

Rapport No. 66028-MG

Madagascar

Étude économique et sectorielle (ESW)

Marchés agricoles à Madagascar : contraintes et opportunités

20 décembre 2011

Agricultural and Rural Development Unit (AFTAR)
Country Department AFCS4
Africa Region



Rapport de la Banque mondiale

ABRÉVIATIONS ET ACRONYMES

AFRSC	Africa Region Strategic Communications Unit
AFTAR	Africa Region Agriculture and Rural Development Unit
AFTFE	Africa Region Finance and Private Sector Development Unit
AFTTR	Africa Region Transport Unit
AGOA	African Growth and Opportunity Act
AUE	Association des usagers de l'eau
CIRAD	Centre de coopération internationale en recherche agronomique pour le développement
CNUCED	Conférence des Nations Unies sur le Commerce et le Développement
COMESA	Common Market for Eastern and Southern Africa
CSA	Centre de services agricoles
DEC	Development Economics Group
EPM	Enquête périodique auprès des ménages
ESW	Economic and Sector Work (Étude économique et sectorielle)
FAO	Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture (United Nations Food and Agriculture Organization)
FAOSTAT	Base statistique de la FAO
FDA	Fonds de développement agricole
FIDA	Fonds international de développement agricole
FRDA	Fonds Régional de Développement Agricole
FIFAMANOR	Fiompiana Fambolena Malagasy Norveziana
FOB	free on board
FOFIFA	Foibe Fikarohana ampiarina amin'ny fampandrosoana ny eny ambanivohitra (Centre National de Recherche Appliquée au Développement Rural)
HIMO	Haute intensité de main-d'œuvre
IDH	Indice de développement humain
IFAD	International Fund for Agricultural Development
IITA	International Institute for Tropical Agriculture
ILO	International Labor Organization
INSTAT	Institut National de la Statistique de Madagascar
IPPTE	Initiative pays pauvres très endettés
MAEP	Ministère de l'Agriculture, de l'Élevage, et de la Pêche
MDGs	Millennium Development Goals
MIS	Management information system
MT	Metric tons
NGO	Non-governmental organization
OMC	Organisation mondiale du commerce
OMD	Objectifs du millénaire pour le développement
OP	Organisation de producteurs
PAPAT	Projet d'Amélioration des Plantes à Tubercules

PIB	Produit intérieur brut
PNF	Programme National Foncier
PNVA	Programme National de Vulgarisation Agricole
PPP	Partenariat public-privé
PSDR	Projet de Soutien au Développement Rural
RA	Recensement Agricole
ROR	Réseau des Observatoires Ruraux
SADC	Southern African Development Community
SIM	Système d'Information sur les Marchés
SIRSA	Système d'Information Rurale et de Sécurité Alimentaire
SMS	short message service
SRA	Système de riziculture amélioré
SRI	Système de riziculture intensif
TIC	Technologie de l'information et de la communication
TVA	Taxe sur la valeur ajoutée
UHT	Ultra High Temperature
UPDR	Unité de Pilotage du Développement Rural
USAID	United States Agency for International Development
WDI	World Development Indicators

SOMMAIRE

RÉSUMÉ ANALYTIQUE	IX
1. INTRODUCTION ET OBJECTIFS	1
Justifications de l'étude	1
Objectifs de l'étude	2
Méthodologie et sources de données	2
Limites de l'étude	2
2. L'AGRICULTURE MALGACHE	3
Organisation et performance de l'économie malgache	3
Principales caractéristiques du secteur agricole	6
L'économie rurale face au défi démographique	10
3. ÉTUDES DE CAS SUR LES FILIÈRES	11
Sélection des produits de base étudiés	11
Étude de cas 1: le riz	11
Étude de cas 2: le maïs	29
Étude de cas 3 : le manioc	42
Étude de cas 4: le lait et les produits laitiers	53
4. PRINCIPALES CONTRAINTES AU DÉVELOPPEMENT DES MARCHÉS AGRICOLES	62
Faible productivité des exploitations agricoles	62
Coûts de transport élevés	64
Dysfonctionnement des chaînes de commercialisation	68
Environnement des affaires défavorable	72
Faiblesse des institutions et des politiques	74
5. PERSPECTIVES D'AMÉLIORATION DE LA PERFORMANCE DES MARCHÉS	77
Interventions par filière	77
Interventions multisectorielles	86
6. RÉSUMÉ: LES CINQ MESSAGES À RETENIR	98
7. RÉFÉRENCES	101

TABLEAUX

Tableau 1. Principales productions de Madagascar	9
Tableau 2. Principales contraintes de la filière riz malgache	29
Tableau 3. Proportion des marges par acteur dans chaque sous-filière	41
Tableau 4. Principales contraintes de la filière maïs	42
Tableau 5. Principales contraintes de la filière manioc	52
Tableau 6. Principales contraintes de la filière lait et produits laitiers	61
Tableau 7. Coefficients de variation des prix hebdomadaires du riz, du maïs et du manioc	71

GRAPHIQUES

Graphique 1. Performance de l'économie malgache	4
Graphique 2. Evolution du PIB agricole et du PIB global de Madagascar	6
Graphique 3. Cohortes annuelles de nouveaux arrivants sur le marché du travail	10
Graphique 4. Production de riz de Madagascar, 1961-2010	12
Graphique 5. Prix courant et prix constant du riz local sur les marchés de détail d'Antananarivo	16
Graphique 6. La filière riz à Madagascar	18
Graphique 7. Prix du paddy dans quatre zones de production	23
Graphique 8. Prix du riz blanc dans cinq centres de consommation	23
Graphique 9. Indices saisonniers des prix du riz à Antananarivo (1990-2009)	24
Graphique 10. Décomposition des prix du riz (Tsipala et Makalioka) à Antananarivo, 2010	26
Graphique 11. Evolution du prix du riz local, du riz importé et du prix de parité d'importation	27
Graphique 12. Production de maïs à Madagascar, 1961-2010	30
Graphique 13. La filière maïs à Madagascar	33
Graphique 14. Coordination verticale dans la filière maïs	34
Graphique 15. Prix du maïs au consommateur (prix constants)	36
Graphique 16. Prix du maïs au consommateur dans les principaux centres urbains, 2001-10	37
Graphique 17. Décomposition du prix du maïs vendu à Antananarivo en fonction de son origine	39
Graphique 18. Décomposition des prix du maïs en fonction des circuits de commercialisation	40
Graphique 19. Production et rendement du manioc à Madagascar	43
Graphique 20. La filière manioc à Madagascar	46
Graphique 21. Coordination verticale dans la filière manioc	47
Graphique 22. Evolution des prix du manioc frais aux consommateurs urbains, 2001-09	49
Graphique 23. Décomposition des prix du manioc en fonction des circuits de commercialisation	51
Graphique 24. Importations de lait et produits laitiers par Madagascar	53
Graphique 25. Filière lait et des produits laitiers à Madagascar	57
Graphique 26. Prix constant du lait	59
Graphique 27. Prix constant du yaourt	59
Graphique 28. Prix constant	59
Graphique 29. Evolution du prix mondial du lait en poudre	59
Graphique 30. Structure des prix pour différents circuits locaux de vente du fromage	60
Graphique 31. Rendement (tonnes de paddy/ha) et coûts de production du riz (USD/tonne)	64

Graphique 32. Distribution de l'échantillon de ménages en fonction des coûts de transport	66
Graphique 33. Rendement rizicole en fonction de l'éloignement à Madagascar, 2001	67
Graphique 34. Prix du riz au détail (2001-2010)	70
Graphique 35. Évolution des prix du riz, du maïs et du manioc en valeur constante, Antananarivo	72

CARTES

Carte 1. Production de paddy, 2005	14
Carte 2. Excédent net en riz, 2005	14
Carte 3. Prix du riz (<i>vary gasy</i>) au détail par district, en février et en juin 2009	25
Carte 4. Production de maïs, 2005	31
Carte 5. Déficit et excédent en maïs, 2005	31
Carte 6. Variation régionale et saisonnière des prix du maïs à Madagascar, 2010	38
Carte 7. Production de manioc, 2005	44
Carte 8. Déficit et excédent en manioc, 2005	44
Carte 9. Prix du manioc, période de soudure (février 2009)	49
Carte 10. Prix du manioc, post-récolte (juin 2009)	49
Carte 11. Localisation du cheptel laitier de race améliorée, 2005	54
Carte 12. Production laitière, 2005	55
Carte 13. Déficit et excédent en lait, 2005	55
Carte 14. Réseau routier national de Madagascar	65
Carte 15. Durée du trajet jusqu'au centre urbain de 50 000 habitants le plus proche	65
Carte 16. Projection en 2020 du déficit et de l'excédent en riz suivant trois scénarios	80

ENCADRÉS

Encadré 1. Expérience internationale dans la gestion des fluctuations des prix alimentaires	15
Encadré 2. La gestion de l'instabilité des prix du riz à Madagascar	17
Encadré 3. Chaîne de valeur des produits de haute valeur économique : quelles leçons pour les produits alimentaires de base ?	75
Encadré 4. Les agriculteurs africains profitent des innovations dans le domaine des TIC	92
Encadré 5. Politique foncière, ruée mondiale vers les terres agricoles	94
Encadré 6. Développement de l'agriculture commerciale : l'expérience du Brésil et de la Thaïlande	96

REMERCIEMENTS

Fruit d'une collaboration entre la Banque Mondiale et le Centre de Coopération Internationale en Recherche Agronomique pour le Développement (CIRAD), ce rapport présente les principaux résultats et conclusions de l'*Etude Economique et Sectorielle* (ESW) sur les marchés agricoles à Madagascar. Michael Morris (Économiste Agricole en chef, AFTAR) et Hélène David-Benz (Économiste spécialiste des études filières, CIRAD) ont dirigé les travaux. Quatre consultants locaux ont réalisé les études filières sur lesquelles le présent rapport de synthèse se base en partie : Aurélie Carimentrand (riz), Naval Ravoarison (lait et produits laitiers), Simon Razafimandimby (manioc) et Hélène Vidal-Mbarga (maïs). Lalaina Randrianarison (Consultante, AFTAR) a assuré l'analyse des bases de données disponibles, participé à l'édition des études de cas et à la rédaction du rapport de synthèse, et traduit le rapport de synthèse de l'anglais au français.

De la conception des études à la rédaction de la synthèse, l'équipe a bénéficié des contributions de Pierre Graftieux (Spécialiste Transport en chef, AFTTR), Bruno Losch (Économiste Agricole Principal, AFTAR), Josiane Raveloarison (Spécialiste Principale du Développement du Secteur Privé, AFTFE), et Ziva Razafintsalama (Spécialiste Principal du Développement Rural, AFTAR). Les cartes ont été produites par Jürg Brand (Consultant, AFTAR), Land Ressources et l'Observatoire du Riz. Niels Morel (Consultant, AFTAR) a été en charge de la mise en forme finale des quatre études filières tandis qu'Erick Rabemananoro (Responsable de la Communication, AFRSC) en a conçu les couvertures. L'appui logistique a été assuré par Rondro Rajaobelison (Assistante de Programme, AFTAR) et Volana Andriamasinoro (Assistante de Programme, AFTAR).

RÉSUMÉ ANALYTIQUE

Objectifs de l'étude

1. Ce rapport présente les principaux résultats et les principales conclusions de l'étude sur les marchés agricoles à Madagascar menée conjointement par la Banque Mondiale et le Centre de coopération internationale en recherche agronomique pour le développement (CIRAD). L'étude poursuit quatre objectifs :

- (i) Pour les produits agricoles de base et groupes de produits sélectionnés, décrire la structure de la production et de la consommation, les échanges commerciaux sur les marchés nationaux et internationaux et les prix ;
- (ii) Pour les mêmes produits, décrire les principales filières existantes en mettant en exergue la structure des marchés et leurs degrés de concentration, les agents concernés, les activités réalisées, les mécanismes de coordination et les principales sources de risques et d'incertitude ;
- (iii) Pour chaque grande filière identifiée, estimer les coûts et marges pour évaluer sa performance et identifier les goulots d'étranglement qui amoindrissent sa compétitivité ;
- (iv) Identifier les changements de politique et institutionnels ainsi que les domaines d'intervention pour améliorer la performance des filières et accroître la compétitivité des produits cibles.

Méthodologie et sources de données

2. La méthodologie adoptée dans l'étude s'inscrit dans le cadre d'une analyse comparative de chaînes de valeur représentées par quatre produits de base ou groupes de produits, à savoir (i) le riz, (ii) le maïs, (iii) le manioc et (iv) le lait et les produits laitiers. Ces catégories ont été sélectionnées en raison de leur importance politique et économique d'une part, et du rôle crucial qu'elles jouent dans les stratégies de subsistance d'une large majorité de ménages ruraux d'autre part.

3. Une méthodologie commune a été développée pour les quatre analyses de chaîne de valeur. Les informations ont été tirées de trois principales sources : (i) la littérature existante, (ii) les bases de données disponibles (Recensement agricole, Enquêtes Périodiques auprès des Ménages, enquête au niveau des observatoires ruraux, etc.) et (iii) des séries d'entrevue réalisées auprès d'informateurs-clés et d'agents des filières concernées.

4. Les études de filière réalisées ont généré une masse importante d'information portant sur l'organisation et la performance des marchés agricoles à Madagascar. Les résultats de chaque étude sont présentés dans des rapports séparés (Carimentrand 2011, Vidal-Mbarga 2011, Razafimandimby 2011). Le présent rapport de synthèse aborde quant à lui les résultats d'un point de vue plus global, et il avance les principales recommandations qui découlent de l'étude.

Principales contraintes au développement des marchés agricoles

5. Parmi d'autres, cinq contraintes affectent la productivité et amoindrissent la compétitivité des produits agricoles à Madagascar.

(i) La faible productivité des exploitations agricoles

6. Pour la plupart des productions agricoles de base, la productivité des exploitations agricoles demeure faible à Madagascar. Les producteurs dégagent ainsi difficilement un surplus commercialisable. Par ailleurs, cette situation aboutit à une faible compétitivité des matières premières locales par rapport aux importations.

(ii) Les coûts de transport élevés

7. Dans beaucoup de régions de Madagascar, le niveau élevé des coûts de transport entrave le bon fonctionnement des marchés agricoles. La faible densité du réseau routier national couplé avec le mauvais état des infrastructures routières augmentent temps et frais de transport, de même qu'ils limitent la concurrence entre les commerçants. Même les plus grands bassins de production comme la région du Lac Alaotra et celle de Bealanana-Befandriana restent difficiles d'accès à certaines périodes de l'année.

(iii) Les circuits de commercialisation non structurés

8. D'une manière générale, les marchés agricoles ne sont ni structurés ni efficaces à Madagascar. La commercialisation des produits agricoles demeure l'apanage d'agents indépendants qui opèrent dans le secteur informel et dont les opérations commerciales restent liées aux opportunités de marché qui se présentent. L'intensité de la concurrence entre les commerçants n'est parfois pas cohérente avec l'étendue de la zone géographique concernée. Seul le marché du riz attire l'attention des grands opérateurs et des politiques en raison de l'importance politique et économique de ce produit de base ; les autres marchés de produits agricoles sont faiblement développés et enregistrent une faible performance.

(iv) Un environnement des affaires peu favorable

9. Le développement du secteur agricole malgache est handicapé par un environnement des affaires défavorable. Depuis des années, la lourdeur des démarches administratives figure parmi les facteurs qui desservent la création et le développement des entreprises. La corruption des autorités réglementaires et des administrations fiscales est devenue chose courante. Des secteurs entiers tels que l'importation de riz ou la fabrication et le commerce de produits laitiers ont été la chasse gardée de hauts représentants de l'État. Depuis le début de l'année 2009, le climat des affaires s'est encore plus détérioré en raison principalement du risque politique accru, hautement préjudiciable au développement du secteur privé.

(v) La faiblesse des institutions et l'incohérence des politiques

10. L'absence d'un cadrage de politique clair, cohérent et stable constitue la dernière contrainte qui affecte la performance des marchés agricoles à Madagascar. Le renforcement des institutions œuvrant dans ce secteur s'avère nécessaire pour pouvoir développer un cadre d'actions claires et cohérentes et l'appliquer.

Axes d'intervention pour améliorer la performance des marchés

11. Pour développer les marchés agricoles à Madagascar, deux groupes d'actions peuvent être distingués : (i) les *interventions par filière* ciblées sur un produit en particulier, et (ii) les *initiatives transversales* qui peuvent améliorer la performance des marchés agricoles en général.

(i) Interventions par filière

Riz

Production

12. La compétitivité du riz malgache est pénalisée par la productivité médiocre des exploitations agricoles. Compte tenu de l'étendue des surfaces irriguées, les rendements rizicoles sont encore largement en deçà des moyennes internationales. Pour augmenter la productivité, deux axes d'intervention se distinguent parmi d'autres. Premièrement, le système d'irrigation devrait être plus performant. Cela passe tant par la réhabilitation des grandes infrastructures d'irrigation existantes que par la construction de nouvelles infrastructures pour accroître les superficies irriguées dans les principaux bassins de production. Cela requiert également des investissements dans l'expansion des systèmes d'irrigation à petite échelle, incluant les 'micro-périmètres' de quelques hectares seulement. Deuxièmement, les pratiques culturales dans la riziculture devraient être modernisées. L'irrigation seule ne peut contribuer à l'amélioration de la productivité si les exploitants agricoles ne disposent ni des connaissances et compétences nécessaires pour gérer la culture efficacement, ni de l'accès aux intrants. Les actions visant à faciliter l'adoption des techniques culturales améliorées comme le système de riziculture intensif (SRI) doivent ainsi être renforcées. La riziculture pluviale ne devrait également pas être en reste dans ces initiatives dans la mesure où elle peut contribuer à une augmentation de la production rizicole. La disponibilité de semences et engrais à prix abordables doit également figurer au rang des priorités.

Transformation

13. La problématique liée à la transformation ne se pose actuellement pas et ne devrait pas se poser si le riz reste vendu sur le marché intérieur. Les unités de transformation sont compétitives, notamment dans les principaux bassins de production où les prix pratiqués par les transformateurs sont fixés par le marché. Les points faibles du système résident dans la petite taille de ces unités, illustrant l'étroitesse du marché, et dans le fait que la production soit éparpillée sur tout le territoire. L'unique rizerie industrielle de Madagascar a cessé ses activités suite aux événements politiques du début de l'année 2009. Les quelques rizeries encore fonctionnelles sont incapables de produire du riz de qualité supérieure, avec leurs équipements

parfois largement dépassés. Si la production de riz augmente, nul doute que des unités de transformation du paddy plus grandes et plus performantes verraient le jour en réponse aux nouvelles opportunités commerciales tant intérieures que régionales.

Commercialisation

14. Les circuits de commercialisation du riz sont extrêmement diversifiés et ils fonctionnent souvent en parallèle suivant les groupes de producteurs et de consommateurs concernés. Malgré des coûts de commercialisation élevés résultant principalement du niveau élevé des coûts de transport, le circuit pour le riz fonctionne relativement mieux que ceux des autres marchés de produits agricoles. Ainsi les différences de prix observés entre les régions et les périodes de l'année reflètent généralement les coûts d'arbitrage. Cela ne signifie pour autant pas que tous les producteurs et tous les consommateurs sont bien desservis. En effet, les défaillances du réseau de transport rural laissent certaines régions du pays, dont parmi elles des zones à grand potentiel productif, coupées des grands marchés urbains. De plus, la performance du système se retrouve affectée par l'absence de moyens de stockage au niveau des producteurs et d'un marché du crédit rural efficace. Beaucoup de riziculteurs n'ont en effet pas la capacité de stocker leur récolte de paddy et au lieu de reporter la vente pendant les périodes où les prix leur seront plus favorables, se trouvent contraints de vendre leur production juste après la récolte quand les prix sont au plus bas. Une première solution envisageable pour pallier ce problème consisterait en l'introduction d'installations de stockage présentant un bon rapport coût-efficacité au niveau des exploitations. En deuxième lieu, les programmes de promotion des greniers villageois, liés à un système de gestion des stocks qui met les producteurs à l'abri de la forte variabilité des prix et qui leur donne accès à des emprunts à faible taux d'intérêt, pourraient être renforcés.

Importation

15. Au cours des dernières décennies, l'État malgache est intervenu périodiquement d'une manière ou d'une autre sur les importations de riz avec pour objectifs d'assurer la sécurité alimentaire au niveau national et de trouver un équilibre entre les intérêts des producteurs et des consommateurs. Le premier objectif de sécurité alimentaire a été atteint en grande partie : les importations de riz ont permis d'assurer un approvisionnement régulier des marchés urbains et les périodes de rupture ont été rares. Le deuxième objectif n'a par contre pas encore été atteint : la politique nationale de prix du riz a penché en faveur des consommateurs aux dépens de prix aux producteurs restés bas. Par ailleurs, la politique d'importation de riz a fortement contribué à l'enrichissement d'une catégorie d'opérateurs économiques ayant des relations politiques, qui se sont vus confiés certaines transactions dans le cadre d'opérations d'importation financées par l'État. De par le flou qui les accompagne, certaines orientations de politique ont d'autre part découragé une grande partie des opérateurs privés, exclus de ses transactions. Le gouvernement devra donc regagner la confiance des acteurs qui ont arrêté le commerce du riz à travers des mesures comme (i) la déclaration concrète de sa position par rapport à la politique rizicole, (ii) la publication des règles afférentes à la mise en place et à la gestion des stocks de réserve, ou (iii) l'étude des modalités de participation du secteur privé dans cette mise en place et gestion des stocks de réserve.

Maïs

Production

16. Comme dans le cas du riz, la faible productivité au niveau des exploitations agricoles influe sur la compétitivité du maïs produit à Madagascar qui pourrait être améliorée suivant deux axes d'intervention prioritaires. En premier lieu, le matériel génétique utilisé dans le pays devrait être amélioré. Dans le cas du maïs, le sous-développement de l'industrie semencière oblige les cultivateurs à utiliser comme semences une partie de la récolte précédente. L'identification et la production de nouvelles variétés adaptées aux conditions locales, et particulièrement de variétés résistantes à la sécheresse, devraient être poussées. Le faible niveau de la demande en semences justifierait un soutien public dans ce domaine dans la mesure où les incitations pour le secteur privé dans l'industrie semencière ne sont pas assez fortes. En deuxième lieu, l'adoption de semences améliorées censée entraîner une hausse des rendements ne serait complète qu'accompagnée d'une amélioration des pratiques de gestion des cultures. Les prix élevés des engrais n'inciteront probablement pas les agriculteurs à utiliser plus de fertilisants pour le maïs mais des changements relativement plus simples dans les pratiques, comme un ensemencement au bon moment, un espacement optimal des plants, un meilleur contrôle des adventices, pourraient conduire à des rendements plus élevés.

Transformation

17. Le manque d'unités de transformation ne semble pas poser de problème majeur sur la performance de la filière maïs. La plus grande partie du maïs qui subit une transformation mécanique est destinée à l'alimentation animale, et les provenderies disposent des installations nécessaires à la transformation de quantités suffisantes pour leur propre usage.

Commercialisation

18. Deux principaux facteurs concernant la quantité et la qualité de l'offre affectent cette étape de la filière. D'un côté, les collecteurs rapportent les difficultés qu'ils rencontrent pour réunir de grandes quantités en raison de l'étroitesse du marché et de la dispersion spatiale de la production. Dans le court-terme, la promotion de groupements de producteurs chargés de rassembler la production d'une multitude de petits producteurs pourrait constituer une solution à ce problème : les collecteurs s'approvisionneraient ainsi au niveau des groupements. Mais cet effort risque de ne pas avoir les effets escomptés s'il n'est pas accompagné d'investissements dans des infrastructures de collecte et de stockage. Par ailleurs, les centres de collecte peuvent servir de points de diffusion et de relais pour les informations concernant la disponibilité du produit, les prix et le niveau de la demande sur les principaux marchés de consommation. D'un autre côté, les plus grands acheteurs de maïs, en l'occurrence les usines de provende, les brasseries et les exportateurs, avancent comme contrainte la grande variabilité de la qualité des grains mis en marché. Ce problème est un enjeu majeur. En effet, même si un système de bonification des prix peut être appliqué pour encourager les producteurs à fournir des produits plus régulièrement, beaucoup d'agriculteurs ne peuvent se permettre d'acquérir du matériel de séchage des céréales et resteront ainsi dépendants des méthodes traditionnelles de séchage à l'air libre.

Exportation

19. L'accélération du phénomène d'urbanisation et l'augmentation des revenus pour certains groupes de la population peuvent déboucher sur une forte croissance de la demande en produits de l'aviculture et en produits laitiers. Cela pourrait engendrer une hausse de la demande en maïs pour l'alimentation animale dans les régions du monde concernées. L'augmentation des exportations ne se fera cependant pas dans le court terme en raison de la faiblesse et de la grande variabilité (en termes quantitatifs et qualitatifs) de l'offre intérieure. La Réunion et Maurice constituent de potentiels débouchés pour le maïs de Madagascar mais le niveau de la demande de ses deux îles ne pourra en lui seul susciter le développement des exportations malgaches. Dans le plus long terme, si les producteurs malgaches arrivent à générer des surplus plus conséquents et de qualité satisfaisante, Madagascar pourrait envisager des exportations plus importantes. Deux régions peuvent constituer des cibles idéales pour l'exportation : (i) l'Afrique orientale et australe et (ii) le Moyen-Orient et l'Asie.

Manioc

Production

20. Pour que le manioc devienne une culture commerciale, des gains de productivité significatifs devront être enregistrés au niveau des exploitations. Cette culture fait en effet partie de celles qui n'ont attiré l'attention ni des chercheurs, ni des politiques et pour lesquelles l'adoption des pratiques culturales améliorées reste très rare. Mettre du matériel végétal amélioré à la disposition des producteurs constituerait un premier pas vers la poursuite des gains de productivité. Au préalable, il faut cependant sélectionner les variétés de semence qui s'adaptent le mieux aux conditions locales de production et qui répondront aux différents types de demande existants (alimentation humaine et animale, industries de transformation). Une fois la sélection variétale réalisée, les plants doivent être produits à grande échelle. En outre, dans le cas d'une hausse de la demande en manioc susceptible d'attirer des grandes exploitations commerciales, la mécanisation s'imposera. A ce stade, pour l'acquisition de matériel lourd (tracteurs ou matériels de travail du sol), les exploitants auront besoin de financement que les banques commerciales doivent être disposées à octroyer si les plans d'affaires présentés sont viables. De plus, l'implantation de grandes exploitations agricoles mécanisées doit impérativement aller de paire avec des pratiques agricoles durables au plan environnemental afin d'éviter une dégradation rapide des sols.

Commercialisation

21. Culture essentielle à la sécurité alimentaire nationale, le manioc est surtout cultivé par les ménages pour leur consommation propre. En raison du très faible nombre d'exploitations à vocation commerciale dans la filière, le surplus commercialisé dans cette culture tend à être spatialement très dispersé et variable d'une année à l'autre, d'un point de vue tant quantitatif que qualitatif. Les acheteurs professionnels subissent les fluctuations et les incertitudes liées à l'offre : une des contraintes au développement de leur activité réside ainsi dans l'incertitude liée à leur approvisionnement. Plusieurs mesures pourraient toutefois être prises afin d'y remédier. La première pourrait être la constitution d'une association professionnelle dans le secteur manioc, similaire à la Plateforme du Riz pour la filière rizicole, afin d'identifier les stratégies

possibles pour développer la filière et décider avec le gouvernement des mesures prioritaires à prendre. Une deuxième option pourrait être envisagée si les principaux acheteurs locaux de manioc s'engagent à l'avance sur les quantités qu'ils vont acheter. L'État pourrait dans ce cas appuyer les organisations de producteurs de manioc comme il l'a fait pour d'autres produits. Les acheteurs quant à eux pourraient par exemple aussi formaliser leurs relations avec ces organisations au travers d'accords spécifiant les engagements d'achat en termes quantitatifs. Ces accords pourront prendre plusieurs formes allant de simples déclarations d'intention d'achat aux formes les plus formalisées tels des contrats à terme avec mention spécifique des prix et quantités. Afin de réduire les coûts liés au transport des marchandises durant la collecte, ces initiatives peuvent être initialement concentrées sur des zones spécifiques.

Transformation

22. Les techniques de transformation du manioc actuellement utilisées à Madagascar sont largement dépassées mais cela résulte aussi dans l'ensemble du faible surplus commercialisé et du faible niveau de la demande en produits transformés dérivés du manioc. Toutefois même si cette demande augmentait et que la production suive, les unités de transformation attendraient probablement de voir une amélioration du climat d'affaires avant d'investir dans la modernisation de leurs équipements. Accroître la capacité de transformation et moderniser dans l'unique objectif de disposer d'une industrie de transformation moderne et performante ne semble être d'aucune utilité à ce jour.

Marché international

23. Les opportunités d'exportation sont plus que limitées pour le manioc. Dans le passé, les pays européens ont importé d'importantes quantités de cossettes de manioc utilisées comme intrant dans la fabrication d'aliment pour le bétail. Le marché s'est toutefois considérablement contracté avec l'application des règles commerciales dans le cadre de l'OMC exigeant des pays européens l'arrêt des subventions à l'exportation et l'utilisation au niveau de leurs élevages nationaux des matières premières autrefois destinées à l'exportation. Aujourd'hui, les quantités traitées sur le marché international du manioc sont faibles. Le commerce d'amidon de manioc constitue la seule exception : à la pointe de la technologie dans la transformation du manioc, le Brésil et la Thaïlande dominent largement ce marché où il est difficilement envisageable de voir Madagascar à court terme.

Lait et produits laitiers

Production

24. La faible productivité du cheptel laitier malgache constitue une des principales contraintes dans la filière lait. Deux facteurs sont à l'origine de cette situation : les caractéristiques génétiques du cheptel et l'alimentation animale. En premier lieu, les caractéristiques génétiques du cheptel laitier national peuvent encore être améliorées. Des croisements entre races locales et races importées de vaches laitières ont déjà été réalisés en vue d'augmenter la productivité mais les résultats obtenus avec ces races hybrides sont restés bien en deçà des standards internationaux. En second lieu vient l'alimentation animale largement déficiente. Cette situation tire son origine de la forte dépendance des troupeaux

envers les pâturages naturels entraînant une forte variabilité saisonnière de la production laitière. En dehors de la faible productivité du cheptel bovin laitier, une seconde problématique touche le secteur laitier national avec la grande variabilité et la mauvaise qualité du lait produit. Les techniques utilisées font généralement fi des mesures en matière d'hygiène : une grande majorité des producteurs ne sont pas capables de les appliquer pour arriver à un produit de bonne qualité.

25. L'amélioration de la performance de la filière lait devrait donc commencer par l'amélioration de la production laitière même. Deux mesures s'imposent en priorité. Premièrement, la productivité devrait augmenter en agissant sur les points suivants : l'amélioration génétique des troupeaux (en prenant en compte les conditions climatiques, sanitaires et les contraintes liées à l'alimentation), la mise en place et la gestion durable des pâturages, l'utilisation de cultures fourragères et de provende, l'amélioration des connaissances et du savoir-faire des producteurs pour qu'ils puissent améliorer l'alimentation de leurs troupeaux. Deuxièmement, les producteurs devraient être formés aux règles d'hygiène à observer pour la manipulation du lait, afin d'être à même de fournir un produit de qualité aux unités de transformation.

Commercialisation

26. Le système en place pour la collecte du lait frais constitue un des points qui affaiblit la compétitivité de la filière lait à Madagascar. Des collecteurs individuels se déplaçant essentiellement à pieds ou en bicyclette s'occupent du ramassage de la production auprès des éleveurs : la chaîne du froid a ainsi peu de chance d'être respectée et la qualité du produit s'en trouve altérée. En augmentant le nombre de centre de collecte pourvu d'équipement de réfrigération, le temps requis pour la collecte du lait frais serait réduit et la qualité améliorée. Mais cette initiative devrait être accompagnée de mécanismes de coordination pour assurer l'approvisionnement continu des unités de transformation en lait frais. Un système d'information sur les marchés manque également à la filière lait actuellement.

Transformation

27. Les changements récents intervenus dans la filière lait et produits laitiers, notamment avec l'arrêt des activités du groupe Tiko, acteur majeur de la filière, a entraîné l'émergence de nouveaux acteurs composés de centaines d'unités de transformation, allant des structures familiales aux mini-laiteries. Ces nouvelles unités ne disposent généralement ni des compétences techniques, ni des équipements nécessaires pour assurer une production de qualité, d'où la mise sur le marché de produits laitiers avec une charge microbienne parfois très élevée. De plus, ces unités, souvent de taille très modeste, ne peuvent augmenter leur production de manière à réaliser des économies d'échelle. Les quelques laiteries existantes ont toujours quant à elles des problèmes d'approvisionnement et opèrent en deçà de leur capacité de transformation, à des coûts de production unitaires élevés.

Distribution

28. Les unités de transformation présentes à Madagascar ne disposent généralement pas d'un réseau de distribution propre. Pour la vente des produits laitiers, elles font ainsi appel aux petits commerces présents sur les marchés des grandes villes ou fournissent directement les

petits commerces de détail (épiceries). La quantité distribuée n'étant souvent pas très importante, ces unités de transformation ont recours à la location de véhicules de transport ne disposant pas d'équipement de réfrigération. Cette pratique affecte toutefois sérieusement la qualité des produits vendus en exposant le lait et les produits laitiers aux variations de température ou aux invasions microbiennes, en particulier lors des trajets longs.

(ii) Interventions multisectorielles

29. Pour lever les contraintes affectant la performance des filières agricoles, des mesures transversales doivent accompagner les mesures propres à chaque filière.

Suppression des contraintes liées au transport

30. Une meilleure liaison entre les zones de production et les marchés, pour les intrants et les consommateurs constitue un préalable à l'amélioration de la performance des marchés agricoles. Le réseau national des routes secondaires et tertiaires est en effet caractérisé par son mauvais état. Certaines des principales zones de production agricole ne peuvent s'appuyer que sur une mauvaise liaison routière avec Antananarivo et d'autres centres urbains de consommation. De la même manière, les agroindustries situées en milieu urbain et en périphérie ne peuvent s'approvisionner en matières premières à moindre coût et de bonne qualité sans une amélioration de l'accès aux zones de production en milieu rural.

Renforcement des institutions financières rurales

31. Les gains de productivité agricole sont difficilement réalisables dans un contexte où les exploitants agricoles n'ont qu'un accès limité aux ressources nécessaires, en particulier les sources de crédit formel, pour réaliser des investissements dans les techniques modernes ou pour acheter des intrants. Plusieurs voies pourraient être explorées pour que les ruraux aient plus largement accès au financement. A court terme, le secteur de la microfinance pourrait encore être renforcé. Ce secteur a en effet été capable d'accroître son taux de pénétration dans le milieu rural à travers des produits et services novateurs répondant aux besoins des ruraux, tels que la micro-assurance ou les services bancaires mobiles. Il a de même été en mesure d'intensifier l'usage des produits et services financiers déjà existants, notamment ceux liés au crédit à la production, au crédit-bail pour les équipements et au stockage.

Amélioration du climat d'affaires

32. Basé sur le principe du partage des risques entre le secteur privé et le secteur public, le partenariat public-privé (PPP) se présente comme une alternative intéressante pour améliorer le climat d'affaires dans le secteur agricole. L'idée de base réside dans la perception que des investissements publics bien ciblés peuvent inciter le secteur privé à investir dans la fourniture de biens et services qu'il aurait auparavant ignorés. Dans le cadre d'un PPP réussi, les investissements publics peuvent avoir un effet d'entraînement sur les investissements privés, qui peuvent arriver à des niveaux jamais atteints. A Madagascar, les PPP sont plus courants dans le domaine des infrastructures de base (ports, eau, énergie) que dans celui du développement agricole, même si les possibilités n'y manquent pas. L'approche PPP peut ainsi être adoptée pour développer la capacité de stockage du riz. Des stocks réguliers constitués à des fins d'arbitrage pourraient être constitués par les opérateurs privés à partir de leurs

ressources propres, mais ces mêmes opérateurs pourraient également être sollicités pour la gestion des stocks publics de réserve.

