



**AMELIORATION
DE L'APPUI AU STOCKAGE ET A LA COMMERCIALISATION DES PRODUITS AGRICOLES
A TRAVERS
LA MISE EN PLACE DE GRENIERS COMMUNAUTAIRES VILLAGEOIS
DANS LES ZONES D'INTERVENTION
DE PARECAM**

RAPPORT PRELIMINAIRE

Du 17 Décembre 2010

Présenté par MM:

- CLEMENT, Expert en Finance rurale,
- Vital RABERARAZANA, Expert en organisation,
- Fabien RAMANAMPAMONJY, Expert en Agriculture.

ANDRIANTSARA Marie Eva, Socio-Organisation

- I. LE CONCEPT GCV
- II. CONTEXTE DE MISE EN ŒUVRE GCV
 - 1. Général
 - 2. Par zone
- III. APROCHES PARECAM
- IV. PERFORMANCE ET PERTINENCE
 - 1. Global
 - 2. Par Programme
- V. LES CONSTATS LORS DE L'EDL
 - 1. AU NIVEAU DU DISTRICT VISITE
 - 2. AU NIVEAU DU PROGRAMME DE MISE EN OEUVRE
- VI. LES ACQUIS SUR LE GCV
 - 1. LES PRATIQUES
 - 2. LA FORMATION ET LES BESOINS EN RENFORCEMENT DE CAPACITE
 - 3. LES REUSSITES, LES CLES DU SUCCES
 - 4. LES LIMITES, LECONS APPRISES
- VII. AXES DE RECOMMANDATIONS
 - 1. PAR PROGRAMME VISITE
 - 2. GLOBAL
- VIII. CONCLUSION

I. LE CONCEPT GCV

a. Stockages de produits agricoles

Le stockage c'est garder des quantités de produits après un traitement ou non pendant un certain temps.

Le stockage se fait dans des magasins secs, aérés et bien propres, répondant par ailleurs certaines normes et exigences.

Dans les magasins, les produits sont stockés dans des sacs à poids réglés ou variés et individualisés (par produit,), et selon les techniques d'arrimage conseillées.

b. Le grenier communautaire villageois (GCV) et l'approche GCV

L'approche GCV consiste à organiser les producteurs, et notamment de produits vivriers (paddy et céréales), à stocker et commercialiser en commun leurs produits.

Donc, C'est *l'acte commune* de

1. Stocker ses excédents de produits (en abondance) à la récolte dans un grenier ou magasin de stockage pour faire face à la période de soudure (rareté de produits)
2. Stocker les produits agricoles dans un grenier ou magasin de stockage à la récolte (ou le prix de vente est très souvent bas) et les vendre à la période opportun (ou prix de vente est très élevé).

Les produits stockés peuvent provenir de plusieurs sources :

- ❖ des membres, comme produits à stocker ;
- ❖ des membres, comme participation au groupement ;
- ❖ produits achetés par l'organisation comme le groupement.

c. Le crédit stockage ou crédit GCV (crédit warrantage)

Le *crédit stockage*, nommé GCV, est inspiré du grenier communautaire villageois.

C'est crédit sur nantissement de stocks ou un prêt garanti par un stock de produit agricole dont la valeur augmente sur une période donnée.

Le système fait intervenir, dans la majorité des cas, deux (2) acteurs :

- ❖ l'établissement de crédit (Institution de Micro finance ou banques commerciales) ;
- ❖ les agriculteurs, organisations paysannes (Groupement, association, Coopératives, . . .)

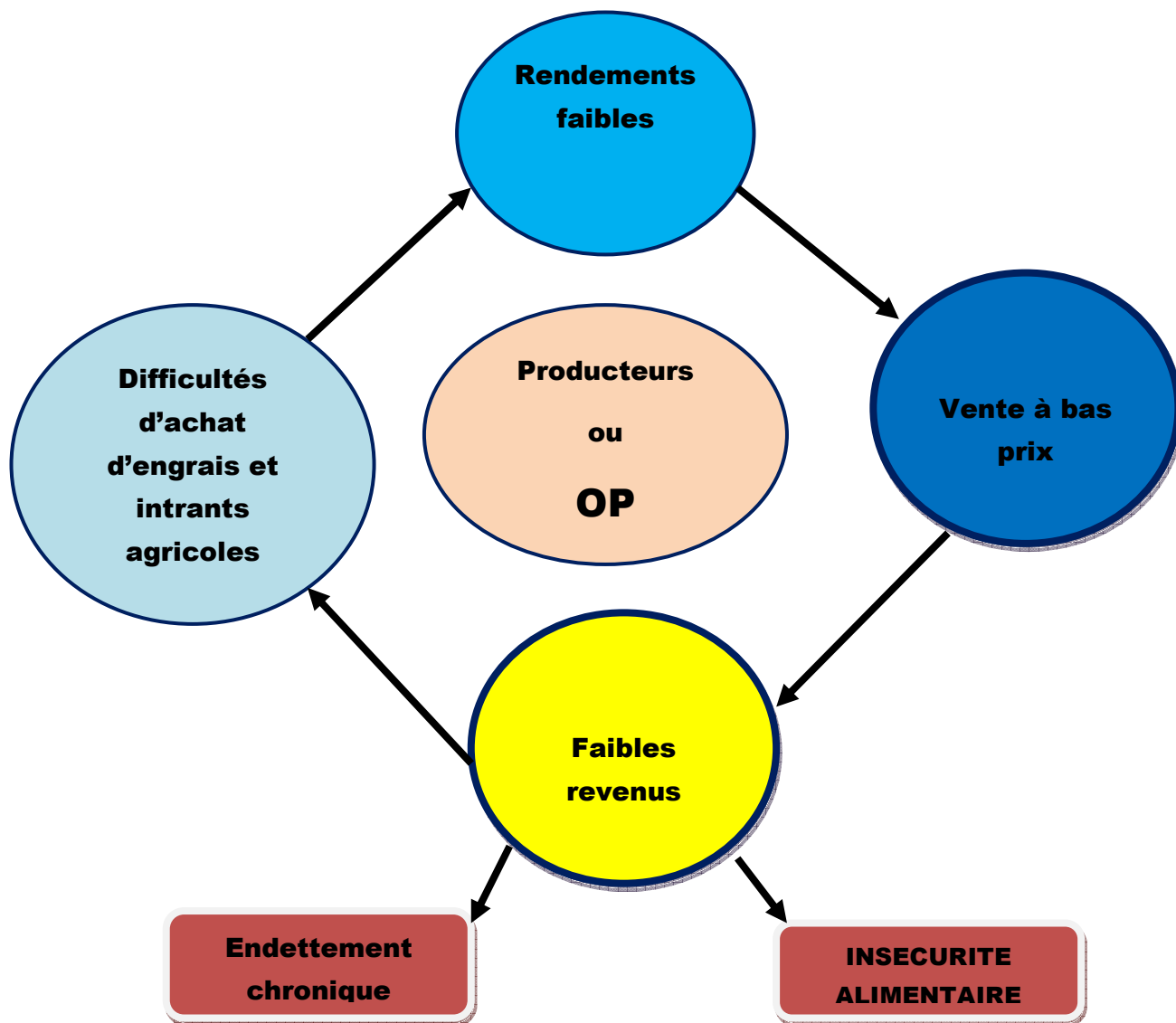
L'Institution de crédit octroie un crédit aux agriculteurs ou à l'organisation paysanne sur la base d'une garantie constituée par la production stockée.

L'agriculteur ou l'Organisation paysanne **met sa production en stock et bénéficie** d'un crédit accordé par l'IMF valorisé à concurrence (quantum) de 70 à 80% au maximum.

