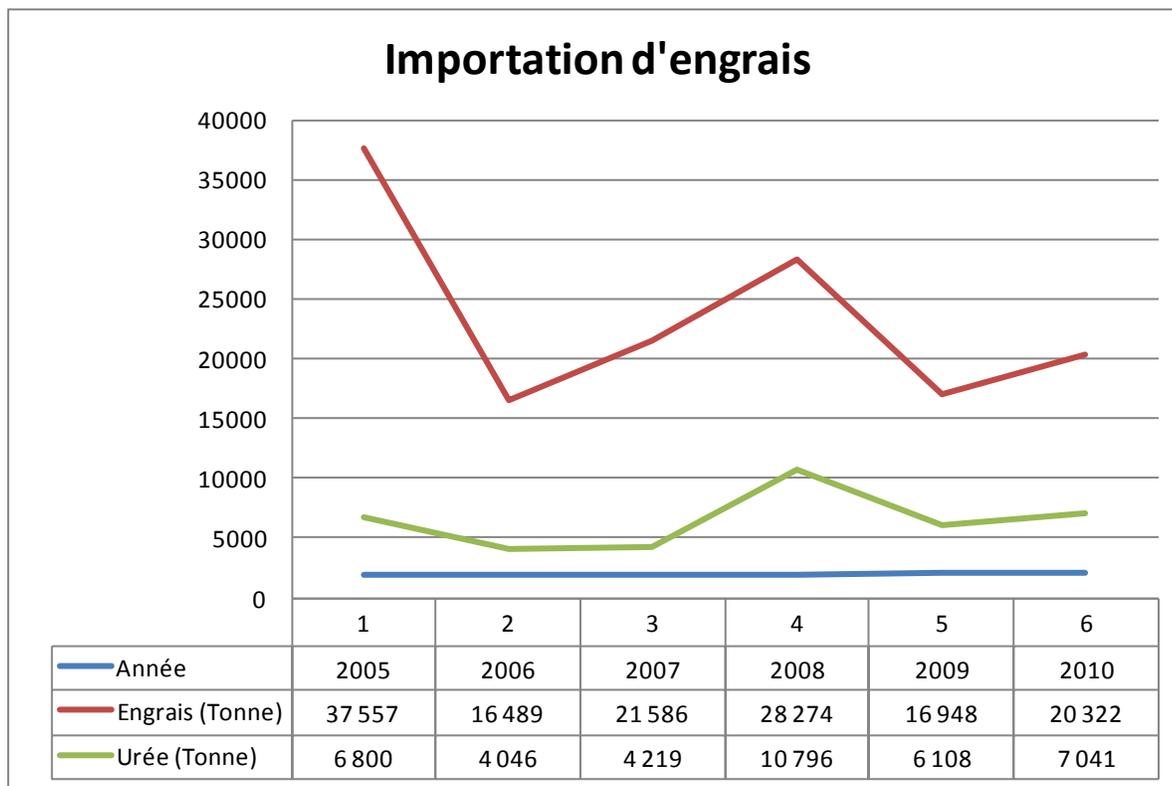
<sup>3</sup> FAO : Note sur la rationalisation de l'utilisation des engrais (Juin 2005),

300 kg de NPK : N 11% X3 =33 P 22% X 3 = 66 K 16% X 3= 48 + 60Kg d'Urée à 46% = 27,6 N (33+27) 60 P 66 K 48

dernières années (2006 à 2009) montrent une évolution à la baisse, ce qui semble être la capacité d'absorption du marché malgache des intrants.

Des hausses significatives ont été enregistrées en 2005 et 2008 suite à des opérations spécifiques menées par le Gouvernement Malgache.

Tableau n°2. L'IMPORTATION D'ENGRAIS A MADAGASCAR



Source : Ministère Commerce, 2010

En ce qui concerne la production locale, il n'y a réellement de statistiques disponibles, les sites de production ne sont pas encore nombreux, les différents types d'engrais produits à Madagascar sont :<sup>4</sup>

- L'engrais de poulailler : présenté sous forme de granulés, conditionné en sac plastique de 50kg, cet engrais est produit par une société privée dénommée « *GIROFLE ET DENREES DE MADAGASCAR* », établie à Toamasina.
- L'engrais organo- biologique dénommé Taroka fabriqué par BIOTECH,
- L'amendement calcaire : constitué essentiellement par la dolomie exploitées par le SOMADDEX et qui est utilisée dans les Hautes Terres pour corriger l'acidité trop forte de certains sols.

<sup>4</sup> FAO : Note sur les tendances à l'utilisation de l'engrais

- Les phosphates naturels d'origines locales : (i) l'hyper Barren obtenu à partir de la minéralisation de phosphate provenant des déjections et cadavres d'oiseau accumulés sur du sable calcaire des Iles Barren, et conditionné et distribués par PROCHIMAD et (ii) les guanos des grottes constitués par les défécations de chauve souris principalement dans les grottes localisées le long de la côte Ouest de Madagascar. Exploités par les Sociétés GUANOMAD et MIMA Sarl.
- Fumier de ferme : utilisé par les agriculteurs des Hautes Terres comme engrais pour enrichir leurs terres. Le fumier a une action bénéfique sur les sols pauvres, dégradés et acides, mais la grande quantité à apporter qui est de 20 à 30 tonnes par hectare limite son utilisation.
- Résidus de récolte : apportent des éléments nutritifs mais surtout de la matière organique. Enfouir les résidus, c'est entretenir le niveau de fertilité du sol, car cela contribue à compenser les pertes dues à l'exportation par les récoltes.
- L'engrais vert comme l'azolla, une petite fougère aquatique qui pousse spontanément en surface sur les canaux d'irrigation, les étangs et surtout sur les rizières. Elle a une teneur élevée en azote et a fait l'objet de vulgarisation au niveau des producteurs par des ONG en particulier l'ONG RAMILAMINA.

### 1.2.2 Le secteur de l'approvisionnement en intrants ailleurs en Afrique

En Afrique de l'Ouest, les engrais sont destinés en grande partie aux cultures d'exportation : coton, cacao... Comme les intrants sont importés, leur utilisation sur les cultures vivrières est souvent jugée non rentable. Comparativement à d'autres pays d'Afrique et d'Asie, l'utilisation d'engrais à Madagascar reste encore marginale comme le montre le tableau ci-après.

Tableau n°3. QUANTITE MOYENNE (T) D'ENGRAIS PAR UNITE DE SURFACE (HA) DANS DIVERS PAYS EN 2000/2001

Pays	Quantité moyenne engrais (kg/ha)	Consommation d'engrais (tonnes de nutriments)			
		N	P <sub>2</sub> O <sub>5</sub>	K <sub>2</sub> O	Total
Angola	n.d.	1400	n.d.	n.d.	1400
Ouganda	1	2200	1500	1100	4800
Madagascar*	3	3796	2961	2354	9111
Mozambique	4	9700	3400	1200	14300
Tanzanie	6	14135	5974	2295	22404
Zambie	6	6887	13391	10000	30278
Burkina Faso*	9	9860	15103	8960	33923
Maurice	360	14000	6000	16000	36000
Kenya	35	56800	73500	11000	141300

Ethiopie	16	76500	80980	n.d.	157480
Afrique du Sud	51	411000	218000	129000	758000
Bangladesh*	163	994000	231000	101000	1326000
Indonésie*	121	1955000	252300	267800	2475100

\*Pays producteurs de riz

Source: IFDC Publications, « Africa Fertilizer Situation 2000/01 » and « Asia Fertilizer Situation 2000/01 » ; in : IFDC ; 2005 ; An Action Plan for Developing a Competitive Fertilizer Market in Madagascar; IFDC for BAMEX.