Facilitation de la circulation de l'information sur les marchés

33. Le manque d'information sur les marchés constitue un des points qui affecte la performance des filières agricoles à Madagascar. Le développement des technologies de l'information, notamment la téléphonie mobile, a certes entraîné une baisse des coûts de transmission de l'information et facilité tant l'identification de nouvelles opportunités de marché que l'obtention d'information sur les prix. Cependant beaucoup de régions rurales ne bénéficient pas encore de la couverture des réseaux de téléphonie mobile et la collecte et la diffusion des informations sur les marchés agricoles ne sont pas systématiques. Dans ces circonstances, les réseaux informels occupent donc encore une place importante, au profit des acteurs qui traitent des volumes plus importants de produit et qui sont multifonctionnels dans la filière (par exemple, collecteur/transformateur/grossiste). En contact avec plusieurs catégories d'acteurs, ils disposent en effet souvent d'informations inaccessibles aux autres. Les autres opérateurs, dont la plupart des producteurs, sont lésés : la collecte de l'information leur revient chère en raison des petites quantités traitées.

Réformes de la politique foncière

34. Avec des coûts unitaires de production largement supérieurs aux moyennes mondiales, les produits agricoles malgaches réduisent considérablement leurs chances d'être compétitives sur le marché intérieur et extérieur. La réduction de ces coûts de production devra passer par un investissement plus important dans le foncier, qui reste un des facteurs de production les plus importants. Beaucoup d'exploitants ne sont toutefois pas prêts à faire de tels investissements en raison de l'insécurité foncière. Les mesures de réforme et de modernisation de l'administration foncière nationale ont été suspendues depuis le début de la crise politique, décourageant aussi par la suite les potentiels investisseurs.

Renforcement du capital humain

35. Si les opérateurs ne sont pas capables de tirer parti des opportunités offertes, il est peu probable que la levée des contraintes qui affaiblissent la performance des marchés agricoles débouche sur une amélioration de la situation. Pour pallier à cela, des mesures sont à prendre le long de la filière. Les producteurs ne pourront exploiter entièrement les opportunités commerciales qui se présentent que s'ils sont dotés des connaissances et compétences nécessaires leur permettant d'accroître leur production. Plus en aval dans la filière, les commerçants devront également disposer de connaissances et compétences pour augmenter les volumes traités, réduire leurs coûts et être réactifs aux changements de la demande.

Cinq messages à retenir

36. Vu l'ampleur de cette étude sur les marchés agricoles à Madagascar et le degré de détail de l'analyse réalisée pour chacune des filières considérées, plusieurs points d'entrée ont pu être identifiés pour améliorer la performance des marchés. Les rapports des analyses de filière donnent plus de détails mais les plus importants de ces points d'entrée sont résumés dans ce document de synthèse. Cinq conclusions principales ont donc pu être tirées.

1. La faible productivité au niveau des exploitations et les défaillances en aval des filières pèsent sur la compétitivité de l'agriculture malgache.

37. Une des hypothèses au début de cette étude était que le principal facteur qui freine la compétitivité du secteur agricole malgache concernaient les défaillances enregistrées à l'aval des filières, c'est-à-dire après que les matières premières aient quitté l'exploitation. Cette hypothèse n'a été que partiellement vérifiée. L'analyse des filières a permis de comprendre que s'il est possible d'améliorer les étapes de la collecte, de la transformation, du transport et du stockage, la faible productivité au niveau des exploitations agricoles reste un problème de taille.

2. Les coûts de collecte élevés constituent un réel obstacle, notamment pour les filières maïs et manioc.

38. La collecte constitue un véritable enjeu pour certaines filières. Marquée par une dispersion géographique considérable sur des zones très peu peuplées, la production de maïs et de manioc varie également fortement dans le temps. Les collecteurs rencontrent ainsi souvent des difficultés pour rassembler des produits pouvant remplir un camion ou pour approvisionner les unités de transformation en quantité suffisante de matière première, de manière à ce qu'elles fonctionnent à pleine capacité. La collecte des produits peut d'ailleurs dans certains cas s'étaler sur plusieurs jours. Mais cette opération n'est pas seulement coûteuse et longue, elle peut également s'avérer risquée en raison du degré élevé d'insécurité prévalant en milieu rural. La mise en place de centres de collecte ruraux répondant de diverses manières aux besoins de chaque type d'acteur aurait donc certainement des effets positifs sur les marchés agricoles.

3. La transformation des produits agricoles, qui attire naturellement les investisseurs privés, ne demande pas forcément d'appui substantiel de la part du secteur public.

39. Pour les principaux produits de base, la demande nationale de transformation peut être satisfaite avec les unités existant dans le pays. Cela ne signifie cependant pas que les installations en question sont performantes : le faible niveau de la demande en produits transformés ne justifie en effet pas encore la réalisation d'investissements en équipements dernier cri qui permettent de réaliser des économies d'échelle et de faire baisser les coûts. Et les opérateurs privés sont jusqu'ici arrivés à répondre à la demande en services de transformation. En termes de politique, une intervention publique directe ne s'avère donc pas prioritaire dans le domaine de la transformation des produits agricoles. En revanche, le rôle des politiques devrait être de fournir les services permettant aux industries de transformation de fonctionner de manière effective. Cela inclut en particulier les services énergétiques et de transport, les financements nécessaires aux investissements matériels et un climat d'affaires favorable.

4. Le manque de coordination résultant entre autres facteurs du manque d'information reste un problème majeur pour certaines filières.

40. La baisse des coûts de communication engendrée par le développement des Technologies de l'Information et de la Communication (TIC) peut amener à supposer que les enjeux liés à l'intégration verticale et la coordination des filières peuvent être facilement abordés. Les résultats des analyses de filières réalisées permettent cependant d'en douter dans la mesure où l'accès à une information fiable et à jour reste encore difficile. Il est clair que des investissements dans la collecte, la diffusion et l'analyse des informations sur le marché s'imposent, de même qu'une meilleure communication entre les acteurs des filières concernant ces informations. Dans cette optique, la Plateforme de Concertation et de Pilotage de la filière Riz (pour le riz) et le *Madagascar Dairy Board* (pour le lait et les produits laitiers) constituent deux exemples à promouvoir, qui peuvent éventuellement être reproduits au niveau des autres filières comme le maïs ou le manioc.

5. Les grandes disparités régionales en termes d'offre et de demande enregistrées dans le pays exigent une approche du développement agricole tenant compte des spécificités locales.

41. Les résultats des analyses de filière ont mis à jour des grandes disparités de l'offre et de la demande pour les produits étudiés. Ces différences s'expliquent par les différences de potentiel de production des régions, la densité démographique et les distances entre les zones de production et les centres urbains de consommation. Pour chaque produit, les zones excédentaires peuvent ainsi être identifiées, de même que les principaux centres de consommation chroniquement déficitaires. Cependant, étant donné l'étendue du territoire national et l'insuffisance des ressources dédiées au développement agricole, les actions doivent dans un premier temps être ciblées géographiquement et concentrées sur les zones excédentaires qui peuvent être le plus facilement reliées aux centres de consommation. Par la suite, en fonction de la priorité accordée aux objectifs de sécurité alimentaire, une attention particulière devrait également être portée sur les zones déficitaires isolées du reste de l'économie nationale.

Perspectives d'avenir

42. Cette étude sur les marchés agricoles à Madagascar a été menée dans une période où la nation malgache a commencé à fortement ressentir les effets d'une crise politique et économique prolongée. Le secteur agricole, comme beaucoup d'autres, s'est donc trouvé dans une période de stagnation. Pour bon nombre d'acteurs économiques, la question de la survie journalière prime sur une vision à plus long terme de l'évolution des marchés alimentaires. C'est en partie à cause de cette situation que la description des marchés agricoles abordée dans ce rapport pourrait manquer de dynamique aux yeux de certains.

43. Dans une optique de plus long terme où la crise politique serait résolue et où la croissance pourrait reprendre, le secteur agricole apparaîtra de nouveau comme un secteur disposant d'un potentiel important de croissance, dont l'exploitation devrait être accompagnée d'une transformation structurelle. Bien que le scénario exact soit impossible à prédire, une hausse des revenus entraînerait probablement une augmentation de la demande en riz,

principal aliment de base. Une fois la croissance économique plus soutenue et si les revenus continuent leur hausse, l'augmentation de la demande en riz sera suivie par une forte augmentation de la demande en maïs et manioc, principalement pour l'alimentation animale dans la mesure où la consommation de produits de l'élevage devrait augmenter avec la hausse des revenus. Maïs et manioc étant des produits à faible valeur économique, leur culture restera essentiellement extensive et seules les exploitations les plus grandes pourront dégager des revenus significatifs. Ainsi ces cultures devraient attirer plus d'attention de la part des grands investisseurs bénéficiant de la sécurité foncière que des petits agriculteurs. Pour sortir de la pauvreté, ces derniers qui constituent la majorité de la population rurale pauvre, devraient alors suivre une autre voie, qui pourrait être la diversification des sources de revenus dont ceux hors de l'exploitation.

1. INTRODUCTION ET OBJECTIFS

Justifications de l'étude

1. Pour espérer atteindre ses objectifs de croissance et de réduction de la pauvreté, Madagascar devra se forger un secteur agricole à vocation commerciale compétitif sur le marché national et mondial. Pour ce faire, une augmentation de la productivité des exploitations agricoles s'impose, de même qu'une amélioration de la performance des marchés agricoles, jusqu'ici sous-développés et peu efficaces. Les marchés reflètent en effet la faible participation des ménages agricoles dans la commercialisation des produits. Ainsi seuls 40% du produit brut agricole des exploitations sont commercialisés (Randrianarison *et al.*, 2009) et moins de 25% des ménages ruraux tirent une part significative de leurs revenus de la commercialisation de produits agricoles (Pierre Bernard *et al.*, 2007). La faible performance des marchés agricoles se manifeste en outre par des périodes de soudure récurrentes dans beaucoup de régions et par une fluctuation importante des prix alimentaires en milieu rural et urbain.

2. La série de chocs externes et internes ayant malmené l'économie malgache ces dernières années a remis à jour l'importance du défi de la transformation de l'agriculture, d'une agriculture de subsistance en une agriculture commerciale pouvant servir de moteur pour la croissance et pour la réduction de la pauvreté. La crise des prix des produits alimentaires apparue au milieu de l'année 2008 a entraîné une hausse considérable des prix des intrants agricoles, notamment des engrais, et des prix des produits importés dont le riz, le blé et l'huile plus particulièrement. La crise financière mondiale qui s'en est ensuivie a débouché sur une baisse des exportations agricoles et non agricoles de Madagascar. Le taux de chômage élevé dans les secteurs d'exportation (résultant d'une combinaison de facteurs nationaux et internationaux) a fait baisser la demande interne en produits alimentaires, limité temporairement la pression interne sur les prix alimentaires et réduit les revenus des producteurs vendeurs nets. La crise politique qui a commencé au début de l'année 2009 a entraîné le démantèlement du Groupe Tiko, étroitement lié au précédent régime et acteur dominant dans le paysage de l'agro-industrie malgache et sur les marchés agricoles. Ce bouleversement a perturbé le marché pour les principaux produits de base : riz, blé, lait et produits laitiers, huile. En raison de la prolongation de la crise politique, l'incertitude liée aux perspectives des marchés a découragé les investissements privés dans le secteur agricole, augmentant encore plus les tensions à la hausse sur les prix des produits alimentaires de base.

3. Ces chocs ont certes eu des impacts négatifs sur l'économie agricole malgache, mais ils ont également mis à jour de nouvelles opportunités. L'arrêt des activités du Groupe Tiko a modifié le paysage institutionnel, laissé la place pour le développement d'autres acteurs et permis l'émergence de certains autres. En conséquence, le moment est venu pour envisager des réformes de politique, des changements institutionnels et des investissements qui peuvent améliorer la performance des marchés agricoles en s'attaquant aux obstacles présents dans les principales filières. Des retombées positives sur l'économie toute entière sont à espérer suite à cette perspective d'amélioration de performance.

Objectifs de l'étude

4. Ce rapport présente les principaux résultats et les principales conclusions de l'étude sur les marchés agricoles à Madagascar menée conjointement par la Banque Mondiale et le *Centre de coopération internationale en recherche agronomique pour le développement* (CIRAD) et dont les objectifs sont:

- (i) Pour les produits agricoles de base et groupes de produits sélectionnés, de décrire la structure de la production et de la consommation, les échanges commerciaux sur les marchés nationaux et internationaux et les prix ;
- (ii) Pour les produits agricoles de base et groupes de produits sélectionnés, de décrire les principales filières existantes en mettant en exergue la structure des marchés et leurs degrés de concentration, les agents concernés, les activités réalisées, les mécanismes de coordination et les principales sources de risques et d'incertitude ;
- (iii) Pour chaque grande filière identifiée, d'estimer les coûts et marges pour évaluer sa performance et identifier les goulots d'étranglement qui amoindrissent sa compétitivité
- (iv) D'identifier les changements de politique et institutionnels ainsi que les domaines d'intervention pour améliorer la performance des filières et accroître la compétitivité des produits cibles.

Méthodologie et sources de données

5. La méthodologie adoptée dans l'étude s'inscrit dans le cadre d'une analyse comparative de chaînes de valeur. Quatre études de filières ont été réalisées par quatre consultants locaux suivant une méthodologie développée et testée en collaboration avec l'équipe de la Banque mondiale et du CIRAD.

6. Les informations sont principalement tirées de trois sources :

- (i) la littérature existante ;
- (ii) les données issues des bases disponibles (Recensement Agricole, Enquêtes Périodiques auprès des Ménages, enquête au niveau des Observatoires Ruraux, etc.) et
- (iii) de séries d'entrevue avec des informateurs-clés et des agents des filières concernées.

Limites de l'étude

7. En raison de la contrainte de temps et des ressources disponibles, il n'a pas été possible de conduire des enquêtes formelles pour obtenir des données statistiquement robustes. La démarche retenue a donc consisté en des études de cas basées sur des *interviews* d'acteurs stratégiques dans chaque filière. Ces études ont ainsi permis d'obtenir les informations – d'ordre quantitatif et qualitatif – sur les principaux facteurs qui déterminent la performance des marchés. En revanche, il faut éviter d'agréger les informations produites par différentes études de cas pour en tirer des conclusions générales et de les appliquer à d'autres produits qui ne sont pas directement couverts par les études en question. En effet, en raison de la nature

différente des questions posées, des méthodologies adoptées ou des conditions en vigueur, les conclusions établies sur la base d'études de cas sont généralement très étroitement liées à la période et au lieu considérés.

8. Cette étude des marchés agricoles à Madagascar a donc suivi une démarche conçue pour produire des informations détaillées par le biais d'études de cas tout en assurant la comparabilité des données relatives aux différentes filières étudiées. Les quatre analyses de filières furent donc conduites suivant les mêmes termes de référence afin de permettre la constitution d'une base d'observations microéconomiques robuste, tout en garantissant la comparabilité des données des différentes filières ; cette démarche permet de tirer des conclusions plus générales présentant un intérêt pour les politiques publiques et pouvant éventuellement s'appliquer de manière plus générale. Il faut toutefois reconnaître que dans la mesure où les résultats se sont basés sur des petits échantillons, non représentatifs, leur interprétation doit être faite avec précaution.

2. L'AGRICULTURE MALGACHE

9. L'économie malgache reste indubitablement rurale et agricole ; la riziculture traditionnelle, qui en façonne le paysage, conditionne également les activités de la majorité de la population. Malgré l'urbanisation rapide observée depuis quelques années, le poids de l'agriculture dans l'économie n'a pas beaucoup changé au cours des 50 dernières années. Malgré un sentiment d'intemporalité que les observateurs pourront également évoquer, des changements sont toutefois en cours. Les systèmes de production agricole traditionnels sont mis à l'épreuve par une croissance démographique rapide qui devra déboucher sur d'importants changements et adaptations.

Organisation et performance de l'économie malgache

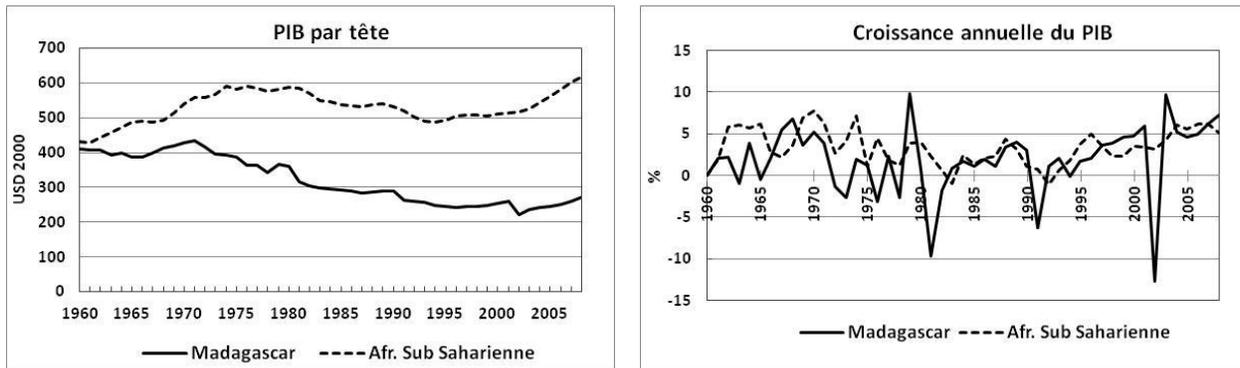
Tendances de croissance et de pauvreté

10. Depuis la proclamation de l'indépendance du pays en 1960, l'économie malgache a traversé trois phases bien distinctes : une première phase de modernisation (1960-1972) à travers des grands projets, durant laquelle les programmes d'investissements publics et des politiques de substitution des importations ont appuyé les principaux secteurs économiques ; une deuxième phase de planification centralisée (1972-1992) caractérisée par la nationalisation des grandes entreprises et l'interventionnisme de l'État (investissements, régulation, contrôle des prix) ; et une troisième phase (1992-2009) marquée par la libéralisation et les programmes d'ajustement structurel qui ont insufflé un nouveau dynamisme au secteur privé avec l'apparition de nouveaux acteurs économiques et l'ouverture de l'économie au reste du monde. Le changement à la tête de l'État qui s'est opéré au début de l'année 2009 a probablement marqué la fin de la troisième phase. Il reste à connaître les caractéristiques de la phase suivante qui devrait débiter une fois la crise actuelle résolue.

11. La période post-indépendance a été marquée par une série de crises politiques survenues suite aux changements brusques de gouvernement qui ont eu lieu (1972 et 2009) ou aux périodes post-électorales (1991-93 et 2001-03). Ces crises ont perpétué un climat d'instabilité fortement préjudiciable à l'investissement et à la croissance. Il n'est ainsi pas

surprenant que la performance économique du pays soit restée médiocre depuis son indépendance. Au cours des 49 dernières années, l'économie a enregistré 22 fois une croissance annuelle positive et 27 fois une croissance annuelle négative due à une série de récessions apparaissant généralement au début de chaque décennie. Le pays n'a jamais complètement surmonté les conséquences de ces récessions et s'est retrouvé ainsi continuellement pris dans une trappe de pauvreté avec un PIB par tête de plus en plus faible, évalué aujourd'hui à moins de 300 dollars par an, soit moins de la moitié de la moyenne enregistrée pour l'Afrique subsaharienne (Graphique 1).

Graphique 1. Performance de l'économie malgache



Source : World Development Indicators (2011)

12. L'extrême variabilité de la performance de l'économie a perduré au cours de la dernière décennie. Entre 2002 et 2008, Madagascar a entamé un processus ambitieux de transformation qui devait avoir des répercussions positives sur les indicateurs sociaux, économiques et de gouvernance. La croissance a enregistré une progression annuelle moyenne de 5 % et le taux de pauvreté est passé de 80 % en 2002 à 69 % en 2008. Toutefois, la gouvernance est toujours restée un point faible et les indicateurs sociaux sont restés faibles au regard des standards internationaux : le pays était donc toujours en queue de peloton pour les indicateurs du développement humain des Nations Unies. De plus, en marge des défis qui se présentent, le déficit constant et significatif sur le plan du capital physique et humain continue d'être un fardeau pour l'économie et le gouvernement.

13. Les progrès modestes réalisés entre 2002 et 2008 qui ont permis de retrouver les niveaux de revenus d'avant la crise de 2001-02, ont été anéantis par la crise politique actuelle. Avec une baisse de 4 %, la croissance du PIB est devenue négative en 2009, avant de redevenir à peine positive en 2010. Depuis cet épisode, des politiques budgétaires et monétaires d'austérité ont été adoptées pour maintenir la stabilité macroéconomique, avec un équilibre budgétaire et de la balance extérieure raisonnable et une relative stabilité des indicateurs financiers. Le taux d'inflation annuel a tourné autour de 10 % et le taux de change s'est légèrement déprécié. Les réserves de devises se sont stabilisées à environ 1 milliard de dollars, représentant l'équivalent de quatre mois d'importation. La dette extérieure du pays, équivalent à environ 12 % du PIB actuellement, est faible par rapport aux normes internationales suite à

l'initiative de remise de la dette en faveur des pays pauvres très endettés (IPPTE) négociée en 2007.

14. La relative stabilité des indicateurs macroéconomiques est toutefois trompeuse car elle dissimule certaines réalités. La stabilité macroéconomique a en effet été atteinte au prix de réductions budgétaires drastiques qui ont compromis les systèmes de prestation des services publics au détriment du bien-être de la population. La crise a contribué à une considérable augmentation de la pauvreté, de la vulnérabilité et de la détresse sociale. En 1960, Madagascar faisait encore partie des pays africains les mieux lotis avec une élite instruite, des institutions fortes, de bonnes infrastructures et un revenu par tête supérieur à la moyenne des pays en développement. Aujourd'hui, Madagascar fait partie des pays les plus pauvres du monde. Le revenu par tête s'élève à un peu plus de 400 dollars avec la méthode de l'Atlas de la Banque mondiale. Trois-quarts des ménages vivent en dessous du seuil de la pauvreté et le pays se classe 143^{ème} dans le monde pour l'Indice de Développement Humain (IDH). Plus remarquable encore, quand la pauvreté recule dans la plupart des pays en développement, Madagascar affiche le scénario inverse. Le taux de pauvreté a augmenté de 9 points de pourcentage entre 2005 et 2010, concernant ainsi 77 % des ménages, le taux le plus élevé en Afrique d'après les Indicateurs du Développement dans le Monde (Banque mondiale, 2011). Ce taux de pauvreté global cache encore les fortes disparités interrégionales (le taux variant entre 57 et 77 %) et entre le milieu rural et le milieu urbain (74 % contre 52 %). Les écarts de revenu entre les riches et les pauvres sont exceptionnellement marqués avec une différence allant de 1 à plus de 10 entre le quintile de revenu le plus bas et le quintile le plus élevé (Banque mondiale, 2011).

Structure de l'économie

15. La structure de l'économie malgache a très peu changé depuis l'Indépendance : le secteur agricole (incluant les sous-secteurs de l'agriculture, l'élevage, la foresterie et la pêche) contribue à hauteur de 25 à 30 % du PIB ; le secteur industriel (incluant les secteurs miniers et énergétiques) compte pour 15 à 25 % et le secteur des services pour 50 % du PIB environ. L'importance du secteur informel explique la part élevée attribuable au secteur des services.

16. Bien que la structure générale de l'économie ait relativement peu changé, la croissance récente enregistrée dans le secteur des exportations minières et textiles ainsi que la baisse de la demande pour les exportations agricoles traditionnelles comme le café et la vanille ont sérieusement influé sur les échanges commerciaux. En valeur, les exportations de textile sont passées de 15 % des exportations totales en 1995 à 45 % peu avant la dernière crise ; pour les produits agricoles, cette proportion est passée de 62 à 34 % sur la même période. En 2005, les produits halieutiques (composés principalement de crevettes) ont représenté 54 % des exportations totales en valeur, suivis par la vanille et le girofle (28 % au total) puis le coton (6 %). Au cours des 15 dernières années, le café, principal produit phare des exportations de Madagascar, est passé de 22 % des exportations totales en valeur à moins de 1 %.

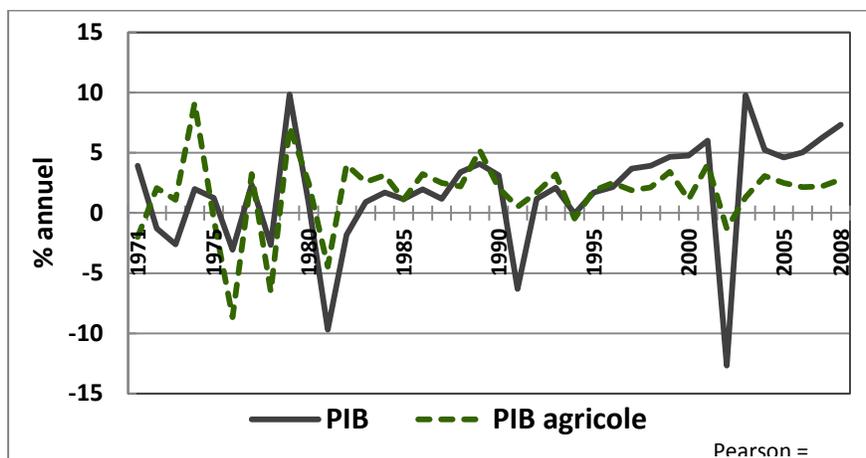
Importance du secteur agricole

17. Même si les produits agricoles ont cessé de dominer les exportations de Madagascar, l'agriculture, et le secteur rizicole en particulier, continue d'être un élément fondateur pour l'économie malgache. Sa contribution est observée non seulement au travers des activités de

production primaires, mais aussi dans les activités post-récoltes tels que la transformation, le transport et la distribution avec une création de valeur ajoutée importante reflétée par un boom dans le secteur des services.

18. L'importance de l'agriculture se reflète dans la forte corrélation entre l'évolution du PIB global et du PIB agricole (Graphique 2). Comme le PIB agricole est également fortement dépendant de la performance du sous-secteur rizicole qui est lui-même extrêmement sensible aux facteurs climatiques (tels que la pluviométrie, l'incidence et la sévérité des cyclones), la performance globale de l'économie subit donc en conséquence d'importantes variations interannuelles. Cette vulnérabilité de l'économie face aux conditions climatiques renforce également l'instabilité résultant d'un environnement politique tout aussi instable.

Graphique 2. Evolution du PIB agricole et du PIB global de Madagascar



Source : Indicateurs du Développement dans le Monde (2011)

19. De plus, l'agriculture joue un rôle crucial à Madagascar en étant un des principaux secteurs pourvoyeurs d'emploi. Plus de 70 % de l'emploi total sont générés par le secteur agricole, un taux largement supérieur à la moyenne de l'Afrique subsaharienne (60 %). L'Enquête Périodique auprès des Ménages (EPM) de 2005 avançait même un taux plus élevé d'emploi dans l'agriculture avec 82,4 %. L'agriculture constitue donc la principale source de moyens de subsistance pour une large majorité des ménages malgaches, ce qui explique pourquoi la performance du secteur agricole a une incidence considérable et directe sur la pauvreté dans le pays.

Principales caractéristiques du secteur agricole

20. Malgré un potentiel indéniable, le secteur agricole malgache n'a enregistré qu'une performance modeste au cours des dernières décennies. En raison principalement de la faible productivité au niveau des exploitations agricoles, la faible croissance enregistrée pour la valeur ajoutée agricole n'a pas réussi à suivre celle de la population, entraînant une pauvreté plus grande au niveau des ménages ruraux. Il faut en effet reconnaître que la croissance

démographique a exercé une pression de plus en plus grande sur les ressources foncières et en eau dans un contexte dominé par les systèmes de production traditionnels.

Conditions agro- climatiques

21. Étant donné l'immensité du territoire national (587 000 km² et 1 600 kilomètres du nord au sud), une topographie changeante (allant des plaines tropicales le long des côtes aux Hautes Terres centrales au climat tempéré situées entre 1 300 et 1 700 mètres d'altitude) et une situation géographique qui expose toute la côte Est aux cyclones venant de l'Océan Indien, Madagascar présente une multitude de conditions agro-climatiques.

22. L'île connaît un schéma de précipitations bimodal avec une saison chaude et humide sur la plupart des régions entre novembre et avril, et une saison fraîche et sèche entre mai et octobre. Les régimes climatiques varient fortement entre les régions : il est possible de distinguer un climat tropical humide dans le nord et le nord-est du pays (précipitations annuelles entre 2 000 et 3 000 mm) et un climat extrêmement chaud et sec dans la partie ouest et sud (précipitations variant entre 300 et 800 mm par an). Les Hautes Terres centrales sont sous l'influence d'un climat à la fois tempéré et tropical avec des précipitations annuelles de l'ordre de 1 200 à 1 700 mm en général.

23. Comme dans la plupart des régions tropicales, les sols sont par nature fragiles. En marge des problèmes de faible fertilité des sols, un relief particulièrement accidenté associé à une déforestation intensive a provoqué des phénomènes érosifs importants partout dans le pays, et particulièrement sur les zones les plus peuplées des Hautes Terres centrales où les *lavakas* sont depuis devenus légion. L'érosion a non seulement réduit la fertilité des sols, elle a également généré des problèmes de sédimentation qui menacent la viabilité des systèmes d'irrigation des bas-fonds exploités pour la culture de riz.

Caractéristiques démographiques

24. D'après l'Institut National de la Statistique (INSTAT), Madagascar comptait environ 17,5 millions d'habitants en 2006. Les chiffres actuels estiment la population à environ 20 millions d'habitants, soit un quadruplement de la population depuis 1960. Un pic du taux de croissance démographique a été observé autour de l'année 2000 avec un taux légèrement supérieur à 3 % par an. Suite au lancement d'un programme national de contrôle des naissances, ce taux a légèrement diminué. Toutefois même les projections les plus optimistes prévoient un doublement de la population entre maintenant et 2050.

25. Un taux d'urbanisation relativement faible caractérise également le profil démographique de Madagascar. Bien que la population urbaine ait été multipliée par 10 depuis l'Indépendance, la proportion de la population qui vit en zone urbaine a stagné autour de 30 % de la population totale, valeur bien inférieure à la moyenne africaine de 40 %. Si la tendance actuelle se maintient, la population urbaine ne dépassera la population rurale qu'après 2040, ce qui signifie que la population malgache restera essentiellement rurale pour les 30 prochaines années (Banque mondiale, 2011).

26. Cela impliquerait donc une pression accrue sur l'espace rural qui a dû absorber environ 10 millions d'habitants depuis 1960. Grâce à l'étendue du territoire national, la densité de la

population rurale est toutefois restée autour de 26 habitants par km². Malgré cela, cette population est très inégalement répartie avec des zones très peu peuplées dans l'ouest et au sud et des régions très densément peuplées sur les Hautes Terres centrales ou sur la Côte Est (la densité dépasse souvent 50 habitants par km², les districts les plus denses atteignent 120 habitants par km²).

Systèmes de production agricole

27. À Madagascar, l'agriculture concerne 2,5 millions de petites exploitations familiales dont la majorité pratique un système mixte d'élevage et de culture se développant généralement autour du riz. La structure de l'économie rurale a rapidement évolué face à la pression démographique et la pression qu'elle entraîne sur le foncier. La taille moyenne des exploitations a par conséquent diminué ; les exploitations agricoles se fragmentent à l'occasion de la transmission des terres aux générations plus jeunes. Au cours des 20 dernières années, le nombre d'exploitation a augmenté de 60 % ; parallèlement, la taille moyenne des exploitations a diminué de 30 %, passant de 1,2 hectares en 1985 à 0,86 hectares en 2005.

28. Sur les Hautes Terres centrales où les conditions sont généralement propices à l'agriculture et où la densité de population est la plus forte, les ménages ruraux exploitent actuellement moins de 0,5 hectares de terres. Ces très petites exploitations constituent un paradoxe face aux vastes étendues de terres sous-exploitées dont dispose le pays. D'après les estimations du recensement agricole de 2005, environ 2,5 millions d'hectares de terres arables ne seraient pas exploités contre 2,1 millions d'hectares exploités.

29. Les modes de production agricole restent essentiellement traditionnels, très peu mécanisés, utilisant rarement semences améliorées, engrais, produits phytosanitaires ou autre intrant acheté.

30. Depuis l'Indépendance, les gouvernements qui se sont succédés ont lancé des initiatives pour augmenter la productivité agricole. Des ressources considérables ont été investies dans des programmes visant à améliorer la productivité portant sur les systèmes d'irrigation ou les cultures en terrasse, préserver les ressources naturelles à travers des structures de contrôle de l'érosion par exemple et/ou améliorer l'accessibilité des marchés avec des constructions de routes rurales. D'autres séries de programmes ont visé l'adoption de techniques de production améliorées, notamment dans le secteur rizicole. Ces efforts n'ont malheureusement pas réussi à contrecarrer la baisse continue de la productivité agricole estimée à 20 % sur les 40 dernières années. Cette tendance préoccupante atteste l'existence de nombreuses contraintes, non seulement agro-climatiques et biologiques, mais également institutionnelles et économiques.

31. La faible productivité des systèmes d'exploitation traditionnels associée à l'existence de risques permanents liés aux fréquents chocs climatiques a limité la rentabilité de l'agriculture et découragé les investissements commerciaux dans le secteur. Cela explique pourquoi l'agriculture malgache est restée une agriculture de subsistance où les stratégies des ménages incluent généralement la diversification agricole avec un faible recours aux intrants de manière à se prémunir contre les risques et assurer une récolte, même si elle suffisait juste à satisfaire les besoins alimentaires du ménage.

Principaux systèmes culturaux

32. L'agriculture malgache tourne autour du riz. La riziculture est pratiquée dans tout le pays par plus de 2 millions de ménages (85 % des ménages agricoles) et occupe 1,2 millions d'hectares (représentant 60 % des terres cultivées). Le riz est omniprésent dans le paysage sauf sur certaines parties du sud-ouest et du Sud profond de l'île où il est remplacé par le maïs et le manioc qui s'adaptent mieux aux conditions climatiques arides. L'agriculture commerciale est concentrée le long de la côte Est et dans le nord où café, vanille, girofle et litchis constituent les principales cultures de rente. Le coton a également été une culture de rente importante dans l'ouest mais sa production a fortement périclité ces dernières années suite à l'effondrement des cours mondiaux.

Tableau 1. Principales productions de Madagascar

Produit	Nombre de producteurs	Superficie (hectares)	Production (tonnes)	Rendement (tonnes/hectare)
Riz	2 075 153	1 140 087	3 392 460	2,07
Maïs	964 525	252 838	390 902	1,66
Manioc	1 659 473	392 245	2 963 945	18,98
Coton	6 100	9 266	12 271	1,2
Vanille	160 444	37 226	7 922	1,16
Litchi	74 389	ND	169 597	ND
Girofle	103 430	36 757	9 873	0,2
Café	368 181	114 978	55 474	0,25
Arachide	ND	54 514	61 018	0,7
Canne à sucre	25 594	12 077	531 343	42,7

Source: Recensement Agricole 2004/05, DSI-MAEP

Principaux systèmes d'élevage

33. L'élevage est pratiqué dans tout le pays. Le zébu tient une place importante pour des raisons tant économiques (production de viande et de lait, force de travail) que socio-culturelles (symbole de statut social, épargne, offrande à l'occasion de cérémonies). La distribution spatiale du cheptel national estimé à environ 9 millions de têtes et le rôle tenu par ces animaux varient selon les régions. Dans les zones pastorales du nord et du sud, le cheptel bovin forme un moyen de thésaurisation et n'est utilisé que lors des activités sociales et culturelles. Sur les Hautes Terres, il est fréquemment utilisé pour la traction animale (surtout pour le labour et le transport) et pour la production de viande. Le rendement laitier des zébus n'est pas du tout important ; ainsi même si 20 % du cheptel sont potentiellement laitiers, la production de lait et de produits laitiers reste faible. Les fermes laitières disposent de vaches laitières de race améliorée obtenues à partir du croisement des races locales avec des races importées.