Dans ce cas, l'entrepôt est cogéré par l'établissement de crédit et les organisations paysannes.

II. CONTEXTE DE MISE EN ŒUVRE GCV

1. Général



III. LES APPROCHES DE MISE EN ŒUVRE DU GCV DANS LE PARECAM

1. Approche globale du PARECAM

Pour initier le GCV, le PARECAM a prévu des :

- appuis à la construction/aménagement de magasins appropriés pour le stockage ;
- appuis à l'opérationnalisation des points de services de micro finance;
- affectation des ressources au financement des crédits intrants, petits matériels agricoles, semences, GCV au niveau d'IMF.
- affectations de ressources financières destiné à subvenir une partie de besoin de financement des structures paysannes (CAM) ne disposant pas suffisamment de ressources pour collecter les produits en vue de la revente.
- formations et appuis aux Organisations Paysannes avec ses dirigeants (Dirigeants, Gérants) ainsi que les structures de Gestion de GCV ;
- études pour l'adaptation de la technique au contexte Régional dans le respect des principes généraux du GCV ;

2. Les approches des projets

L'approche utilisée par les acteurs depuis la naissance du système GCV à Madagascar, il y a quelques années, est généralement comme suit :

- Animation / constitution des groupements /formation de l'OP et de responsables de l'IMF, par, une ONG ou un projet

Il faut souligner que l'OP peut être un groupement de base, une association, une union de groupements, une coopérative ou même une fédération de groupements.

Ils sont généralement des OP agréées par des instances de l'Etat a au niveau des commune, District ou Région.

- Réflexion sur les modalités d'approvisionnement du Grenier
- La construction du magasin de stockage et l'acquisition de petits matériels pour le fonctionnement des GCV;
- Encourager la formation de fonds d'épargne auprès des caisses mutuelles des IMF;
- Encourager les producteurs à développer l'AGR, souvent de culture à cycle court;
- Dépôt de fonds de garanti auprès des IMF par des Bailleurs ou Programme;
- Préparation de la demande de crédit par l'OP. Ce dernier présente le dossier et gère les relations avec l'IMF en représentation des OP de base.

Il faut signaler aussi que souvent, ce sont les Projets Promoteurs qui renforcent la capacité des OP à l'élaboration de ces dossiers.

- Acceptation de la demande de l'OP et du choix du magasin par l'IMF;
- Mise en stock des produits dans de bonnes conditions : à la récolte (en mai ou juin pour les cultures pluviales) ;
- L'OP bénéficiaire du crédit et l'IMF contrôlent la quantité et la qualité du produit au départ, le magasin et contrôlent leur évolution en cours de stockage selon des modalités convenues à l'avance.

- L'IMF adopte le système de Partage de clés sur les produits stockés

Le magasin est fermé avec deux cadenas : un pour l'OP et l'autre pour l'IMF de manière à ce qu'aucune des deux parties ne puissent retirer le stock sans la présence de l'autre.

- Une fois satisfaite ces conditions, l'IMF octroie le crédit à l'OP qui le distribue entre ses membres. Le prêt est indexé sur le prix du marché au moment de la mise en stock. Le quantum ou le taux du crédit par rapport à la valeur du stock est généralement de 70 à 80% de la valeur au plus bas du stock.
- L'IMF et l'OP réalisent des contrôles périodiques pour assurer la sécurité et la qualité du stock (deux à trois contrôles par campagne)
- Remboursement : le remboursement doit obligatoirement être fait suivant le déstockage et de remboursement préétabli, et doit couvrir les intérêts et pénalités de retard éventuelles.

Déstockage : l'IMF ouvre le magasin et permet aux paysans de retirer leurs produits.

- Effectuer un suivi et une évaluation

3. Approche par Programme de mise en œuvre du PARECAM

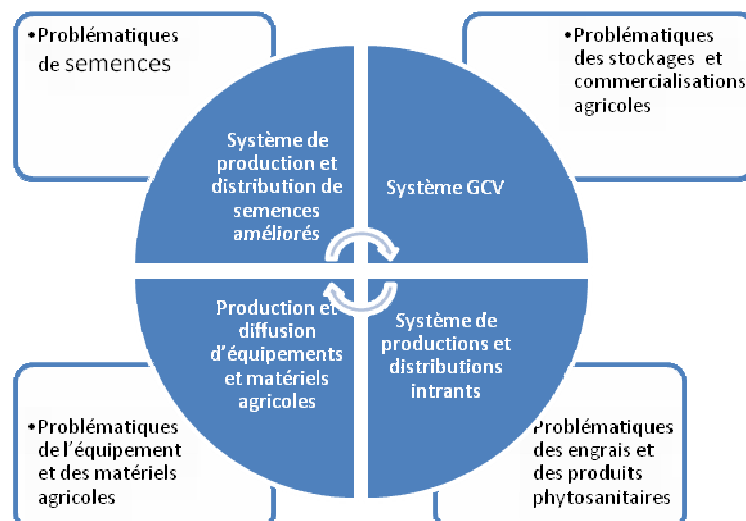
La mise en œuvre du GCV dans le cadre du PARECAM est marquée par l'absence d'une approche commune. Elle se diffère d'un Programme à un autre. Ceci est du fait que chaque Programme a son propre contexte, ses expertises et avancés en terme de la micro finance suivant ses zones d'intervention. A cela s'ajoute la typologie du Programme (intégrés ou de services) et de l'année de mise en œuvre.

i. PROSPERER

Les GCV de PROSPERER dans la Région Haute Matsiatra ne sont pas encore fonctionnels.

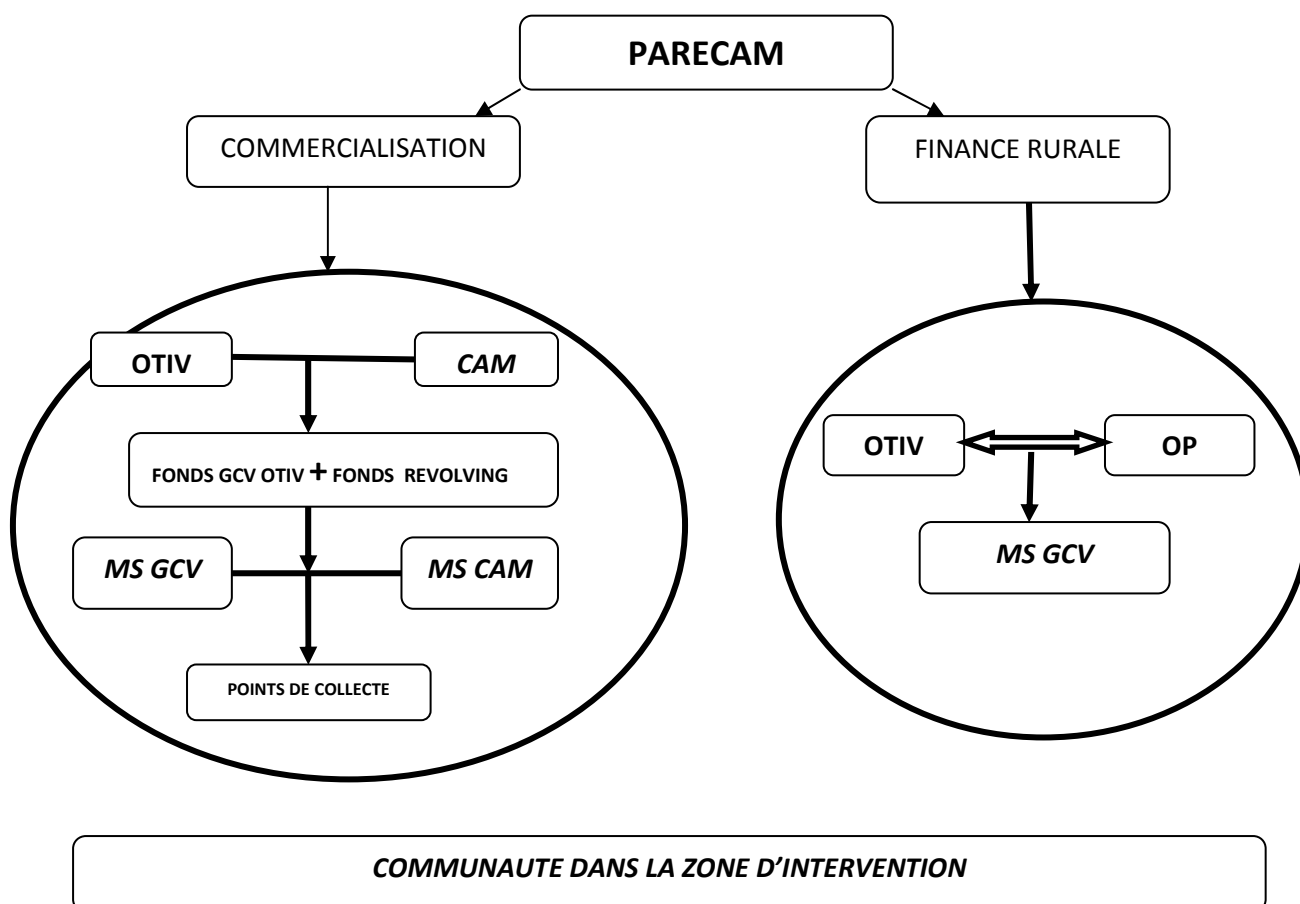
Les magasins de stockage sont en cours de finition.