Dans les pays africains producteurs de coton et/ou de cacao, jusque dans les années 80, les engrais, les produits phytosanitaires et les semences étaient fournis aux agriculteurs selon une approche “filieres intégrées”. Les “structures étatiques” se chargeaient de collecter les besoins, de passer les commandes et d’assurer la distribution au niveau des producteurs. Aucun paiement préalable n’est exigé, les agriculteurs payaient pour ces intrants à la récolte. Ces structures ont en effet, mis en place des systèmes de financement permettant aux producteurs d’avoir accès aux intrants tout en garantissant le paiement des fournisseurs/importateurs. Souvent, le remboursement se faisait au moyen de déductions pratiquées au moment de l’achat de la récolte. La libéralisation menée depuis le début des années 90 a contraint ces pays à “restructurer” leur système d’approvisionnement/distribution d’intrants, certains se sont alors tournés vers les coopératives, d’autres ont mis en place des associations regroupant des grossistes et des détaillants opérant dans le secteur des engrais, des produits phytosanitaires et des semences, mais jusqu’à présent, la plupart de ces associations ne disposent pas encore de ressources (financières, humaines) suffisantes.

Selon le rapport d’IFDC<sup>5</sup>, la quasi-totalité des intrants est importée, seule la transformation finale (formulation, ensachage et conditionnement) se fait au niveau de chaque pays de manière à mieux répondre aux exigences des marchés nationaux. Le coton reste de loin la filière la plus consommatrice d’intrants. D’autre part, la libéralisation a entraîné la multiplication d’opérateurs privés, assurant les fonctions d’importation et de distribution des intrants agricoles. Ces opérateurs se sont réunis pour promouvoir leur profession et défendre leurs intérêts. En général, les associations mises en place se chargent de promouvoir la distribution des intrants, de sensibiliser et de former les décideurs et les utilisateurs sur l’utilisation des produits, et de garantir la fourniture de produits de meilleure qualité aux

---

<sup>5</sup> Le Marché des Intrants au Mali, Burkina Faso et Ghana, 2004

utilisateurs. Mais la situation diffère d'un pays à l'autre, et les associations font face à beaucoup de difficultés.

Aussi bien à Madagascar qu'en Afrique de l'Ouest, l'utilisation d'engrais sur les cultures vivrières n'est pas développée car comme le produit est importé, son coût est relativement élevé. D'autre part, le secteur de la distribution d'intrants est encore en cours de construction étant donné que la libéralisation n'a été effective que depuis quelques années.

## CHAPITRE II. DE L'APPROCHE PARECAM

L'offre en intrants s'est organisée de différentes manières selon les Projets participants, ce chapitre présente la description des principaux systèmes mis en place pour la distribution d'engrais, suivi d'une analyse sommaire.

### 2.1 APPROCHE GLOBALE PARECAM

La sécurité alimentaire figure parmi les axes prioritaires d'intervention du gouvernement de Madagascar pour la réduction de la pauvreté. Afin d'y parvenir, les efforts se portent sur (i) l'amélioration durable de la production et de la disponibilité alimentaire, (ii) l'amélioration de la situation nutritionnelle des populations par la diversification alimentaire et des revenus, (iii) l'amélioration de la résilience des populations les plus vulnérables aux crises économiques et catastrophes naturelles.

PARECAM s'inscrit dans cette démarche, et contribue à l'atteinte d'une augmentation significative de la production alimentaire dans les zones d'intervention de projets existants<sup>6</sup>. Le programme a été conçu pour aider les populations rurales à faire face aux effets des "crises" le plus rapidement possible, et de ce fait, la mise en œuvre s'appuie sur les structures existantes. L'approche demeure flexible et tient compte des réalités du terrain, chaque projet "partenaire" a la latitude d'utiliser sa propre méthode tout en suivant la ligne directrice fixée par PARECAM. En ce qui concerne les intrants agricoles, la ligne directrice est de proposer un système durable de gestion et de distribution à l'échelle locale<sup>8</sup>. Cet objectif peut être atteint en (i) soutenant la promotion de magasins demi-grossistes ou centrale d'achat au niveau des districts ainsi que la mise en place de points de vente et boutiques d'intrants au niveau des communes : dotation de stock initial de réseaux de distribution, développement des systèmes de crédit pour la pérennisation des activités (voucher...), (ii) mettant en œuvre des activités d'accompagnement à l'utilisation des intrants : sessions de formation sur l'utilisation des engrais et des produits phytosanitaires, mise en place des sites de démonstration, mise à disposition d'encadreurs et de facilitateurs, mise en relation des associations de producteurs avec les distributeurs /commerçants, (iii) dotant les organisations paysannes de fonds de roulement "intrants".

L'amélioration durable de la production et de la disponibilité alimentaire nécessite des efforts continus, il est dans ce cas indispensable de capitaliser les acquis de PARECAM, de manière à permettre aux structures existantes de prendre le relais.

---

<sup>6</sup> AD2M à l'Ouest, PPRR à l'Est, PROSPERER au Centre et au Nord et AROPA dans le Sud et au Centre, et certaines activités de la cellule d'urgence de la FAO, ainsi que des activités de l'AFD/CIRAD/MIROSO au Lac Alaotra.

<sup>7</sup> Surtout aux fluctuations de prix des produits vivriers. L'objectif global du PARECAM est de contribuer à l'amélioration de la résilience de Madagascar aux fluctuations des prix des produits vivriers et renforcer la sécurité alimentaire des populations vulnérables

<sup>8</sup> choix concertés des intrants avec les producteurs, réseau de distribution privé renforcé et mieux organisé

## 2.2 APPROCHE ET EXPERIENCES AD2M/PARECAM

En matière d'intensification, dans le cadre de PARECAM, le projet AD2M a orienté ses interventions dans la mise en place de CEP<sup>9</sup> (Champs Ecole Paysan) où des techniques agricoles améliorées sont conduites sur des spéculations diversifiées<sup>10</sup>, jugées potentielles pour la région. Les CEP sont des dispositifs « expérimentaux » de comparaison entre témoin (pratique traditionnelle) et une pratique plus améliorée, ce sont des sites de démonstration grâce à laquelle des échanges lors des visites commentées sont sollicités. Ces dispositifs sont également des unités de référence dont l'efficacité-pertinence sera évaluée ultérieurement<sup>11</sup>, car des moyens sous forme d'intrants<sup>12</sup> et formation-conseil importants y sont consacrés.

La conduite des CEP est à l'initiative des paysans membres et bénéficient de dotation d'intrants, AD2M assure la facilitation du processus.

Toucher le plus grand nombre de paysans, les former et leur diffuser des techniques agricoles améliorées constituent les objectifs principaux de ces dispositifs.

*En matière de distribution d'intrants, le privé a sa part de marché à Miandrivazo. Bien qu'installée en "ville", la boutique TOKY approvisionne aussi bien la population urbaine que la clientèle agricole des alentours en engrais, semences, petits matériels et produits phytosanitaires. Comme le propriétaire du magasin a suivi des formations en agriculture<sup>13</sup>, ceux qui fréquentent sa boutique bénéficient de conseils sur les techniques agricoles "modernes", sur la prophylaxie des animaux d'élevage et également sur l'utilisation domestique des pesticides (raticides, antipuces ...). La boutique a commencé modestement, avec un petit capital mais son propriétaire envisage d'élargir sa zone d'action. Pour le moment, l'approvisionnement se fait auprès des fournisseurs à Antsirabe et le transport est assuré par les taxis brousses. Les produits sont revendus avec une marge de 20%. Paiement au comptant sauf pour les clients fidèles auxquels des facilités de paiement sont accordées pour les achats importants (50% à l'achat et le reste après 1 mois ou à la récolte). Aucune garantie n'est exigée, pas de contrat non plus, le numéro de la carte d'identité nationale suffit, tout est basé sur la confiance. La boutique est en règle vis-à-vis de la loi (agrément et autorisation).*

---

<sup>9</sup> Plus de 160 CEP en tout dans la zone AD2M

<sup>10</sup> Riz 1ère et 2è saisons ; Haricot ; Maïs ; Arachide ; Oignon ; Lentilles

<sup>11</sup> Entre autre, une étude d'adoption et d'appropriation des techniques et méthodes ; étude d'impact sur le fonctionnement des boutiques...