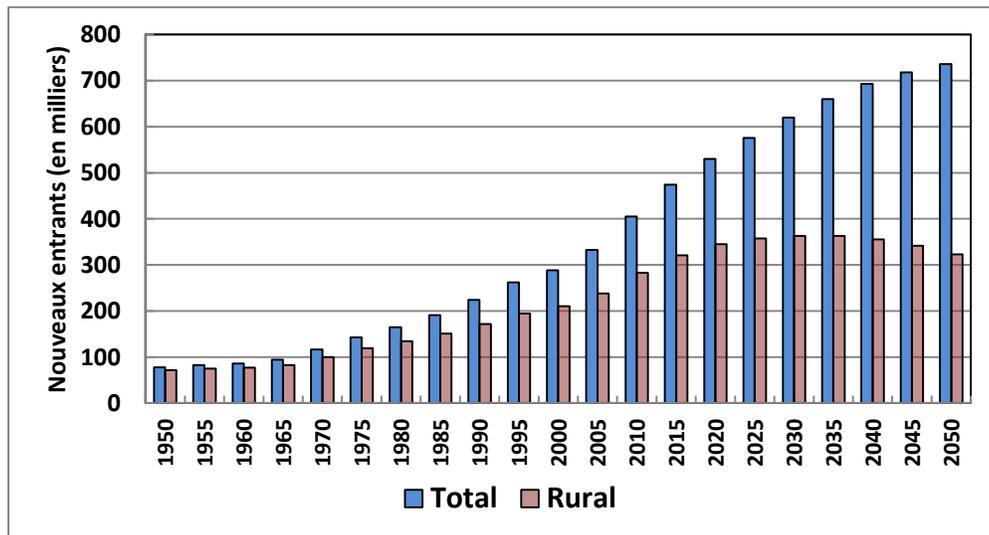
34. Petits ruminants (1,9 millions de tête) et porcins (1,3 millions de tête) sont également élevés à travers tout le pays. Les élevages se font généralement à petite échelle au niveau des exploitations familiales ; la production industrielle à grande échelle utilisant des techniques modernes est rare.

35. L'aviculture à petite échelle (élevage de poulets et canards principalement) est assez largement répandue, les grandes fermes avicoles employant techniques modernes et compléments alimentaires industriels n'étant quant à elles pas courantes.

L'économie rurale face au défi démographique

36. Madagascar est déjà entré dans une phase de transition démographique même si d'un autre côté, la transition économique en est encore à ses premiers balbutiements. L'évolution démographique actuelle devrait bientôt avoir un effet bien visible sur le ratio de dépendance défini comme le rapport entre la population active et la population qui n'est pas encore ou n'est plus en âge de travailler. En 2010, 405 000 jeunes à la recherche d'un emploi ou d'une activité génératrice de revenus sont entrés sur le marché du travail à Madagascar. Selon les estimations, la taille de cette cohorte annuelle de nouveaux arrivants sur le marché de l'emploi ne devrait cesser d'augmenter pour atteindre 575 000 jeunes en 2025 parmi lesquels 375 000 seraient en zone rurale. L'ampleur du phénomène signifie que l'économie doit créer 8 millions d'emplois sur les 15 prochaines années, dont 5,3 millions en milieu rural (Graphique 3). Ces estimations basées sur la structure par âge de la population actuelle ne sont pas des projections. Les personnes concernées sont déjà nées.

Graphique 3. Cohortes annuelles de nouveaux arrivants sur le marché du travail



Source: World Population Prospects, 2008

37. Ces vagues de nouveaux entrants sur le marché du travail peuvent être à la source de dividende mais peuvent également avoir l'effet d'une bombe à retardement si des mesures ne sont pas prises. Inévitables, elles peuvent créer de fortes tensions économiques et sociales parce que l'économie malgache n'est pas suffisamment diversifiée : l'agriculture occupe 70 % de la population. Les créations d'emploi hors du secteur agricole et hors du secteur informel urbain sont d'ailleurs extrêmement limitées. Les deux secteurs les plus dynamiques en termes

de création d'emplois ces 15 dernières années, en l'occurrence le secteur du textile et de l'habillement et celui du tourisme, ont accusé un sérieux revers avec la crise politique actuelle et rien que dans le secteur textile par exemple, les estimations avancent 25 000 pertes d'emploi.

38. Toutes ces statistiques montrent l'ampleur du défi auquel l'économie de Madagascar doit faire face. L'économie rurale doit absorber un nombre croissant de main-d'œuvre dans un contexte de forte pression sur le foncier, du moins dans les zones les plus densément peuplées. Cette situation nécessite de la part du gouvernement la priorisation des mesures capables de stimuler une croissance agricole rapide et de soutenir la diversification de l'économie rurale.

3. ÉTUDES DE CAS SUR LES FILIÈRES

Sélection des produits de base étudiés

39. Dans le cadre de cette étude, quatre produits de base et groupes de produits ont été sélectionnés pour faire l'objet d'un examen approfondi : (1) le riz, (2) le maïs, (3) le manioc et (4) le lait et les produits laitiers. Ils ont été choisis en raison de leur importance économique et politique, et également parce qu'ils jouent un rôle central dans les stratégies de subsistance des ménages ruraux.

Étude de cas 1: le riz

40. Le riz revêt une importance économique et politique particulière à Madagascar. Culture principale et base de l'alimentation, le riz est cultivé par 85 % des ménages agricoles et constitue 48 % de la consommation totale en calories. De plus, le riz est un bien de consommation courante dont l'importance se mesure également à l'influence indirecte qu'il exerce sur les revenus réels des ménages.

Offre et demande

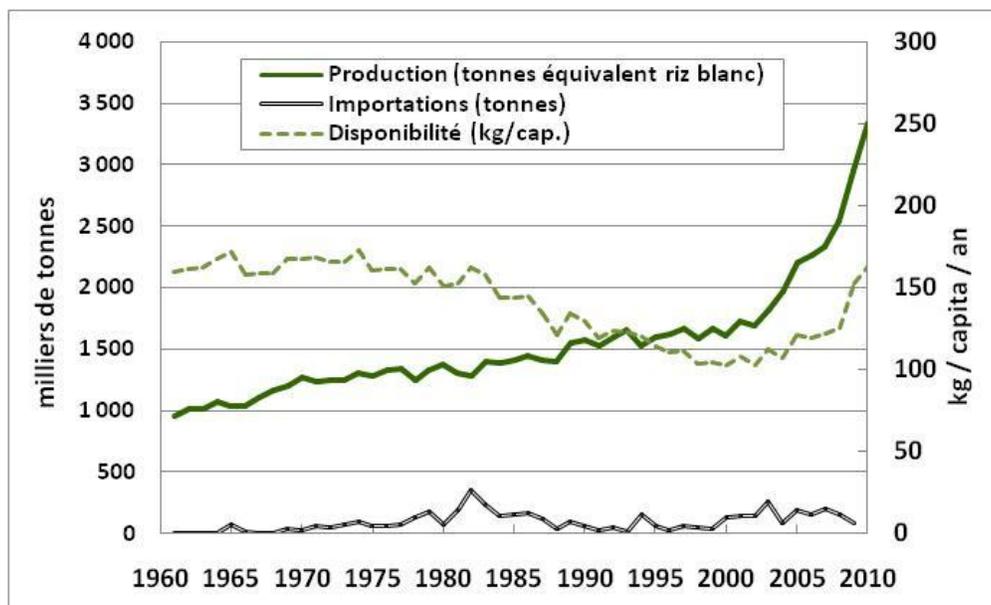
Tendances de la production et de la consommation

41. La place de principal producteur africain de riz risque d'échapper à Madagascar si la tendance actuelle se maintient. Au cours des 35 dernières années, la production de riz du pays n'a connu qu'une hausse annuelle de 1,2 % en raison d'une faible extension des superficies cultivées (0,4 % par an) et d'une augmentation trop lente des rendements (0,8 % par an). Dans la même période, la population a cru à un rythme de 2,7 % par an. Depuis le début des années 70, les importations de riz n'ont cessé d'augmenter en réponse au déficit structurel grandissant, mais l'offre n'ayant pu suivre la demande, la disponibilité annuelle par tête est tombée de 160 kg au début des années 60 à 110 kg au début des années 2000 (Graphique 4). D'après la majorité des observateurs, la production a augmenté ces dernières années mais les chiffres sont souvent peu fiables et varient en fonction des sources : les estimations pour la saison 2008/09 varient entre moins de 4 millions de tonnes de production de paddy à plus de 6,3 millions de tonnes. Ce dernier chiffre, qui correspondrait donc à une consommation annuelle par tête de 150 kg, présente un scénario excessivement optimiste que le niveau élevé des prix observés sur les marchés semble contredire. Avec des chiffres plus réalistes sur la

consommation annuelle par tête de l'ordre de 120 à 140 kg de riz blanc et sous l'hypothèse d'importations annuelles de 100 000 à 200 000 tonnes de riz blanc, la production varierait probablement entre 3,3 et 4,2 millions de tonnes de paddy (en théorie, ce chiffre aurait été de 4,8 millions de tonnes de paddy si la consommation moyenne par tête par an était de 160 kg, c'est-à-dire à son niveau dans les années 60). Les récentes analyses menées par le projet SIRSA alignent des résultats correspondant au niveau de l'estimation basse ; sur la base de données collectées sur 22 sites, le SIRSA a estimé la production à 4,5 millions de tonnes de paddy en 2009 et à 4,3 millions de tonnes en 2010 (Observatoire du Riz, 2010).

42. Le riz produit à Madagascar est principalement destiné à l'autoconsommation. Les estimations sur le surplus commercialisé varient entre 20 % (Recensement agricole, 2004-05) et 27 % de la production nationale (INSTAT, EPM 2004). Même dans les districts des 'greniers à riz' où la production commerciale de riz est concentrée, comme Amparafaravola dans la région Alaotra-Mangoro, la part commercialisée ne dépasse pas la moitié de la récolte.

Graphique 4. Production de riz de Madagascar, 1961-2010



Source: FAOSTAT

Principaux systèmes et zones de production

43. Trois principaux systèmes de production existent pour la riziculture à Madagascar : (i) la riziculture irriguée de bas-fonds, (ii) la riziculture pluviale de bas-fonds, sans maîtrise de l'eau et (iii) la riziculture pluviale d'altitude (sur *tanety*). La riziculture irriguée de bas-fonds domine avec environ 78 % des superficies totales cultivées en riz et plus de 90 % de la production totale. La riziculture de bas-fonds sans maîtrise de l'eau occupe environ 12 % des superficies rizicoles contre 8 % pour la riziculture pluviale d'altitude.

44. Dans chacun de ces principaux systèmes de production, différentes techniques culturales coexistent. Dans le cas des bas-fonds irrigués, le semis direct ne concerne qu'une faible proportion des superficies cultivées (13 %) quand la grande majorité des parcelles est repiquée soit suivant les techniques traditionnelles (pour 78 % des surfaces), soit suivant le système de riziculture amélioré ou SRA (pour 9 %), soit suivant le système de riziculture intensive ou SRI (pour un peu plus de 1 %). En riziculture pluviale, le semis direct est légion quoique le repiquage puisse parfois être pratiqué quand la quantité d'eau disponible le permet.

45. Malgré les efforts des gouvernements qui se sont succédés pour augmenter la productivité et la production de riz, le secteur rizicole stagne. La culture de riz suit essentiellement les techniques traditionnelles. L'adoption de variétés modernes est négligeable et l'application d'engrais ne dépasse pas 10 kg à l'hectare, taux très faible par rapport aux autres pays où le riz est une des cultures principales. Concrètement 85 % des surfaces cultivées en riz ne reçoivent aucune action de fertilisation. Les rendements ne décollent donc pas et restent autour d'une moyenne de 2,6 tonnes par hectare.

46. La riziculture est pratiquée dans tout le pays, au niveau des 22 régions (Carte 1). Les principales zones de production incluent les régions les plus peuplées que sont les Hautes Terres, la zone autour du Lac Alaotra qui bénéficie d'un système d'irrigation développé et le Centre-Ouest un peu moins densément peuplé. La production rizicole est relativement moins importante dans les régions du nord et du nord-ouest, exceptions faites des zones irriguées d'Andapa et de Marovoay et de la région de la Sofia.

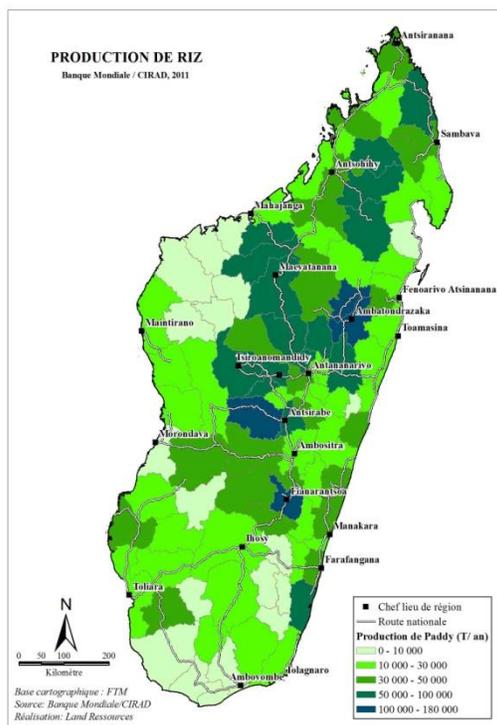
Evolution de la consommation

47. Les données sur la consommation de riz à Madagascar sont incomplètes et souvent contradictoires. D'après l'Enquête Périodique auprès des Ménages de 2005, la moyenne par tête était de 113,6 kg de riz blanchi. De grandes disparités entre régions ont cependant pu être notées, de même qu'entre populations urbaines et rurales. La consommation de riz la plus importante a été enregistrée dans le nord du pays, plus particulièrement dans la région DIANA avec une consommation par tête de 146 kg en milieu urbain et 157 kg en milieu rural. Le sud de Madagascar affiche des niveaux nettement plus modestes, notamment la région de l'Androy avec une consommation par tête de 50 kg en milieu urbain et 42 kg en milieu rural. Les résultats de l'EPM concordent avec les estimations du plus récent Recensement de l'agriculture.

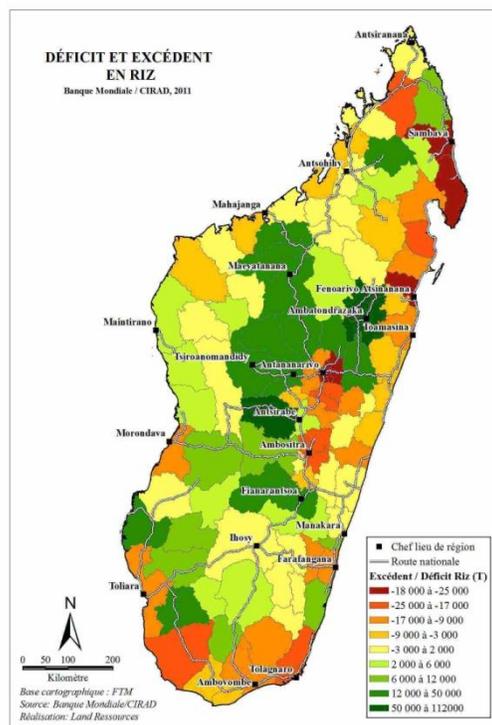
48. Certains observateurs affirment que cette tendance à la baisse de la consommation de riz *per capita* s'est renversée ces dernières années, du moins au niveau des ménages ruraux. En l'absence de données fiables à ce sujet issues d'enquêtes à grande échelle, une telle affirmation ne peut toutefois être corroborée.

49. En utilisant les données sur la production et la consommation, les zones excédentaires et déficitaires en riz peuvent être identifiées (Carte 2). Les Hautes Terres centrales apparaissent ainsi comme des zones d'excédent en riz (à l'exception notable de la ville d'Antananarivo et de ses districts limitrophes), de même que l'Ouest et le Sud-ouest. En revanche, les régions densément peuplées de la Côte Est et du Sud sont des zones de déficit en riz.

Carte 1. Production de paddy, 2005



Carte 2. Excédent net en riz, 2005



Source : Banque Mondiale/CIRAD, Land Resources

Politiques publiques

50. De tout temps, un des défis majeurs pour les instances politiques malgaches était de trouver un équilibre entre les intérêts divergents des producteurs et des consommateurs. Les interventions ont donc poursuivi deux objectifs. Premièrement, les prix au détail ont été maintenus à des niveaux jugés "acceptables" par les consommateurs (quoique parallèlement, aucune politique particulière n'ait été adoptée pour garder des niveaux de prix incitatifs aux producteurs). Deuxièmement, des politiques de soutien à la production ont été mises en œuvre pour aider les riziculteurs à accroître leur production, de manière à ce que l'offre nationale puisse arriver sur le marché.

Encadré 1. Expérience internationale dans la gestion des fluctuations des prix alimentaires

À Madagascar, producteurs et consommateurs de denrées de base - essentiellement de riz – se plaignent des fortes fluctuations des prix. Cette variabilité génère en fait un problème dans le sens où elle augmente l'incertitude liée aux décisions de production et de consommation. L'État essaye donc d'y remédier en important du riz quand les prix aux consommateurs sont élevés.

Mais est-ce la meilleure stratégie? Une récente étude a passé en revue l'expérience des pays ayant adopté une stabilisation des prix alimentaires à travers les stocks régulateurs (stocks tampons) gérés par l'État (Minot, 2011) et les résultats sont pour le moins surprenants :

- La volatilité des prix dans les pays qui sont activement intervenus sur les marchés céréaliers est équivalente, voire supérieure, à celle dans les pays n'ayant pas décidé d'intervenir.
- Les coûts liés aux réserves publiques de céréales peuvent être extrêmement élevés – représentant parfois quelques points de pourcentage du PIB.
- La stabilisation des prix ne génère que peu de bénéfices, allant de 0 à 4 % du revenu total (voir tableau ci-dessous).
- La distribution des bénéfices de la stabilisation des prix alimentaires ne joue pas forcément en faveur des pauvres.
- Les stocks régulateurs et les sociétés commerciales d'État de négoce des céréales sont particulièrement vulnérables à la corruption.

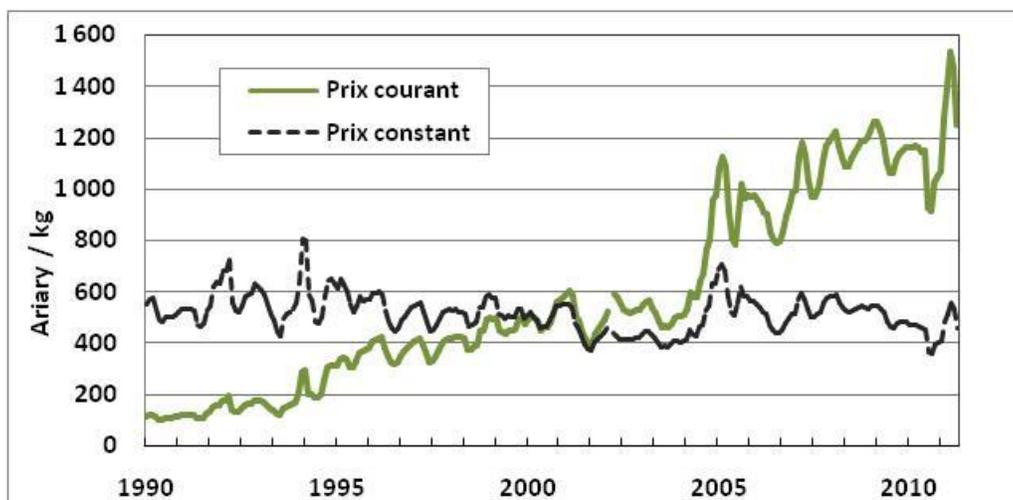
Catégorie de ménage	Impact de la volatilité des prix alimentaires	Explication	Estimations des bénéfices de la stabilisation (% du revenu)			
			Newberry et Stiglitz	Islam et Thomas	Myers	Bellemere et al.
Urbain à faible revenu	Élevé	Les achats de produits alimentaires forment une large part du budget (60 à 70 %)	0 à 3% pour tous les ménages		1%	
Urbain à revenu élevé	Faible	Les achats de produits alimentaires forment une faible part du budget (20 à 40 %)			0%	
Grandes exploitations commerciales	Moyen à élevé	La vente de la récolte forme une large part du revenu.		1,5 à 3,5% pour les ménages agricoles	9%	0 à 2% pour les cultures vivrières, 13% pour le café, la grande partie des gains pour les grandes exploitations
Petite exploitation de semi-subsistance	Faible à moyen	La part des ventes nettes sur le revenu est négligeable		3%		

Si la stabilisation des prix à travers la gestion de stocks régulateurs s'avère donc inefficace et inefficente, que peuvent faire les gouvernements pour réduire l'instabilité des prix? L'étude avance plusieurs options possibles:

- *Baisser les barrières commerciales et réduire les coûts de transport.* Les prix sur les marchés internationaux sont presque toujours plus stables que les prix intérieurs sur le long terme.
- *Promouvoir le stockage des céréales par le secteur privé.* Le stockage est souvent considéré comme une forme de thésaurisation. Les décideurs politiques doivent admettre que le stockage saisonnier exerce un effet de stabilisation sur les prix.
- *Promouvoir la participation du secteur privé dans les activités de commercialisation.* Le manque de clarté quant aux réelles intentions des gouvernements avec leur politique sur les céréales décourage les investisseurs privés. Si une politique de stabilisation des prix des céréales s'avère nécessaire, les gouvernements doivent adopter des approches fondées sur des règles dictées par les prix du marché.
- *L'intervention publique sur le stockage, uniquement en situation d'urgence :* Dans certains cas, les gouvernements peuvent être tentés de maintenir des petits stocks pour répondre aux besoins en cas d'urgence, ces stocks ne doivent en aucun cas être utilisés pour intervenir régulièrement sur les marchés à des fins de stabilisation des prix.

51. D'une manière générale, la politique rizicole n'a pas eu les effets escomptés. Les intérêts des consommateurs ont été relativement bien protégés, notamment dans les principaux centres urbains, et les flambées des prix aux consommateurs ont pu être évitées (Graphique 5). En même temps, les intérêts des producteurs ont été malmenés. Les contrôles lourds imposés par l'État sur la production et la commercialisation du riz durant les années 70 ont éloigné nombre de producteurs des marchés et entraîné une déstructuration des réseaux de commercialisation ruraux. Au cours des années 80 et 90, l'État s'est désengagé du secteur de production primaire en transférant la gestion des périmètres irrigués aux associations des usagers de l'eau et en réduisant ces interventions pour soutenir les prix aux producteurs à travers des achats directs de paddy.

Graphique 5. Prix courant et prix constant du riz local sur les marchés de détail d'Antananarivo



Source: Calculs des auteurs sur la base de données de l'INSTAT

52. Ces dernières années, les décideurs politiques ont promu des mesures visant le développement de la production nationale parallèlement aux recours aux importations de riz pour satisfaire la demande urbaine. Ils ont tenté d'augmenter la production intérieure en mettant en place des programmes et projets de réhabilitation des périmètres irrigués, de renforcer la capacité des organisations professionnelles, d'encourager l'adoption de technologies de production améliorées, de faciliter l'accès aux intrants et à la mécanisation, d'améliorer la sécurité foncière et de promouvoir le microcrédit. Dans le même temps, ils ont essayé de gérer la demande urbaine en contrôlant les importations de riz avec des instruments tels que les droits de douane, les importations directes et la distribution du produit importé à prix administrés.

53. En l'absence de données plus fiables, il est difficile d'évaluer l'impact au niveau national des programmes de développement de la production intérieure de riz. La production a néanmoins rapidement augmenté dans certaines zones, tant avec la riziculture irriguée que la riziculture pluviale. Quant aux interventions publiques visant à réduire la volatilité des prix,

leurs effets sont contrastés, leur efficacité étant étroitement liée aux types d'instruments mis en place (voir Encadré 2).

Encadré 2. La gestion de l'instabilité des prix du riz à Madagascar

Suite à une série de chocs tant internes qu'externes, les prix du riz au consommateur ont accusé de fortes fluctuations à Madagascar ces dernières années. Ces mouvements de prix ont suscité des réactions variées de la part du gouvernement.

	Chocs	Interventions	Résultats	
2004	Baisse de production (cyclones) Hausse des cours mondiaux Dépréciation de l'Ariary Flambée des prix intérieurs	Interventions tardives de l'État : - importation de 100 000 tonnes de riz thaïlandais - subvention de la distribution - vente rationnée et à prix réduit	Exclusion des opérateurs privés Pénuries de riz Aucun effet sur la flambée des prix du riz	-
2007	Cyclones (dégâts localisés) Flambée des prix intérieurs dans certaines régions	Surveillance permanente des marchés Collaboration entre le gouvernement, les partenaires du développement et le secteur privé Levée des barrières commerciales informelles	Hausse des prix limitée dans le temps et dans l'espace Aide alimentaire ciblée	+
Fin 2007-08	Flambée du cours mondial	Collaboration entre le gouvernement, les partenaires du développement et le secteur privé Importation de 50 000 tonnes de riz de l'Inde Suppression de la TVA sur le riz (juillet 2008) Appui à la culture de contre-saison (semences et engrais)	Anticipation des importations Durée habituelle de la période de soudure Peu de comportements spéculatifs malgré les pénuries annoncées Hausse de la production de contre-saison	+
2009	Crise politique Gouvernement de transition	Distribution de riz aux pauvres à des prix subventionnés	Impact modéré sur les consommateurs Rétention des récoltes, les producteurs étant peu enclins à vendre	-
2010	Gouvernement de transition Report des élections Faible pluviométrie	Production record annoncée pour 2010 Réticence des commerçants et importateurs privés Importation tardive de 30 000 tonnes de riz	Baisse importante des prix à la récolte Importations privées limitées Flambée des prix au cours de la période de soudure	-

Plusieurs enseignements peuvent être tirés de ces différentes expériences de gestion des fluctuations des prix :

- *Les instruments de gestion des risques doivent être renforcés.* Les mesures préconisées comprennent l'augmentation et la stabilisation de la production intérieure, l'amélioration de l'efficacité des marchés, la promotion du stockage privé.
- *La prévisibilité et la transparence des interventions publiques sont cruciales :* Le manque de prévisibilité et de transparence de la part de l'État augmente l'incertitude pour les opérateurs privés et conduit à leur retrait du marché.
- *Les informations sur les marchés sont d'une importance capitale :* Pour ses prises de décision le secteur privé doit disposer d'informations actualisées et précises.

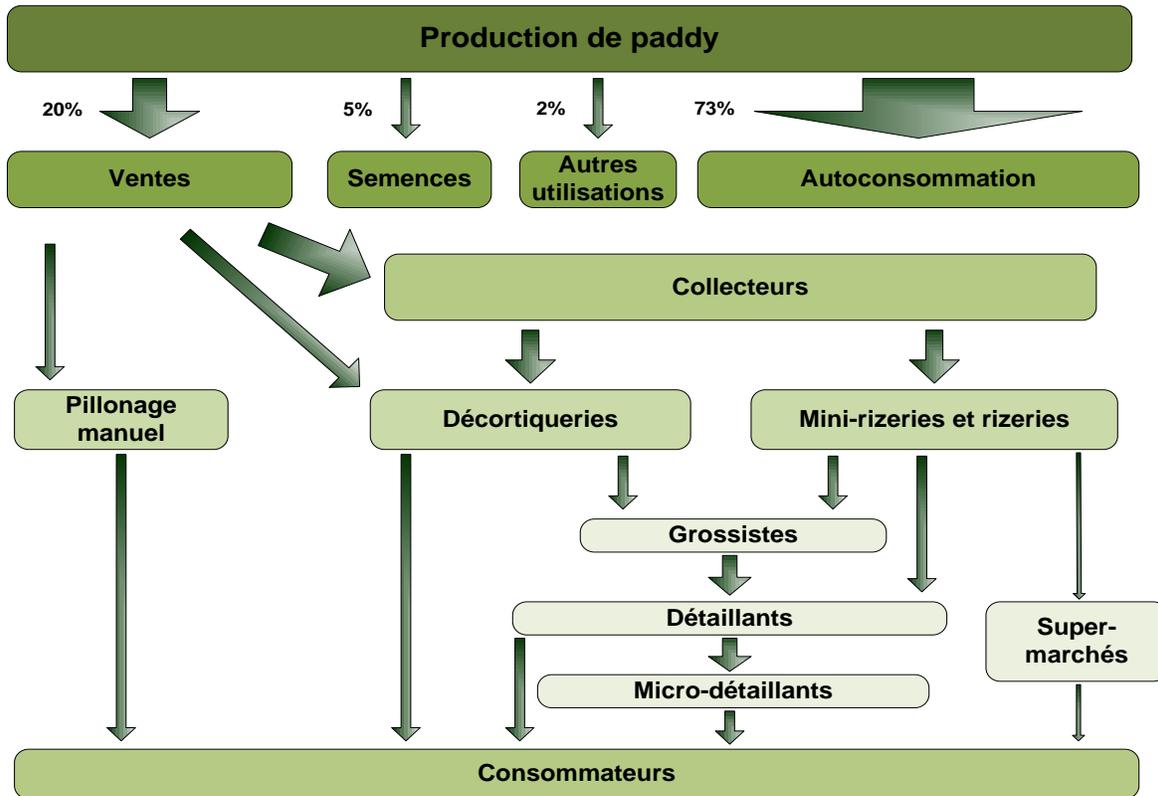
Organisation de la filière

Circuits de commercialisation et flux de produits

54. Les principaux circuits de commercialisation du riz à Madagascar sont présentés dans le Graphique 6. Une description sommaire des principaux acteurs de la filière se trouve également en Annexe 1. En l'absence de données exploitables sur les activités liées à la commercialisation du riz, le nombre d'acteurs concernés et les volumes réellement traités ne sont pas connus avec

certitude. Sur la base des estimations d'informateurs-clés et des données du recensement agricole de 2004/05, l'autoconsommation engloutit 73 % de la production totale, 5 % de la production sont destinés aux semences et 2 % à d'autres usages. Seuls 20 % de la production de paddy seraient donc destinés à la vente.

Graphique 6. La filière riz à Madagascar



Source: Auteurs

Mécanismes de coordination verticale

55. Les entretiens réalisés avec les personnes-ressources dans cinq circuits de commercialisation jugés particulièrement importants ont permis de dresser un état des lieux des mécanismes de coordination verticale existant dans la filière riz. Il faut noter que le riz destiné à l'autoconsommation est pilonné à la main au sein des ménages producteurs mêmes ou décortiqué auprès des unités de transformation. Le produit ne faisant l'objet d'aucune transaction commerciale, il n'y a donc pas lieu de considérer un quelconque mécanisme de coordination dans cette situation.

Premier circuit : ventes directes aux consommateurs

56. Les quantités concernées par cette vente directe des producteurs aux consommateurs sont modestes : la production est en effet principalement destinée à la consommation du ménage producteur et les ventes, limitées en quantité, n'ont lieu qu'en cas de besoin de

liquidités. Le paddy peut être vendu tel quel ou décortiqué, auquel cas le producteur a recours aux services d'une unité locale de transformation pour l'usinage. Sur les marchés de proximité les ventes peuvent avoir lieu tout au long de l'année et se font au comptant sur la base du prix en vigueur sur le marché concerné.

Deuxième circuit : ventes aux collecteurs locaux

57. Des quantités assez limitées de paddy sont également vendues aux collecteurs locaux qui le transforment pour la revente sur les marchés locaux. Beaucoup de ces collecteurs possèdent leur propre décortiquerie. Les ventes au comptant se font au prix du marché, fixé par le collecteur. En fonction du degré de concurrence existant au niveau local en effet, les collecteurs peuvent avoir une influence sur les prix.

Troisième circuit : ventes aux collecteurs indépendants-transporteurs

58. La grande partie des ventes de riz à Madagascar se fait aux collecteurs indépendants-transporteurs. Deux grands types de collecteurs-transporteurs existent : (i) les collecteurs-transporteurs résidant à la campagne et qui achètent le paddy auprès des producteurs et (ii) les collecteurs-transporteurs itinérants qui vont de village en village pour acheter du paddy. Les deux catégories de collecteurs-transporteurs travaillent dans une zone précise au fil des années et arrivent ainsi à tisser des relations fidélisées avec les producteurs auprès desquels ils s'approvisionnent régulièrement. Si certains producteurs préfèrent ainsi vendre à un collecteur-transporteur qu'ils connaissent de longue date, les relations commerciales ne sont toutefois pas formalisées et dans les zones où la concurrence entre plusieurs collecteurs-transporteurs est plus vive, les producteurs sont libres de chercher la meilleure offre de prix.

Quatrième circuit : ventes aux sous-collecteurs travaillant pour le compte de grossistes urbains

59. Quoique relativement modeste, la quantité de riz vendue par les producteurs aux sous-collecteurs agissant pour le compte de grossistes représente une part importante de leur production. À la différence des collecteurs-grossistes indépendants, les sous-collecteurs disposent de l'appui financier des grossistes urbains. Ainsi avec les avances de fonds octroyés par les grossistes, ils s'approvisionnent auprès des riziculteurs. Ils assurent ensuite le stockage des produits collectés en attendant que le volume amassé soit assez conséquent pour justifier l'envoi de camions par les grossistes pour l'évacuation des produits. Le prix d'achat au producteur est fixé par le grossiste sur la base des prix de vente du riz blanchi.

Cinquième circuit : ventes aux sous-collecteurs travaillant pour le compte de riziers

60. Ce circuit de vente aux sous-collecteurs travaillant pour le compte de grands riziers ne concerne qu'une petite proportion du riz mis sur le marché à Madagascar et existe uniquement dans la région du Lac Alaotra, le principal grenier à riz du pays, suivant deux formes de coordination. Certains riziers proposent des contrats formels aux producteurs selon les termes desquels ces derniers s'engagent à fournir une quantité minimum de paddy, le rizier s'engageant quant à lui sur l'achat de la production à un prix plancher (certaines dispositions prévoyant toutefois souvent la possibilité d'ajuster les prix à la hausse ultérieurement, c'est-à-dire en fonction des conditions du marché au moment de la vente). La contractualisation

formelle est toutefois rare et les rizières s'approvisionnent plus généralement via un réseau de sous-collecteurs et de collecteurs basés dans les bassins de production. En raison de la grande quantité de paddy qu'ils achètent, ces rizières influent généralement sur les prix d'achat du riz dans les principaux greniers à riz du pays.

61. En bref, les marchés du riz de Madagascar se caractérisent donc par une combinaison de ventes au comptant entre acheteurs et vendeurs qui ne se connaissent pas, de transactions négociées de manière informelle entre vendeurs et acheteurs qui ont des relations plus ou moins fidélisées et de ventes intervenant dans le cadre de contrats formels. Les prix sur les marchés au comptant sont déterminés par les conditions à court terme de l'offre et de la demande, ce qui les rend volatils et difficiles à prévoir. Les prix définis dans les contrats formels sont plus stables et prévisibles de nature dans la mesure où ils sont basés sur des prévisions à plus long terme sur les débouchés commerciaux.

Mécanismes de coordination horizontale

62. Les entretiens réalisés avec les acteurs-clés à différentes étapes de la filière ont permis de cerner les mécanismes de coordination horizontale existants.