Cependant, ces stratégies d'approche misent sur l'intégration et l'interrelation des appuis apportés en amont et en aval des filières des producteurs en termes d'offre de produits financiers aux ruraux. Les fonds de subventions sont déjà disponibles auprès de l'IMF (TIAVO), et qui yen assure le recouvrement.



ii. PPRR

Schématiquement, l'approche choisie par le PPRR pour la mise en œuvre se présente comme suit:



- a. *Dans le cadre de la commercialisation*, d'une part, les CAM ont bénéficié de PARECAM des fonds revolving de 25000 euros pour subvenir leur besoin en fonds de roulement.

Ce fonds consiste à collecter les produits pour la revente et sera utilisé de façon revolving. A la fin du programme, la totalité de fonds deviendra propriété de la fédération des coopératives qui constitue la structure faîtière compétente des CAM.

D'autre part, avec les produits collectés, puis stockés dans le magasin de stockage de CAM, le gestionnaire du CAM contracte un crédit GCV avec l'OTIV, tout en utilisant le magasin GCV, pour améliorer sa trésorerie et le fonds de roulement de ses activités commerciales.

Un comité de gestion nommé par les CAM membres de la fédération des coopératives a pour mission de valider la demande, le déboursement, le suivi et le recouvrement de fonds revolving alloué au CAM. Ce comité est présidé par le président de la fédération des coopératives.

b. Avec la finance rurale, le système GCV se fait entre l'OTIV et les producteurs individuels ou organisés.

Après construction du magasin, un comité est mise en place par élection pour entretenir le magasin et gérer le GCV.

Les membres du groupement font du regroupement de leurs paddy dans le magasin de stockage construit par le Programme.

Il contacte l'OTIV pour nantir leurs produits vivriers à stocker au magasin et paye une loyer au comité au prorata de quantité stockée.

L'OTIV lui accorde une avance sur produit ou un crédit suivant le quantum de paddy.

Lors de la vente effective, le producteur ou les OP remboursent le fonds avancé, avec intérêts et garde les marges suite de l'amélioration de prix lors du déstockage.

iii. AD2M

Les interventions de l'AD2M sont axées surtout sur le développement des IMF

Après dotation de matériel et équipement, il renforce leur capacité de réponse aux besoins de la clientèle et fournir des services de proximité.

Après l'appui du Programme, le taux de pénétration des IMF tels que CECAM et SOAHITA vont s'améliorer

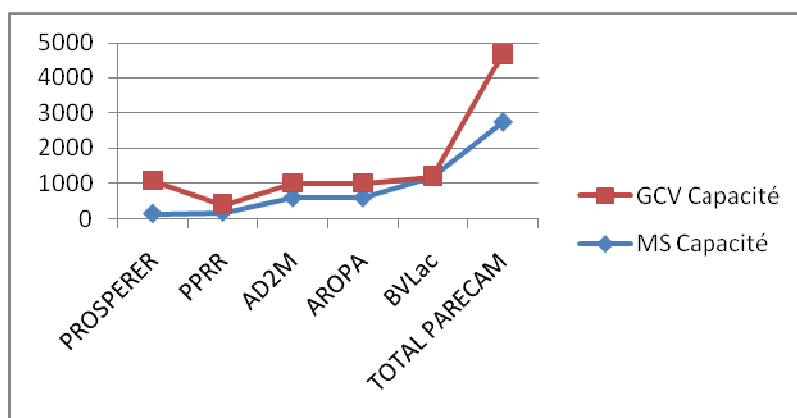
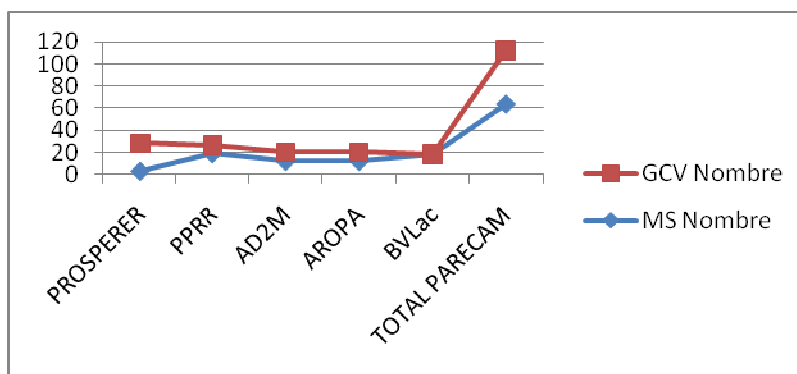
IV. REVUE DE LA PERFORMANCE ET PERTINENCE

1. *Efficacité:*

I. Global

Par rapport à l'objectif de 6000 Tonnes de capacité de stockage additionnelle attendue, le Programme est à 80% de sa réalisation avec 4675 Tonnes correspondant à 112 infrastructures de stockage

TABLEAU RECAPITULATIF	MS		GCV	
	Nombre	Capacité(T)	Nombre	Capacité(T)
PROSPERER	3	150	25	925
PPRR	19	190	7	210
AD2M	12	600	8	400
AROPA	12	600	8	400
BVLac	18	1 200	0	0
TOTAL PARECAM	64	2 740	48	1 935



II. Par Programme

Le tableau ci-dessous nous récapitule les réalisations en termes d'infrastructures de stockages par région d'intervention de chaque programme:

LES REALISATIONS PAR REGION ET PAR PROGRAMME

REGION	MS		GCV	
	Nombre	Capacité	Nombre	Capacité
ANALAMANGA	2	100	2	75
ITASY	-	-	5	150
VATOVAVY FITOVINANY	-	-	8	200
HAUTE MATSIATRA	-	-	7	350
SOFIA	1	50	3	150
TOTAL PROSPERER	3	150	25	925
ANALANJIROFO	12	120	5	150
ATSINANANA	7	70	2	60
TOTAL PPRR	19	0	7	0
MENABE	0	0	2	150
MELAKY	0	0	0	0
TOTAL AD2M	0	0	2	150
ANDROY	-	-	-	-
ANOSY	5	250	2	100
IHOROMBE	6	300	-	-
HAUTE MATSIATRA	-	-	6	300
AMORON'I MANIA	1	50	-	-
TOTAL AROPA	12	600	8	400
ALAOTRA	18	1200	-	-
MANGORO	-	-	-	-
TOTAL BVLac	18	1200	0	0

Source Rapport 1st TRIM PARECAM

2. *Efficienc* :

Etant donné que la majorité des infrastructures dans trois parmi les cinq Programme de mise en œuvre sont soit en cours d'exécution soit récemment achevé et réceptionné techniquement, la plupart ne sont pas encore totalement opérationnelles.