<sup>12</sup> Semences ; Pesticides ; Herbicides ; Engrais ; Matériels agricoles

<sup>13</sup> Il est diplômé de l'école d'agriculture Tombontsoa d'Antsirabe

### 2.3 APPROCHE ET EXPERIENCES AROPA/PARECAM

L'intervention du projet AROPA dans le cadre du PARECAM couvre les régions Anosy, Androy, Amoron'Imania et Matsiatra Ambony. L'approche du projet dans la distribution d'intrants se base sur des critères de vulnérabilité des paysans cibles constitués en groupement qui se charge des opérations depuis la distribution jusqu'au recouvrement auprès des paysans bénéficiaires.

Pour les paysans vulnérables ne disposant pas des moyens financiers, la mise à disposition des intrants est entièrement subventionnée. En ce qui concerne les autres catégories des paysans, les intrants sont distribués à crédit avec une subvention de l'ordre de 50%, le remboursement se fait en numéraire au moment de la récolte.

Le processus suivi en ce qui concerne l'approche AROPA/PARECAM se résume en six opérations :

#	Opérations	Intervenants
1	Identification, catégorisation et sélection des OP bénéficiaires selon des critères de vulnérabilités	Responsable DRDR, AROPA
2	Collecte et consolidation des besoins	DRDR, Responsable AROPA, Groupement
3	Processus d'achat : appel d'offres et commande	AROPA
4	Distribution des intrants aux bénéficiaires	DRDR/AROPA Groupement Paysans
5	Suivi	Groupements Paysans
6	Remboursement et recouvrement	Groupements Paysans

Schématiquement, l'approche AROPA/PARECAM se présente comme suit :

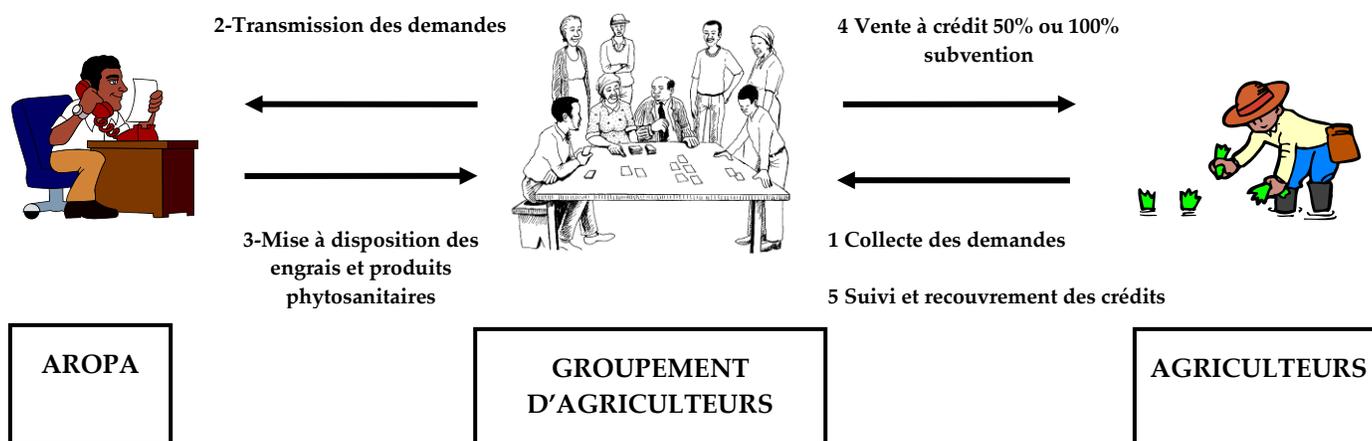


Figure n°2. SCHEMA DE L'APPROCHE AROPA/ PARECAM

L'opération d'engrais a connu un problème suite à la difficulté relative à la passation de marché. Mais le projet AROPA a quand même pu distribuer 208 Tonnes de Guanomad , 557 litres de produits phytosanitaires (mildiou, mancozeb, décis, Buldock) et de 0,6 tonnes d'urée en 2010. Toutefois, l'engrais GUANOMAD livré ne correspond pas parfaitement aux besoins locaux.

Tableau n°4. QUANTITE DES ENGRAIS ET DES PRODUITS PHYTOSANITAIRES  
DISTRIBUES - AROPA/PARECAM

<b>Produits</b>	<b>Prévision de distribution</b>	<b>Réalisation</b>	<b>% réalisation</b>
GUANOMAD	850 t	201 t	24%
Urée	175 t	0,6 t	0,0003%
Produits phytosanitaires	3.300 l	557 l	17%

Source : AROPA, décembre 2010

## 2.4 APPROCHE ET EXPERIENCES PPRR/PARECAM

Les intrants mis à disposition et/ou livrés par PPRR aux producteurs comprennent des engrais, des produits phytosanitaires et des semences. Les quantités commandées sont estimées sur la base d'évaluation des besoins exprimés par les paysans producteurs tout en tenant compte des objectifs assignés à chaque conseiller agricole.

Dans le cadre de l'opération mais visant l'accroissement de la production et la facilitation de la commercialisation, le programme a acheté 280 Tonnes de NPK, 524 tonnes de Guanomad et 124 tonnes de Dolomie.

Le mécanisme de distribution et de facilitation mis en œuvre par le Programme PPRR consiste à mettre à la disposition de paysans bénéficiaires des semences, des engrais et des produits phytosanitaires à crédit dont le contrat et le remboursement se fait auprès de l'IMF OTIV.

Ce processus suivi peut se résumer comme suit :

#	Opérations	Intervenants
1	Identification des besoins selon la surface disponible pour la culture	Conseillers Agricoles (CA) PPRR, bénéficiaires
2	Consolidation des besoins identifiés	UGP PPRR
3	Processus d'achat : appel d'offres et commande	UGP PPRR
4	Processus de contractualisation avec OTIV : formulation de la demande, analyse des dossiers, décision d'octroi et signatures, remise du bon d'enlèvement	CA PPRR (Avis) OTIV Bénéficiaires
5	Enlèvement des intrants auprès des pôles PPRR sur présentation de bon d'enlèvement	Bénéficiaire PPRR
6	Remboursement selon les termes du contrat dans un compte ouvert auprès de l'OTIV	Bénéficiaire PPRR

PPRR a ensuite établi une convention avec OTIV de manière à ce que le fonds constitué par le remboursement des intrants soit utilisé comme ligne de crédit pour financer l'achat des intrants à partir de la campagne de contre-saison 2010. Dans ce cadre, PPRR s'engage à appuyer les producteurs dans l'élaboration des demandes, et fournit à OTIV la liste des producteurs demandeurs d'intrants (la localisation du demandeur, la quantité et la valeur des intrants). PPRR assure également la mise à disposition des intrants au niveau des sites de production ainsi que l'encadrement technique et le suivi des producteurs bénéficiaires de crédit.

Quant à OTIV, son rôle consiste à matérialiser le contrat avec les demandeurs de crédit, ensuite délivrer le bon d'enlèvement et au moment convenu, procéder au recouvrement des sommes dues. Les modalités

d'octroi de crédit intrant aux producteurs sont déterminées dans le " contrat type" approuvé par les deux parties.

OTIV doit aussi fournir à PPRR les situations mensuelles des opérations effectuées (situation des contrats conclus avec les producteurs et situation des recouvrements effectués).

Le contrat entre OTIV et les bénéficiaires prévoit des frais de prestation de 8% pour le maïs et de 7% pour le riz pour une durée moyenne de 6 mois.