63. Producteurs : À Madagascar, les premières organisations de producteurs ont vu le jour dans les années 20. Malgré cette longue présence, elles sont peu développées en comparaison des organisations dans les autres pays africains et dans les pays développés. La raison n'en est cependant pas claire. Certains analystes pointent le fait que la société malgache n'a pas la tradition du travail communautaire. D'autres attribuent ce sous-développement à la politisation des coopératives agricoles dans les années 70 et 80 : les gouvernements successifs les ont en effet utilisées comme instrument pour dominer, voire exploiter, les ménages ruraux engendrant ainsi une réticence de la part des ménages à participer dans de telles instances. Actuellement, des milliers d'organisations existent sur le papier ; la plupart se sont formées de façon opportuniste pour permettre à leurs membres de bénéficier des projets de développement dans leurs régions et perdent de la vitesse ou disparaissent même une fois que les projets en question arrivent à leurs termes. Celles qui ont perduré fournissent des services utiles à leurs membres : accès aux services de vulgarisation agricole, aux intrants améliorés (semences, engrais, produits agrochimiques, machines et outillages), au financement pour les fonds de roulement et capitaux d'investissement, aux unités de transformation et de stockage et une assistance dans les activités de commercialisation.

64. Collecteurs : Malgré de fréquentes allégations de la part des producteurs concernant l'existence d'ententes entre les collecteurs pour se partager les zones de production et se retrouver ainsi chacun en situation de monopsonne de fait, cette étude n'a pas fait ressortir l'existence de coordination formelle entre collecteurs. Cependant dans la mesure où les collecteurs arrivent assez finement à estimer les quantités de paddy pouvant être commercialisées sur une zone, il est possible qu'ils délaissent les zones où les excédents commercialisables sont jugés insuffisants pour leur permettre de rentrer dans leurs frais. Ce type de comportement de la part de certains collecteurs peu disposés à prendre des risques peut donc dans certains cas réduire le nombre de collecteurs sur certaines zones, donnant ainsi l'impression que des ententes formelles existent.

65. Transformateurs : La transformation du riz apparaît comme un secteur où la concurrence entre les différentes unités est extrêmement active à Madagascar. Les coûts de la prestation pour l'usinage du paddy sont comparables entre les différents transformateurs et varient en fonction de la technique utilisée (pilonnage manuel, décortilage simple avec décortiqueuse à cylindre, décortilage et blanchiment avec systèmes de rouleaux à caoutchouc), de la situation géographique de l'unité (les frais étant généralement plus élevés dans les localités les plus enclavées) et de la source d'énergie utilisée pour alimenter les machines (diesel ou électrique). Les frais pour l'usinage varient également selon que le client veuille ou non garder le son, valorisable en tant que composant de l'alimentation animale dans plusieurs régions.

66. Grossistes et importateurs : À Madagascar, un petit nombre d'acteurs très influents domine le commerce de gros du riz et traite riz importé et riz local à la fois. Ces commerçants possèdent et exploitent également des rizeries. Le riz ne constitue toutefois pas l'unique produit alimentaire qu'ils importent et plusieurs étendent également leurs activités dans d'autres domaines. La structure oligopolistique du marché malgache ressemble à celle des autres pays d'Afrique. Plusieurs barrières à l'entrée découragent en effet les éventuels nouveaux entrants dans la filière : les économies d'échelle associées à l'importation de riz en gros, la nécessité de mobiliser le financement provenant des banques commerciales, la capacité d'absorber les instabilités des cours mondiaux et le besoin d'avoir des relations politiques pour faciliter les affaires. Ce qui distingue Madagascar réside dans le fait que les mêmes sociétés s'occupent tant du riz produit localement que du riz importé.

67. Cette domination du secteur rizicole par un petit nombre de commerçants influents trouve ses racines dans l'histoire. Dans d'autres pays africains, le désengagement de l'État du secteur agricole a entraîné la fermeture des rizeries industrielles mais à Madagascar, ces unités ont été privatisées et reprises par des hommes d'affaires ayant des relations dans les cercles politiques. Bien qu'ils puissent faire jouer leurs relations pour promouvoir leurs activités d'importation (exemple en obtenant des contrats d'importation de riz négociés par le gouvernement, en utilisant moyens de transport et installations de manutention publics en cas de crise et en ayant accès aux devises même en période de réglementation des changes), ces acteurs-clés ont une approche plus nuancée dans le sens qu'ils gèrent les flux d'importation de manière à stabiliser le marché plutôt qu'ils ne maximisent leurs ventes de riz importé au prix du riz local. Appuyée par une parfaite connaissance des marchés tant intérieurs que mondiaux, la stratégie de ces acteurs contribue certainement à la stabilisation du marché. Ces dernières années, le secteur du commerce de gros de riz a toutefois vu l'arrivée d'importateurs et de transformateurs-grossistes opérant à plus petite échelle et non spécialisés dans le riz. Cette concurrence accrue sur le marché intérieur du riz résulte en partie de suppression de la Taxe sur la Valeur Ajoutée (TVA) sur le riz suite à la flambée des cours mondiaux en 2008. L'augmentation des importations non contrôlées depuis le début de la crise politique en 2009 y a également contribué.

68. Détaillants : Le commerce de détail du riz est un secteur extrêmement concurrentiel, caractérisé par l'atomicité des acteurs présents en très grand nombre et qui se livrent une concurrence très vive. Dans les plus grands centres de consommation, les prix sont les mêmes pour les mêmes variétés de riz et les marges réalisées sont très faibles.

Initiatives de coordination de la filière

69. Dans le cas particulier de Madagascar, le gouvernement lui-même a lancé une initiative pour améliorer la coordination des actions au sein de la filière. En 2005, le Ministère de l'agriculture, de l'élevage et de la pêche a mis en place la Plateforme de concertation pour le pilotage de la filière riz (PCP-Riz). Rassemblant des représentants de l'ensemble des opérateurs de la filière, la Plateforme a pour missions de :

- favoriser le dialogue entre les acteurs de la filière et entre l'État, le secteur privé, la société civile et les partenaires techniques et financiers,
- favoriser la collecte et les échanges d'informations sur les marchés,
- constituer un organe consultatif sur les mesures sectorielles et stratégies de développement à adopter pour la filière riz
- suivre l'évolution de la politique nationale de développement de la filière riz.

70. Le bilan est mitigé pour la Plateforme du riz. D'une part, la mise en place de l'Observatoire du Riz chargé de suivre l'évolution des conditions des marchés partout dans le pays et d'en assurer la diffusion à travers des bulletins hebdomadaires a grandement contribué à l'amélioration du système de collecte et de diffusion des informations sur les marchés. Grâce aux informations produites par l'Observatoire du Riz, une plus grande transparence et rationalité dans le processus de décision a pu être observée ; cela a vraisemblablement contribué à améliorer la stabilité des prix intérieurs, malgré un contexte international et national fortement perturbé (David-Benz *et al.*, 2010). D'un autre côté, la Plateforme du Riz n'a pas répondu à certaines attentes. Alors qu'elle a été conçue pour être une structure neutre favorisant le dialogue, la coordination des actions et la collaboration entre les acteurs de la filière, les grands opérateurs (grossistes-importateurs et riziers) y ont rapidement pris un ascendant majeur, quitte à manipuler le système pour jouer en leur faveur.

Performance de la filière

71. L'évaluation de la performance du marché rizicole malgache sera faite à partir de trois critères présentés brièvement dans les paragraphes suivants.

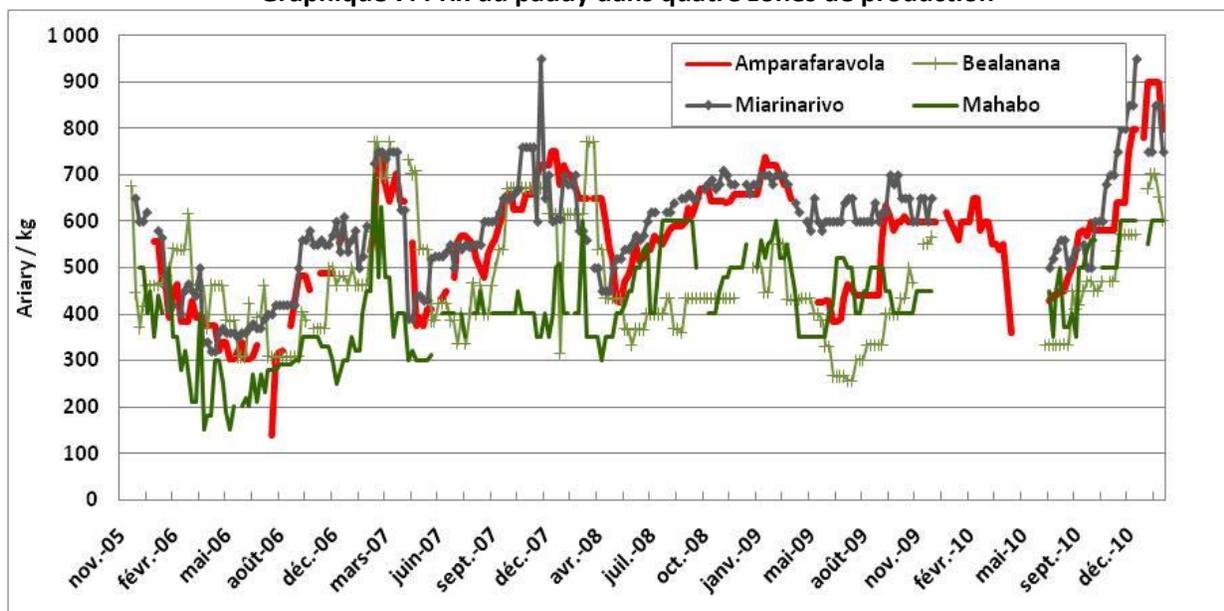
Adéquation entre l'offre et la demande

72. Des marchés agricoles fonctionnant de manière harmonieuse doivent permettre à l'offre de répondre à la demande. Deux types d'arbitrage peuvent avoir lieu : spatial et temporel.

73. *L'arbitrage spatial* intervient quand il s'agit de déplacer le riz des zones en excédent vers celles en déficit. Les prix constituent généralement un des signaux motivant cette opération. Les données au niveau des districts publiés par l'Observatoire du Riz montrent que les prix du paddy et du riz blanc varient considérablement d'un endroit à un autre en raison des différences dans les conditions de l'offre et de la demande. Les prix sont ainsi moins élevés dans les districts producteurs et plus élevés dans les centres de consommation urbains, qui sont consommateurs nets. En cas d'arbitrage spatial, les différentiels de prix entre les districts représentent globalement les coûts de transport. Les prix très bas enregistrés dans les régions

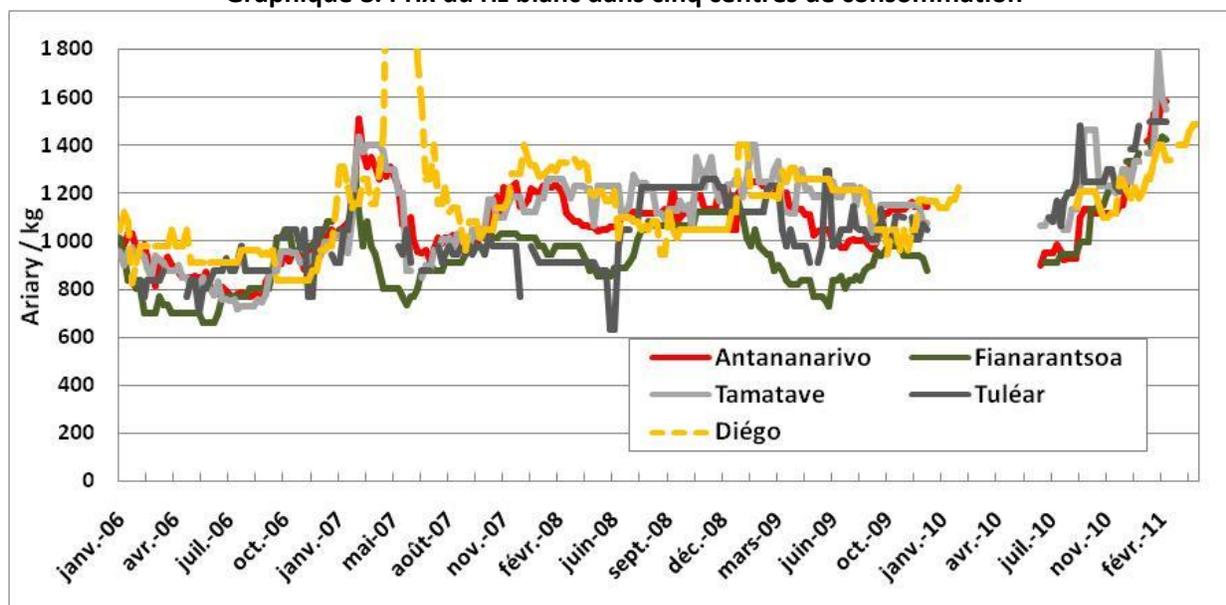
de production isolées reflètent ainsi les coûts réels élevés associés à l'évacuation de la production de riz de ces zones.

Graphique 7. Prix du paddy dans quatre zones de production



Source: Données de l'Observatoire du Riz

Graphique 8. Prix du riz blanc dans cinq centres de consommation

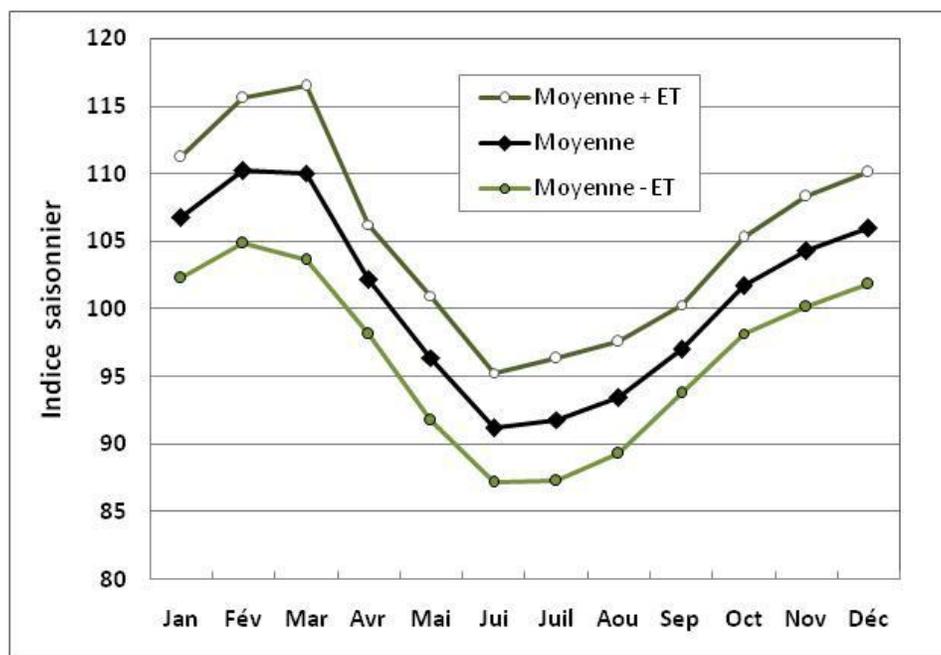


Source: Données de l'Observatoire du Riz

74. *Un arbitrage temporel* doit avoir lieu pour s'assurer que des quantités suffisantes de riz sont stockées après la récolte afin d'avoir une offre suffisante capable de répondre à la

demande qui s'étale tout au long de l'année. Pour le marché du riz malgache, il est important de garder à l'esprit que les prix sont déterminés de deux manières différentes dans le pays, en fonction de la période de l'année. Les six premiers mois qui suivent la récolte de la saison principale, quand le riz local se retrouve en abondance sur les marchés, les prix sont déterminés par la rencontre entre l'offre en riz local et la demande. Pour le restant de l'année quand le pays se retrouve à court de riz local et que des importations ont lieu, les prix intérieurs s'alignent sur les prix paritaires à l'importation (PPI). La dépendance saisonnière envers les importations semble avoir diminué depuis le début de la crise politique actuelle mais cette situation risque d'être contredite une fois le pays sorti de crise, du moins aussi longtemps que Madagascar reste un importateur net.

Graphique 9. Indices saisonniers des prix du riz à Antananarivo (1990-2009)



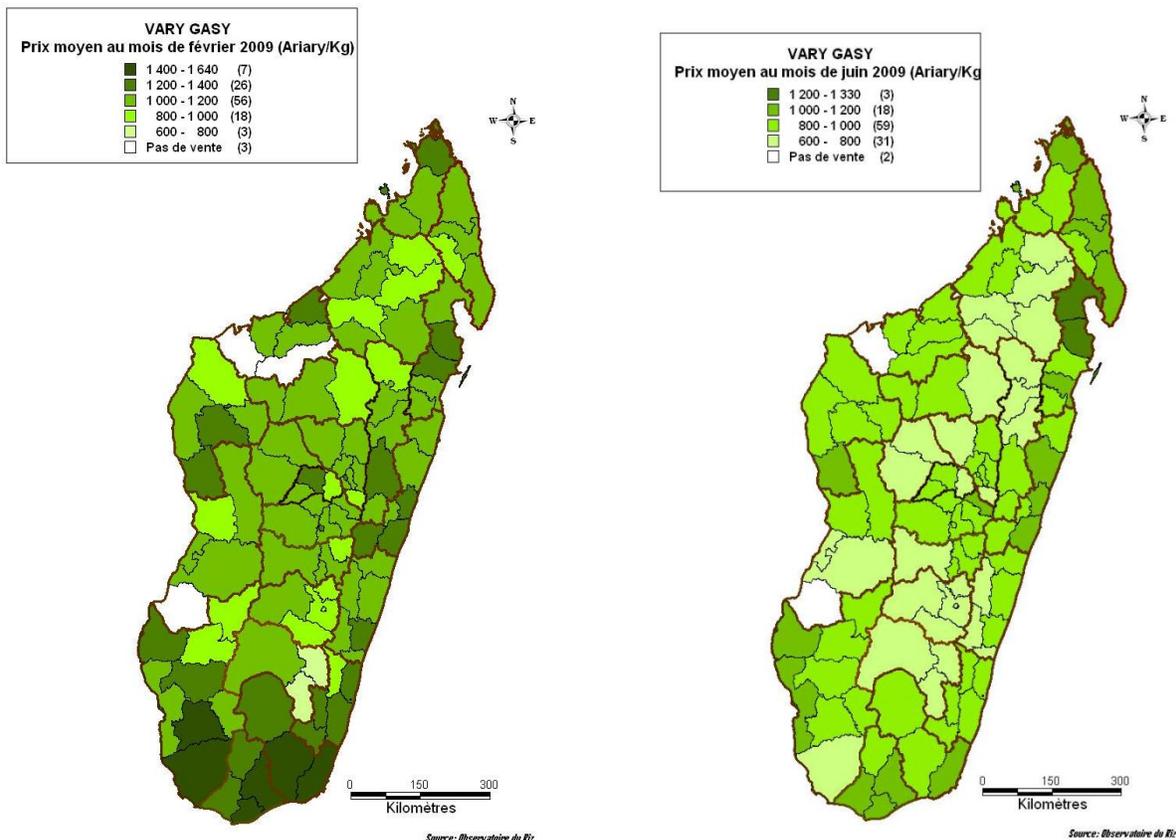
Source: Calculs des auteurs sur la base des données de l'INSTAT

75. Les données hebdomadaires au niveau de l'Observatoire du riz dénotent de la forte saisonnalité des prix du riz en conformité avec la raréfaction du produit sur les marchés quand les stocks commencent à diminuer. Une certaine saisonnalité des prix s'explique par les coûts de stockage qui doivent être répercutés sur les prix, mais l'amplitude des fluctuations des prix du riz à Madagascar se révèle plus importante par rapport aux autres pays producteurs, laissant donc supposer des coûts de stockage particulièrement lourds. Ces coûts peuvent être générés soit par les pertes de stockage plus importantes causées par le mauvais état des installations de stockage, soit par le coût d'opportunité élevé du capital.

76. *Interaction de l'arbitrage spatial et de l'arbitrage temporel* : La carte 3 montre les niveaux des prix du riz dans les districts de Madagascar à deux moments de l'année où la disponibilité du riz local est significativement différente. En février, au plus fort de la période de soudure quand le riz local se raréfie sur le marché, les prix s'envolent, surtout dans les régions

faiblement productrices où les ménages ne peuvent s'autosuffire avec leur propre production. Au mois de juin, quand le marché est inondé par la principale récolte de riz de saison, les prix sont bas surtout dans les grandes zones de production comme les Hautes terres centrales ou les principaux greniers à riz. Les fluctuations saisonnières entrent donc dans la logique du fonctionnement des marchés ; toutefois, il peut être surprenant que les différentiels de prix affichés dans le temps et dans l'espace soient particulièrement importants. Bien que les marchés fonctionnent, il est donc permis d'avancer que les coûts liés au transport et au stockage du riz sont extrêmement élevés en termes réels.

Carte 3. Prix du riz (*vary gasy*) au détail par district, en février et en juin 2009



Source: Observatoire du Riz

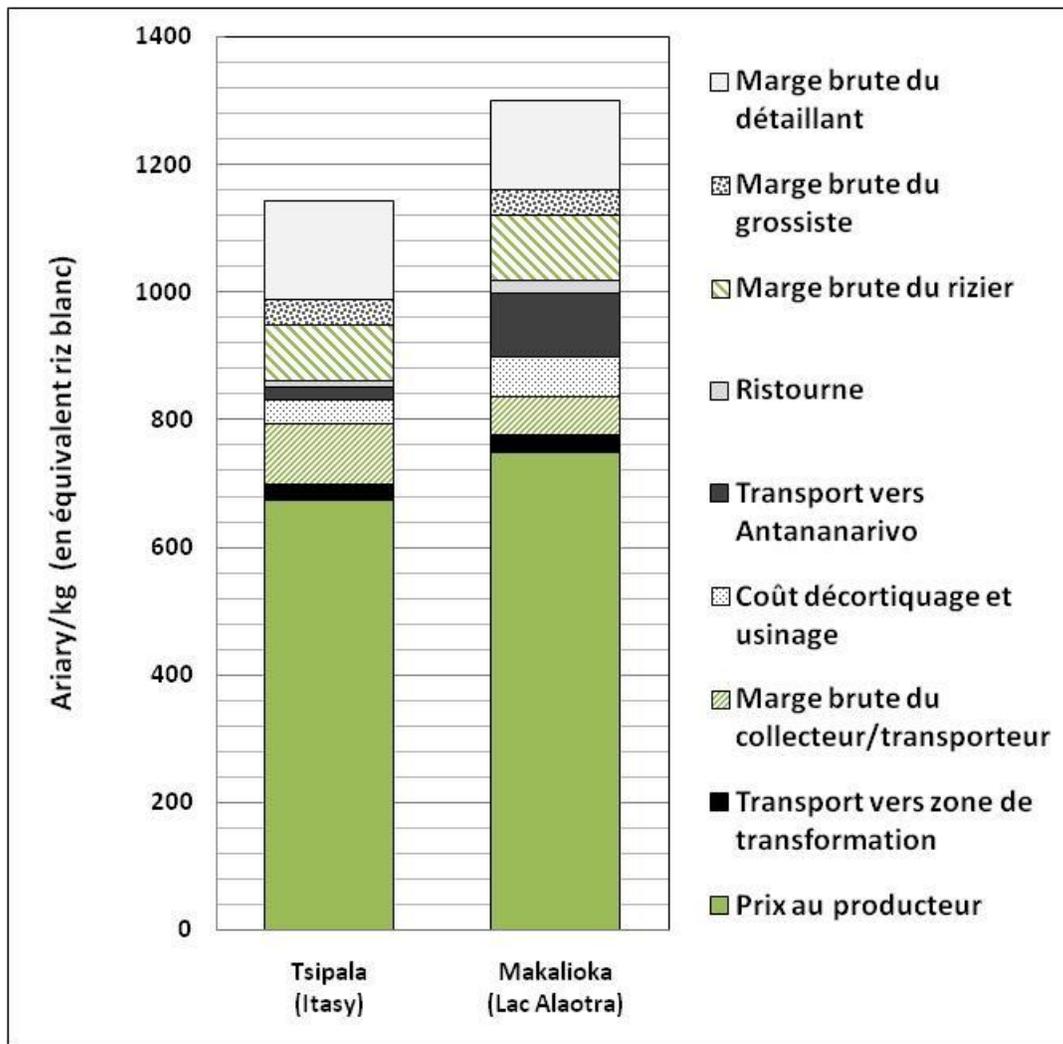
Coûts et marges de commercialisation

77. L'étude des coûts et marges de commercialisation donne un deuxième indicateur de performance. Sur les marchés dynamiques et qui fonctionnent bien, les marges commerciales sont faibles et à la mesure du niveau des coûts réels (utilisation de technologies plus efficaces pour la transformation, le transport, le stockage et la distribution) et du faible niveau des marges brutes réalisées par les participants (en présence de concurrence). Sur les marchés stagnants et à faible performance, les marges de vente sont importantes à l'image du niveau

élevé des coûts réels (associés à l'utilisation de techniques obsolètes et inefficaces) et des marges importantes réalisées par les acteurs de la filière (associées au manque de concurrence en raison de la concentration des pouvoirs de marché).

78. Le Graphique 10 donne une idée des marges de vente réalisées dans deux chaînes de commercialisation du riz. Obtenus auprès d'un petit nombre d'acteurs de la filière, les chiffres n'ont pas de représentativité statistique et sont donnés à titre indicatif.

Graphique 10. Décomposition des prix du riz (Tsipala et Makalioka) à Antananarivo, 2010



Source: Calculs des auteurs sur la base des données recueillies auprès des informateurs-clés

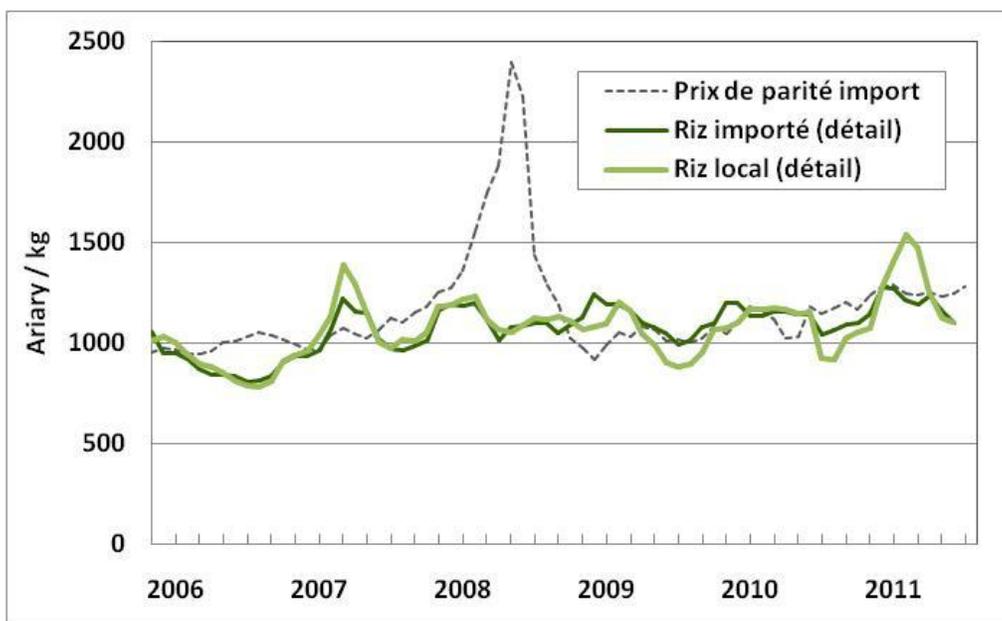
79. L'analyse des marges fait ressortir deux points remarquables. Premièrement, contrairement aux idées reçues, les coûts liés au transport comptent pour une part assez modeste du prix du riz au détail. Deuxièmement, les bénéfices réalisés par les intermédiaires à chaque étape de la chaîne de valeur sont relativement modestes, laissant donc supposer que les marchés du riz sont concurrentiels. Il faut toutefois mentionner que la deuxième conclusion

se base sur des données issues de zones de production importantes où la concurrence dans la filière peut donc être plus vive. Le commerce du riz peut être moins concurrentiel dans les zones plus isolées où on ne recense qu'un petit nombre de collecteurs.

Compétitivité

80. Le riz produit à Madagascar peut-il s'aligner avec le riz échangé sur les marchés internationaux et quelles sont les améliorations possibles pour accroître la compétitivité du système de commercialisation intérieur ? Sur le court terme, tant que Madagascar reste un pays importateur net de riz, le riz local sera concurrencé par le riz importé sur les marchés intérieurs et la comparaison doit se faire sur la base du prix de parité d'importation. A plus long terme, si Madagascar arrive à augmenter sa production rizicole de manière à générer un surplus exportable, le riz produit localement devra être compétitif sur le marché international et la comparaison se fera sur la base du prix de parité d'exportation. Les pays de l'Océan Indien et de l'Afrique orientale et australe peuvent constituer des débouchés pour l'exportation.

Graphique 11. Evolution du prix du riz local, du riz importé et du prix de parité d'importation



Source: Calculs des auteurs

81. *Marchés intérieurs* : La compétitivité du riz local par rapport au riz importé sur le marché intérieur a été évaluée en comparant le prix au détail du riz local au prix frontière du riz importé ajusté en fonction des coûts de transport (prix paritaire d'importation) pour la ville d'Antananarivo, principal centre de consommation du pays. En raison de la grande instabilité des cours mondiaux, l'évaluation s'est basée sur une étude de la tendance (Graphique 11). Ainsi, les prix intérieurs se maintiennent à un niveau similaire à celui du prix paritaire d'importation, ce qui porte à considérer le prix international comme directeur (Magnay et Jenn-Treyer, 2005). Dans les six mois suivant la principale récolte de riz quand les marchés sont bien

approvisionnés, le prix du riz local est significativement inférieur au prix de parité d'importation. Durant la période de soudure où l'offre en riz local diminue considérablement, les prix augmentent au point de dépasser parfois le prix de parité d'importation, incitant donc à l'importation. Ces grandes fluctuations saisonnières laissent à supposer que ce manque de compétitivité du riz local (observé sur la moitié de l'année) découle essentiellement de l'absence d'installations de stockage appropriées et du coût élevé associé au stockage, et non de coûts de production élevés.

82. La hausse récente des prix internationaux du riz a donc rendu le riz local compétitif tout au long de l'année. Les importations devraient également rester plus faibles dans les prochaines années, les prévisions sur les cours mondiaux annonçant encore des niveaux de prix élevés à l'international. Cette situation a mis en évidence la particularité de la compétitivité de Madagascar : sur le long terme, les fluctuations des prix mondiaux peuvent agir sur les incitations à la production, mais sur le court terme, ce sont les facteurs internes qui déterminent le niveau des prix (conditions climatiques, taux de change, mesures de politique) et le prix du riz importé suit les fluctuations saisonnières du riz local (David-Benz *et al.*, 2010). Pour preuve, on peut retenir la stabilité des prix intérieurs face à la flambée des prix internationaux en 2008. Pour stabiliser les prix intérieurs, le contrôle des facteurs internes d'instabilité doit donc primer sur les facteurs externes.

83. *Marchés internationaux* : La compétitivité du riz malgache sur le marché régional de l'Afrique orientale et australe a été appréhendée à travers la comparaison du prix du riz local (FOB Toamasina) avec les prix d'exportation des principaux pays asiatiques exportateurs de riz (FOB Bangkok, FOB Karachi). En l'absence de série chronologique sur le coût du fret maritime, l'hypothèse retenue a été que le coût du transport du riz des ports asiatiques vers les pays de l'Afrique orientale et australe équivaut à peu près au coût pour un envoi à partir de Toamasina (l'avantage de coût lié à la distance plus courte à partir de Madagascar étant compensé par le désavantage lié à l'expédition de quantités plus faibles). Malgré le raffermissement des cours mondiaux du riz, le riz de basse qualité de Madagascar ne peut encore concourir avec le riz asiatique bas de gamme (Pak 25% ou VN 25%) dont les prix sont extrêmement bas. Le riz de qualité de Madagascar semble plus compétitif face au riz de plus haute qualité asiatique (Pak 5%), notamment dans les pays membres du COMESA et de la SADC où Madagascar bénéficie d'avantages tarifaires octroyés dans le cadre d'accords commerciaux régionaux. Toutefois, la grande partie des importations de riz de ces pays consiste en du produit de basse qualité. Dans la région, des niches de marché existent pour le riz haut de gamme (La Réunion ou Maurice par exemple) mais l'industrie malgache de transformation du riz n'arrive pas à produire la gamme de produit demandée, la seule unité capable de cette performance ayant été fermée en 2009. Mais étant donné le faible niveau de la demande, tant intérieure que régionale, en riz haut de gamme, investir dans des installations de transformation haut de gamme ne paraît pas justifié d'un point de vue économique.

Conclusion

84. Cette étude de filière a permis d'identifier les contraintes qui réduisent la performance de la filière riz (Tableau 2).

Tableau 2. Principales contraintes de la filière riz malgache

Production	<ul style="list-style-type: none">• Faible utilisation de semences améliorées, engrais et autres intrants• Accès limité au crédit• Mauvaise maîtrise de l'eau dans les périmètres irrigués• Faible niveau de connaissances et de compétences des exploitants
Collecte	<ul style="list-style-type: none">• Coûts de transport élevés• Faible concurrence dans les zones enclavées• Insécurité en milieu rural
Transformation	<ul style="list-style-type: none">• Equipements obsolètes (rizeries)• Coût élevé de l'énergie
Distribution	<ul style="list-style-type: none">• Problème de financement• Concentration des pouvoirs de marché
Exportation	<ul style="list-style-type: none">• Incertitude de l'environnement politique• Variabilité des taux de change

85. L'amélioration de la performance de la filière riz doit passer par la levée de ces contraintes. Dans la mesure où plusieurs d'entre elles ne concernent pas uniquement le riz mais également d'autres filières essentielles, l'étude des trois autres chaînes de valeur sélectionnées (maïs, manioc, lait et produits laitiers) devrait donc permettre de tirer les conclusions sur les mesures nécessaires pour l'amélioration des marchés agricoles en général.

Étude de cas 2: le maïs

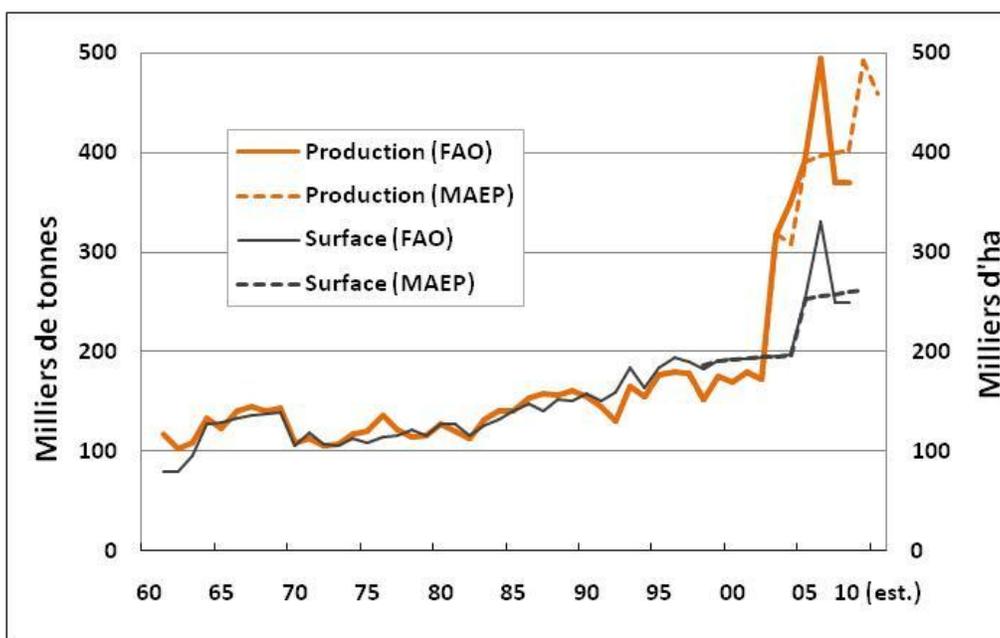
86. Le maïs occupe la troisième place en termes de surfaces cultivées et de production pour les produits de base à Madagascar. En tant qu'aliment de substitution au riz, il représente un enjeu important pour la sécurité alimentaire dans le Sud et le Sud-ouest. Principale matière première pour la provende, il constitue également un levier pour la dynamisation de l'élevage de porc et de volaille. Enfin, les opportunités d'exportation vers les pays voisins restent à développer. Malgré l'importance de cette filière et ses potentialités, elle est très peu documentée et ne fait l'objet que de très peu d'attention au niveau des politiques nationales.