I. *PPRR*

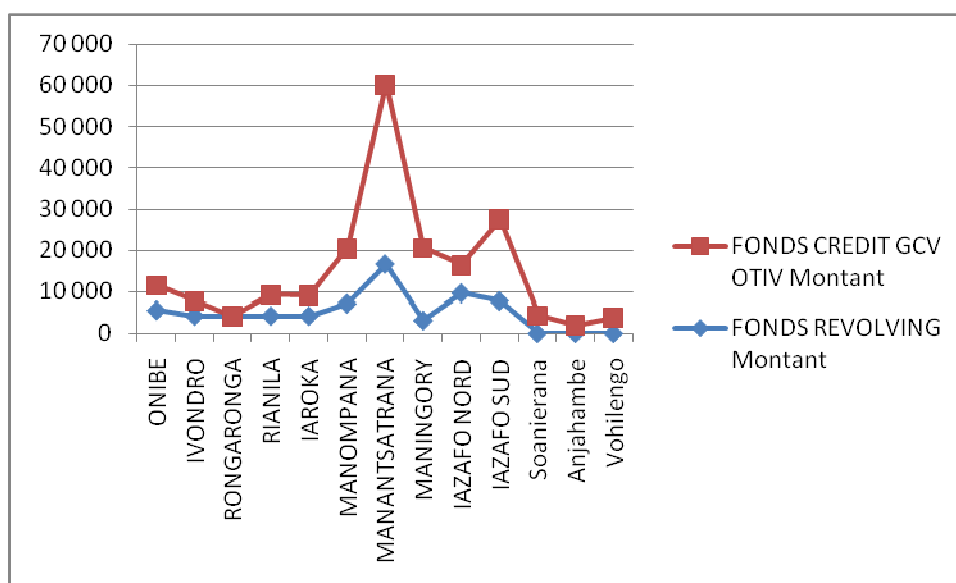
a. *Le fonds revolving*

Rappelons que le PARECAM a alloué un Fonds revolving de 25 000 Euros au CAM.

COLLECTE DE PADDY		FONDS REVOLVING			FONDS CREDIT GCV OTIV			
N°	CAM	Montant (000 Ar)	QTE	Bénef	Montant			QTE
					Accordé	Utilisé	Remboursé	
1	ONIBE	5 500	11 823	143	61 500	6 000	6 000	ND
2	IVONDRO	4 200	9 139	93	5 500	3 615		ND
3	RONGARONGA	4 200	9 335	107	13 200			ND
4	RIANILA	4 200	8 762	137	5 200	5 200		ND
5	IAROKA	4 200	9 545	292	35 800	5 000		ND
6	MANOMPANA	7 123	14 246	123	218 000	13 344	12 428	ND
7	MANANTSATRANA	16 588	37 346	449	417 400	43 705	35 993	ND
8	MANINGORY	3 097	6 776	67	95 175	17 456	17 456	ND
9	IAZAFO NORD	9 600	21 573	92	30 400	6 832	6 832	ND
10	IAZAFO SUD	7 742	17 894	143	204 000	19 800	1 000	ND
11	SOANIERANA				170 000	4 412	4 412	ND
12	ANJAHAMBE				102 000	1 986		ND
13	VOHILENGO				101 000	3 982	3 982	ND
TOTAL		66 450	146 439	1 646	1 459 175	131 331	88 102	0

Le tableau n°4 nous permet de comparer le montant du fonds revolving accordé par le PARECAM et le montant de crédit obtenu par le CAM après nantissement de stock de paddy collecté à partir de ce fonds

	CAMPAGNE DE PADDY 2010	FONDS REVOLVING	FONDS CREDIT GCV OTIV
N°	CAM	Montant (1000Ar)	
1	ONIBE	5 500	6 000
2	IVONDRO	4 200	3 615
3	RONGARONGA	4 200	0
4	RIANILA	4 200	5 200
5	IAROKA	4 200	5 000
6	MANOMPANA	7 123	13 344
7	MANANTSATRANA	16 588	43 705
8	MANINGORY	3 097	17 456
9	IAZAFO NORD	9 600	6 832
10	IAZAFO SUD	7 742	19 800
11	SOANIERANA		4 412
12	ANJAHAMBE		1 986
13	VOHILENGO		3 982
	TOTAL	66 450	131 331



b. Le GCV entre OTIV et les Organisations Paysannes

Durant la campagne de 2010, les magasins de stockage de 10 Tonnes du PARECAM sont occupés à 89% par 42 bénéficiaires de crédit GCV avec 62 tonnes de paddy au total

Magasin	Pôle	Montant octroyé	Nb bénéficiaire	Quantité stockée		Capacité du Magasin	% de réalisation / objectif de magasin
				Vatra	tonne		
Ambodibonara	Pôle 1	3 494 400	4	446	7,58	10	76%
Manakambahiny	Pôle 1	2 944 000	4	656	11,15	10	112%
Mahatsara	Pôle 2	848 000	2	131	2,2185	10	22%
Tsarahonenana	Pôle 2	5 667 200	2	886	15,0535	10	151%
Tsirarafana	Pôle 3	968 000	10	125	2,5	10	25%
Sahaka	Pôle 3	1 058 057	17	878,5	17,57	10	176%
Tsaratampona	Pôle 8	567 000	3	354	6,02	10	60%
TOTAL		15 546 657	42	3 477	62	70	89 %

Les magasins GCV de 30 Tonnes sont occupés à concurrence de 28 % par 55 producteurs bénéficiaires de GCV avec au total 68 tonnes de paddy.

Magasin	Pôle	Montant octroyé	Nb bénéficiaire	Quantité stockée		Capacité du Magasin	% de réalisation / objectif de magasin
				Vatra	tonne		
Amboditononana	Pôle 1	3 321 200	17	824	14,01	30	47%
Tanambao bitavola	Pôle 1	1 768 000	4	277	4,71	30	16%
Ambalakondro	Pôle 2	1 520 000	4	321	5,457	30	18%
Anjahamarina	Pôle 3	580 000	8	188	3,76	30	13%
Antanifotsy	Pôle 3	697 253	9	129	2,58	30	9%
Vohilego	Pôle 5	4 194 400	3	561	9,537	30	32%
Mahanoro	Pôle 8	2 873 500	3	611	10,387	30	35%
Ambatoharanana	Pôle 8	7 427 000	7	1061	18,037	30	60%
TOTAL		22 381 353	55	3 972	68	240	28 %

Du reste, les deux magasins du CAM Ampasimazava sont utilisés par 3 bénéficiaires à concurrence de 2% de la capacité du magasin.