Le mécanisme de distribution appliqué par PPRR/PARECAM peut être schématisé comme suit :

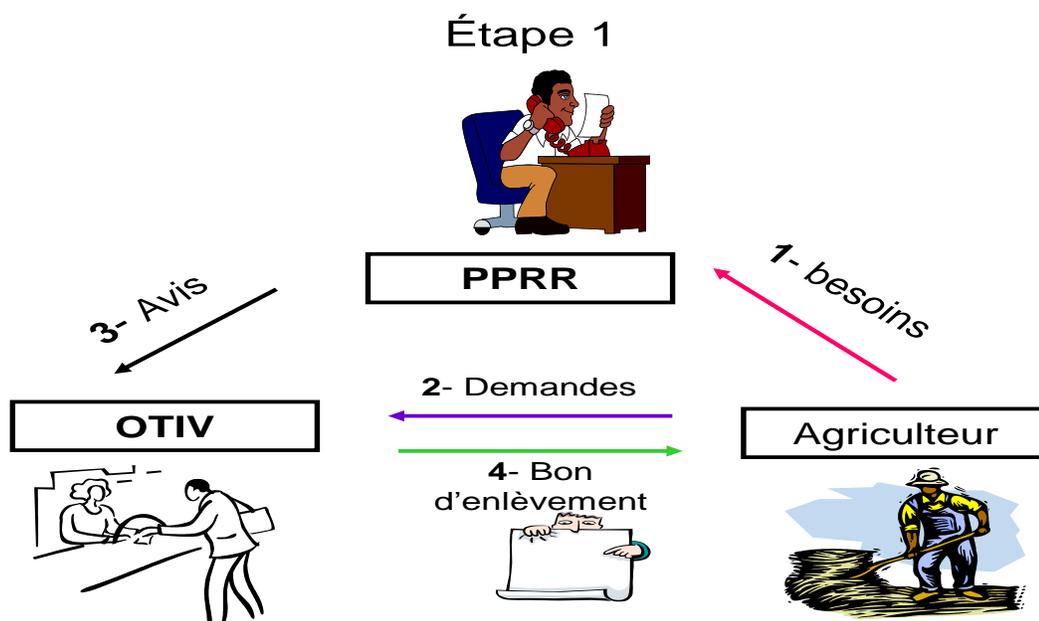


Figure n°3. SCHEMA DE L'APPROCHE PPRR/PARECAM

## Étape 2

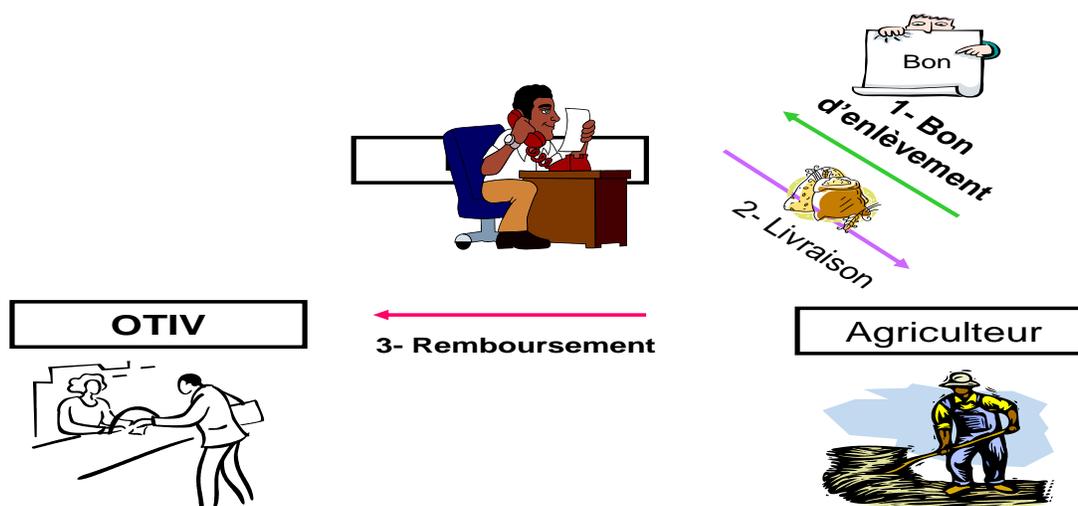


Figure n°4. SCHEMA DE L'APPROCHE PPRR/PARECAM

En ce qui concerne les activités réalisées, seulement 39% des produits ont pu être distribués aux paysans producteurs bénéficiaires, les restes ont été rapatriés au niveau de l'UGP PPRR.

Tableau n°5. QUANTITE DES ENGRAIS ET DES PRODUITS PHYTOSANITAIRES DISTRIBUES PAR PPRR/PARECAM (EN KG)

ENGRAIS	Achat PPRR	Livré aux bénéficiaires	% livré
NPK	280 000	138 766	50%
GUANOMAD	521 150	198 806	38%
Dolomie	124 000	37 065	30%

Source : PPRR, décembre 2010

### 2.5 APPROCHE ET EXPERIENCES PROSPERER/PARECAM

Comme dans tous les projets participant au PARECAM, PROSPERER contribue à l'accroissement de la production en facilitant l'accès des producteurs aux intrants : engrais, produits phytosanitaires et petits équipements agricoles.

En termes d'approche, le programme identifie une structure de distribution et passe un accord avec elle, ensuite, une dotation de stock initial à la structure partenaire est effectuée. Le prix de vente est déterminé conformément aux prix du marché, la structure fait un calcul pour déterminer sa marge bénéficiaire, et les intrants sont vendus aux producteurs qui payent 50% du prix de vente plus la marge de la structure partenaire.

Ce processus suivi peut se résumer comme suit :

#	Opérations	Intervenants
1	Identification d'une structure de distribution partenaire, contractualisation,	Responsable PARECAM PROSPERER
2	Collecte et consolidation des besoins	CSA, Responsable PARECAM PROSPERER
3	Processus d'achat : appel d'offres et commande	PROSPERER
4	Répartition des intrants dans les points de ventes et vente aux utilisateurs	Structure partenaire
5	Récupération des sommes dues lors des ventes à crédit	Structure partenaire

Schématiquement, le mécanisme de distribution PROSPERER peut se résumer en deux étapes

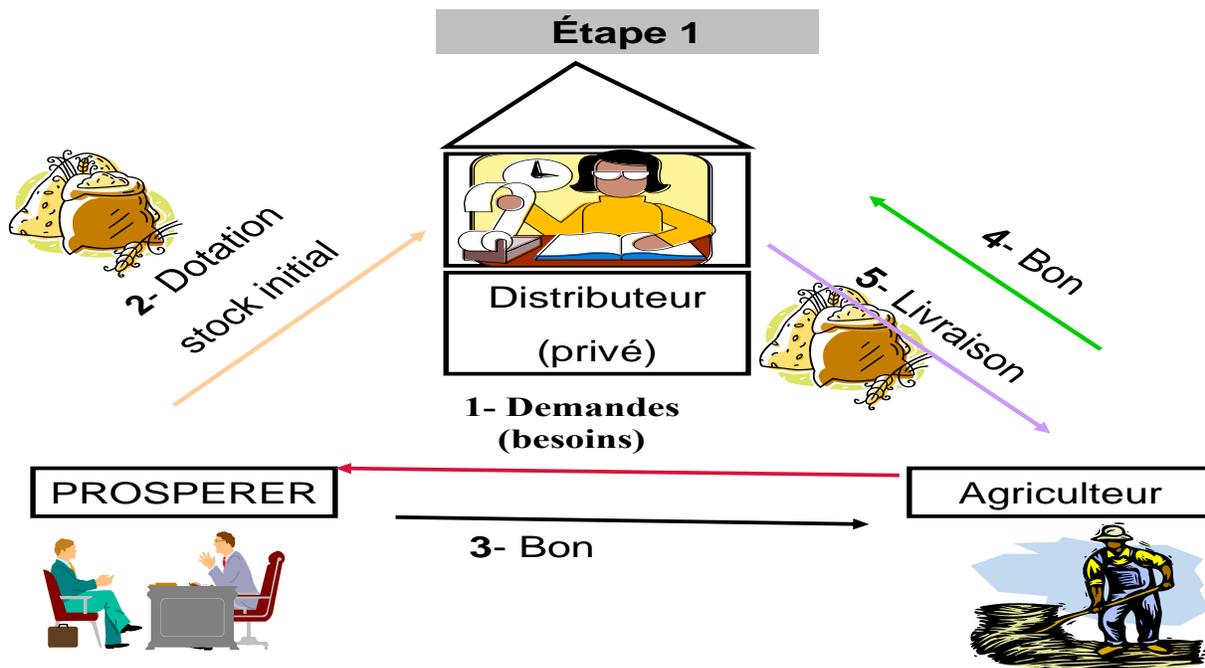


Figure n°5. SCHEMA DE L'APPROCHE PROSPERER/PARECAM (ETAPE 1)