Offre et demande

Tendances de la production, de la consommation et de la commercialisation au niveau mondial

87. La culture de maïs occupe une surface totale d'environ 262 000 hectares, soit 12% de la surface cultivée totale à Madagascar (MAEP, RA 2004-05). En 2010, la production a été estimée à 450 000 tonnes. Sur le long terme, la croissance de la production a été très lente, avec un taux moyen de 1,5 % par an entre 1961 et 2002. Les statistiques font apparaître un bond spectaculaire à partir de 2002, avec une hausse annuelle de 3 % par an (Graphique 12).

Graphique 12. Production de maïs à Madagascar, 1961-2010



Source: MAEP ; FAOSTAT

88. Cette augmentation serait principalement attribuable à la progression des rendements, qui serait passée de 0,8 à 1,6 tonnes/ha entre 2002 et 2003. Les différents programmes maïs mis en place entre 1989 et 2001 ont également pu contribuer à cette progression. Toutefois, ces estimations sont très incertaines, et pour la période récente, ils ne concordent pas avec les informations qualitatives collectées sur le terrain. En effet, dans le Sud-ouest (Tuléar) et l'Ouest (Morondava), trois années successives de sécheresse auraient au contraire induit une nette baisse de la production. Dans les régions du Bongolava, de l'Itasy et du Vakinankaratra, les producteurs ont également mentionné une légère baisse au cours de la période récente.

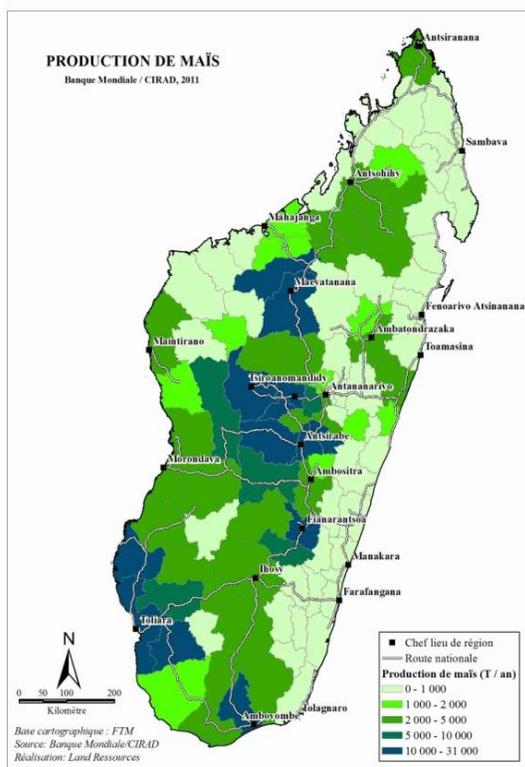
89. Les importations sont négligeables et concernent principalement la farine de maïs et le maïs doux. Les exportations, principalement à destination des îles voisines de l'Océan Indien, sont très irrégulières ; elles n'ont pas dépassé 5 000 tonnes par an depuis le début de la décennie. Pourtant, les opportunités régionales existent, le besoin des pays voisins comme Maurice et La Réunion s'élevant à 150 000 tonnes par an.

Principaux systèmes et zones de production

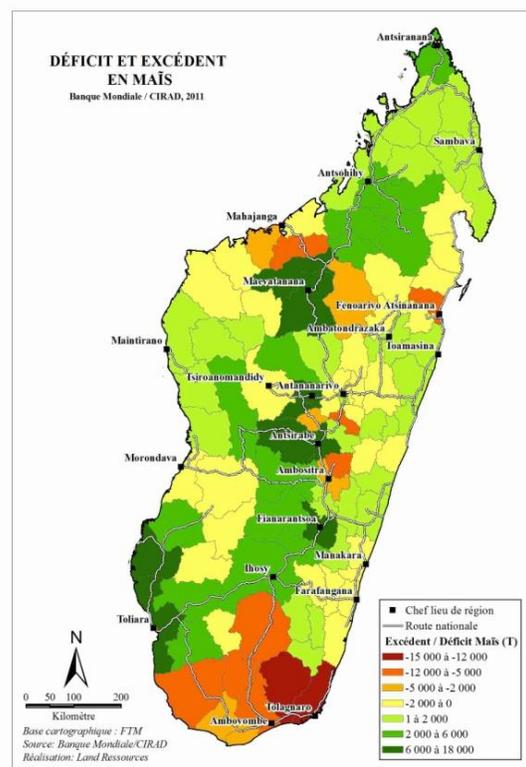
90. Le maïs est cultivée sur presque tout le territoire national et s'adapte à des conditions agro-climatiques très variées. Quatre régions assurent toutefois près de la moitié de la production : Vakinankaratra (19 %) et Itasy (10 %) au centre, Atsimo Andrefana (16 %) au sud-ouest et Boeny (7 %) au nord-ouest (Carte 4).

91. Les systèmes de production sont traditionnels et l'usage des semences améliorées ou d'engrais reste très marginal.

Carte 4. Production de maïs, 2005



Carte 5. Déficit et excédent en maïs, 2005



Source : Banque mondiale / CIRAD

Evolution de la consommation

92. Les usages du maïs se répartissent entre la consommation humaine, pour environ deux-tiers, et la consommation animale (principalement volailles, porcins et bovins), pour environ un tiers.

93. La place du maïs dans la consommation diffère nettement d'une zone à l'autre : dans le sud et le sud-ouest, le maïs occupe une place importante (voire essentielle en zone rurale) dans les habitudes de consommation, alors que dans le reste du pays, il s'agit plutôt d'un aliment d'appoint et de substitution qui au même titre que le manioc vient remplacer en partie le riz

durant la soudure. D'un point de vue quantitatif, les données disponibles sont à considérer avec prudence, la diversité des formes de consommation rendant délicate l'exploitation des enquêtes disponibles. La disponibilité apparente (à partir des chiffres de la FAO et de l'INSTAT, pertes et semence déduites) se situerait entre 16 et 20 kg par tête par an, soit environ 10 à 14 kg en consommation humaine. Ce chiffre corrobore les 11,5 kg par tête donnés par le Projet National Maïs qui remontent pourtant à 2001 (donc avant le « boom » de la production). Mais il est bien supérieur aux résultats issus de l'EPM 2005 (moyenne nationale de 5,2 kg par tête par an), qui semblent sous-estimés. L'EPM indique toutefois clairement une segmentation de la consommation : d'une part entre urbains et ruraux, la consommation de maïs étant majoritairement rurale, et d'autre part par le revenu, les ménages riches consommant moins de maïs que les ménages pauvres. Les résultats par région vont de 31 kg par tête dans le Sud, 14 kg par tête dans l'ancienne province d'Antananarivo à seulement 3 kg par tête sur toute la côte Est et au nord, les chiffres pour les anciennes provinces de Mahajanga et Fianarantsoa se situant quelque part entre ces extrêmes (d'après le Projet National Maïs en 2001).

94. La consommation totale est en augmentation du fait de la croissance démographique mais également suite à une demande croissante pour la fabrication de provende. Alors qu'en 1998, les estimations portaient à 5 600 tonnes la consommation de maïs des provenderies, les deux principales provenderies industrielles (LFL et SABMA) ont prévu d'acheter 40 000 tonnes en 2010. On peut globalement estimer que l'alimentation animale est passée de 5 à 25 % de la consommation totale de maïs depuis le début de la décennie. Le développement de la filière avicole qui avec une consommation de 25 000 tonnes absorbe actuellement plus du tiers du maïs destiné à l'alimentation animale, serait à l'origine de cette augmentation. Cette filière pourrait rapidement en absorber jusqu'à 40 000 tonnes par an.

95. La Carte 5 montre les principales zones de production concentrées dans le centre-ouest et dans le sud du pays, qui sont aussi des zones déficitaires en maïs (notamment le Grand Sud) en raison de l'importance des quantités destinées à l'alimentation humaine par rapport aux autres régions de Madagascar.

Politiques publiques

96. La filière maïs a bénéficié au cours des années 90 de différents programmes de développement orientés vers la production semencière, les techniques de production améliorées, le crédit, le stockage, etc. Depuis, elle fait l'objet de très peu d'appuis : ni programme politique spécifique, ni recherche agronomique, ni dispositif de concertation.

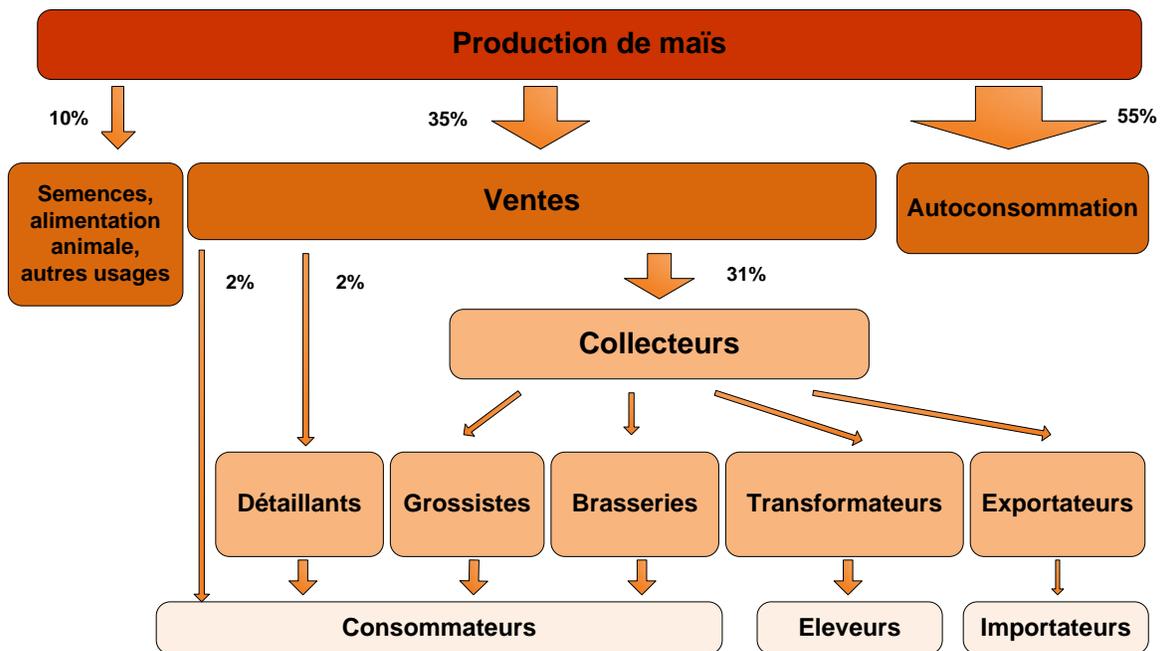
Organisation de la filière

Circuits de commercialisation et flux de produits

97. La chaîne de commercialisation du maïs est présentée dans le Graphique 13 et la description des principaux acteurs de la filière se trouve en Annexe 2. En l'absence de données exploitables sur les activités liées à la commercialisation du maïs, le nombre d'acteurs concernés et les volumes réellement traités par chaque circuit ne sont pas connus avec certitude. Sur la base des enquêtes de terrain et des données du Recensement agricole de

2004/05, l'autoconsommation engloierait 55 % de la production totale, environ 10 % de la production seraient destinés aux semences et à l'alimentation animale. Les 35 % restants seraient donc destinés à la vente et utilisés au final dans différents secteurs (alimentation, provenderie, brasserie, féculerie, ...).

Graphique 13. La filière maïs à Madagascar



Source: Auteurs

Mécanismes de coordination

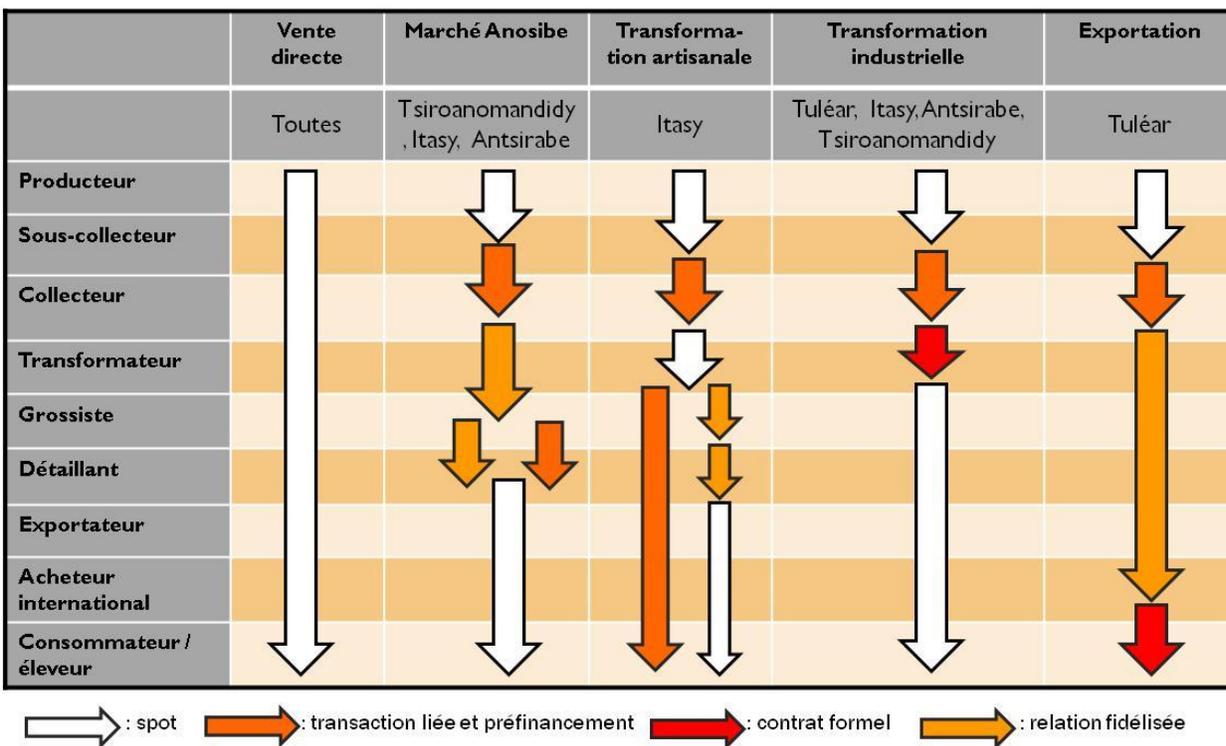
98. Coordination verticale. De façon générale, les relations entre les agents de la filière sont plutôt basées sur la fidélisation et la confiance que sur des formes contractuelles formelles (Graphique 14). Les liens familiaux, plus ou moins forts, jouent très fréquemment et sont primordiaux.

99. *Les producteurs* vendent souvent au seul acheteur qui se présente, le marché de la collecte étant peu concurrentiel. Ils n'ont que très rarement des contrats préalables. Les tentatives de contractualisation, notamment celles des exportateurs de Tuléar et de la Brasserie STAR, se sont soldées par des échecs. Dans la plupart des cas, les producteurs ont préféré vendre au premier collecteur venu, leurs besoins immédiats en trésorerie primant sur l'engagement contractuel. Ces expériences négatives ont découragé de nombreux acteurs qui préfèrent maintenant travailler directement avec les collecteurs, sans avances ni contrat. Des rares cas de ventes groupées ou de coopérative ayant passé un contrat avec des provendiers ou avec des grossistes ont également été rencontrés.

100. *Les sous-collecteurs* sont généralement préfinancés par les grands collecteurs. Ils ont souvent une relation fidélisée avec un seul grand collecteur qui avance entre 50 et 80 % des

frais de collecte, en fonction de la situation et du degré de confiance entre les deux acteurs. Des avances à hauteur de 100 % ont uniquement lieu en présence d'un lien étroit entre les deux acteurs (familial, par exemple) et d'une interdépendance forte.

Graphique 14. Coordination verticale dans la filière maïs



Source: Enquêtes 2010

101. Entre les collecteurs et les transformateurs, plusieurs types de mécanismes de coordination existent.

102. Pour la sous-filière industrielle, des contrats formels lient l'acheteur aux collecteurs. Dans le cas de la brasserie, le prix est fixé et la qualité du produit à livrer est également spécifiée (taux d'humidité, taille des grains, présence d'impuretés). Dans le cas des provendiers, il y a plusieurs cas de figures : fixation de la quantité mais prix déterminé au moment de la livraison en fonction de la qualité, fixation du prix (pour toute la campagne) et de la quantité ou fixation du prix mais pas de la quantité.

103. Pour la sous-filière transformation artisanale, aucun contrat n'existe entre le transformateur et le collecteur. Les achats auprès des collecteurs se font au comptant. Ces derniers sont informés des intentions d'achat des transformateurs via des réseaux de communication informels.

104. À la différence du sous-secteur rizicole où la PCP-Riz est chargée d'assurer la coordination entre les acteurs présents le long de la chaîne de valeur, il n'y a pas de mécanisme de coordination impliquant acteurs en amont et acteurs en aval, ni aucune plateforme de

concertation multi-acteurs sur le maïs. Toutefois, une réelle volonté existe de la part des gros transformateurs et des exportateurs pour une meilleure organisation et concertation dans la filière.

105. Coordination horizontale. Les seules organisations formelles qui existent sont les organisations de producteurs. Tous produits confondus, elles restent toutefois peu développées au niveau national. Plusieurs causes sont généralement avancées : la dispersion de la population (et dans nombre de régions, sa très faible densité), l'importance des mouvements migratoires saisonniers, l'analphabétisme, les stigmates laissées par la collectivisation forcée des années 70. Très souvent, les groupements se forment de façon opportuniste, pour satisfaire aux critères d'obtention d'appui de la part des projets, pour lesquels il s'agit souvent d'une conditionnalité. Éphémères, ils ne durent que le temps du projet. Toutefois, depuis une quinzaine d'années, quelques OP fédératives se sont constituées (souvent en partenariat avec des intervenants étrangers) et ont survécu : FIFATA, SOA, CPM, Koloharena, FTMTK. Elles ont amorcé un mouvement de structuration et de représentation paysanne.

106. Il n'existe pas ou très peu d'organisations formelles entre acteurs de l'aval des filières. Toutefois, il peut y avoir des phénomènes de collusion entre sous-collecteurs et collecteurs pour se partager les zones de collecte et préserver des positions de monopole local.

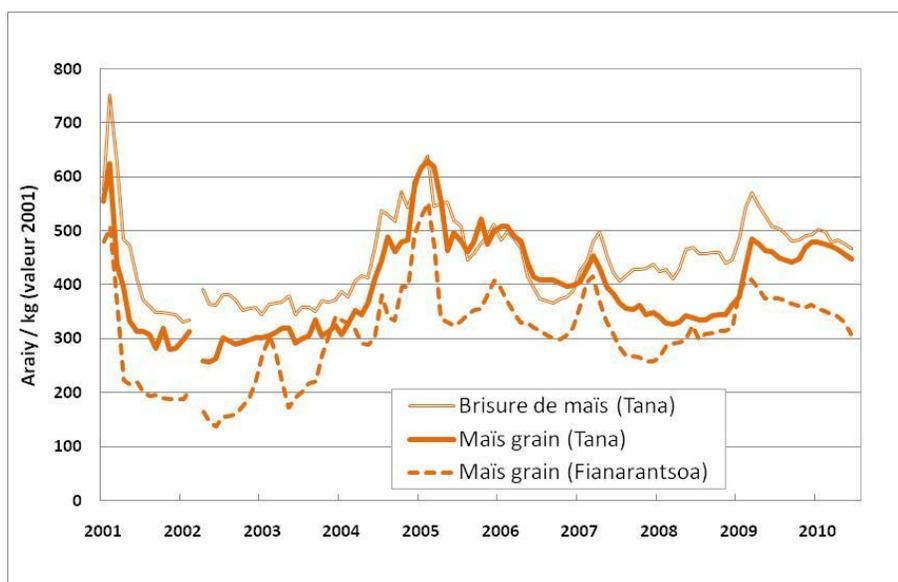
Performance de la filière

Adéquation entre l'offre et la demande

107. Malgré l'absence de données fiables sur les tendances de la production et de la consommation de maïs, les enquêtes de terrain réalisées ont fait ressortir que l'offre nationale ne parvient pas à satisfaire les débouchés potentiels. Les exportateurs notamment, ne peuvent développer leurs marchés du fait de l'insuffisance et de l'irrégularité de la production. On évalue le marché potentiel à 100 000 tonnes, alors qu'aujourd'hui, seules environ 5 000 tonnes sont exportées. Le marché intérieur accuse également des déficits. Dans le sud, déficitaire, la demande en maïs ne cesse d'augmenter (notamment du fait de la croissance démographique) et le maïs doit être acheminé sur plus de 1 000 km depuis l'Itasy. La demande des transformateurs, liée au développement de l'élevage avicole, est également en augmentation.

108. Paradoxalement, depuis le début de la décennie, les prix du maïs ont tendance à stagner malgré l'existence de cette demande insatisfaite, à l'exception de l'année 2004 où le marché a été marqué par la flambée des prix du riz, qui a entraîné une hausse des prix de tous les produits vivriers (Graphique 15). Ce phénomène de stagnation semble attester de dysfonctionnements du marché que les acteurs de la filière rencontrés au cours des enquêtes ont confirmé. Les acheteurs ne se bousculent pas auprès des producteurs et les acheteurs les plus importants ont exprimé les difficultés qu'ils rencontrent pour trouver du maïs en quantité suffisante. En général, le maïs qui arrive au niveau des principaux centres de consommation trouve facilement acheteur ; cependant, les prix ont eu tendance à décroître en valeur constante, comme si la demande s'était affaiblie.

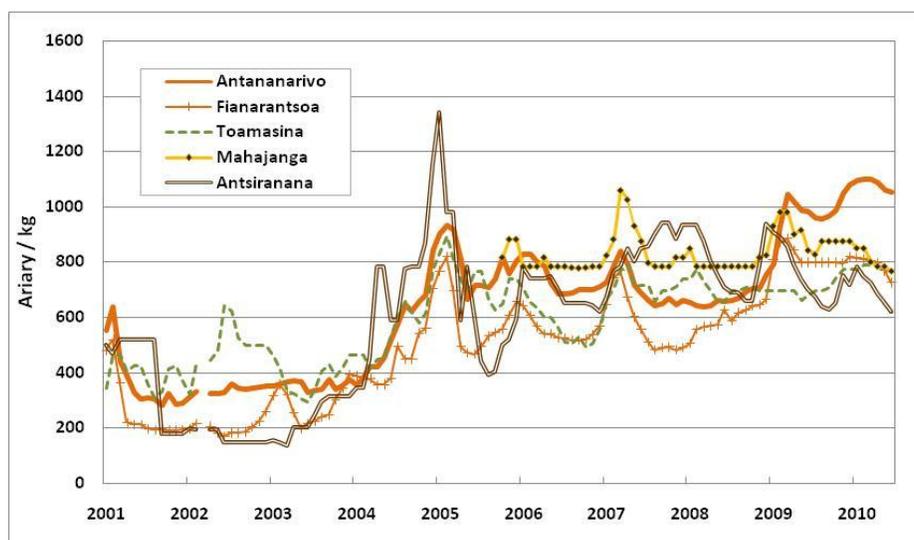
Graphique 15. Prix du maïs au consommateur (prix constants)



Source: Observatoire du riz

109. Les données sur les prix attestent également du dysfonctionnement sur le marché intérieur du maïs. L'évolution des prix aux consommateurs dans les principales villes du pays illustre une faible intégration des marchés, notamment entre les villes côtières (en particulier Toamasina et Antsiranana) et celles des Hautes Terres (Graphique 16). Ainsi par exemple, on note qu'à Toamasina, les prix sont restés relativement stable depuis 2007 alors qu'ils ont été nettement orientés à la hausse à Antananarivo et Fianarantsoa. A Antsiranana, les prix ont évolué dans le sens inverse de ce qui a été observé sur les autres marchés en 2007.

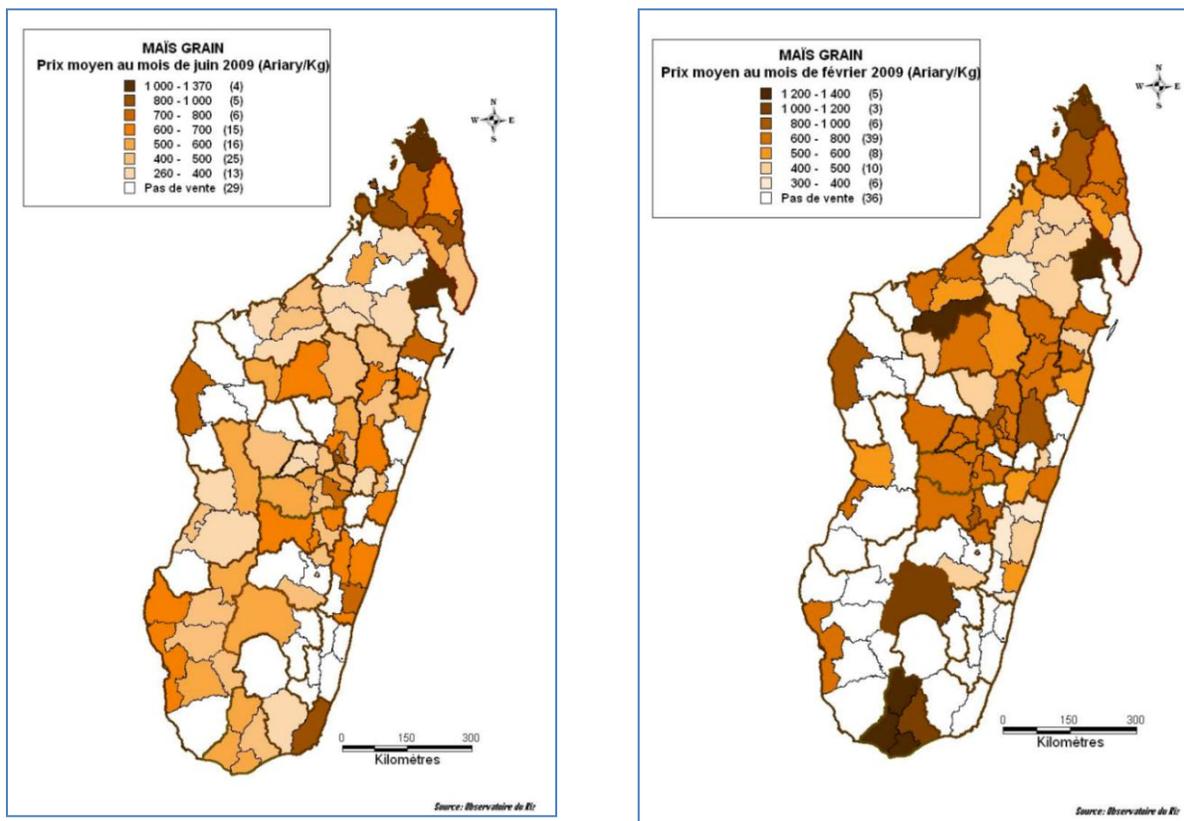
Graphique 16. Prix du maïs au consommateur dans les principaux centres urbains, 2001-10



Source: Observatoire du Riz

110. La cartographie des prix (Carte 6) met en évidence leur disparité sur l'ensemble du territoire. Deux grandes zones apparaissent particulièrement problématiques : (i) le Nord (DIANA et SAVA) caractérisé par des niveaux de prix toujours très élevés malgré la proximité des bassins de production excédentaires de la Sofia, ces derniers étant sous-valorisés du fait de leur enclavement ; et (ii) l'extrême sud (Anosy et Androy) très déficitaire où les prix sont peu rémunérateurs à la récolte mais atteignent des niveaux très élevés à la soudure.

Carte 6. Variation régionale et saisonnière des prix du maïs à Madagascar, 2010



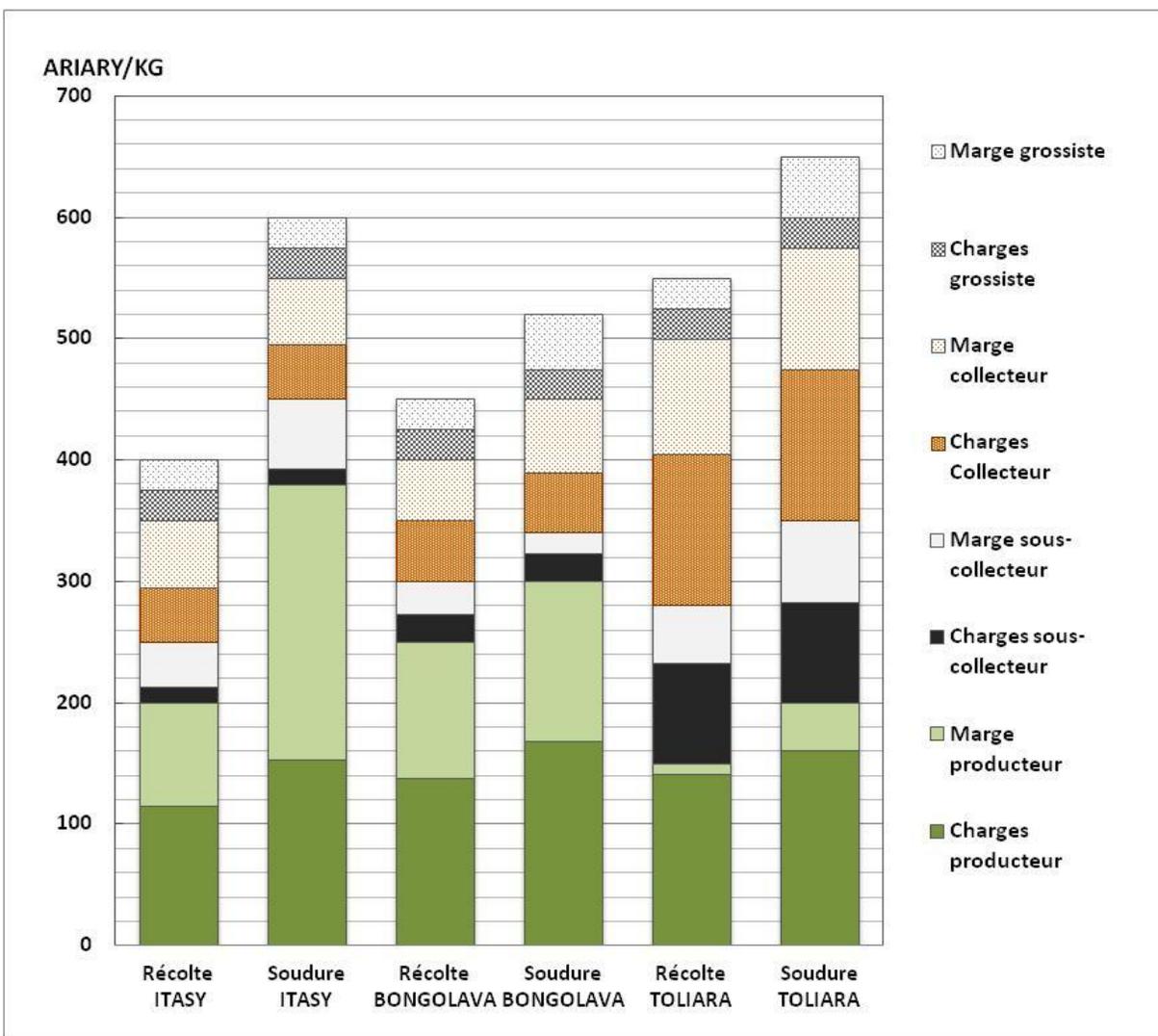
Source: Observatoire du Riz

Coûts et marges de commercialisation

111. Le Graphique 17 montre la répartition des marges pour l'approvisionnement d'Antananarivo en fonction de l'origine du maïs et de la période de l'année. Le Graphique 18 montre la structure des prix observée dans les autres circuits commerciaux.

112. Pour le maïs venant des régions les plus proches et les mieux accessibles à partir d'Antananarivo, les marges de commercialisation restent modestes en amont de la filière. Pareillement, la marge est généralement faible pour les intermédiaires, le marché fonctionnant assez harmonieusement. Par contre, les coûts liés à la commercialisation sont plus élevés pour le produit venant du Sud-ouest : les coûts de transport alourdissent extrêmement les charges tout au long de la chaîne – du producteur au lieu de collecte, du lieu de collecte à la Route Nationale 7 (RN7) puis vers Antananarivo – et comptent pour le tiers du prix de détail à Antananarivo.

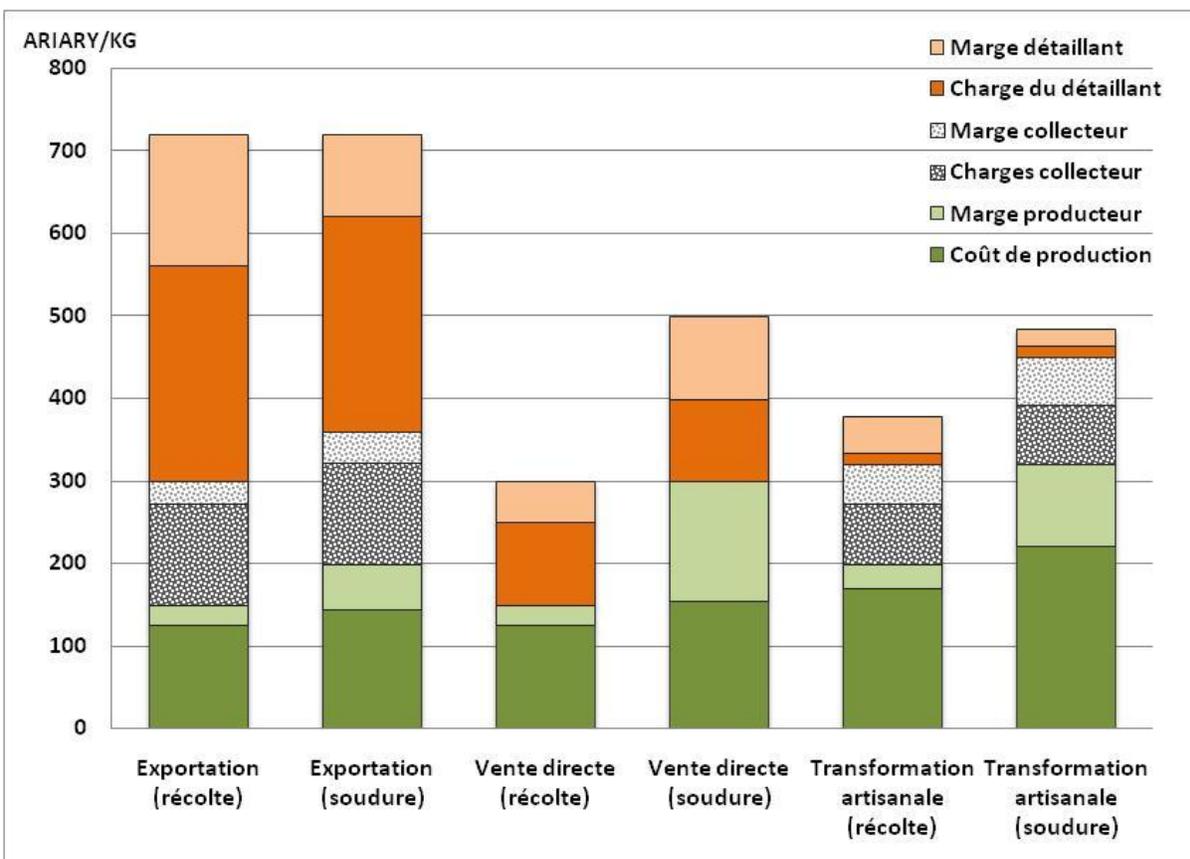
Graphique 17. Décomposition du prix du maïs vendu à Antananarivo en fonction de son origine



Source: Enquêtes 2010

113. En raison de l'importance du marché d'Antananarivo, le prix de détail du maïs sur ce marché sert souvent de prix de référence et influence les prix pratiqués en amont de la filière. Les prix au producteur sont donc fonctions de la distance de la zone de production par rapport à la capitale. Les prix dans le Sud-ouest sont ainsi largement inférieurs aux prix des autres régions plus proches d'Antananarivo, et ce, même si le maïs du Sud-ouest est particulièrement prisé en raison de son faible taux d'humidité. Les producteurs du sud-ouest n'arrivent pas à surmonter ce handicap lié à l'éloignement même s'ils arrivent à constituer des stocks pour les périodes de soudure. Ce sont donc les différents intermédiaires commerciaux qui sont les plus avantagés par cette situation de monopole dans le circuit de commercialisation.