Magasin	Pôle	Montant octroyé	Nb bénéficiaire	Quantité stockée		Capacité du Magasin	% de réalisation / objectif de magasin
				Vatra	tonne		
Maromitety	Pôle 2	1 133 500	2	213	3,621	50	7%
Ampasimazava (magasin CAM)	Pôle 2	323 300	1	51	0,8585	150	1%

3. Pertinence du GCV

- Par rapport à la sécurité alimentaire

Pilier de la sécurité alimentaire	Aspect de la pertinence du GCV
La disponibilité des produits vivriers stockés	<ul style="list-style-type: none"> • Trois points de collecte sont fixés par le CAM dans la zone. • Les paddy sont achetés par le CAM par le biais de son fonds propres et du fonds Revolving dotés par le PARECAM. • Le paddy est disponible au niveau de la commune du mois de mai au Septembre. • Le déstockage pour la commercialisation se fait pendant la période de soudure. Il débute le mois de septembre et se termine au mois de novembre au plus tard.
L'accès aux produits stockés	<ul style="list-style-type: none"> • La majorité des paddy stockés par le CAM sont écoulés à l'extérieur de la commune, soit à Foulpointe, soit à Tamatave. • Seul, une mince partie est consommée au niveau du marché local. • Comme le CAM de la coopérative cherche de la rentabilité dans son activité, le prix de vente connaît une différentielle permettant une marge bénéficiaire au CAM. Ainsi, le prix est le prix du marché. La Coopérative n'a pas encore fixé de prix préférentiel pour les membres de la coopérative.
L'utilisation des produits stockés	<ul style="list-style-type: none"> • Le GCV du paddy a deux finalités: <ul style="list-style-type: none"> ○ Pour le CAM, c'est pour <ul style="list-style-type: none"> ○ sa trésorerie afin de lui générer plus de profits, ○ améliorer le revenu des paysans producteurs à travers le prix de vente et le pesage juste sans coup de balance ○ Pour la communauté (Coopérative et organisations paysannes compris), les produits stockés leurs servent à <ul style="list-style-type: none"> ○ réduire la durée de soudure par la disponibilité des produits sur place ○ stabiliser le prix du riz sur le marché local à travers de la promotion de la concurrence sur le prix entre acteur ○ réduire le risque de pénurie, ○ réduire l'impact de la catastrophe naturelle
la stabilité dans l'approvisionnement	<p>il est encore trop tôt d'apporter un jugement ou une affirmation quant à la stabilité de l'approvisionnement du GCV étant donné que ce système n'est qu'à sa première expérience. Cependant, il est indéniable qu'elle dépend surtout sur la disponibilité des produits à travers l'amélioration du rendement agricole et l'adoption de techniques agricoles promues, l'utilisation des intrants agricoles normalisés.</p>

En résumé, les produits vivriers sont disponibles dans la zone durant cinq mois de l'année.

Ils sont difficilement accessibles par la communauté étant donné qu'ils sont écoulés sur le marché périphérique de la zone et la consommation locale est faible.

Cependant, le GCV apporte un minimum de sécurité alimentaire quant à sa destination ou finalité et sa disponibilité immédiate. Rappelons que l'une de ses finalités est l'amélioration des revenus des paysans producteurs à travers la commercialisation. Le CAM est parmi de l'un de l'outil assez efficace.

Quant à la stabilité de l'approvisionnement, elle est encore soumise à plusieurs défis et conditions étant donné que le système est encore dans la phase de démarrage.

En conclusion, le GCV contribue à la réduction de l'insécurité alimentaire dans la zone. Toutefois, beaucoup reste à faire sur sa disponibilité, son accessibilité pour la communauté et à la stabilité de son approvisionnement.

Pour la communauté, le grenier communautaire Villageois leur est utile pour les diverses raisons sus mentionnées.

- Par rapport aux parties prenantes

<i>Les concernés</i>	<i>Degré d'Implication</i>	<i>Degré d'appropriation (engagement)</i>	<i>Degré d'adoption</i>	<i>Maîtrise du système</i>
La communauté	Elevé	Elevé	Faible	Encore faible
	Participation aux activités du Programme, Vente de leurs produits aux CAM	Elevé Election des membres du comité GCV pour l'entretien		Utilisation insatisfaisante du MS
Les Organisations Paysannes	Moyen	Faible	Faible	
	Entretien du MS par la collecte du loyer auprès de stockeur Engagement pour fournir la peinture du MS	car beaucoup parmi les 52 OP existants ont reculé après avoir connu les conditions d'utilisation du MS	Les membres connaissent le processus, mais ils ne s'adhèrent pas totalement	

<i>Les concernés</i>	<i>Degré d'Implication</i>	<i>Degré d'appropriation (engagement)</i>	<i>Degré d'adoption</i>	<i>Maîtrise du système</i>
La commune (Mairie)	Elevé	Elevé	Moyen	
	Engagé depuis le choix d'implantation du MS	Proposition de terrain pour la construction du MS	Détient la clé du MS en cas de non utilisation du MS Un doute sur le propriétaire du MS	
IMF (OTIV, TIAVO)	Elevé	Elevé	Moyen	Elevé
	un produit financier parmi sa gamme de produits ruraux offert à la clientèle	l'allocation et le déblocage du fonds au prorata de 70 pourcent du stock nanti pour le CAM	Faible activité sur la communication Retard de déblocage de fonds	C'est la raison d'être du Responsable de crédit de se pencher sur l'offre technique de cette offre
Le CAM	Elevé	Elevé	Elevé	Elevé
	Marché Gestion administrative, financière Infrastructure	S'engage à utiliser le fonds revolving, d'abord avec le maïs, ensuite avec le paddy	Se contracte avec l'OTIV et honore ses engagements vis-à-vis de ses contractants commerciaux et financiers	
CSA	Moyen			
	Il assure l'intermédiation entre les demandes et offres de services existants et exprimés L'éloignement géographique, en sus de la méconnaissance de ses services de CSA de par les Organisations des producteurs constitue un obstacle pour son développement			
Le Programme	La construction du magasin de stockage Mise en place de structure relais, d'entretien du GCV La dotation du fonds de crédit et fonds revolving Le manuel d'usage du fonds revolving L'intermédiation avec l'institution de micro finance L'appui à la négociation de contrat commercial			

Evaluation du degré : Faible, moyen ou élevé

D'une manière générale, le niveau d'appropriation des parties prenantes aux systèmes GCV sont assez élevés.

Cependant, le pilier de ce système, c'est la communauté, plus précisément les producteurs, de par leurs productions et leurs engagements. Ainsi, un système, qui répond à leur besoins et attentes, suscite beaucoup plus de succès et de viabilité.

V. LES CONSTATS LORS DE L'EDL

L'état de lieux a pour objet de collecter les informations quantitatives et surtout qualitatives

Il s'est déroulé dans deux districts, notamment Toamasina II, dans la commune d'Ampasimbe Onibe, et à Ambalavao Tsienimparihy

1. AU NIVEAU DU DISTRICT VISITE

a. Au niveau du district Toamasina II

Le Pôle d'Onibe, dans la commune rurale d'Ampasimbe Onibe dispose deux infrastructures de stockage dont le premier se trouve dans la Fokontany de Vohitsara et le second se trouve à Ampasimbe Onibe. Ils ont respectivement une capacité de 10 tonnes et de 30 tonnes.

Pour le magasin de stockage sis à Ampasimbe Onibe, c'est le Maire la commune qui détient la clé.

Utilisation / opérationnalité des Magasins de stockage

Après la réception définitive du mois de mai 2010, un comité de gestion de l'infrastructure pour assurer la gestion et l'entretien du magasin GCV existe déjà sur place.