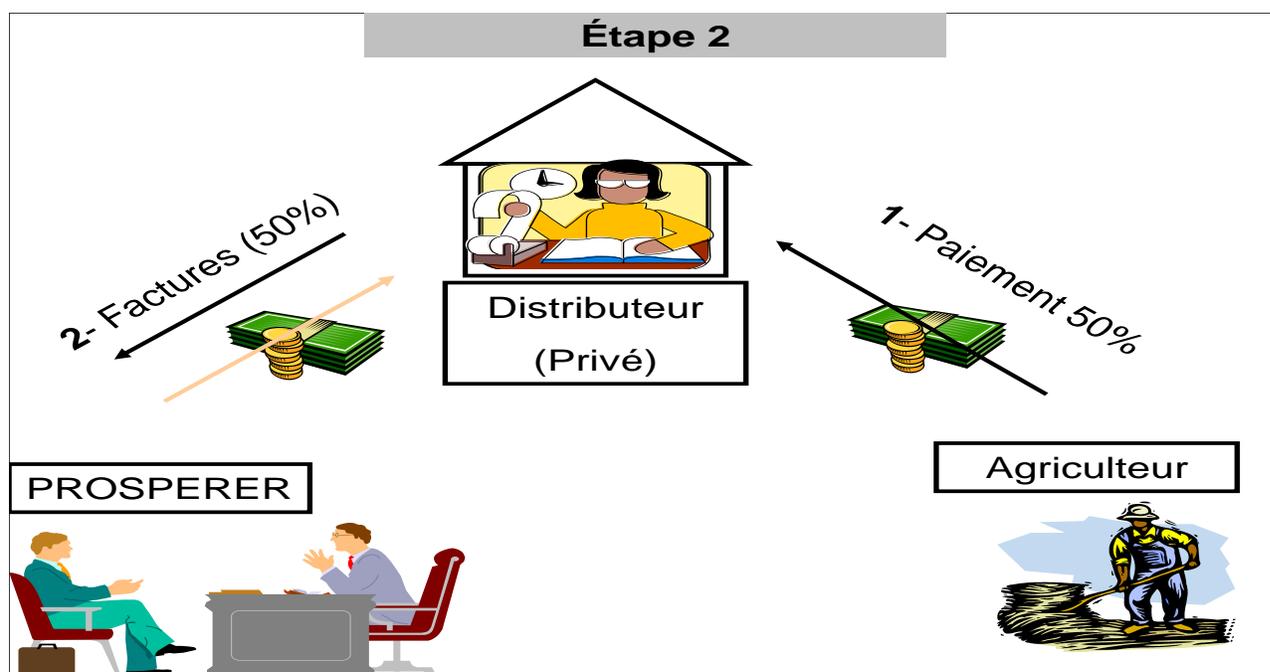


Figure n°6. SCHEMA DE L'APPROCHE PROSPERER/PARECAM (ETAPE 2)

A titre d'illustration, A Itasy, lors de la campagne culturale 2010, le prix de vente du NPK est de 2190 Ariary, le producteur doit donc payer la moitié qui est  $(2190/2)$  1095 Ariary plus la marge de la structure partenaire qui est de 219 Ariary soit au total 1315 Ariary. Si la vente se fait à crédit, le producteur ne bénéficie plus de la réduction, mais il doit payer le prix entier à la récolte, toutefois, compte tenu de l'importance des impayés, ce mode d'approche n'est généralement pas renouvelé. Normalement les fonds encaissés des ventes doivent servir à reconstituer le stock.

L'écoulement des produits s'est donc fait d'une manière satisfaisante, seulement, il faut souligner que 19 % des NPK et 44 % des Guanomad ont été vendus à crédit (6959 Kg et 2 203 Kg) et que le taux de remboursement n'est que de 17,27 %.

*Dans la région de l'Itasy, la structure partenaire FIKOTAMIFI est une Union de coopératives implantées dans la région depuis plusieurs années. La collaboration avec PARECAM a donné un second souffle à l'Union qui ensuite, a déployé toute son énergie à la tâche. Le mécanisme mis en place a toutes les chances d'être pérenne car très léger et facilement contrôlable. L'Union possède 2 boutiques de ventes tenues chacune par un responsable, et selon l'exigence du milieu, les membres décident des jours d'ouverture du magasin (généralement le jour du marché). Le responsable est payé à la commission (pourcentages sur les ventes réalisées) et l'acheminement des marchandises vers les boutiques peut se faire en taxi brousse, les quantités étant modestes. Au niveau de l'Union, 2 techniciens assistent les membres du CA dans la gestion.*

Les opérations de distribution des engrais et des produits phytosanitaires ont été menées dans les cinq régions d'intervention du PROSPERER constituant les zones du projet. Le taux de réalisation dépasse la moitié des objectifs fixés, le NPK, l'urée, le Cyperméthrine, l'athlète et le Deltamétrine sont les intrants les plus demandés.

Tableau n°6. SITUATION DE LA DISTRIBUTION AU NIVEAU DE PROSPERER /PARECAM

Désignation	Unité	Prévision	Réalisation	% réalisation
<b>Engrais</b>	<b>t</b>	<b>350,55</b>	<b>202,00</b>	<b>58%</b>
NPK	t	270,00	176	65%
Urée	t	6,55	4	61%
Guanomad	t	39,00	12	31%
Dolomie	t	33,00	9	27%
Engrais potassique	t	2,00	1	50%
<b>Produits phytosanitaires</b>	<b>kg/l</b>	<b>7 683,00</b>	<b>3 400,00</b>	<b>44%</b>
Deltagri 25 E.C	kg/l	60,00	11	18%
Deltamétrine	kg/l	341,00	215	63%
Agrimétrine	kg/l	6,00	6	100%
Iprozèbe 80WP	kg/l	460,00	251	55%
Cyperméthrine	kg/l	316,00	200	63%
Mancozebe	kg/l	1 787,00	757	42%
Carbosulfan	kg/l	535,00	445	83%
Athlète	kg/l	373,00	321	86%
Démithoate	kg/l	920,00	269	29%
Non précis	kg/l	2885	925	32%

Source : PROSPERER EPRN, novembre 2010

## CHAPITRE III. AUTRES APPROCHES ET EXPERIENCES

### 3.1 LES AUTRES APPROCHES DE FACILITATION D'ACCES AUX INTRANTS A MADAGASCAR

#### 3.1.1 Expériences "Etatique" : Voucher, OACI

##### L'opération Voucher :

Dans le cadre de cette opération, le gouvernement par le biais du Ministère de l'Agriculture procède à des importations directes d'intrants (en particulier des engrais). Les intrants sont mis à la disposition des producteurs en début de campagne suivant le protocole suivant :

- les Directions régionales recueillent et analysent les besoins au niveau de leurs régions respectives à travers les Organisations des Producteurs qui ont fait la collecte auprès de leurs membres,
- les données sont centralisées au niveau central au sein du service de la sécurité alimentaire (SSA) qui s'occupe des procédures d'importation,
- les intrants sont ensuite acheminés vers les Directions régionales qui vont à leur tour distribuer les intrants aux Organisations des Producteurs contre l'établissement d'un contrat de reconnaissance de dette (le voucher). Lors de cette opération, l'OP est représentée par son président qui s'engage à (i) venir chercher les intrants au niveau de la direction régionale par ses propres moyens, (ii) répartir les intrants aux membres selon les besoins exprimés, (iii) assurer le remboursement du prix des intrants à la récolte. Les sommes devront être versées dans un compte bancaire.

Les intrants sont distribués à crédit, sans aucun paiement préalable et en général, le remboursement se fait au bout de 6 mois et sans intérêts.

Cette opération a bénéficié d'un financement du Gouvernement japonais à travers le Kennedy Round II de 2003 à 2006.

##### OACI ou Opération d'Appui au Crédit Intrans

La particularité de l'OACI est le fait que l'acquisition d'intrants agricoles est accompagnée (i) de la fourniture de conseils sur des techniques innovantes et sur l'utilisation judicieuse d'intrants, (ii) d'une facilitation d'accès à un financement auprès des IMF par le biais d'une bonification des taux d'intérêts.