Graphique 18. Décomposition des prix du maïs en fonction des circuits de commercialisation



Source : Enquêtes 2010

114. La structure des coûts et des marges changent considérablement en fonction des zones de production et de la destination finale du produit. Le Graphique 18 et le Tableau 3 illustrent la situation dans trois circuits de commercialisation distincts : maïs produit dans la région Atsimo Andrefana et transformé localement en provende, maïs produit dans l'Ouest et vendu pour la consommation des ménages à Antananarivo et maïs produit dans le Sud-ouest et transporté jusqu'à Toamasina pour être exporté vers Maurice. Le coût du transport jusqu'à Toamasina rend la sous-filière d'exportation la moins rémunératrice pour les producteurs ; les exportateurs sont au contraire particulièrement avantagés : ils détiendraient donc une position dominante sur ce marché. La sous-filière du maïs produit dans le Sud-ouest et vendu aux unités locales de transformation artisanale se révèle plus rentable pour les producteurs, notamment quand ces derniers écoulent leurs stocks en période de soudure quand les prix sont plus élevés. Pour le cas du maïs vendu à Antananarivo, les marges des producteurs se situent entre ces deux extrêmes : la sous-filière est concurrentielle et les marges sont plus ou moins équitablement distribuées d'amont en aval de la chaîne.

Tableau 3. Proportion des marges par acteur dans chaque sous-filière

	Exportation		Vente directe		Transformation artisanale	
	Récolte	Soudure	Récolte	Soudure	Récolte	Soudure
	Marges en % du prix final					
Marges totales/prix final	29%	27%	25%	49%	32%	36%
Marge du producteur/prix final	3%	8%	8%	29%	8%	20%
Marge du collecteur/prix final	4%	5%	0%	0%	12%	12%
Marge du détaillant/prix final	22%	14%	17%	20%	11%	4%
Coûts de transport/prix final	40%	40%	8%	5%	21%	16%
	Distribution des marges par acteur					
Marge du producteur/marges totales	12%	29%	33%	59%	25%	56%
Marge du collecteur/marges totales	13%	20%	0%	0%	39%	33%
Marge du détaillant/marges totales	75%	51%	67%	41%	36%	12%

Source: Enquêtes 2010

Compétitivité (intérieure, internationale)

115. Les importations de maïs sont négligeables à Madagascar car les coûts en seraient plus élevés que les coûts liés à la production locale. En avril 2011, le prix paritaire à l'importation du maïs jaune argentin #2 livré à Antananarivo s'élevait à environ 730 *Ariary/kg* (déduit des droits de douanes et de la taxe sur la valeur ajoutée), soit un prix largement supérieur au prix du maïs produit dans le Sud-ouest qui variait entre 500 et 570 *Ariary/kg*. Si les droits de douane de 20 % et la TVA à 20 % sont appliqués, le prix paritaire à l'importation atteindrait 890 *Ariary/kg*.

116. Les exportateurs rencontrés ont avancé que Madagascar dispose du potentiel pour exporter sur les marchés régionaux, notamment vers les îles voisines de l'Océan Indien (Maurice, La Réunion, Comores, Mayotte). Le prix au producteur qu'ils préconisent serait de 360 *Ariary/kg*, assez proche des coûts de production actuels. Les coûts de production du maïs argentin sont nettement plus bas (50 % en moins) mais le coût de transport du produit depuis l'Argentine freine les exportations vers ces marchés régionaux.

Conclusion

117. Un certain nombre de contraintes affecte la performance de la chaîne de valeur du maïs (Tableau 4).

Tableau 4. Principales contraintes de la filière maïs

Production	<ul style="list-style-type: none">• Difficulté d'accès aux semences améliorées• Faible utilisation et prix élevé des engrais• Connaissances et savoir-faire limités des exploitants
Collecte	<ul style="list-style-type: none">• Coûts de transport élevés• Faible concurrence dans les zones isolées• Absence d'installations de stockage
Transformation	<ul style="list-style-type: none">• Qualité très variable des grains• Insuffisance d'unités de transformation
Distribution	<ul style="list-style-type: none">• Insuffisance d'installations de stockage / pertes sur stockage• Forte fluctuation des prix• Insuffisance de financement
Exportation	<ul style="list-style-type: none">• Exigence de qualité à remplir• Offre instable / difficulté pour rassembler des quantités suffisantes

118. L'amélioration de la performance de la filière maïs doit passer par la levée de ces contraintes. Dans la mesure où plusieurs ne concernent pas uniquement le maïs mais également d'autres filières essentielles, l'étude des deux autres chaînes de valeur restantes sur les quatre sélectionnés (manioc, lait et produits laitiers) devrait donc être faite au préalable avant de déterminer les mesures nécessaires pour l'amélioration des marchés agricoles en général.

Étude de cas 3 : le manioc

Offre et demande

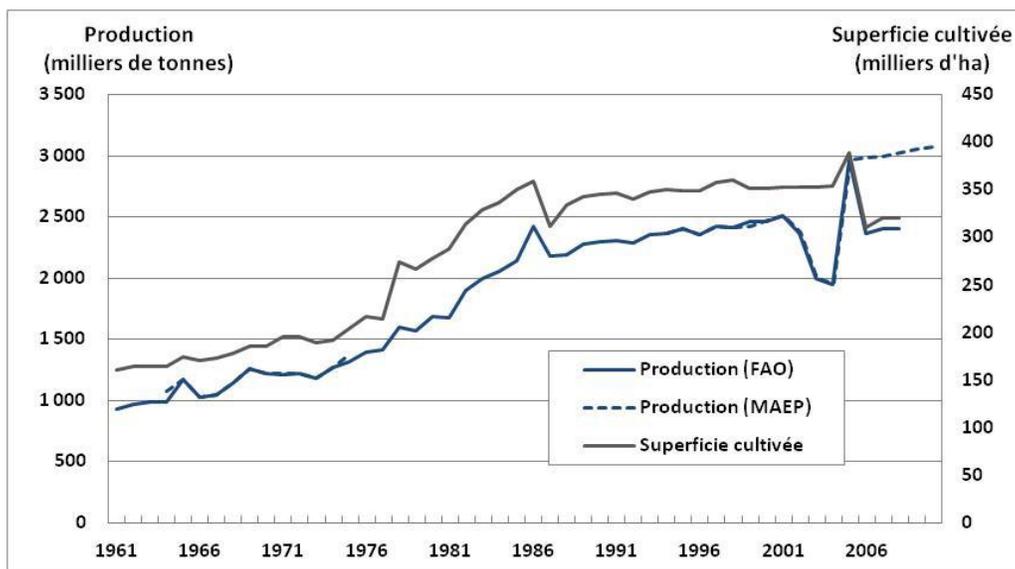
119. Le manioc tient la deuxième place pour les cultures vivrières en termes de superficie cultivée et de niveau de production à Madagascar. Il joue un rôle particulièrement important pour la sécurité alimentaire en se substituant au riz dans l'alimentation des ménages en période de soudure. Base de l'alimentation dans plusieurs régions du sud, le manioc occupe une place importante dans la consommation journalière des ménages les plus pauvres, urbains et ruraux. Le manioc entre également dans la composition de l'alimentation animale. L'utilisation industrielle du manioc, rarement mentionnée au niveau des politiques, n'est pas particulièrement importante.

Tendances de la production et de la commercialisation

120. La culture de manioc occupe approximativement 380 000 hectares à Madagascar, ce qui représente environ 18 % du total national des superficies cultivées (RA 2004-2005). Selon les statistiques officielles, la production nationale était de l'ordre de 3 000 000 tonnes en 2009, correspondant ainsi à un rendement de 7,5 tonnes par hectare. Entre 1960 et 2008, la

production a affiché une croissance annuelle moyenne de 2% (Graphique 19). Cette augmentation a résulté principalement de l'augmentation des superficies cultivées. Même si les estimations statistiques du Ministère en charge de l'agriculture ne le démontrent pas, les enquêtes de terrain et les entretiens réalisés auprès des informateurs clés du secteur ont fait ressortir que face à la saturation de la demande, la production de manioc a considérablement ralenti, voire baissé, ces 15 dernières années. Ainsi par exemple, sur les neuf sites d'enquête suivis par le Réseau des Observatoires Ruraux depuis 2000, seuls deux ont enregistré une hausse de la production de manioc au niveau des ménages.

Graphique 19. Production et rendement du manioc à Madagascar



Source: FAOSTAT et MAEP

121. Le manioc sec figurait parmi les 20 premiers produits agricoles exportés par Madagascar dans les années 60 avec 13 000 tonnes. Madagascar n'exporte actuellement qu'une infime quantité de produits dérivés du manioc allant d'une dizaine à une vingtaine de tonnes par an vers les îles voisines de l'Océan Indien. Les importations couvrant les besoins de l'industrie agro-alimentaire sont quant à elles en hausse, notamment pour le glucose utilisé par les confiseries, biscuiteries, chocolateries, fabricants de sirop et de boissons. Les données font état d'un triplement de la quantité de glucose importée passant de 318 tonnes à 966 tonnes entre 1990 et 2000 (INSTAT in Dabat, 2001).

Principaux systèmes et zones de production

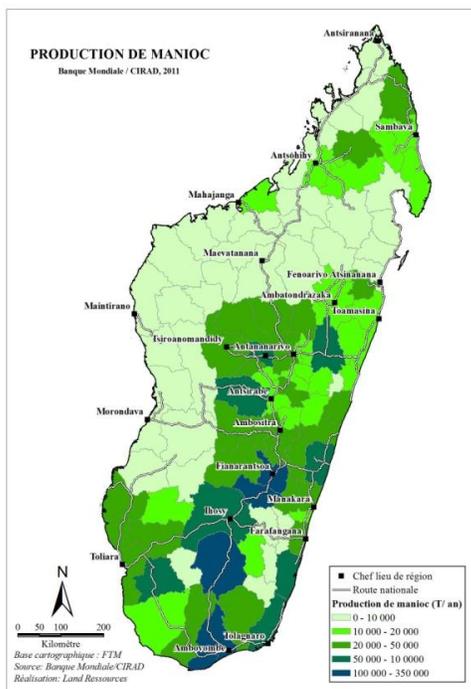
122. La culture du manioc s'adapte à toutes les conditions agroécologiques de Madagascar. D'après les données du Recensement Agricole 2004-2005, elle concerne ainsi plus de 40 % des exploitations agricoles. Près de la moitié de la production nationale provient de quatre bassins de production : Matsiatra Ambony (18 %), Androy (16 %), Anosy (7 %) et Atsimo Andrefana (7 %). À la production, les zones côtières disposent d'un avantage comparatif. Les cycles de

production courts entre six et huit mois dans l'est par exemple réduisent considérablement la main-d'œuvre nécessaire à la culture par rapport aux cycles plus longs pouvant parfois atteindre trois ans sur les Hautes-Terres. Par contre, le climat humide des régions côtières de l'Est et du Nord ne convient pas au séchage et à la conservation du manioc et défavorise ainsi la valorisation commerciale de la production de ces régions, le manioc frais étant périssable et ne supportant pas le transport sur de longues distances. Dans l'Ouest et dans le Sud par contre, le climat n'est pas un facteur limitant au séchage et au stockage contrairement à l'enclavement qui coupe ces régions des flux nationaux de commercialisation et des signaux d'appel des industries agroalimentaires.

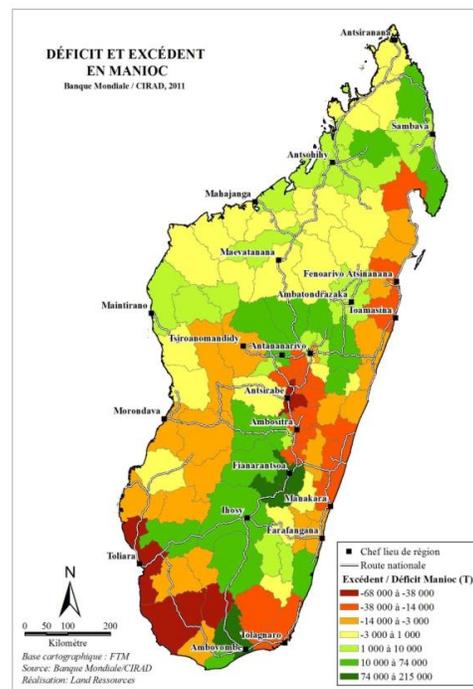
123. Deux variétés de manioc sont cultivées à Madagascar. Le manioc doux est le plus prisé du consommateur, mais il présente une moindre résistance aux maladies et un rendement plus faible que le manioc amer, destiné à l'alimentation animale.

124. Au niveau des petites exploitations agricoles, le mode de production est resté traditionnel et n'a recours qu'à peu d'intrants (main-d'œuvre réduite au minimum, aucun usage de semence améliorée et très faible taux d'application d'engrais). Les foyers de production où le manioc est considéré comme une spécialité de rente cultivé en mode intensif et sur de grandes superficies sont rares : c'est le cas d'Andonaka (district Ambalavao, région Matsiatra Ambony) où les exploitations dédiées au manioc peuvent atteindre plus d'une centaine d'hectares. De telles exploitations sont impliquées dans la transformation et les activités de commercialisation.

Carte 7. Production de manioc, 2005



Carte 8. Déficit et excédent en manioc, 2005



Source: Banque mondiale/CIRAD

Evolution de la consommation

125. La consommation alimentaire des ménages compte pour 80 % de la production de manioc. La consommation nationale moyenne est estimée à 77 kg par tête par an en équivalent de manioc frais mais cette consommation enregistre des variations importantes en fonction des régions. Même si les données divergent en fonction des sources, la tendance fait néanmoins ressortir que (i) les ménages ruraux consomment plus de manioc que les ménages urbains ; (ii) indifféremment des zones, les ménages plus pauvres consomment plus de manioc, premier substitut au riz ; (iii) le Sud constitue la principale région consommatrice de manioc avec des chiffres qui atteignent le double de la moyenne précédemment citée ; (iv) les bassins rizicoles tels que les régions du Boeny et de l'Alaoatra enregistrent des consommations annuelles de manioc plus faibles ; (e) le manioc constitue une denrée alimentaire essentielle à la sécurité alimentaire des populations du Sud-est où la demande est particulièrement forte en période de soudure.

126. La Carte 8 montre la distribution spatiale des zones de déficit et de surplus en manioc. La production est concentrée dans le sud et l'est du pays. Comme dans le cas du maïs, certaines des principales zones productives, tel le Grand Sud, sont également en déficit en raison de l'importance de la consommation de la population par rapport aux autres régions de Madagascar.

Politiques publiques

127. Le manioc demeure à Madagascar une « culture orpheline » et bénéficie de peu d'attention de la part des décideurs politiques. Aucun programme d'envergure n'a ainsi concerné ce sous-secteur. Des actions ponctuelles, limitées dans le temps et/ou dans l'espace, ont été mises en œuvre par des projets comme le Projet d'Amélioration des Plantes à Tubercules (PAPAT) géré par CARE International Madagascar, le programme régional manioc mis en œuvre par le FOFIFA dans le cadre de l'initiative EARRNET et le Programme National de Vulgarisation Agricole (PNVA).

128. Le premier projet de Lettre de Politique de Développement de la filière manioc (pLPDM) a été élaboré en 2009 et s'est donné comme défi de pouvoir répondre convenablement aux besoins et exigences des marchés en : " (i) surpassant le niveau actuel de production en quantité et en qualité ; (ii) réussissant à incorporer davantage de manioc ou de produits dérivés dans la couverture des besoins alimentaires de la population, et pas seulement pour les couches sociales vulnérables ; (iii) arrivant à une plus grande utilisation industrielle engendrant une plus forte valeur ajoutée locale."

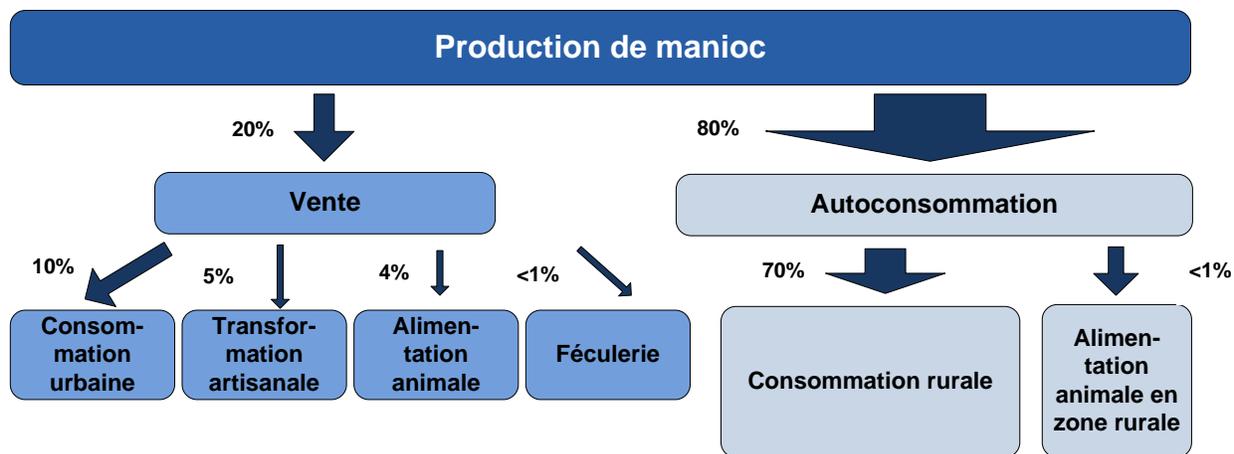
Organisation de la filière

Circuits de commercialisation et flux de produits

129. La chaîne de commercialisation du manioc à Madagascar est présentée dans le Graphique 20 et une description sommaire des principaux acteurs de la filière en Annexe 3. En l'absence de données exploitables sur les activités liées à la commercialisation du manioc, le nombre d'acteurs concernés et les volumes réellement traités par chaque circuit ne sont pas connus avec certitude. Sur la base des entretiens sur terrain avec les informateurs clés et des

données du Recensement agricole de 2004/05, l'autoconsommation des ménages (alimentation humaine et de l'élevage) engloberait donc 80 % de la production totale. Les 20 % restants seraient donc destinés à la vente suivant différentes sous-filières. Entre 5 et 10 % de la production sont utilisés comme intrants pour l'alimentation des porcins et des bovins. Moins de 10 % de la production sont transformés en amidon, féculé ou provende. Les unités artisanales de broyage sont les unités les plus courantes.

Graphique 20. La filière manioc à Madagascar



Source: Auteurs

130. Des bassins de production du manioc sur les Hautes Terres et dans le centre du pays, les principaux flux du produit suivent la Route Nationale 7 pour approvisionner les centres de consommation du sud.

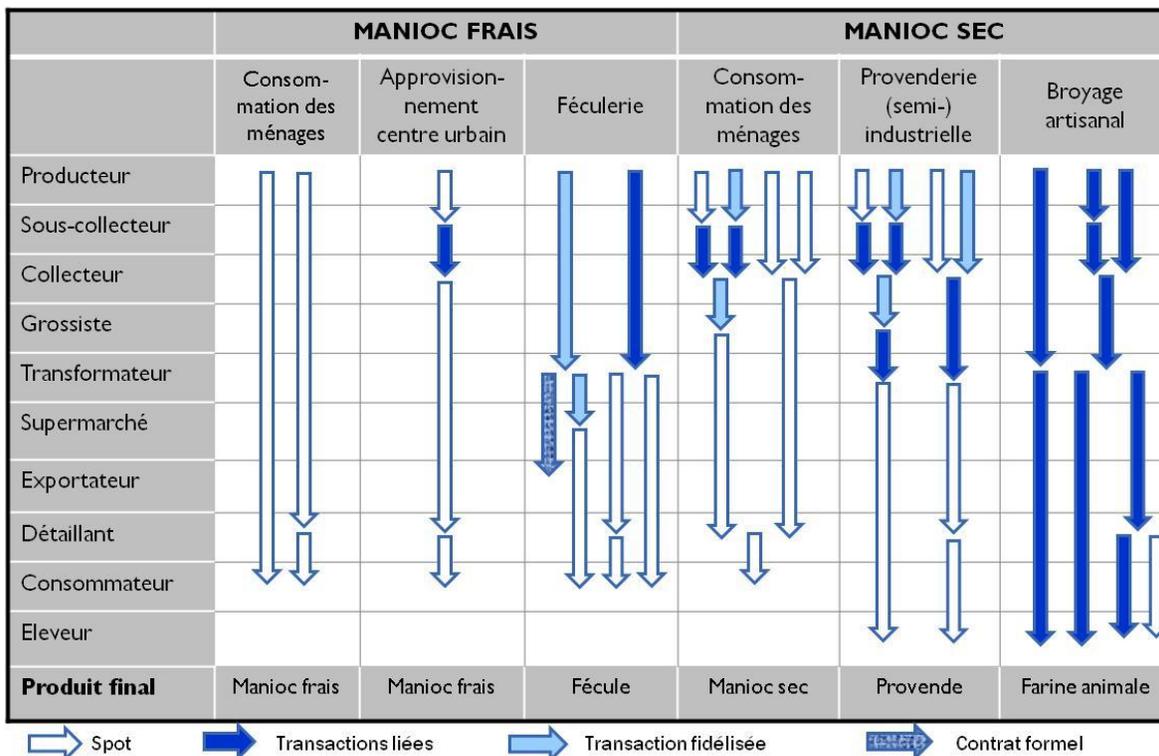
131. En raison de la périssabilité du produit, le manioc frais suit des circuits courts avec une commercialisation par les producteurs sur les marchés de proximité et le ravitaillement des consommateurs urbains par les centres de production qui leur sont proches (Itasy pour la capitale Antananarivo, Betafo pour la ville d'Antsirabe, Fianarantsoa II et Ambalavao pour la ville de Fianarantsoa). Peu ou aucun d'intermédiaire commercial n'existe entre le producteur et le consommateur final.

132. L'approvisionnement en manioc sec des provenderies situées autour des villes d'Antananarivo et d'Antsirabe se fait avec la production du Moyen Ouest et de Fianarantsoa. Des flux de commercialisation très particuliers existent : l'entreprise sucrière SUCOMA d'Analava Morondava s'approvisionne à partir du Moyen-ouest et de Fianarantsoa pour la fabrication de l'alcool ; le Sud-est se fournit en farine alimentaire à partir de Fianarantsoa. Ces circuits sont plus longs et font intervenir une multitude d'intermédiaires – sous-collecteurs, collecteurs, grossistes-transformateurs - jusqu'au consommateur.

Mécanismes de coordination

133. Les formes de coordination au sein des différentes sous-filières sont présentées dans le Graphique 21. Plus encore que les autres, la filière manioc se caractérise par les marchés au comptant. Les transactions se font au comptant sur la base des prix du marché au moment de la vente.

Graphique 21. Coordination verticale dans la filière manioc



Source: Enquêtes 2010

134. La coordination verticale se rencontre dans le sous-secteur du manioc sec uniquement, le produit pouvant parcourir de longues distances et les quantités traitées étant plus importantes que dans le cas du manioc frais. Les relations fidélinisées peuvent lier sous-collecteurs, collecteurs et grossistes-transformateurs mais la formalisation des contrats est extrêmement rare.

135. En matière de coordination horizontale, la filière manioc malgache n'est pas structurée. Il n'existe pas d'organisations d'acteurs autres que celles des producteurs, mises en place dans des cas particuliers et les localités spécifiques d'intervention de deux projets : le PAPAT (organisation paysanne de la multiplication et de la diffusion du matériel végétal) et le PSO (organisation paysanne pour la maîtrise des approvisionnements agricoles et de la commercialisation des produits dans le Sud-ouest, dont le manioc). Il existe toutefois des « alliances » entre grossistes ou collecteurs pour coordonner leurs achats et réduire la concurrence directe.

Performance de la filière

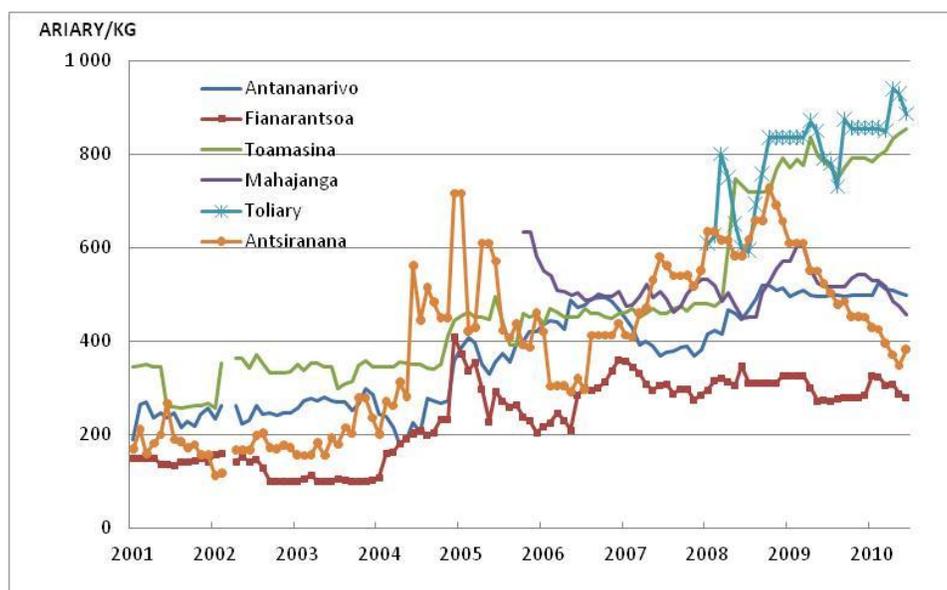
Adéquation entre l'offre et la demande

136. *Demande saturée en produit brut, insatisfaite en produits dérivés.* Si la demande en manioc pour la consommation humaine tend à être saturée, elle reste habituellement stable et les changements font souvent suite aux chocs conjoncturels comme les cataclysmes naturels. Les autres formes d'utilisation du manioc au niveau national tendent à la baisse. La demande en alimentation animale, surtout en provende, a considérablement diminué. Plusieurs faits sont à l'origine de cette situation : (i) la régression du cheptel porcin suite à l'épizootie de Peste Porcine Africaine vers la fin des années 90, (ii) la réticence des éleveurs à avoir recours à une alimentation composée pour leur cheptel en raison du coût élevé de celle-ci, (iii) la baisse du pouvoir d'achat des ménages qui réduisent leur consommation de viande, et (iv) l'arrêt en 2009 des activités de la provenderie Tiko Feed Mill qui transformait 5 000 et 10 000 tonnes de manioc par an. Seules les unités de broyage artisanal produisant une farine grossière utilisée pour l'alimentation animale semblent avoir augmenté dans les localités rurales électrifiées.

137. Les importations de produits dérivés (féculé, tapioca, amidon et dérivés) ont par contre augmenté en raison de l'incapacité des unités de transformation locales (féculerie) à répondre à la demande des industries locales. C'est dire que la demande locale en ces produits n'est pas satisfaite. Les importations de sirop de glucose, produit issu de l'hydrolyse de l'amidon et largement utilisé dans l'industrie alimentaire (charcuterie, confiserie, biscuiterie, boulangerie, chocolaterie,...) sont passées de 140 tonnes en 1994 à près de 1 000 tonnes en 2000. Des débouchés locaux existent donc pour les produits dérivés du manioc. Cependant leur production nécessiterait un investissement conséquent : modernisation des équipements de la féculerie de Marovitsika ou 2 à 3 millions de dollars d'investissement pour une unité industrielle de fabrication de sirop de glucose (D. Dufour *in* Dabat, 2001). Ces estimations qui datent de 2001 sont probablement doublées aujourd'hui.

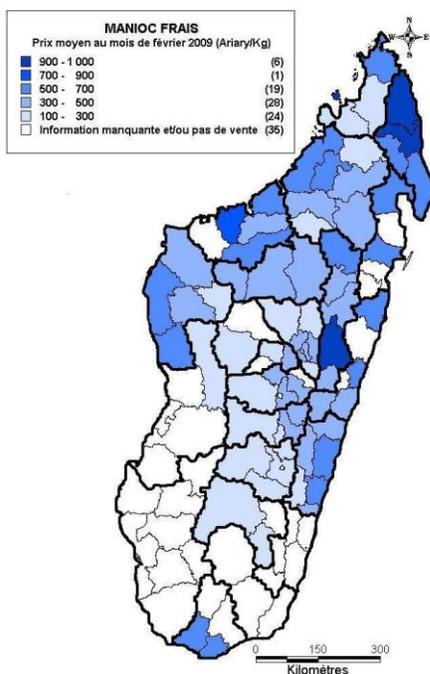
138. *Marchés du manioc faiblement intégrés.* Les marchés du manioc affichent des différences spatiales assez fortes. Les prix sont assez stables sur le long terme quoiqu'à l'image des scénarios observés pour d'autres produits vivriers, ils sont devenus plus instables à partir de 2004 suite à la crise du riz (Graphique 22). Le desserrement des courbes de prix au niveau des marchés de consommation observé à partir de 2004 fait apparaître une très faible intégration des marchés au niveau national. Pour le marché de Fianarantsoa inclus dans l'une des principales régions de production, les prix ont commencé à se stabiliser à partir de 2007.

Graphique 22. Evolution des prix du manioc frais aux consommateurs urbains, 2001-09



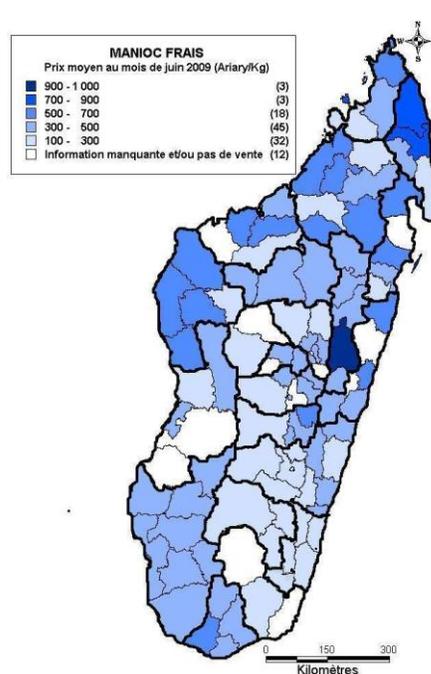
Source: INSTAT

Carte 9. Prix du manioc, période de soudure (février 2009)



Source : Observatoire du Riz

Carte 10. Prix du manioc, post-récolte (juin 2009)



Source : Observatoire du riz

Source: Observatoire du Riz

139. La cartographie des prix du manioc frais montre les zones où les prix sont les plus élevés, à savoir le Nord et les régions situées sur la falaise de l'Est. Par ailleurs, les régions éloignées des grands bassins de production du centre du pays et difficiles d'accès affichent des prix toujours plus élevés. Comme pour le riz, les arbitrages spatio-temporels qui s'opèrent dans la filière débouchent sur des fluctuations des prix assez marquées caractérisées par des pics en période de soudure (Carte 9) et des prix très bas après la récolte (Carte 10). Toutefois, dans certaines régions de l'île comme le Sud profond par exemple, à la différence du manioc, le riz disparaît complètement des marchés au plus fort de la période de soudure.

Coûts et marges de commercialisation

140. Pour le manioc frais et le manioc sec non transformé, les marchés semblent assez concurrentiels dans le sens où le produit est disponible dans tout le pays, acheteurs et vendeurs sont présents en masse et les prix changent fréquemment en réponse aux changements de l'offre et de la demande. Cependant, il apparaît que les coûts de transport du produit constituent une charge importante et peuvent former 40 % du prix final au consommateur.

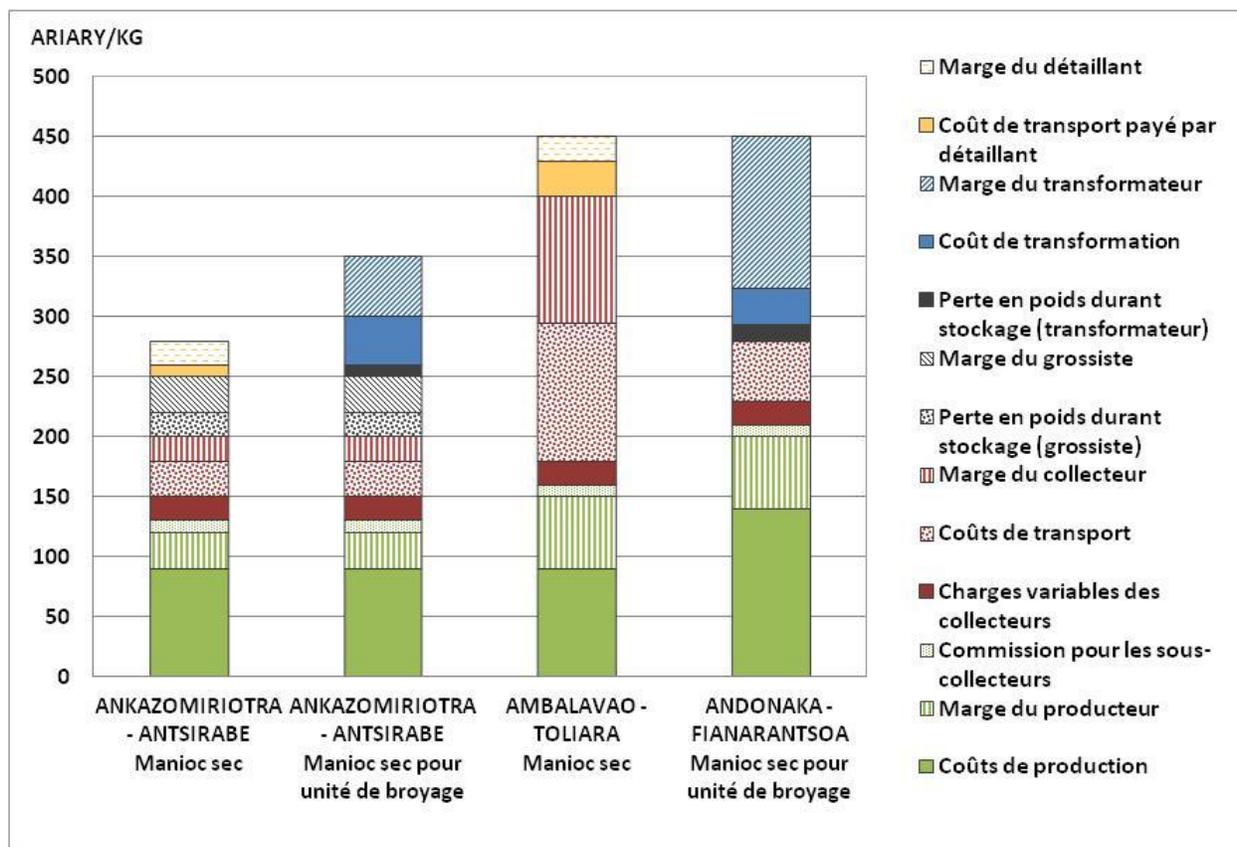
141. Le circuit suivi pour le manioc sec pour la transformation artisanale est celui qui fait intervenir le plus grand nombre de fonctions différentes. Ce circuit peut donc sembler plus long ; cependant, les coûts de transport y sont les plus faibles en raison de l'existence d'une coordination entre les agents et de la réalisation de toutes les opérations au niveau local, sans transport du produit sur de longues distances. La création de valeur ajoutée locale distingue ainsi cette sous-filière.