- Le Centre d'accès au Marché Onibe (CAM) est parmi les dix CAM ayant bénéficié le fonds revolving du PARECAM.

Il a utilisé ce fonds d'abord pour appuyer la collecte et la commercialisation de maïs de 80 tonnes avec le TFL du janvier au mois d'avril, et ensuite pour le GCV paddy de 2 tonnes sur les 42 tonnes collectés contre un montant de 6 millions d'Ariary du mois de mai au mois d'août 2010.

Ainsi, pendant la campagne de paddy, le CAM l'a utilisée à concurrence de 7 % de son capacité.

En termes de revolving et de remboursement, le CAM a pu rembourser aussi bien le fonds du PARECAM que le crédit GCV de l'OTIV

- Un collecteur local a loué le Magasin de stockage pour stocker ses paddy.
- Les organisations paysannes ne sont qu'au stade de démarrage en ce qui concerne le crédit GCV. Ni la coopérative, ni les organisations paysannes n'a pas encore utilisé le MS pour stocker leurs produits, en l'occurrence le paddy ou le maïs.
- Un comité de gestion de GCV est déjà mise en place pour assurer l'entretien et la gestion du magasin.

En termes de temps

Comme la réception définitive n'est effectuée que le mois de mai, le MS n'était fonctionnelle que depuis huit mois et seulement il n'est utilisé qu'environ trois mois. Le premier par un collecteur ou opérateur économique local et second par le Centre d'accès au Marché pour une durée de deux mois.

Ainsi, durant la campagne de maïs, le CAM n'a pas pu encore l'utiliser pour le stockage même de transit.

b. Au niveau du district d'Ambalavao

D'abord, une coordination interne entre les deux Programmes est ressentie sur place quant à la conduite des activités.

Ensuite, les magasins de stockage construit dans le cadre du Programme PROSPERER sont encore encours.

Quant au district d'Ambalavao, c'est une zone à forte potentialité vivrière, en occurrence rizicole, mais l'insuffisance de GCV et de transformation des produits constituent un handicap majeur pour son développement.

De plus, la détérioration des infrastructures de drainages fragilise le rendement agricole de la région.

Pour la micro crédit, la commune d'Ambohimamasina est l'une des pionniers et parmi le site vitrine dans le District d'Ambalavao.

Les principaux obstacles ou freins aux développements du GCV sont d'une part l'enclavement des communes rurales et/ou faiblesse des activités économiques monétarisées ne favorisant pas la rentabilisation des activités de micro finance et d'autre part la faiblesse de la culture du crédit (individuel et communautaire) chez les paysans : méfiance, honte d'emprunter, mauvaise foi aux remboursements, individualisme

c. Facteurs de réussite et contraintes sur terrain (Cas PPRR)

i. Contraintes/ menaces

- ✓ Difficulté d'accès et éloignement entre les zones de productions potentiels et les magasins GCV;
- ✓ Emplacement du magasin GCV;
- ✓ Mauvaise expérience de l'OTIV dans la zone;
- ✓ Retard de diffusion de prix d'achat à l'usine par le preneur;
- ✓ Retard de déblocage par l'OTIV.

ii. Facteurs de réussite/opportunités

- ✓ Proximité du point de services de l'OTIV par rapport au CAM;
- ✓ Renforcement de capacités des gestionnaires de Coopératives/CAM par l'UGP;
- ✓ Compétences techniques et expériences du gestionnaire du CAM;
- ✓ Image du CAM;
- ✓ L'existence des débouchés avec le LFL et le prix d'achat intéressant pour les producteurs;
- ✓ Le dynamisme des organisations paysannes;
- ✓ La disponibilité des produits suite de l'adoption techniques émanant des champs écoles.

2. AU NIVEAU DU PROGRAMME DE MISE EN OEUVRE

a. Après de PPR

Du côté commercialisation, le tableau ci-dessous nous montre la répartition et utilisation avec les bénéficiaires directs ainsi que la quantité collectée par CAM gestionnaire

N°	CAM	Localité	Montant (000)	1ere Utilisation EN MARS 2010			2ere Utilisation JUIN 2010		
				MAÏS			PADDY		
				Montant (000)	QTE	Bénéf	Montant (000)	QTE	Bénéf
1	ONIBE	Ampasimbe Onibe	5 500	5 500	22 448	287	5 500	11 823	143
2	IVONDRO	Fanandrana	4 200				4 200	9 139	93
3	RONGARONGA	Ambinaninony	4 200				4 200	9 335	107
4	RIANILA	Anivorano Est	4 200				4 200	8 762	137
5	IAROKA	Mahatsara	4 200				4 200	9 545	292
6	MANOMPANA	Manompana	7 123				7 123	14 246	123
7	MANANTSATRANA	Ampasimbe Manantsatrana	4 200				4 200	8 773	103
	MANANTSATRANA	Ampasimbe Manantsatrana	12 388				12 388	28 573	346
8	MANINGORY	Ampasina Maningory	3 097				3 097	6 776	67
9	IAZAFO NORD	Ambatoharanana	9 600				9 600	21 573	92
10	IAZAFO SUD	Ampasimazava	7 742				7 742	17 894	143
TOTAL			66 450	5 500	22 448	287	66 450	146 439	1 646

D'abord, le fonds revolving est à son deuxième utilisation, la première avec la filière maïs, et la seconde avec le paddy.

Seuls, le CAM Ampasimbe a bénéficié deux fois le fonds revolving doté par le Programme

Neuf autres CAM ont, par suite, joui de l'utilisation de ce fonds.

b. Auprès de PROSPERER

c. Facteurs de réussite et contraintes par rapport aux acteurs

i. Contraintes/ menaces

Au niveau du CAM

- ✓ Le climat
- ✓ Le détournement de l'engrais

Au niveau de l'IMF

- ✓ Le retard de déblocage de fonds
- ✓ Le taux d'intérêt de 3 % jugé par les bénéficiaires assez élevé
- ✓ l'ouverture du magasin et la vente des paddy qui y sont stockés dépendent surtout de leur calendrier de visite dans la localité

Au niveau des OP

Les membres de la coopérative ont des craintes sur le risque du prêt OTIV :

- Le fait d'avoir connu des expériences négatives vécus par d'autre personne, en plus du détournement, leurs donneraient une vision pessimisme.
- La rencontre et l'enquête de moralité faite par l'OTIV, les effrayaient.

Le rendement agricole faible lié à leur train-train de vie quotidienne tels que

- ✓ Salariat agricole
- ✓ Leurs charges de travail énormes
- ✓ Manque d'investissement
- ✓ Repos après production ou récolte

Au niveau des acheteurs

- Les informations sur le prix d'achat aux CAM accusent de décalage

ii. Facteurs de réussite/opportunités

Au niveau du CAM

- Un manuel d'utilisation de fonds revolving géré avec l'IMF
- Fonds toujours disponibles à temps
- Maîtrise de la qualité (acquisition d'humidimètre pour garantir le 13% d'humidité)
- Formation sur le Magasin de stockage (technique de conservation)
- Le marché de FDL (23000 Tonnes)
- Analyse de la filière Par rapport à la filière traditionnelle, le Maïs n'a pas encore d'acteur bien organisés
- Avantages concurrentielles dues à la zone agro écologiques avec un climat favorable à la culture de maïs trois fois par an