Les zones d'interventions ont été choisies en fonction de leur potentialité agricole, de l'existence d'Institutions de Micro Finance agréées et également de la présence d'organisme de conseils ou d'appuis techniques. L'opération est financée par les fonds de Contre-Valeur et gérée par un comité interministériel de pilotage (Min Agri, MEFB).

Les principales étapes de l'opération sont principalement constitués de : a) appel à manifestation d'intérêts pour les IMFs et les prestataires de service (conseils agricoles), b) établissement du contrat de partenariat avec les IMF (l'Etat s'engage à verser à l'IMF la différence entre le taux normalement appliqué par cette dernière et le taux bonifié pour l'acquisition d'intrants, dans certains cas une ligne de crédit "intrants" remboursable est mis en place) et c) recrutement des organismes d'appuis pouvant assurer l'accompagnement des producteurs tout au long de la campagne culturale (utilisation des intrants et techniques améliorées),

L'opération a concerné les campagnes culturales 2006-2007, et 2007-2008.

### 3.1.2 Promotion via l'organisation des producteurs OP et leur fédération

Certaines fédérations parmi les plus connues ont développé leur propre système d'approvisionnement en intrants. Les approches étant sensiblement les mêmes, celle de FIFATA sera prise en exemple et décrite dans ce paragraphe.

Fikambanana Fampivoarana ny Tantsaha est une fédération de coopératives agricoles, constituée par 5 unions de coopératives régionales, chaque union est formée de 10 à 15 coopératives possédant chacune au moins 20 membres. La fédération passe commande pour l'ensemble des membres auprès d'un importateur qui lui accorde un report de paiement de 30 jours. La fédération s'occupe du transport des intrants jusqu'aux centres régionaux, les intrants sont ensuite répartis dans les "boutiques" de chaque coopérative, chaque membre peut alors venir s'y approvisionner. Les boutiques ont été mises en place suivant une politique de proximité. Les autres producteurs non membres peuvent aussi acheter des intrants dans les boutiques à condition qu'il y ait suffisamment de stock et que les besoins des membres soient satisfaits.

Pour financer ces intrants, les coopératives sont en partenariat avec l'IMF CECAM qui leur accorde des prêts après qu'elles ont déposé une demande groupée (le montant moyen des prêts est environ 300 000 Ariary par membre pour une durée de 10 mois environ et avec un taux d'intérêts dégressif de 3% par mois). Les coopératives fournissent d'autres services à leurs membres : appuis techniques et mise en place de sites de démonstration sur l'utilisation des intrants, ces prestations sont assurées par des techniciens payés par l'union (1 technicien par union).

*FIKOTAM est une union de coopératives d'Amoron'Imania, membre de FIFATA.*

*FIKOTAM possède actuellement 5 boutiques fonctionnelles et autonomes, car l'Union a bénéficié d'un appui du PNUD pour leur démarrage (dotation de matériels, de fonds de roulement, de budget de fonctionnement).*

*Pour la facilitation de l'accès aux intrants agricoles, FIKOTAM établit des ententes avec les distributeurs privés (mise à disposition de magasin de dépôt.. .) et peut s'approvisionner auprès des revendeurs locaux si le prix est attrayant. La boutique est tenue par un salarié et gérée par le CA.*

### 3.1.3 Système « tout privé »

SEPCM, SDC AGRI et FIAVAMA sont les principales sociétés importatrices d'intrants. En général, ces sociétés ont des ententes avec des grossistes et des commerçants qui travaillent avec eux. Dans ces cas, les intrants sont livrés et un report de paiement (souvent de 30 jours) est accepté, l'inventaire (stock de produits, équipements agricoles ...) peut aussi servir de garantie.

SEPCM qui est une filiale d'une Compagnie française (SSI) possède des branches ou tout au moins des entrepôts dans d'autres villes en dehors d'Antananarivo (à Mahajanga et à Toamasina). La vente d'intrant se fait à crédit, mais l'acheteur (grossiste, commerçants, OP ou autres) vient chercher la marchandise auprès des entrepôts. La société peut importer d'importantes quantités d'intrants compte tenu de l'existence de la société mère, mais le faible pouvoir d'absorption du marché malgache freine son extension.

### 3.1.4 Les autres expériences dans les districts visités

#### a) Expériences dans le district de Miandrivazo :

Le Projet n'a pas encore à proprement parler entamé la distribution d'engrais et de produits phytosanitaires dans le cadre de PARECAM, mais parmi sa zone d'intervention, le district de Miandrivazo offre quelques exemples de systèmes de distribution d'intrants qui méritent d'être analysés.

La zone est caractérisée par une faible demande en intrants, situation qui n'incite pas les opérateurs privés à venir s'implanter dans la région. Les sols sont encore considérés par les usagers locaux comme riches, « ne nécessitant » aucun apport de fertilisant pour assurer à l'agriculture une bonne végétation ainsi qu'un rendement assez élevé. Chaque année, les dépôts d'alluvions laissés par les crues des fleuves et des rivières dans les vastes plaines offrent une rente de fertilité très importante en période de contre saison. Une première explication à la très faible utilisation d'intrants. Les aléas climatiques en saison pluvieuse et les problèmes d'ensablement des infrastructures hydroagricoles ne permettent pas une maîtrise d'eau satisfaisante, dans ce cas, l'apport de fertilisant représente un risque qu'un paysan n'oserait pas prendre. C'est la deuxième raison de non-application d'engrais sur les cultures dans cette région. Cette pratique de non-utilisation d'intrants est corroborée par diverses sources d'informations locales ; les demandes de prêt/crédit par exemple, sont formulées pour payer principalement la main d'œuvre agricole ainsi que l'acquisition de semences.

Cependant, une nette quantité d'engrais a été distribuée dans la région de Menabe par le ministère de l'Agriculture lors de la campagne Révolution Verte Durable (RVD) en 2008 ; paradoxalement et rien que dans le district de Miandrivazo, les 108,8 tonnes subventionnées à 50% – tout type d'engrais confondu – ont apparemment trouvé preneurs mais le bilan au sein de la DRDR pour ce qui concerne le remboursement fin 2009 laisse perplexes les observateurs et les responsables. Environ 3 tonnes ont été recouvrées comme le montre le tableau ci-après.

Tableau n°7. QUANTITE D'ENGRAIS DISTRIBUES DANS LE CADRE DE LA REVOLUTION VERTE DURABLE

Produits	Quantité distribuée	Quantité recouvrée fin 2009	Taux de recouvrement
NPK	10 000 kg	588 Kg	6 %
GUANOMAD	33 850 Kg	1 476 Kg	4 %
Urée	14 950 Kg	1 418 Kg	9 %
Semences	15 150 Kg	1 383 Kg	9 %

Sinon, les distributeurs d'intrants présents localement sont des initiatives privées, ou des associations rurales et des partenaires du développement telles que la coopérative TAMI et les médecins vétérinaires.

⇨ TAMI (Tantsaha Miray) a pour mission de *“ rendre disponibles les intrants et matériels agricoles d'une part, et de pérenniser un système de distribution dans plusieurs endroits d'autre part”*. La collecte des demandes se fait à travers les ramifications qui sont au nombre de 6, les demandes sont ensuite analysées et consolidées au siège de TAMI qui procède à l'achat et ensuite, ravitaille les points de vente. Ces boutiques sont ouvertes pendant les jours ouvrables et sont gérées par du personnel formé. En plus des intrants, la plupart des petits matériels agricoles sont vendus dans ces boutiques (charrue simple, herse, houe-sarcluse rotative, pulvérisateur...) ainsi que les outillages (*angady*, faucille, machette...).

La période de pointe pour les ventes correspond au moment de la récolte pour les équipements, mais pour l'engrais c'est surtout durant la contre-saison (pour les cultures maraîchères et la pépinière du riz Asotry). Les points de vente de TAMI arrivent tout de même à se viabiliser malgré un chiffre d'affaires annuel assez faible, la concurrence étant quasi-inexistante. Les appuis des partenaires techniques, institutionnels et financiers ont contribué largement à l'intégration de la structure. Les communes rurales ont assuré la mise à disposition de magasins; les autres partenaires ont participé à la formation du personnel. Les associations paysannes membres sont acteurs-bénéficiaires des dispositifs d'animation-vulgarisation CEP (Champs Ecole Paysan) où des techniques agricoles améliorées sont conduites sur des spéculations diversifiées jugées potentielles pour la région.