142. Le circuit qui brasse les plus grandes quantités de produit est certainement celui transportant le manioc sec des zones de production situées dans le centre du pays vers les marchés du sud et du sud-ouest. L'observation des coûts de commercialisation du manioc sec destiné aux marchés de consommation du Sud (Toliara) fait apparaître des coûts de transport élevés (30 % du prix final). L'ampleur de la marge du collecteur laisse aussi supposer un comportement monopolistique avec un nombre réduit d'agents exerçant cette fonction (Graphique 23).

Compétitivité

143. *Marché intérieur.* Pour les produits non transformés, le manioc constitue une denrée qui garde toute son importance face au fléchissement du pouvoir d'achat des ménages en raison notamment des crises internes (économiques, sociales ou cataclysmes naturels). Le manioc étant considéré comme un bien inférieur qui n'intéresse principalement que les ménages vulnérables, certains circuits intérieurs de distribution moderne (grandes et moyennes surfaces) sont totalement exclus de la filière dans la mesure où les consommateurs les plus pauvres y ont rarement accès. Seule une infime partie des produits transformés intègre cette sous-filière.

Graphique 23. Décomposition des prix du manioc en fonction des circuits de commercialisation



Source: Enquêtes, 2010

144. La demande en produits dérivés pour les usages industriels doit encore être compensée par des importations. La transformation locale pourrait cependant approvisionner la filière textile (amidon), la filière papetière (cellulose) ou la filière agroalimentaire (farine, tapioca, sirop de glucose). De plus, le manioc s'avère compétitif en tant que source d'amidon par rapport aux autres cultures vivrières. La féculé de manioc peut aussi se révéler intéressante car mélangée avec la farine de blé, elle peut être utilisée pour faire du pain ou des biscuits.

145. *Marché international.* Les exportations de manioc et produits dérivés sont quasi-nulles pour Madagascar. L'Europe, principal marché d'exportation d'antan, est devenue inaccessible ; outre les standards d'exportation non atteints par le produit malgache, le manioc des DOM-TOM français se révèle plus compétitif car il bénéficie des subventions de la France. La demande des îles voisines est faible avec moins de 1 000 tonnes par an. De plus, le manioc étant un produit de faible valeur affichant un ratio poids-valeur élevé, son exportation ne serait pas rentable en raison des coûts de transport. En supposant que les produits transformés soient conformes aux normes à l'exportation, les exportateurs ont estimé qu'il faudrait acheter le manioc sec à 20 Ariary/kg pour que l'exportation soit rentable (Dostie, 1999).

Conclusion

146. Le manioc reste un produit au potentiel commercial sous-exploité à Madagascar. La production est arrivée à satisfaire la demande intérieure en manioc frais et manioc sec mais les prix sont tellement bas qu'ils n'arrivent pas à attirer les exploitations commerciales. De plus, aucun investissement n'a été fait à ce jour pour moderniser les unités de transformation existant à Madagascar, pour permettre ainsi au manioc de passer du statut de produit alimentaire de base à celui de produit destinée à l'industrie de transformation.

147. Un certain nombre de contraintes affecte la performance de la chaîne de valeur du manioc (Tableau 5).

Tableau 5. Principales contraintes de la filière manioc

Production	<ul style="list-style-type: none">• Cultures sur les terres marginales• Insuffisance de matériel végétal amélioré; pression des maladies phytosanitaires• Agriculture manuelle d'autosubsistance, pas de crédit pour la mécanisation
Collecte	<ul style="list-style-type: none">• Coûts de transport élevés• Faible concurrence dans les zones isolées• Périssabilité rapide du manioc frais
Transformation	<ul style="list-style-type: none">• Coût élevé de l'énergie• Unités industrielles ne fonctionnant pas à pleine capacité, équipements obsolètes
Distribution	<ul style="list-style-type: none">• Insuffisance de financement
Exportation	<ul style="list-style-type: none">• Produits importés pour satisfaire la demande nationale en amidon, sirop de glucose• Perspectives d'exportation limitées

148. L'amélioration de la performance de la filière manioc doit passer par la levée de ces contraintes. Dans la mesure où plusieurs d'entre elles ne concernent pas uniquement le manioc mais également d'autres filières essentielles, l'étude de la filière lait et produits laitiers complètera les trois autres études précédentes afin de déterminer les mesures nécessaires pour l'amélioration des marchés agricoles en général.

Étude de cas 4: le lait et les produits laitiers

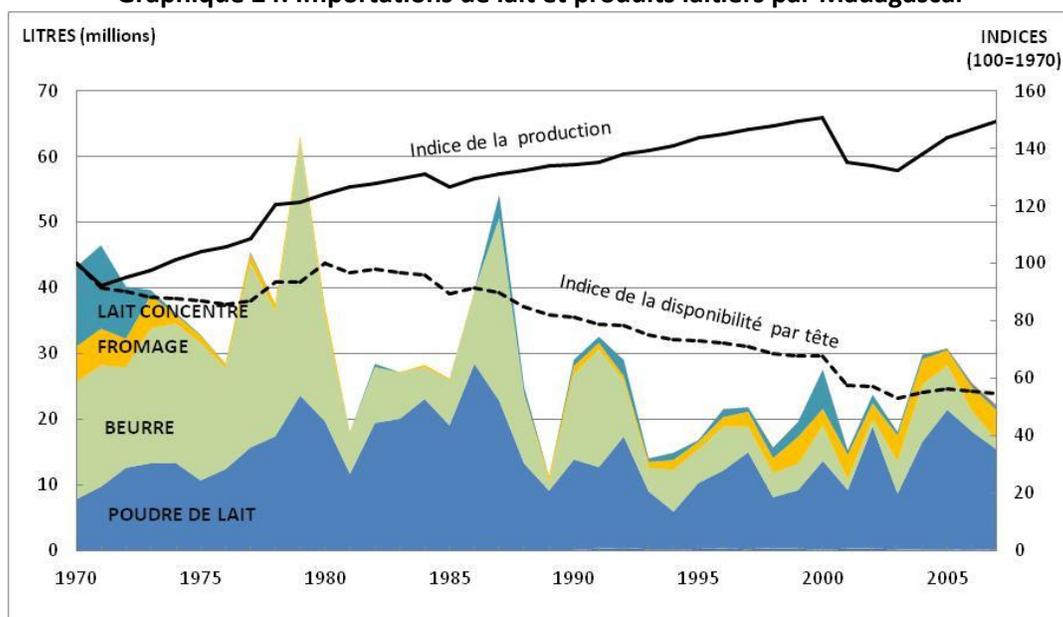
Offre et demande

149. L'élevage est usuellement associé à l'agriculture au sein des exploitations agricoles malgaches. Quoique les effectifs de vaches laitières soient très faibles, l'élevage bovin concerne près de la moitié des exploitations agricoles à Madagascar avec une moyenne de huit têtes par exploitation concernée (Recensement agricole, 2004/05). Production et consommation de lait et de produits laitiers restent toutefois très en deçà des standards internationaux. Les industries de transformation laitière dépendent donc aussi des importations de matières premières, notamment de lait en poudre.

Tendances de la production et de la commercialisation

150. Les données quantitatives sur la production, la consommation et les échanges manquent cruellement sur cette filière et les études qui existent avancent des ordres de grandeurs très divergentes. Ainsi, la production de lait est estimée à 65 millions de litres annuels par le MAEP (2006) et à plus du double pour certaines sources. D'après les estimations de la FAO, seuls chiffres disponibles pour sortir une tendance de long terme sur la filière, la production de lait de vache enregistre une hausse moyenne de 1% par an depuis 30 ans (Graphique 24). L'ampleur de l'accroissement de la population a par contre réduit de moitié la disponibilité en lait par tête dans la même période. Des importations annuelles de produits laitiers atteignant 20 à 30 millions de litres en équivalent-lait aident à satisfaire la hausse de la demande. Les besoins annuels sont ainsi évalués à 100 millions de litres de lait par an par le Ministère de l'Agriculture.

Graphique 24. Importations de lait et produits laitiers par Madagascar

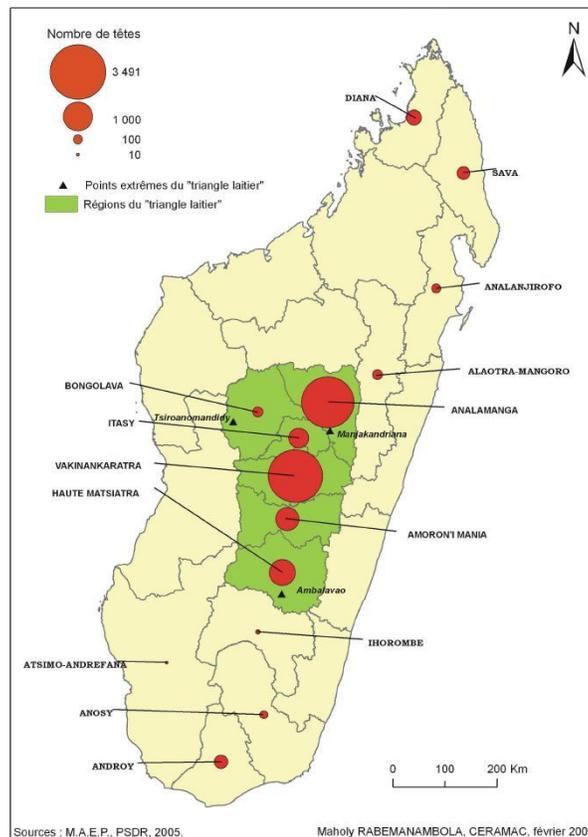


Source: Calculés sur la base des données de FAOSTAT accédée en novembre 2010

Principaux systèmes et zones de production

151. Le zébu malgache compose la grande majorité du cheptel fort d'environ 10 millions de têtes et les vaches laitières, 9% du cheptel bovin national. La production de lait des zébus femelles étant négligeable, presque la totalité du lait produit par cette race est destinée à l'autoconsommation des ménages. Environ 8 000 vaches laitières de races améliorées éparpillées sur tout le territoire national assurent la majeure partie de la production nationale de lait destinée aux industries de transformation. Trois-quart d'entre elles se trouvent sur les Hautes Terres centrales, dans la région dénommée « Triangle laitier » incluant les régions de Vakinankaratra, Analamanga, Matsiatra Ambony, Bongolava et Amoron'i Mania (Carte 11). Autour de 80% de la production de lait proviennent du Triangle laitier (Carte 12, Carte 13).

Carte 11. Localisation du cheptel laitier de race améliorée, 2005



Source: MAEP, PSDR

152. L'élevage bovin est pratiqué selon trois grands systèmes : le système extensif, le système semi-intensif et le système intensif. Le système extensif est pratiqué par 85 % des éleveurs (MAEP-UPDR/Océan Consultant, 2004) ; cependant, la faible production issue d'un cheptel composé de zébus femelles donnant 1 à 5 litres de lait par jour est essentiellement autoconsommée au niveau de l'exploitation. Les systèmes semi-intensif et intensif sont les plus intégrés dans la filière lait et produits laitiers. Les exploitations concernées engagent des

155. Avec une forte concentration de la population et des revenus plus élevés, les centres urbains forment les principaux marchés de consommation. D'après nos estimations à partir de l'EPM 2005, la région Analamanga (incluant la capitale) compte pour 35 % de la consommation nationale de lait et de produits laitiers. Cette région enregistre un peu moins de la moitié de la consommation nationale de produits transformés (yaourt, beurre, fromage).

156. Dans les régions du Triangle laitier, les ménages producteurs commercialisent une large part de leur production de lait : autour de 85 % de la production pour l'Observatoire rural d'Antsirabe. Dans les autres régions de l'île, l'autoconsommation constitue la principale destination de la production des ménages. Environ 25 % de la production sont destinés à la transformation, largement artisanale. Par ordre d'importance, les produits laitiers les plus prisés par les consommateurs sont le yaourt, la glace, le beurre, le fromage, la crème et le lait concentré sucré (Rabefenomanantsoa, 2007).

Politiques publiques

157. Au regard de la faible productivité en lait du zébu malgache, l'introduction d'espèces bovines laitières de race étrangère a été la principale option pour accroître la production de lait. La période précoloniale a vu l'introduction de reproducteurs de race laitière qui par croisement avec le zébu a donné le *Rana*. Durant la période coloniale furent introduites autour d'Antananarivo, d'Antsirabe et dans le Moyen-ouest des races plus performantes (Française Frisonne Pie Noire, Montbéliarde). En 2005 et 2006, l'Etat a importé plus de 2 100 vaches laitières néo-zélandaises dont la vente à 4 millions d'Ariary l'unité (1 900 US\$) a largement permis au Groupe Tiko d'agrandir son cheptel.

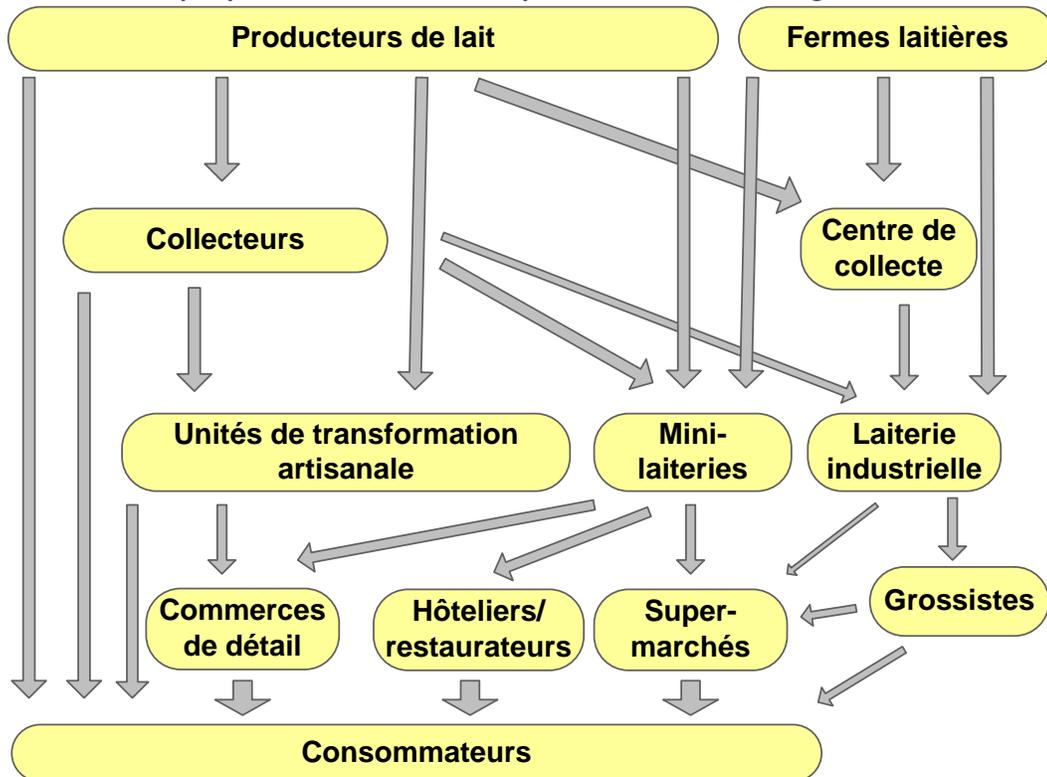
158. L'appui au secteur de production laitière a été largement concentré sur le Triangle laitier et en particulier, le Vakinankaratra. La FIFAMANOR y joue un rôle particulier dans le domaine de la vulgarisation, de l'amélioration génétique et de l'alimentation animale. Un « projet de développement de la filière lait » a été mis en œuvre par Land O'Lakes depuis 2007 dans le même secteur ; aux activités de la FIFAMANOR, ce projet intègre une composante portant sur la commercialisation du produit.

Organisation de la filière, circuits de commercialisation et mécanismes de coordination

159. Deux principaux canaux d'approvisionnement coexistent à Madagascar. Le premier concerne le lait produit localement et qui subit les transformations au niveau des unités locales. Le second concerne les produits importés (lait frais et produits transformés) largement dominés par le lait sec utilisé par les unités de transformation artisanales et industrielles pour compléter leur approvisionnement en lait frais local qui s'avère insuffisant, surtout en saison sèche. A partir de ce schéma simplifié, plusieurs circuits peuvent cependant exister : l'un des principaux d'entre eux prend son origine dans la région du Vakinankaratra et concentre la plus grande part de la production et de la transformation (Graphique 25). Si une quantification des flux peut donner un éclairage supplémentaire sur la compréhension de la filière, celle-ci s'avère cependant ardue en raison de l'atomicité de la production, l'informalité croissante des circuits et de l'absence de collecte régulière de données sur la filière. Les quantités avancées le sont donc à titre indicatif et ne peuvent servir de base pour des développements de scénarios sur la filière.

160. La périssabilité du lait, l'incertitude des marchés d'approvisionnement et la forte variation saisonnière de la production incitent parfois à une coordination verticale, du moins pour assurer la régularité de l'approvisionnement des unités de transformation. La représentation de la filière avant 2009 montrait l'existence d'un duopole privé asymétrique dominé par les laiteries industrielles Tiko et Socolait. Le Groupe Tiko présentait l'image de l'intégration verticale totale : sa ferme constituée de 1 800 têtes de vaches laitières était appuyée par la provenderie du groupe pour l'alimentation animale, bénéficiait de services vétérinaires opérationnels et approvisionnait l'usine qui produisait lait, yaourt, beurre et fromages, et un circuit de distribution propre qui couvrait l'île. Actuellement, la seule industrie laitière entièrement opérationnelle dans le Vakinankaratra reste Socolait, certes de capacité plus faible. Socolait ne dispose pas d'un cheptel propre pour son approvisionnement. Elle pratique donc le même système d'approvisionnement que les mini-laiteries en tissant des relations privilégiées avec les collecteurs-livreurs ou en s'approvisionnant auprès de groupements de producteurs. Entre producteurs et éleveurs existent parfois des accords informels basés sur la répétition des transactions et donnant une marge de négociation pour les producteurs. Du côté des producteurs, les avantages prennent la forme de débouchés sécurisés, de prix négociés et fixés en début de saison et parfois de crédit. Pour les collecteurs, ce système réduit les coûts de recherche et permet de régulariser l'approvisionnement en matière première de qualité.

Graphique 25. Filière lait et des produits laitiers à Madagascar



Source: Auteurs

161. Les initiatives de regroupement des producteurs sont les formes de coordination horizontale rencontrées dans la zone du Triangle laitier. Les organisations mises en place s'apparentent à des structures qui non seulement regroupent les producteurs mais servent d'interface entre eux et les autres maillons de la filière. La Coopérative ROVA et le *Malagasy Dairy Board* sont les formes les plus formelles de ces entités mais les producteurs se regroupent également au sein d'associations plus petites et moins formelles comprenant parfois une douzaine de membres seulement. L'atomicité de l'offre est à l'origine de ce mouvement : les exploitations ayant 2 à 10 vaches pour la plupart trouvent en effet un avantage à regrouper leurs productions afin de diminuer les coûts de la livraison vers les centres de collecte.

162. La question des normes et de la qualité du produit revient tout le long du circuit de distribution. Il n'est donc pas surprenant de voir que les produits présents sur le marché varient considérablement en termes de qualité et d'hygiène. Certaines sous-filières affichent des conditions d'hygiène défectueuses révélées par des analyses bactériologiques : la qualité sanitaire du lait utilisé se révèle d'une manière générale non satisfaisante et le problème constitue une question importante de santé publique. Outre le manque d'équipements, certaines notions d'hygiène de travail et sur la pasteurisation ne sont pas acquises par les transformateurs artisanaux qui ajoutent également parfois de l'eau contaminée dans le lait. La situation sanitaire auprès des éleveurs et pendant le transport – sans réfrigération - constitue également une source de contamination importante.

Performance de la filière

Adéquation entre l'offre et la demande

163. D'une part, l'offre en lait et produits laitiers de fabrication locale ne satisfait pas la demande. La productivité des troupeaux laitiers, et du cheptel bovin en particulier, est faible. D'autre part, la saisonnalité est très marquée avec une chute de la production pouvant atteindre 50 % en « période de vache maigre », correspondant à la saison sèche.

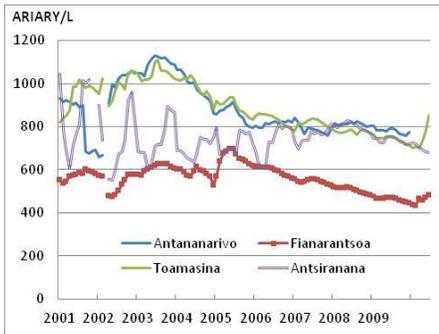
164. Des importations pallient ainsi à cette insuffisance. La poudre de lait composant la plus grande part des importations (90 % en valeur) sert à reconstituer du lait cru utilisé comme matière première par les unités de transformation locales. En raison de leurs prix élevés, les importations de produits plus élaborés (yaourts, beurre, fromage et crème glacée) sont minimales et plutôt destinées à une minorité de consommateurs à pouvoir d'achat élevé.

165. En dehors de son coût, la durée de conservation de la poudre de lait lui confère également un avantage. En effet, la faiblesse des dotations en équipements de conservation du lait frais permet difficilement de respecter la chaîne du froid et donc d'acheminer le lait frais dans les régions déficitaires les plus éloignées des bassins de production. Les populations rurales consomment donc généralement des produits laitiers fabriqués à base de poudre de lait.

166. Dans la majorité des cas, le prix au producteur est fixé par les collecteurs et reste généralement inchangé pour toute la saison. Cette fixation des prix n'incite pas les producteurs à investir dans des frais supplémentaires pour nourrir et entretenir les troupeaux afin d'en accroître la productivité en période sèche, dans la mesure où ils ne rentreraient pas dans leurs frais. Malgré cette fixation des prix aux producteurs, les prix aux consommateurs augmentent

lorsque l'offre en produits laitiers se fait plus faible et fluctuent plus fortement dans les régions les plus éloignées des bassins de production, tel Antsiranana (Graphique 26, Graphique 27, Graphique 28).

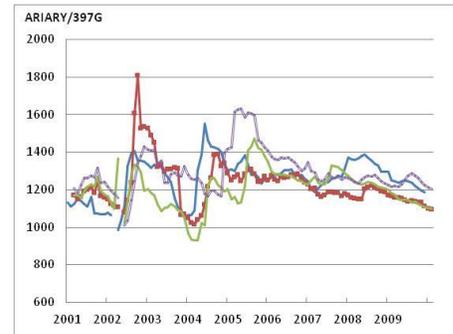
Graphique 26. Prix constant du lait



Graphique 27. Prix constant du yaourt



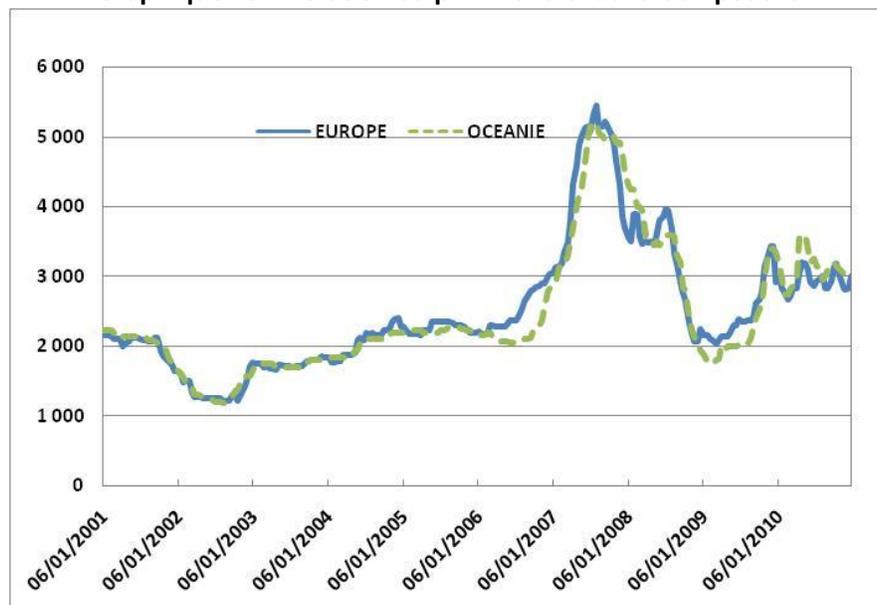
Graphique 28. Prix constant du lait concentré



Source : INSTAT

167. L'influence des prix sur les marchés internationaux se font aussi ressentir notamment sur les produits transformés dont la fabrication a plus ou moins massivement recours à la poudre de lait importée. Ainsi la flambée des prix internationaux de la poudre de lait en 2007 s'est répercutée par exemple sur les prix du yaourt et du fromage, notamment en dehors du Triangle laitier (Graphique 29). Toutefois en termes réels, les prix de ces produits affichent une tendance assez stable depuis 2005.

Graphique 29. Evolution du prix mondial du lait en poudre

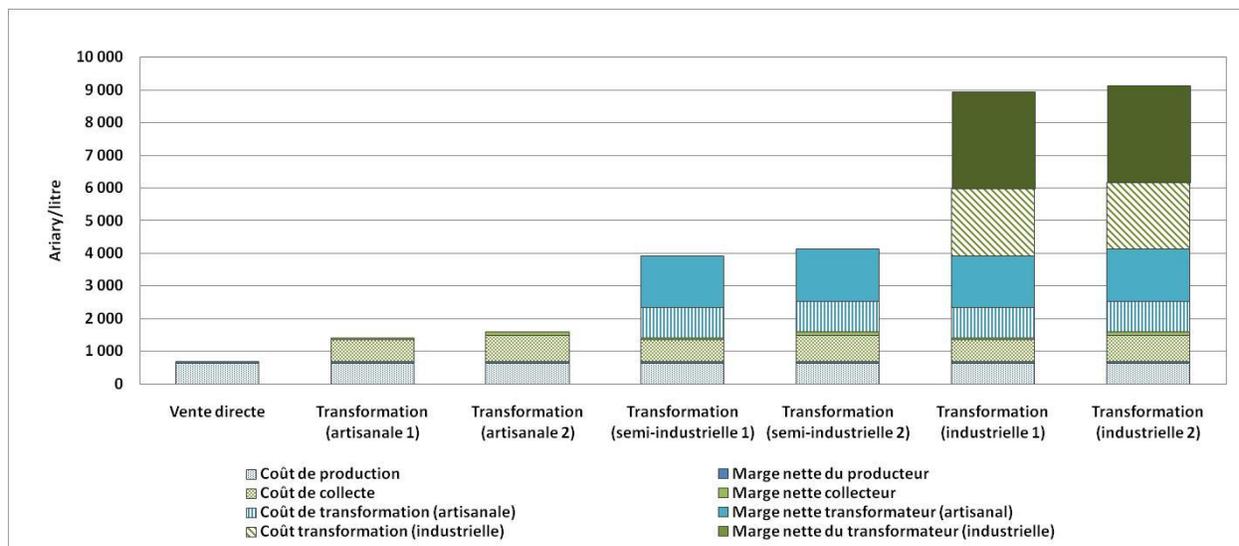


Source : Dairy Marketing and Risk Management Program, University of Wisconsin at Madison

Coûts et marges de commercialisation

168. Les coûts et marges de commercialisation dans les sous-filières de transformation du lait sont illustrés dans le Graphique 30. Le coût de la collecte revient cher en raison des petites quantités à collecter auprès de petits exploitants spatialement dispersés. Pour les collecteurs véhiculés, le transport représente 70 % du coût de la collecte. Les collecteurs dégagent ainsi des marges assez faibles. Les marges les plus fortes sont réalisées par les transformateurs notamment quand ils différencient leurs produits à travers des marques commerciales.

Graphique 30. Structure des prix pour différents circuits locaux de vente du fromage



Source: Enquêtes 2010

Compétitivité

169. En parlant de compétitivité du lait local par rapport au lait importé, une approche par type de marché final s'impose. Sur le marché du lait, le lait frais produit localement ne peut être comparé au lait UHT en boîte qui constitue la forme la plus courante des importations de "lait frais", les produits étant différents. La compétitivité compte donc uniquement pour les produits transformés utilisant le lait frais local ou la poudre de lait importé comme matière première. Les entretiens auprès des mini-laiteries ont permis de constater que le prix du lait reconstitué s'avère moins élevé (500 Ariary par litre) que le lait frais quand celui-ci arrive au transformateur (600 Ariary par litre). Cette situation explique en partie le recours systématique des transformateurs à la poudre de lait importée comme matière première. Cependant, ce comportement ne milite pas en faveur d'une augmentation de la production laitière nationale ; en l'absence d'une demande soutenue de la part du sous-secteur de la transformation, les producteurs doivent se cantonner à vendre sur le segment de marché du lait frais. Il faut reconnaître que la disponibilité permanente du lait en poudre sur le marché international et la possibilité d'en importer en grande quantité à prix relativement modéré permettent aux industries locales d'exploiter plus intensivement leur capacité de production, entraînant à terme des créations d'emplois dans le secteur de la transformation locale. De plus, ces

importations de poudre de lait en provenance de pays subventionnant massivement leur secteur laitier permettent de maintenir les prix des produits laitiers à des niveaux décents pour les consommateurs urbains.

170. Si beaucoup reste à faire pour augmenter la production laitière nationale et améliorer le fonctionnement de la filière lait et produits laitiers, il ressort qu'en l'état actuel de la filière et du niveau de demande, le marché national ne pourra pas de sitôt se passer des importations pour satisfaire cette demande.

171. Sur le long terme, si l'autosuffisance en lait de Madagascar peut éventuellement être atteinte, envisager des exportations apparaît difficilement envisageable principalement en raison des conditions agro-climatiques qui sont loin d'être favorables.

Conclusion

172. La performance de la filière lait et produits laitiers est affectée par un certain nombre de contraintes (Tableau 6).

Tableau 6. Principales contraintes de la filière lait et produits laitiers

Production	<ul style="list-style-type: none"> • Surexploitation des pâturages / alimentation insuffisante • Insuffisance des races améliorées • Faiblesse des mesures de prévention sanitaire et des services vétérinaires
Collecte	<ul style="list-style-type: none"> • Désorganisation et faible densité des réseaux de collecte • Manque de matériel de réfrigération
Transformation	<ul style="list-style-type: none"> • Faible technicité des transformateurs artisanaux • Coût élevé des équipements modernes pour la transformation et le stockage
Distribution	<ul style="list-style-type: none"> • Manque de matériel de réfrigération • Insuffisance des financements
Exportation	<ul style="list-style-type: none"> • Faibles débouchés à l'exportation

4. PRINCIPALES CONTRAINTES AU DÉVELOPPEMENT DES MARCHÉS AGRICOLES

173. Les principales conclusions tirées des études de filières présentées dans ce rapport ont généré une masse d'informations à partir de laquelle les principales contraintes pesant sur l'organisation et la performance des marchés agricoles à Madagascar ont pu être identifiées. En toute logique, ces obstacles doivent être surmontés pour augmenter la productivité et rétablir la compétitivité de l'agriculture malgache.

Faible productivité des exploitations agricoles

174. Pour la plupart des productions agricoles de base, la productivité des exploitations agricoles demeure faible à Madagascar. Les producteurs dégagent ainsi difficilement un surplus commercialisable. Cette situation aboutit à une faible compétitivité des matières premières locales par rapport aux importations. Plusieurs faits sont à l'origine de cette faible productivité, dont les plus marquantes sont :

175. **Les pratiques de culture et d'élevage rudimentaires utilisées au niveau des exploitations.** Les exploitants ne disposent en effet pas des connaissances suffisantes en matière de technologie améliorée et la faiblesse des services de vulgarisation et de formation aggrave encore la situation. L'expérience au niveau international a démontré qu'en matière de services de conseils agricoles, la mise en place d'un système pluraliste auquel participent des organismes gouvernementaux, le secteur privé et les organisations de la société civile peut être la manière la plus efficace pour produire des résultats positifs. Un tel système n'existe pas à Madagascar. En l'absence d'un service public efficace, des projets de développement financés par les bailleurs de fonds ont sollicité la participation des ONG et de sociétés privées pour la prestation de services en conseil agricole mais cette approche a toutefois échoué. Aujourd'hui, les services disponibles sont limités en termes de couverture géographique et variables en termes de qualité. Plus de la moitié des ménages ruraux n'ont ainsi aucun accès à un service de conseil agricole (SSA, 2009).

176. **La disponibilité limitée et le coût élevé des intrants améliorés** (surtout les semences et les engrais). Cette situation résulte du faible développement des systèmes de distribution d'intrants, du niveau élevé des coûts de transport et de la faiblesse du secteur privé. À Madagascar, l'utilisation de variétés modernes ne concerne que 1 % des superficies cultivées en riz (*Recensement Agricole 2004-05*), un taux d'adoption largement inférieur à celui des pays asiatiques et latino-américains ou d'autres pays qui ont connu une révolution verte. L'utilisation d'engrais à Madagascar (à raison de 5 kg par hectare) reste également très faible par rapport à la moyenne des pays en développement (FAOSTAT, 2009).

177. **La faible utilisation du crédit pour la production** engendrée par le manque de demande effective de financement bancaire et par une offre de services financiers inappropriés. De nombreux producteurs agricoles ne disposent ni des connaissances ni des compétences nécessaires pour recourir au financement du secteur du crédit formel ; ceux qui en sont dotés n'intéressent pas les banques parce qu'ils ne peuvent fournir que peu de garanties et parce qu'ils proposent d'investir sur des activités jugées trop risquées. En l'absence de demande effective, les institutions financières présentes à Madagascar ne font que très peu d'efforts

pour prêter dans le secteur agricole, si bien que le taux de pénétration des institutions financières n'atteint que 20 % dans les communes rurales, et seulement 10 % des ménages ruraux ont accès au crédit pour le financement des activités de production agricole.

178. **La déficience des infrastructures de production**, notamment des infrastructures d'irrigation, de séchage et des installations de stockage. Une des causes majeures de la faible productivité du riz réside dans la mauvaise maîtrise de l'eau. La proportion des terres cultivées et irriguées peut paraître relativement grande par rapport à la moyenne mondiale (31 % en 2005) mais il faut noter que presque trois-quarts de ces terres font partie de micro-périmètres à faible maîtrise de l'eau (INSTAT, 2008).

179. **L'insécurité foncière**. Cette situation décourage les investissements visant l'amélioration de la productivité au niveau des exploitations, surtout ceux dont les retours ne seront pas visibles à court terme (comme l'irrigation, la construction de terrasses, les machines agricoles, les installations pour le séchage et le stockage). Dans tout le pays, les systèmes traditionnels d'allocation et d'administration des terres perdurent, fragilisant la sécurité foncière et rendant les exploitations agricoles commerciales vulnérables aux expropriations foncières et aux pertes des capitaux investis. Bien que 86 % des terres utilisées pour l'agriculture soient classées propriété privée, seuls 8 % des chefs de ménage détiennent un titre formel de propriété pour leurs terres (INSTAT, 2008).

180. **Le faible capital humain**. Les ressources humaines disponibles pour l'agriculture souffrent d'une diminution de leur capacité physique (résultant d'une mauvaise nutrition, de l'insuffisance des services ruraux de santé, de la prévalence des maladies chroniques invalidantes), d'illettrisme et d'une faible base de compétences (attribuable au manque d'accès à l'éducation des populations rurales, notamment à la formation professionnelle). Ces points faibles sont exacerbés par la faiblesse des structures organisationnelles, reflétant l'absence d'une tradition de collaboration formelle et informelle. D'après l'INSTAT, 23 % de la main-d'œuvre agricole n'a jamais fréquenté l'école et 63 % n'a pas poursuivi au-delà de l'école primaire.