Au niveau de l'OTIV

- Proximité de points de services de l'OTIV
- La célérité du traitement des dossiers de CAM

a. *Facteurs de réussite et contraintes par rapport à la filière*

	<i>Paddy</i>	<i>Maïs</i>
<i>Avantages/Opportunités</i>	<ul style="list-style-type: none"> • Principale culture • Facile à stocker • Marché locale, régionale, nationale encore large • Filière déjà structurée ou organisée • Expérience des IMF 	<ul style="list-style-type: none"> • Marché nationale assez large • Cycle de production assez courte (3 à 4 mois) • Trois cycles de production en une année • Rotation de fonds rapides
<i>Limites/contraintes</i>	<ul style="list-style-type: none"> • Le rendement agricole souvent moyen • La concurrence régionale par les opérateurs locaux • Lobbying • Une seule grande saison en générale 	<ul style="list-style-type: none"> • Non respect des engagements commerciaux par les opérateurs (prix, quantité) • Accessibilité des producteurs aux grands acheteurs • Professionnalisme ou Organisations de producteurs à désirer • Taux d'humidité ayant un impact sur la qualité • La quantité avec la dessiccation • La gestion de coût d'exploitation
<i>Conditions du succès</i>	<ul style="list-style-type: none"> • Le fonds de collecte toujours disponible • Le marché • Renforcement de capacité des gestionnaires du CAM • Expérience du CAM 	<ul style="list-style-type: none"> • Marché ou débouchés • Semence de qualité lors de la production • Technique de stockage et de traitement

VI. LES ACQUIS SUR LE GCV

Madagascar est l'un de pays leader et riche en expérience sur le système GCV. Depuis la fin des années 80 jusqu'à ce jour, beaucoup de Projet/ Programme ont succédé pour son application dans différentes zones du pays.

1. LES PRATIQUES

Généralement, le système GCV à Madagascar fait intervenir deux acteurs à savoir les agriculteurs, ou Organisation paysannes et l'établissement de crédit (souvent la micro finance)

i. Constitution de stock (de garantie)

Les producteurs, réunis en Coopératives (appelées ici Organisations de producteurs ou « OP »), stockent une partie de leur production dans un magasin approprié qui leur appartient.

ii. L'emprunt à l'IMF

Le producteur individuel n'a pas accès directement au crédit

C'est son OP qui emprunte auprès de l'IMF et qui sous-distribue le crédit à ses membres.

Ensuite, l'IMF locale, vérifie la quantité, la qualité et le mode d'entreposage des produits stockés par l'OP et ses membres ainsi que les normes du magasin (capacité, santé et sûreté), consulte les prix sur le marché et octroie à l'OP un crédit d'un montant équivalant à 80 % de la valeur du stock.

L'opération de crédit warranté ou GCV est dite « nouée ».

iii. Le déblocage de fonds

L'OP partage alors le crédit ainsi reçu à ses membres en fonction de la contribution de chacun au stock mis en garantie.

Chaque paysan reçoit donc l'argent de sa récolte comme s'il l'avait vendue -mais il ne l'a pas vendu.

iv. L'activité Génératrice de revenus

Avec cet argent, le paysan peut financer une activité génératrice de revenu (à conseiller) ou faire face à des dépenses sociales.

v. Le remboursement et libération de stock

Quelques mois après, le producteur rembourse son crédit et l'IMF libère le stock qui, entretemps, a augmenté de valeur. L'opération est alors « dénouée ».

Le crédit est remboursé avec le produit de l'AGR et non avec le produit de la vente du stock de garantie. Le recours à la garantie se fait uniquement en cas de difficulté de remboursement avec le produit de l'AGR.

2. LA FORMATION ET LES BESOINS EN RENFORCEMENT DE CAPACITE

La formation et le besoins en renforcement de capacité diffère selon le contexte, le niveau d'instruction de l'acteur, de la structure et l'évolution de la mise en œuvre de la démarche. La manière pour l'identifier peut être de façon normatif, par comparaison et les besoins peuvent être exprimés ou ressentis selon les cas.

Comme les producteurs sont l'un des principaux piliers du GCV, notre étude s'est focalisé surtout sur leur besoin.

Pour les producteurs, Le système GCV demande à être manié avec beaucoup de prudence. Il faudrait de leur part une meilleure :

- ✓ gestion de risque
 - au remboursement des prêts (calendrier de remboursement)
 - à la production
 - à la fluctuation du prix sur le marché
 - au stockage (assurance)

- ✓ ensuite, la gestion de partenariat
 - Financier (les avantages réciproques, le partage des risques par les deux parties)
 - Commercial (fidélité, respect des engagements mutuels comme la qualité, les délais de livraisons, le paiement de vente en crédit)
 - Technique (pour les formations)

Afin que les producteurs puissent mener à bien et à terme leurs engagements pour avoir du succès, il leur faut généralement avoir les notions ou expertises sur les thèmes ci-après

- élaboration de projet,
- technique culturelle de production,
- savoir et maîtriser les intrants agricoles avec son utilisation
- gérer des personnels
- ayant un business plan,
- savoir gérer des stocks,
- savoir sur les normes de qualité
- savoir des techniques de conservation des produits agricoles
- étudier le marché,
- analyse financier
- Vente et négociation
- Savoir gérer les risques

3. LES REUSSITES, LES CLES DU SUCCES

a. Les avantages ou réussites

Le système GCV procure beaucoup d'avantages aux parties prenantes.

Au niveau des Producteurs et OP

Pour les producteurs, le crédit stockage ou GCV leur permet de:

- Avoir de fonds ou de crédit
- développer les AGR.
- améliorer la capacité financière des producteurs pour acheter au comptant des intrants, sans altérer le maigre budget du ménage.

Cette disponibilité financière permet aussi, pour les organisations de producteurs, de structurer la demande en intrants en la rendant solvable, prévisible et groupée.

- Ainsi, Il permet de promouvoir l'utilisation des intrants agricoles par les OP, en établissant des normes technico-économiques garantissant leur appropriation/reproductibilité/durabilité afin d'accompagner les acteurs à l'élaboration d
- améliorer la commercialisation dans ce contexte de spéculation sur les produits agricoles

Il aide le petit producteur, à travers sa coopérative, à commercialiser plus tard et à meilleur prix ses produits agricoles tout en disposant de liquidités (crédits) pour subvenir à ses besoins ou développer une activité rentable juste après la récolte.

- Améliorer leur revenu en bénéficiant du différentiel de prix entre la période de récolte et la période de soudure.

Au niveau des IMF

Pour les IMF et IF ou banques commerciales, la méthode du crédit stockage sécurise significativement le crédit car les taux de remboursement apparaissent souvent très satisfaisants.

b. Conditions ou clés de succès :

Au niveau des OP:

- i. Organisation et Responsabilisation des producteurs par :
 - Renforcement des capacités.
 - Confier dès le début le maximum de maîtrise d'ouvrage aux OP.
 - Pouvoir de négociation (intrants et commercialisation)
- ii. Professionnalisme des OP dans l'entreposage et gestion des stocks

- iii. Sûreté de la source (s) de remboursement du crédit : le conditionnement du remboursement sur la base des résultats des AGR, double les sources de remboursement : résultats des AGR et vente éventuelle de la garantie.