Ce processus suivi peut se résumer comme suit :

#	Opérations	Intervenants
1	Collecte des besoins	Ramification TAMI, membres, bénéficiaires
2	Consolidation des besoins identifiés	Siège TAMI
3	Processus d'achat : appel d'offres et commande	Siège TAMI
4	Ravitaillement magasins	Siège TAMI
5	Mise en place “technique” du champ école paysan CEP	associations paysannes membres de TAMI

☞ Quant aux médecins vétérinaires, ils disposent d'un mandat sanitaire bien défini qui leur donne l'exclusivité d'assurer les services de santé animale dans la région avec leurs équipes de vaccinateurs communaux et le privilège de distribuer les produits vétérinaires. La région est en fait une zone d'élevage bovin non négligeable et se trouve sur le chemin emprunté par les bovidés en provenance du sud-ouest avant qu'ils ne passent dans le moyen-ouest pour être livrés sur les hautes terres. Les 4 mandats sanitaires dans la région d'intervention du projet AD2M sont tellement sollicités pour la santé bovine que l'élevage aviaire est délaissé. La collaboration avec le projet leur a permis d'améliorer leurs dispositifs et d'étendre leurs services en formant des agents supplémentaires qui s'occupent actuellement de la prophylaxie aviaire. Ces médecins vétérinaires sont très bien intégrés dans la communauté et maîtrisent bien le système d'approvisionnement et de distribution des produits véto. Toujours est-il que ce système présente une « barrière à l'entrée » rigoureuse que tout prétendant ne peut franchir : la filière est très sélective et le mandat sanitaire exclusif.

b) Autres expériences dans le district de Fénériver-Est :

La DRDR mène également des opérations de facilitation d'accès aux intrants dans la zone d'intervention du programme PPRR. Dans ce cadre, les engrais sont vendus à crédit et à moitié prix, pour y avoir accès, les producteurs doivent avoir un compte ouvert à l'OTIV, les remboursements sont à verser à ce compte au bout d'une période pouvant aller jusqu'à 3 ans.

Des distributeurs privés sont également présents dans la zone, leurs chiffres d'affaires sur les engrais sont en constante régression ces dernières années, situation qu'ils imputent à l'intervention de l'Etat dans la distribution d'engrais. La plupart se tourne vers les produits phytosanitaires.

*A titre d'illustration, l'opérateur VARIKA de Fénériver – Est vendait plus de 5 Tonnes d'engrais (Guanomad et NPK) à chaque campagne agricole, actuellement, c'est à peine s'il arrive à écouler 0,5 Tonne.*

## 3.2 QUELQUES APPROCHES DE FACILITATION D'ACCES AUX INTRANTS DANS D'AUTRES PAYS

### 3.2.1 Fonds de garantie

En Afrique de l'Ouest, la mise en place de fonds de garantie figure parmi les initiatives prises pour faciliter l'accès aux intrants. L'idée est de garantir les transactions entre distributeurs/importateurs et détaillants. L'accès d'un détaillant est conditionné par sa participation à diverses formations et l'accord d'un distributeur.

La mise en place du mécanisme nécessite la participation d'un bailleur de fonds et la mise en place d'une structure qui gère le fonds et assure le suivi sur terrain des détaillants. La période durant laquelle les transactions peuvent être garanties dépend de la situation de chaque pays : cette période peut être juste le temps d'établir la relation entre détaillant et distributeur donc définie, mais d'autres peuvent choisir de mettre en place une structure pérenne, le fonds dans ce cas a la capacité de générer des ressources.

*Pour faciliter l'accès des petits producteurs du Zimbabwe aux intrants agricoles, l'ONG CARE international a développé un programme de formation aux commerçants privés et les a mis en relation avec des grossistes régionaux.*

*Les accords permettent aux commerçants d'avoir accès aux intrants en dépôt, de rembourser après la vente et de retourner les excédents au fournisseur ou à un autre commerçant. Le transport est organisé de façon à satisfaire la demande depuis des magasins de stockage bien approvisionnés. En outre, les commerçants sont bien informés et capables d'informer les producteurs.*

*La première année, l'ONG a géré une ligne de crédit au profit de ces commerçants privés et a garanti le risque sur le crédit jusqu'à un montant maximum fixé. A partir de la deuxième année, certains commerçants ont pu déjà s'approvisionner à crédit auprès des grossistes sans avoir recours au fonds. Après quelques années, 70% des commerçants ayant démarré avec le programme sont en relation commerciale avec les fournisseurs sans que la garantie soit encore nécessaire.*

*Source : IFDC, 2000*

### 3.2.2 Systèmes Voucher

Le programme DAIMINA (*Developing Agri-Inputs Markets in Nigeria*) mis en œuvre par IFDC durant 3 ans (2001-2004) avait pour objectif, entre autres, le renforcement des capacités des entrepreneurs privés travaillant dans le secteur de la distribution d'intrants et l'instauration de la transparence des marchés avec un système d'informations sur les disponibilités et les prix. Ce programme a mis en place un système pilote de coupons avec 22 distributeurs formés dans le cadre du programme. 228.000 tonnes d'engrais ont ainsi été vendues et un système de contrôle multi acteurs a été mis en place où l'implication des agents de l'Etat est fortement réduite. Le système repose sur l'instauration d'un "bon échangeable contre des intrants" et implique la participation des différents intervenants du projet.

### 3.2.3 Warrant et autres formes de crédits sur stocks

Le warrant est un billet à ordre dont le paiement est garanti par des marchandises déposées dans des magasins généraux.

Le reçu d'entreposage est le document qui établit la propriété d'une quantité donnée de produits stockés dans un magasin de stockage connu.

Le mécanisme s'apparente à l'approche utilisée au sein des GCV :

- Après récolte, le producteur dépose sa récolte dans un entrepôt agréé et reçoit un « certificat de titre » et un « certificat de gage ». L'entrepôt ne laissera sortir les produits stockés qu'au profit du porteur des deux documents.
- Le producteur fait une demande de crédit auprès d'une IMF ou banque et propose le « certificat de gage » comme caution.
- Quand le producteur vend son produit, il vend le « certificat de titre » à un acheteur.
- L'acheteur se charge de rembourser la banque en échange du « certificat de gage ». Etant détenteur des deux certificats, il peut aller chercher les produits à l'entrepôt.

La gestion du magasin de stockage est à définir selon les régions : existence d'OP faîtières, d'IMF, de privés ....

## CHAPITRE IV. ACCES AU FINANCEMENT D'INTRANTS

La plupart des IMF intervenant dans le milieu rural offre des produits financiers spécifiques pour la production agricole qui pourraient inclure de financement d'intrants. Ce financement est à courte durée, inférieur à 12 mois, avec un taux d'intérêt moyen de l'ordre de 3% mensuel.

Tableau n°8. TAUX D'INTERET PRATIQUE ET DUREE MOYENNE DE CREDIT OFFERT PAR LES IMF EN FAVEUR DU SECTEUR DE LA PRODUCTION

Institution Financière	Intérêt (mensuel)	Durée
OTIV ZL (Crédit Rural de Proximité)	2,5 %	9 mois
CECAM	2,5% à 3,5%	12 mois
TIAVO	3%	8 mois
VATSY	2%	7 mois
PAMF	2,5%	6 mois
SOAHITA	3%	6 mois
FIVOY	4%	5 à 8 mois
VOLA MAHASOA	3%	10 mois
OTIV Tana (Faisance – valoir)	1,5%	12 mois

Source : CNMF, 2010

La proportion des coûts des engrais sur les charges d'exploitation est très variée d'un paysan demandeur de crédit à l'autre, selon plusieurs facteurs (technique, climatique, agronomique...).

La part du financement de crédit productif dans le portefeuille de crédit varie d'une IMF rurale à l'autre, toujours selon plusieurs facteurs (technique, agro économique...) de chaque zone et surtout en fonction des missions et objectifs fixés de chaque IMF ainsi que la méthodologie de crédit adoptée. Mais en général, les produits financiers pour le financement agricole incluant des besoins en intrants sont disponibles dans chaque région.