Au niveau de l'IMF

- i. Service de proximité : la caisse est sur place dans la commune, voire le village permet plusieurs déstockages
- ii. Recherche de l'adéquation montant crédit/valeur garantie/risques : en effet un montant de crédit inférieur à la valeur de la garantie, sécurise davantage le remboursement ;
- iii. Confiance ou compréhension du client par rapport aux éventualités (exemple : cas des aléas climatiques, . . .)
- iv. Meilleure stratégie de communication
- v. Stratégie marketing orienté vers le client

4. LES LIMITES, LECONS APPRISES

a- Le contraste

- ✓ Le niveau de scolarisation ou d'instruction de la population paysanne est souvent bas (rare atteint le niveau baccalauréat)
- ✓ Les appuis demandent ou exigent des niveaux de compréhension assez élevés
- ✓ Les environnements ne sont pas très favorables à l'amélioration de connaissances techniques suite de la vulnérabilité économique, alimentaire, environnementale, aggravé par la croissance démographique galopante et les problèmes fonciers ou de terres cultivables, les effets d'us et coutumes, les décalages technologiques, le manque des infrastructures, l'urbanisation et la mondialisation
- ✓ Des contraintes structurelles lourdes pèsent sur l'agriculture:
 1. enclavement,
 2. sécurité,
 3. niveau d'éducation,
 4. capacités d'investissement,
 5. variabilité des prix,...

b- Les contraintes

Au niveau des producteurs, les contraintes diffèrent d'un groupement à l'autre mais d'une manière générale, elles concernent les points suivants :

- ✓ la construction (Montant de fonds pour financer, foncier, gestion du magasin) et
- ✓ entretien de greniers (prise en charge, périodicité,) ;
- ✓ le remboursement des crédits OTIV;

- ✓ des problèmes de gestion internes (détournement de fonds, ventes clandestines de produits, etc.) ;
- ✓ produits (paddy) peu abondants ;
- ✓ adhérence de la communauté au système à cause d'un certain désintéressement de la population locale par rapport aux activités rizicoles.

En matière de commercialisation,

- ✓ Les intérêts des divers acteurs, paysan - producteur - collecteur - détaillant - consommateur, sont contradictoires.
- ✓ Les paysans ne sont pas encore en mesure de définir le prix de revient de leurs produits.
- ✓ Ils ne sont pas encore groupés au sein d'organisation dans laquelle ils pourraient discuter ou essayer de résoudre ce problème de commercialisation.
- ✓ Les acteurs ne sont pas préparés à la libéralisation car ils doivent suivre certaines règles pour ne pas devenir anarchiques.

c- Les leçons apprises

La mise en œuvre est limitée à des productions susceptibles d'être stockées sans dommage (céréales, certains produits maraîchers, ...) et dont les prix connaissent des fluctuations importantes et prévisibles au cours de l'année.

L'intérêt du warrantage décroît fortement si les prix agricoles se stabilisent ou si les fluctuations traditionnelles sont perturbées (en cas d'importations massives d'aide alimentaire par exemple).

La gestion du stock doit être rigoureuse. Cette gestion entraîne des coûts qui doivent être prévus au démarrage de l'opération et dont la prise en charge doit être contractualisée entre les différents partenaires.

Le manque d'infrastructures adaptées, la faible disponibilité en magasins surs et sains est un handicap important pour le développement du warrantage.

La commercialisation du stock peut acheminer sur différentes difficultés :

- manque d'acheteurs,
- spéculation des acheteurs sur les prix,
- problème de qualité du stock qui s'est détérioré, ...

La faible capacité de réponse des institutions de financement ou de micro finance aux demandes accrues de GCV. Les capacités de développement de la micro finance restent donc globalement limitées face aux demandes importantes qui émergent au sein des organisations paysannes.

Par ailleurs, le crédit reste inaccessible pour les producteurs. Le dialogue entre organisations paysannes et institutions de micro finance reste difficile pour diverses raisons.

Les OP estiment que l'IMF devrait lui accorder une réduction des taux d'intérêt du crédit surtout dans le cadre du Warrantage. Les IMF en situation globalement précaire peuvent difficilement envisager de réduire leur taux d'intérêt de 3 pourcent.

Le système mutuel sans épargne préalable entraîne une certaine vulnérabilité à l'IMF

VII. AXES DE RECOMMANDATIONS

A l'issue de visite d'état de lieu et capitalisation des acquis en matière de système GCV, les points ci-après méritent des attentions particulières par le Programme

1. PAR PROGRAMME VISITE

PROSPERER

- Suivre de près l'appui à la production pour la réussite du GCV
- Surveiller le remboursement de fonds revolving intrants et petits matériels (finalisation du manuel de procédures)
- Contribuer à la réhabilitation de des infrastructures d'irrigation (Anjoma) ou de drainage (Ambohimamasina)

PPRR

- Alléger la structure de Gestion de GCV (Comité de stockage, Comité de gestion des infrastructures, Comité GCV CAM)
- Clarifier le statut juridique des infrastructures de stockage mise en place
- Clarifier au préalable les conditions d'utilisation de GCV (Socio-organisation)

2. GLOBAL

PAR RAPPORT A L'IMF

1. Améliorer la communication de l'IMF (TIAVO, OTIV) sur leurs lignes de produits, et les conditions d'Admission ou d'octroi de produits auprès des producteurs potentiels

PAR RAPPORT A L'INFRASTRUCTURE DE STOCKAGE

1. Définir au préalable le statut juridique des bâtiments, des locaux
2. Clarifier les conditions d'accès et d'utilisation des greniers vis-à-vis de la communauté, des organismes de tutelles, institutions financières, (manuel de procédures, manuel de gestion, ou cahier de charge)
3. Prioriser l'accessibilité et la zone à forte potentialité dans le choix de sites d'implantation des stockages (MS ET GCV) (décision politique)
4. Bien cibler les sites d'implantation des infrastructures
5. Le dimensionnement d'infrastructures devrait répondre aux besoins de la communauté stockeuse (standardisation des dimensions)
6. Poursuivre le désenclavement des zones à forte potentialité

PAR RAPPORT A LA PRODUCTION

7. Promouvoir la diversification de culture pour assurer la sécurité alimentaire
8. Mettre en cohérence les actions en amont (production) et celle en aval (stockage, transformation, commercialisation)

PAR RAPPORT A L'ORGANISATION DES PRODUCTEURS

9. Considérer les phases de maturité des OP avant la contractualisation avec l'IMF
10. Donner des latitudes aux producteurs en tant que propriétaire de produit et magasin de décider de choisir ses partenaires (commercial, financier) (cas Ambatondrazaka)

PAR RAPPORT AU MARCHE

11. Développer et promouvoir l'exploitation du Système d'Information Marché (SIM) déjà mise en place par le Programme FIDA par toutes les parties prenantes du GCV

VIII. CONCLUSION

- ✓ Le GCV en soi est insuffisant pour assurer la sécurité alimentaire. Il lui faut des mesures d'accompagnements.

Il faut diversifier les produits comme Ighame, taro, manioc ou autre produits de rentes tout en développant d'autre filière ayant un apport calorifique élevé, un prix intéressant.

- ✓ La viabilité du crédit stockage repose sur la volonté et la capacité intrinsèques des acteurs principaux du crédit stockage, c'est à dire, les OP et les IMF.
- ✓ Pour les OP ou Producteurs, il se repose sur l'intérêt économiques et les avantages tels que la sortie du cycle d'endettement, le financement ou sécurisation des campagnes agricoles, sa sécurité alimentaire ainsi que le profit financier.
- ✓ Pour les IMF, Son intérêt vient des profits financiers et des garanties du crédit. L'IMF reste encore inaccessible pour les producteurs malgré la nette amélioration après la négociation. La gestion des ressources supplémentaires, un appui parallèle à leur professionnalisation est incontournable.

L'utilisation des GCV demande formation, information et précaution. Il faut aussi un appui technique sévère émanant du Projet promoteur.

- ✓ La nécessité des GCV se justifie principalement par la disponibilité des produits stockables et une meilleure maîtrise du prix à la production »