*L'OTIV ZL par exemple a développé une nouvelle méthodologie de crédit avec le nouveau produit de crédit « Crédit Rural de Proximité » ayant permis d'augmenter le financement agricole avec la caisse EZAKA de Fénérive Est, il est en cours de duplication dans d'autres zones après cette phase d'expérimentation.*

### ENCOURS DE CREDIT NOVEMBRE 2010- OTIV Ezaka Fénérive Est

Indicateurs	Nombre	% nb	Montant (Ariary)	% montant
Crédit de proximité	235	44%	48 624 395	15%
Autres crédits	301	56%	279 605 857	85%
<b>Total</b>	<b>536</b>		<b>328 230 252</b>	

*La part de financement d'intrants est estimée à 4% du portefeuille totale.*

Toutefois des contraintes ont été soulevées :

#### CONTRAINTES LIEES A LA DEMANDE

- les demandes sont faibles car les cultures sont en grande majorité destinées à l'auto consommation;
- généralement, les demandes sont plutôt destinées à financer la main d'œuvre,
- du fait de la difficulté d'obtenir un crédit pour la période de soudure, les producteurs continuent de demander service à l'usurier, malgré le coût prohibitif.
- il n'y a pas suffisamment d'informations disponibles sur les "créneaux porteurs" pour le crédit ;
- difficultés pour les producteurs d'évaluer leurs besoins de crédit et de formuler une demande solvable;

#### CONTRAINTES LIEES A L'OFFRE

- absence d'étude de marché pour le crédit et l'identification des créneaux porteurs ; en ce qui concerne les intrants par exemple, des études économiques comparatives permettront aux producteurs de prendre une décision,
- intérêt mitigé et manque de proactivité des agents des IMF pour le crédit rural ;
- lourdeur des procédures entraînant des délais excessifs pour octroyer les crédits ;
- insuffisance d'information et de vulgarisation des crédits ruraux ;
- faiblesse de l'expertise en octroi de crédits ruraux, en évaluation du risque et des capacités de remboursement;
- déficience de l'instrumentation spécifique pour instruire et octroyer les crédits ruraux;
- difficultés pour la clientèle rurale de répondre à toutes les conditions exigées par les établissements de crédit (taux d'intérêt, épargne bloquée, frais de dossier, demande de garanties, pénalités) ;
- insuffisance d'une stratégie de communication spécifique pour la clientèle rurale.

Différents mécanismes de distribution peuvent être analysés et comparés. Un point important à considérer est la capacité du mécanisme à lever "les contraintes" du milieu. En effet, les contraintes n'ont pas la même importance pour chaque région donnée, si d'autres zones ont des difficultés à trouver du financement, d'autres ont du mal à assurer un taux de remboursement satisfaisant du crédit. La question de l'approche à utiliser pour estimer correctement les besoins est aussi importante pour éviter les invendus ou une trop longue période de stockage, d'où une immobilisation du capital. Le transport peut

être un facteur de blocage pour certaines zones enclavées. L'existence d'un organisme d'appuis techniques constitue un atout, sinon il faut trouver du financement pour les formations.

Il faut tenir compte aussi de l'aspect communication : comment éviter que le mécanisme mis en place ne soit perçu comme une "structure étatique" pour distribuer des dons ? Les pistes du "privé" sont à analyser de près.

## CHAPITRE V. CONCLUSIONS ET RECOMMANDATIONS GENERALES POUR L'ANALYSE

### 5.1 PROPOSITIONS DE SYSTEME D'APPROVISIONNEMENT EN INTRANTS POUR LA PROCHAINE CAMPAGNE

Le PARECAM est un programme qui a un délai à respecter, en effet, les activités doivent s'arrêter en 2012, le temps presse donc et pour la prochaine campagne, il faut tabler sur une demande solvable de producteurs prêts à acheter au comptant. Les commandes fermes seront collectées par le biais des techniciens (projets partenaires ou prestataires de services) *et avec la responsabilisation des structures associatives locales*, la facilitation apportée par PARECAM consistera à (i) l'identification d'un "distributeur privé" le plus proche des zones de cultures, (ii) l'appui à ce distributeur : formation<sup>14</sup>, intégration dans la commune (mis à disposition de magasin ou d'entrepôt), dotation d'un stock initial et (iii) la mise en relation des producteurs avec ce distributeur.

Toutefois, PARECAM peut "aider" certaines OP qui souhaiterait que ses membres obtiennent des intrants à crédit, dans ce cas, le programme fait une dotation de fonds de roulement à l'OP qui achète les intrants au comptant au distributeur ; cela permettra aussi à l'OP de renforcer ses capacités et de contribuer à la diffusion de techniques améliorées.

### 5.2 PISTES A CREUSER

#### 5.2.1 Précision du rôle de facilitation de l'Etat dans le mécanisme de distribution d'engrais

Il s'agit de trouver de système permettant de limiter les actions de l'Etat dans la facilitation de distribution d'engrais. L'Etat (à travers les Projets ou Programmes) ne devra plus intervenir dans les opérations proprement dites.

#### 5.2.2 Comment booster l'utilisation d'engrais

L'analyse des différentes contraintes à l'utilisation des contraintes devra déboucher à des propositions d'action incitant l'utilisation des engrais et des produits phytosanitaires. Les différents outils déjà utilisés méritent d'être considérés : la subvention partielle (dégressive), introduction des cultures à rentabilité

---

<sup>14</sup> Les thèmes concernent : connaissance des produits, commercialisation et marketing, manipulation et stockage des intrants et produits agricoles , gestion et comptabilité.

économique importante, le fonds de garantie face aux risques climatiques, le renforcement de capacité des distributeurs de proximité...

### 5.2.3 Méthode d'identification et d'évaluation des besoins

L'efficacité de la gestion de distribution des intrants réside dans les fonctions « approvisionnement », « gestion de stockage », « commercialisation » et « recouvrement ».

La surévaluation des besoins dans certaines zones a entraîné de mauvaise gestion.

La responsabilisation des acteurs locaux, partenaires de proximité des paysans producteurs, permettrait de réduire les risques au niveau de chaque fonction de la distribution d'intrants.

## Références bibliographiques

FAO ; 2005 ; Note sur la rationalisation de l'utilisation des engrais ; Juin 2005.

Hirsch R. ; 2002 ; Regard sur la riziculture malgache.

IFDC ; 2004 ; Le Marché des Intrants au Mali, Burkina Faso et Ghana ; Juillet 2004 ; 102p.

IFDC ; 2005 ; An Action Plan for Developing a Competitive Fertilizer Markets in Madagascar.

Minten B. et al. ; 2006 ; Riz et pauvreté à Madagascar ; Africa Region ; Working Paper Series n°102.

IFDC ; 2008 ; A Preliminary Description of the Fertilizer Sector in Madagascar ; Report 1.

Bockel L ; 2003 ; Filière riz et pauvreté rurale à Madagascar : Déterminants d'une stratégie de réduction de la pauvreté rurale et politiques publiques de développement ; Thèse pour le doctorat de Sciences économiques ; Université de Metz.

Jenn-Treyer O. ; Dabat M-H. ; Grandjean Ph. ; 2007 ; Une deuxième chance pour le système de riziculture intensive à Madagascar ? La recherche d'un compromis entre gain de productivité et investissement en facteur de production ; « Dynamiques rurales à Madagascar : perspectives sociales, économiques et démographiques » ; Colloque Scientifique ; 23-24 avr. 2007 ; INSTAT – PADR/ROR – IRD – DIAL ; Antananarivo.

Minten B., Razafimanantena T. ; 2006 ; in Minten et coll. ; Riz et Pauvreté à Madagascar ; Working Paper Series n°102.

Randrianarisoa J-C., Minten B. ; 2003 ; Analyse de l'accès et de l'utilisation de l'engrais chimique à Madagascar ; FOFIFA – Cornell/Programme ILO ; Conférence « Agriculture et pauvreté », mars 2003 ; Antananarivo.