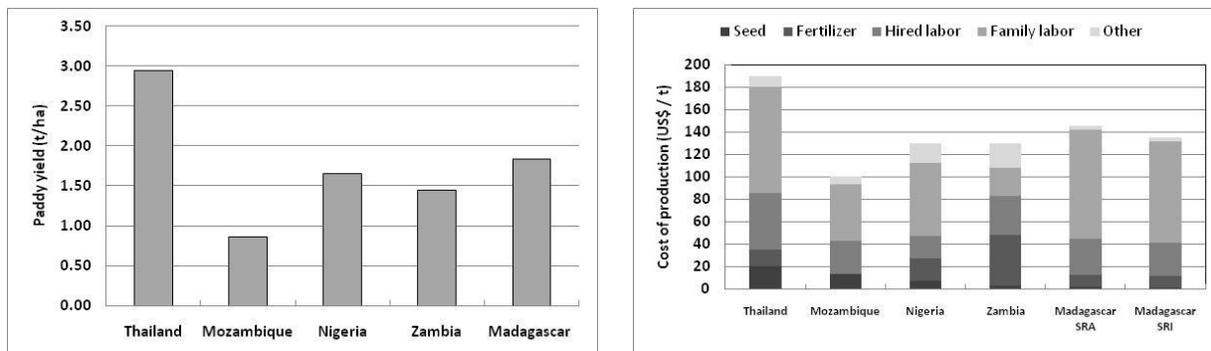
181. **La dégradation des ressources naturelles** due aux pratiques agricoles non viables et nuisibles à l'environnement, notamment la culture sur brûlis et l'agriculture itinérante.

Conséquences de la faible productivité

182. Bien que la compétitivité des productions locales soit altérée par la faiblesse de la productivité des exploitations, cela ne signifie pas que ces productions ne peuvent pas être compétitives au niveau international. Le Graphique 31 montre les rendements et les coûts unitaires de production de riz suivant le système de riziculture intensif (SRI) et le système de riziculture amélioré (SRA) à Madagascar comparés à d'autres pays africains et à la Thaïlande, principal exportateur. Les rendements obtenus à Madagascar et dans les pays africains sont nettement inférieurs à ceux obtenus par la Thaïlande ; par contre, pour les coûts unitaires de production, les niveaux thaïlandais sont plus élevés. Comme les autres pays du continent africain, Madagascar produit à des coûts unitaires faibles parce que la production utilise relativement peu d'intrants achetés, notamment les engrais, et que la main-d'œuvre n'est pas coûteuse. Ces faibles coûts rendent le riz malgache plus compétitif face au riz étranger. Ces

facteurs qui déterminent les niveaux assez faibles des coûts de production ne sont toutefois pas réjouissants : un faible taux d'application d'engrais signifie que l'agriculture se trouve dans un schéma d'appauvrissement des sols en éléments nutritifs et une main-d'œuvre à bas coût signifie que les travailleurs agricoles sont mal rémunérés. Même si le riz malgache est donc compétitif face au riz de l'extérieur, la riziculture telle qu'elle est pratiquée n'est probablement pas durable et ne permettra pas à la majorité des ménages ruraux de sortir de la pauvreté.

Graphique 31. Rendement (tonnes de paddy/ha) et coûts de production du riz (USD/tonne)



Source: FAOSTAT et Banque mondiale 2009

Coûts de transport élevés

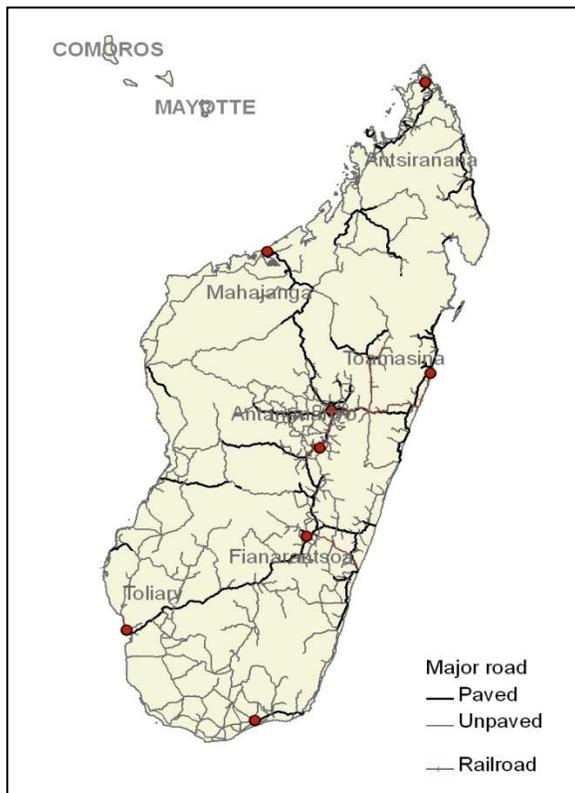
183. **Faible densité routière.** La faible densité démographique à l'échelle nationale, le relief accidenté ainsi que les conditions climatiques sont autant de facteurs qui rendent difficiles la mise en place d'infrastructures et de services de transport, tant en termes d'investissement que de maintenance. Le réseau routier national est sous-développé : à titre de comparaison, la densité des routes en Afrique Sub-saharienne est estimée à 31 km de routes revêtues par millier de km² (134 pour la moyenne des pays à faibles revenus dans le monde) alors que la valeur de cet indicateur est de 9,7 km par millier de km² seulement pour Madagascar. Le réseau de routes primaires et secondaires qui relie uniquement les plus grands centres urbains entre eux s'étale sur 11 746 km, dont environ 5 700 km sont revêtus (Carte 14). Le réseau rural compte 30 000 km de pistes et semble à première vue bien couvrir le territoire. Malheureusement, ce réseau n'enregistre pas d'utilisation intensive. Le trafic se limite en moyenne à 30 véhicules par jour, notamment sur les routes rurales.

184. **Coûts d'entretien routier élevés.** La valeur du réseau routier national dépasse 30 % du PIB. Ce chiffre plus élevé que la moyenne pour les pays en développement suppose que Madagascar doit supporter des charges plus lourdes pour l'entretien des routes (d'autant plus que 44 % des routes nationales sont jugés en mauvais état). Dans un sens, Madagascar n'a donc pas les moyens correspondant à son réseau routier, cependant encore en deçà du réseau capable de répondre aux besoins de la majorité de la population. Le gouvernement doit donc faire face au défi de la pérennisation de l'entretien du réseau routier.

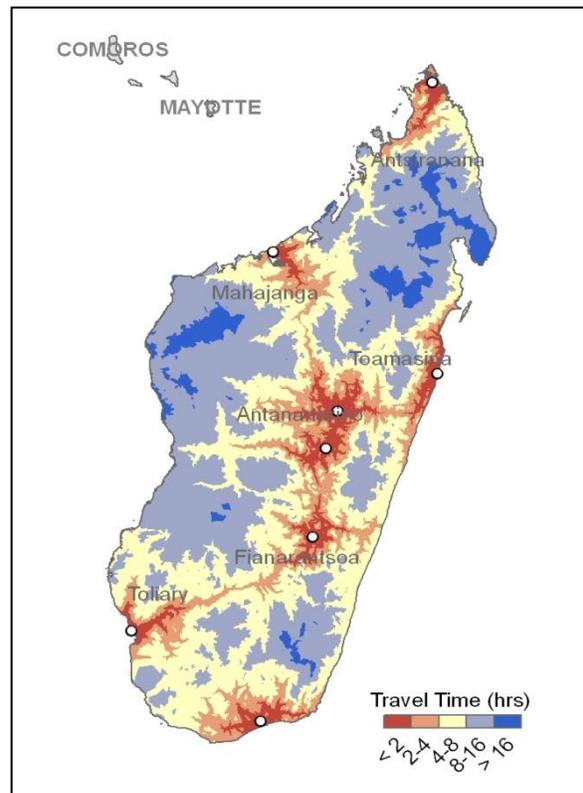
185. **Praticabilité saisonnière.** Le transport constitue un des principaux points faibles dans la majeure partie du pays. Peu de routes sont praticables toute l'année et la saison des pluies a de nombreuses conséquences négatives sur le mouvement des biens et des personnes, beaucoup de routes devenant difficilement praticables. De plus, la vulnérabilité de beaucoup de tronçons aux perturbations climatiques (orages fréquents et cyclones tropicaux) entraîne des coûts élevés de l'entretien routier pour le pays.

186. **Faible accessibilité.** La durée des trajets vers les centres urbains est souvent élevée. Seuls 22% de la population rurale se trouve à moins de 2 km d'une route praticable toute l'année, soit un taux inférieur d'un tiers à la moyenne africaine de 33 %¹. Une telle situation où près de 4/5^{ème} de la population de Madagascar n'a pas d'accès à une route praticable en toutes saisons marque encore plus l'isolement des villages et communautés rurales et freine leur développement.

Carte 14. Réseau routier national de Madagascar



Carte 15. Durée du trajet jusqu'au centre urbain de 50 000 habitants le plus proche

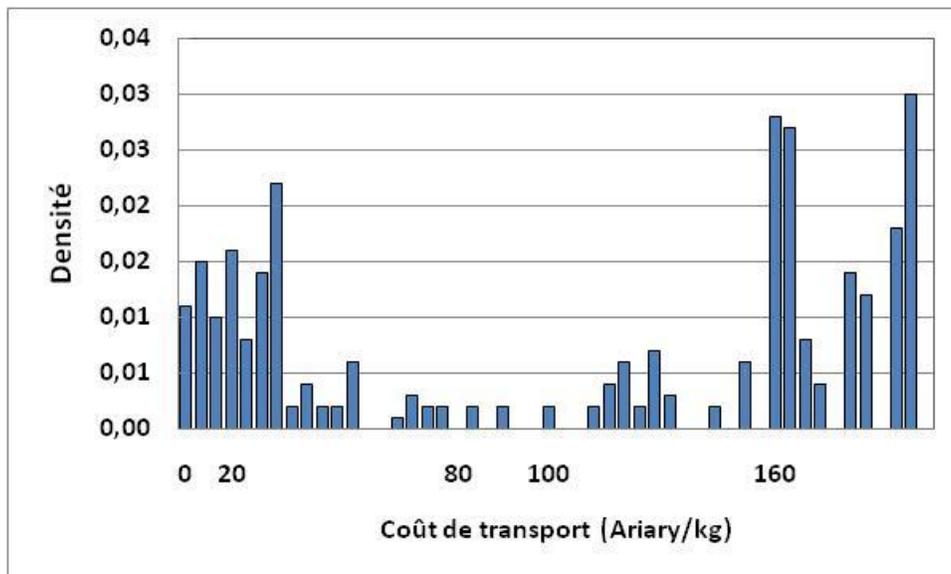


Source: DEC, Banque Mondiale.

¹ Doubler ce taux peut s'avérer très coûteux, à hauteur de 1 % du PIB par an pendant une décennie (Africa's Infrastructure, A Time for Transformation, 2010).

187. **Longs trajets.** En raison de l'immensité du pays et de la dispersion géographique de la population, la durée des trajets vers les centres urbains varie considérablement (Carte 15). La grande variabilité intrarégionale des temps de trajet semble plus surprenante. Sur la base d'une enquête auprès de 1 761 ménages ruraux localisés sur une zone de 50 km² dans le sud-est d'Antsirabe sur les Hautes Terres centrales, Jacoby et Minten (2008) ont montré la grande variabilité des coûts de transport jusqu'au marché d'Antsirabe (Graphique 32). Certains ménages ruraux doivent faire face à des coûts de transport quatre fois plus élevés que ceux acquittés par les ménages habitant les localités les mieux connectées au réseau routier. Moins compétitifs, les ménages les plus isolés n'ont ainsi aucune incitation à produire pour dégager un surplus commercialisable.

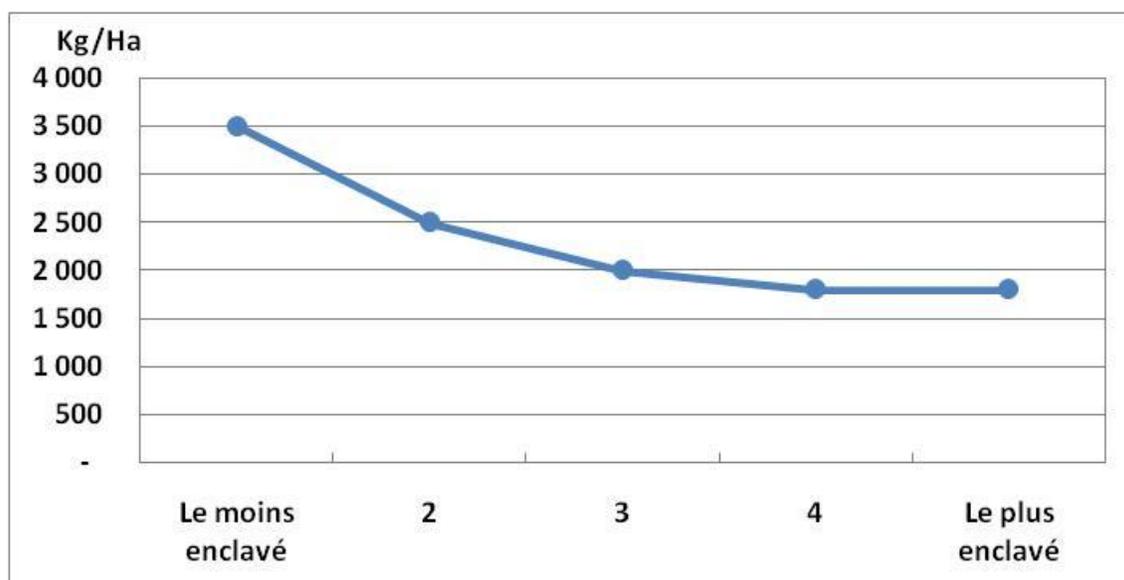
Graphique 32. Distribution de l'échantillon de ménages en fonction des coûts de transport



Source: Jacoby et Minten, 2008

188. **Impacts de l'éloignement.** Le lien fort qui existe entre productivité et éloignement a été confirmé par de nombreuses études microéconomiques : les incitations à investir dans l'augmentation de la productivité agricole manquent cruellement pour les ménages les plus isolés. Les ménages dans les zones les plus accessibles affichent par conséquent des niveaux de productivité nettement plus élevés que ceux des régions les plus enclavées (Graphique 33). Avec l'éloignement et les coûts de transport plus élevés, l'accès aux marchés des intrants et aux débouchés est plus problématique. L'utilisation des intrants améliorés tels que les semences et les engrais baisse en même temps que l'utilisation de crédit institutionnel. Les surplus commercialisés baissent aussi, réduisant les revenus tirés des activités agricoles.

Graphique 33. Rendement rizicole en fonction de l'éloignement à Madagascar, 2001



Source: Stifel et Minten, 2002

189. **Impacts sur la productivité.** L'expérience dans plusieurs autres pays en développement a démontré les impacts d'une réduction des temps de trajet sur la productivité et la production agricole. En Colombie, une amélioration du réseau routier rural dans les zones difficilement accessibles en voiture a réduit la durée des trajets et les coûts de transport de 80 %. En réponse, les producteurs ont augmenté leur production destinée au marché, notamment les denrées périssables, de 50 à 200 % (Evans, 1990). En Guinée, les districts ayant bénéficié de nouvelles routes ont enregistré un doublement des superficies cultivées et un quadruplement du surplus commercialisé. Dans les districts non concernés par les nouvelles routes, les ménages ont été contraints de garder leurs systèmes de production traditionnels de subsistance (République de Guinée, Ministère des Transports, 2005).

190. **Effet catalyseur des routes.** Le rôle de catalyseur joué par la construction de nouvelles routes en milieu rural a été observé non seulement dans les autres pays mais à Madagascar également. Les entretiens réalisés avec les acteurs des marchés dans la région Sava, dans le nord-est de Madagascar, ont mis en exergue les changements significatifs intervenus au niveau des marchés agricoles locaux depuis que la route reliant les villes côtières de Vohémar, Sambava et Antalaha à la région productive d'Andapa, plus à l'intérieur des terres, a été ouverte. Si auparavant les consommateurs de Vohémar, Sambava et Antalaha devaient acheter du riz pakistanais transitant à partir du port de Toamasina, leur choix s'est actuellement élargi avec du riz local de bonne qualité venant d'Andapa. Pour leur part, les producteurs de riz d'Andapa ne dépendent plus du petit nombre de collecteurs qui peinent à arriver chez eux depuis la côte parce qu'ils peuvent aller jusqu'à Sambava pour vendre leur production, éliminant ainsi au moins un intermédiaire et bénéficiant de prix plus attractifs. Les productions locales tels que noix de coco, banane et ananas se sont également développées : en améliorant l'accès aux villes côtières de Vohémar, Sambava et Antalaha, la réduction des coûts de

transport a en effet ouvert la voie vers de nouveaux marchés accessibles par voie maritime comme la ville d'Antsiranana dans le nord ou plus loin encore avec les Comores.

191. **Coût élevé des nouvelles routes.** S'il est clair que la construction de nouvelles routes rurales peut permettre d'accroître la productivité et la production agricole, de développer la commercialisation des produits agricoles et d'augmenter les revenus des ménages ruraux, il n'en reste pas moins qu'une telle entreprise se révèle coûteuse. Fan et Rosegrant (2008) ont estimé que pour atteindre les Objectifs du Millénaire, 26 % des investissements doivent être consacrés aux routes rurales au niveau mondial. Dans le cas de l'Afrique Sub-saharienne dont le réseau routier est encore peu développé, les coûts sont encore plus élevés : près de la moitié des investissements nécessaires pour atteindre les Objectifs du Millénaire doivent être alloués aux routes rurales.

Dysfonctionnement des chaînes de commercialisation

Des conditions peu incitatives pour la commercialisation

192. **L'importance de l'autoconsommation.** L'autoconsommation reste centrale dans les stratégies des ménages agricoles. Les produits vivriers sont destinés avant tout à couvrir les besoins alimentaires de la famille. D'après les données du Recensement agricole de 2004/05, seuls 20 % de la production de riz ont été destinés à la vente. Même dans les « greniers à riz » (Lac Alaotra, Marovoay, Bongolava) et les zones le plus orientées vers le marché comme l'Itasy et quelques districts d'Atsimo Andrefana, la part destinée à la vente ne représente que 25 à 50 % de la production. Malgré son image d'aliment de soudure, la part du manioc commercialisé avec 22 % de mise en marché est similaire à celle du riz (les ventes sont concentrées dans quelques districts du Sud, des Hautes Terres et de la région Alaotra). Quant au maïs, si le produit semble plus nettement orienté vers le marché avec une commercialisation de 36 % de la production totale, les volumes mis sur en marché restent encore minimes (en 2004, les ventes totales ont dépassé 5 000 tonnes dans seulement six districts sur les 103 où elles ont été enregistrées).

193. **L'atomicité de l'offre commerciale.** La taille très réduite des exploitations (familiales) et la faible densité de population dans une très grande partie du pays contribue au contexte peu incitatif pour la collecte. Les collecteurs potentiels doivent en effet traiter avec une multitude de petits producteurs, spatialement très dispersés, pour pouvoir rassembler des volumes plus conséquents de produits.

194. **Le manque d'infrastructures de transport.** Comme il a été évoqué plus haut, la faible densité du réseau routier et l'état de dégradation du réseau de pistes rallongent le temps de transport et en alourdissent le coût. Le problème de l'accessibilité reste l'une des contraintes majeures même pour certains des greniers comme le Lac Alaotra et le bassin de Bealalana-Befandriana.

195. **L'insécurité rurale.** Les collecteurs travaillent souvent dans un climat d'insécurité. En zone rurale, les camions qui font la collecte de produits agricoles constituent une des cibles privilégiées des malfaiteurs en raison des fonds qu'ils transportent pour payer les producteurs.

Cette situation décourage fortement les collecteurs à couvrir certaines régions réputées plus dangereuses ou les oblige à restreindre leurs activités dans la journée uniquement.

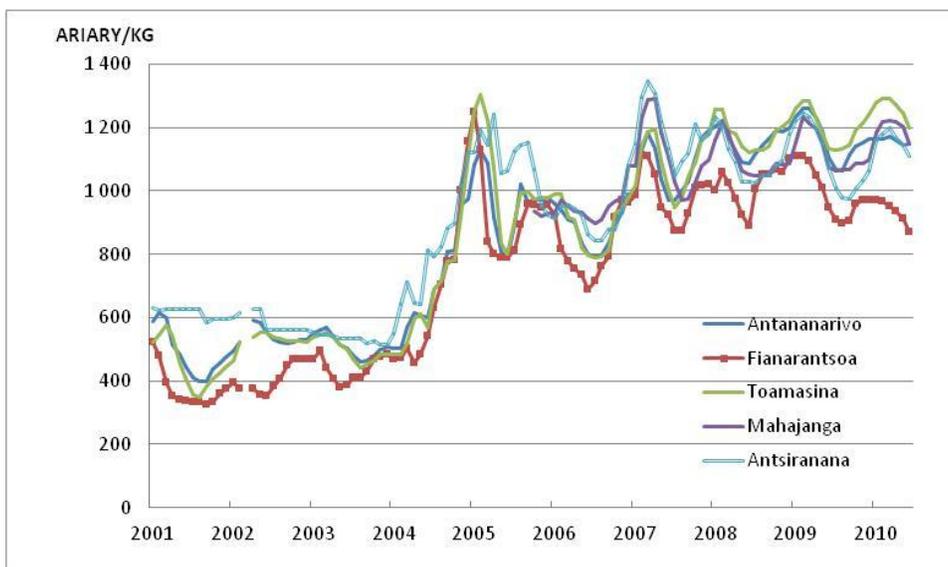
196. **La faible concurrence au sein des réseaux de collecte.** Les principales zones de production attirent habituellement un grand nombre de collecteurs, offrant ainsi aux producteurs plusieurs alternatives de débouchés à des prix compétitifs. Dans les autres régions par contre, les collecteurs vont jusqu'à se répartir les espaces d'intervention, réduisant la concurrence à néant. Dans de tels cas, les producteurs désireux de vendre leurs produits doivent se contenter des prix pratiqués par ces collecteurs en situation de monopsonne de fait.

197. **Le faible développement du marché du crédit.** En l'absence d'un marché du crédit plus développé (sources formelles de financement insuffisantes, taux d'intérêt exorbitants pour les crédits informels), les producteurs vendent aux prix les plus bas de l'après-récolte pour répondre à des besoins immédiats de trésorerie quand ils n'ont ni les moyens financiers ni les moyens de transports nécessaires pour vendre ailleurs que sur l'exploitation ou à proximité. Ainsi les résultats du Recensement agricole de 2004/05 font ressortir que 73 % du riz, 62 % du maïs et 72 % du manioc mis en marché sont vendus sur place ou à moins de 30 minutes de l'exploitation. Les vendeurs n'ont pour ainsi dire pas d'alternative entre plusieurs acheteurs ; ils ne connaissent généralement pas l'état du marché et les prix dans les centres de consommation.

Performances de marché inégales selon les produits

198. Les dysfonctionnements du marché ne sont pas de la même ampleur pour tous les produits ni dans toutes les zones. Concernant les produits vivriers, les variations de prix au détail dans les principaux centres de consommation urbains reflètent des différences de niveau d'intégration des marchés. Au cours des 10 dernières années, alors que le prix du riz au consommateur a évolué de façon assez similaire dans toutes les grandes villes, les fluctuations sont apparues nettement moins synchronisées pour le maïs (Graphique 16) et totalement erratiques pour le manioc (Graphique 22).

Graphique 34. Prix du riz au détail (2001-2010)



Source: Observatoire du Riz

199. La différence de performance entre les marchés du riz, du maïs et du manioc se traduit également en termes d'instabilité à très court terme (Tableau 7). Cette instabilité qui se manifeste dans de fortes variations des prix n'est que le reflet de la capacité des acteurs de la commercialisation à gérer les irrégularités de l'offre. La filière riz est la mieux à même de réguler la variabilité de l'offre, du moins à court terme : la forte variabilité souvent enregistrée au niveau des prix au producteur ne se répercute pas forcément sur le niveau des prix au consommateur. Ceci dénote d'un important lissage des prix du riz entre les marchés de production et les marchés urbains à travers la gestion des stocks et le recours aux importations. L'instabilité des prix au consommateur reste par contre forte pour le maïs et très forte pour le manioc.

Tableau 7. Coefficients de variation des prix hebdomadaires du riz, du maïs et du manioc

	Marchés urbains	Marchés ruraux de zones de production
Riz / Paddy ^a	5-11 (maximum = 25% à Antsiranana) (n = 9)	24-26 (maximum = 43% à Mahabo) (n = 7)
Maïs	11-12 (n = 8)	19-25 (maximum = 42% à Ambato-Boeny) (n = 9)
Manioc	21-36 (n = 8)	6-43 (n = 7)

^a Riz (vary gasy) pour les marchés urbains et paddy pour les marchés ruraux

Source: Calcul sur les séries de prix hebdomadaires 2009 de l'Observatoire du Riz, pour une sélection des marchés les plus significatifs pour chacun des produits.

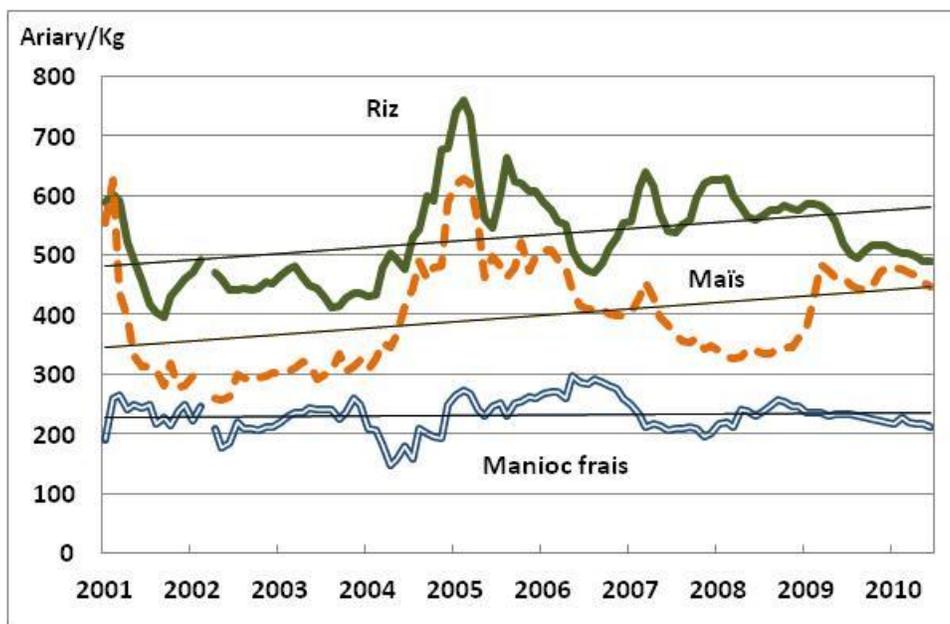
200. L'étroitesse des marchés n'est pas le facteur déterminant de ces différences de performance, le volume de manioc commercialisé étant comparable à celui du riz (640 000 tonnes de manioc et 665 000 tonnes de paddy d'après le Recensement agricole 2004/05) tout comme la part mise en marché (respectivement 22 % et 20 %). Le faible niveau d'organisation des réseaux commerciaux, le faible nombre de commerçants réellement impliqués dans le commerce du manioc (et dans une moindre mesure du maïs) et de ce fait, le manque de concurrence sur ce marché expliquent cette différence de performance.

201. Cette instabilité et cette imprévisibilité rendent le marché du manioc et du maïs risqués et constituent des facteurs supplémentaires de faible attractivité tant pour les producteurs que les intermédiaires commerciaux (colletcuers, transformateurs, distributeurs).

Tendance à long terme sur les prix

202. La **tendance longue** sur ces trois produits constitue un troisième élément de différenciation (Graphique 35). Les prix du riz et du maïs ont eu tendance à progresser en valeur constante au cours de la dernière décennie, la demande croissante en ces deux produits n'ayant pas été suivie par une hausse de leur production. La morosité du marché du manioc (faible demande relativement couverte par l'offre intérieure) s'est traduite par des prix qui n'ont fait que suivre l'inflation.

Graphique 35. Évolution des prix du riz, du maïs et du manioc en valeur constante, Antananarivo



Source: Observatoire du Riz

Environnement des affaires défavorable

203. Le développement du secteur agricole malgache est sérieusement handicapé par l'environnement des affaires très défavorable. Ce climat s'est encore plus détérioré ces deux dernières années en raison principalement des risques politiques élevés préjudiciables au développement du secteur privé. Les études les plus récentes dans le domaine ont permis d'identifier les principales contraintes à l'amélioration de l'environnement des affaires à Madagascar : coûts et accessibilité des financements, pratiques anticoncurrentielles, corruption, insuffisance des infrastructures de base, hausse de l'insécurité et instabilité réglementaire. Lourdeur administrative, difficulté de sécurisation des droits de propriété foncière et réglementations du travail strictes constituent également d'autres contraintes tout aussi importantes (Banque Mondiale, 2010).

Faible disponibilité et coût élevé du crédit

204. Les besoins financiers énormes du secteur agricole sont loin d'être satisfaits. Le crédit pour l'agriculture provient de trois principales sources: (i) le secteur informel, (ii) le secteur bancaire et (iii) le secteur de la microfinance.

205. À Madagascar, 75 % environ des actifs sont dans le secteur agricole et 70 % de la population vit et travaille en milieu rural. Trois-quarts des communes ne sont couverts par aucune banque ni aucune institution de microfinance, les crédits informels constituent donc la seule source de crédit disponible pour une grande majorité de la population rurale. Les emprunts se font donc auprès de prêteurs informels (parents ou connaissances proches, commerçants, propriétaires fonciers). Les taux d'intérêt pratiqués frôlent les taux usuraires et

peuvent atteindre 100 à 400 % par mois. Les formes de garantie les plus courantes incluent les animaux du cheptel ou des produits agricoles. Dans certaines régions, ces crédits informels sont garantis par les récoltes futures, exposant le prêteur au risque de mauvaise récolte.

206. Représentant approximativement 95 % du total des actifs du système financier de Madagascar en 2008, le secteur des banques commerciales se caractérise par son sous-développement et une faible diversification. La majorité des entreprises et ménages ruraux a donc un accès extrêmement limité aux services financiers formels. En 2009, les prêts accordés au secteur agricole n'ont représenté que 17 % du total des prêts aux secteurs réels de l'économie (CNMF). Le quart des financements a été utilisé pour des activités de production primaire, le reste pour des activités commerciales. Les bénéficiaires sont généralement les grossistes et grandes entreprises commerciales pour le préfinancement des campagnes. Les petites et moyennes entreprises sont rarement éligibles aux crédits bancaires en raison du manque de garantie (titre foncier par exemple) ou de l'absence d'états financiers détaillés (Banque Mondiale, 2005). Les taux d'intérêt annuels pratiqués dans le secteur bancaire ont varié entre 12 et 18 % ces dernières années, mais le coût du crédit est fortement exacerbé par les coûts d'entrée très élevés.

207. Pour la plupart des ménages ruraux, si les prêts auprès des usuriers ne sont pas abordables, les prêts bancaires sont totalement inaccessibles. Dans ce contexte, le secteur de la microfinance peut représenter une alternative intéressante. Le taux de pénétration des institutions de microfinance est encore très faible (fin 2009, environ 16 % des ménages ruraux étaient clients d'une institution de microfinance) mais ces institutions ont enregistré un doublement de leur clientèle en trois ans portant le nombre de clients à 620 000 à la fin de l'année 2009 (CNMF). Pour le moment, ces institutions sont fortement concentrées dans les zones urbaines en raison des coûts élevés engendrés par la couverture d'une potentielle clientèle rurale largement éparse. Par rapport aux autres secteurs de l'économie, les taux d'intérêt ont tendance à être plus élevés dans le secteur agricole et vont de 30 à 40 % par an en fonction du type et de la durée de l'emprunt (crédit à la production, achat ou location de machines agricoles, crédit de financement de stockage, crédit de consommation de court terme, crédit commercial aux entreprises). Bien que les taux d'intérêt auprès des institutions de microfinance ne soient pas toujours à la portée des ménages ruraux, elles restent toutefois très compétitives par rapport aux taux usuraires pratiqués dans le secteur informel.

Barrières à l'entrée importantes et règles du jeu floues

208. En dépit d'efforts récents, Madagascar continue d'accumuler du retard dans plusieurs dimensions essentielles de son climat d'investissement. Le pays se classe 88^{ème} sur 155 pays en termes de performance logistique (*Indice de performance logistique*, Banque Mondiale, 2010) et 134^{ème} sur 183 pays en termes de climat des affaires (*Doing Business*, 2010).

209. Les activités du secteur agricole n'échappent pas à la lourdeur et à la complexité des procédures administratives. Chaque transaction dans le secteur implique l'intervention d'acteurs souvent en surnombre, aux rôles et responsabilités souvent confus. À titre d'exemple, les cadres de compétence du ministère de l'Agriculture, de celui de la Décentralisation et de celui des Finances se chevauchent parfois ; de tels scénarios se produisent également au niveau des administrations régionales et municipales. Avant le début de cette crise politique,

Economic Development Board of Madagascar (EDBM) avait lancé une initiative visant à rationaliser les procédures d'approbation des investissements, suspendue depuis.

210. Le cadre législatif malgache dispose d'une série de lois régissant la pratique des affaires : loi sur les sociétés commerciales (2004), loi sur la concurrence (2005), loi sur les télécommunications (2005), loi sur les investissements (2008) et loi foncière (2008). Toutefois, ces lois existent sur le papier seulement. En effet, soit leurs décrets d'application n'ont pas encore été adoptés (ce qui signifie que les textes de loi n'ont pas été adoptés), soit les textes sont défectueux (c'est-à-dire qu'il y a contradiction entre la lettre et l'esprit de la loi), soit ils sont empreints d'ambiguïté et peuvent être sujets à diverses interprétations. Ces défaillances qui ne contribuent pas à restaurer la confiance des investisseurs, sont aggravées par l'incapacité du système judiciaire à assurer la protection des investisseurs, par exemple en cas de litige commercial, de non-exécution de contrat ou de transfert de propriété (foncière et autre).

Faiblesse des institutions et des politiques

211. Le dernier défi majeur à relever pour développer l'agriculture commerciale à Madagascar réside dans le renforcement des institutions travaillant dans le secteur agricole et la conception et la mise en œuvre de politiques claires et cohérentes contribuant efficacement à la réalisation des objectifs de la politique gouvernementale. Deux points doivent particulièrement attirer l'attention.

212. **Faiblesse des institutions** : Les institutions publiques opérant dans l'agriculture à Madagascar sont fragmentées, insuffisamment pourvues en personnel qualifié et gérées de façon incohérente. La responsabilité pour les fonctions-clés est répartie entre plusieurs ministères et agences, ce qui nuit à la mise en place d'une vision globale pour le développement du secteur. Avant la crise politique, des progrès ont été enregistrés dans l'élaboration d'une approche programmatique intégrée, mais certains éléments tels que la capacité institutionnelle pour définir une stratégie pour le secteur, un plan d'investissement entièrement budgétisé ou un cadre de dépenses à moyen terme, manquent encore. L'éclatement récent du ministère de l'Agriculture, de l'Élevage et de la Pêche en trois ministères distincts risque de fragmenter encore plus le secteur.

213. **Inefficacité des politiques**: Si les politiques agricoles à Madagascar ont varié en termes d'objectifs et d'approches, leur trait commun a été le recours aux initiatives, programmes et projets ponctuels pour fournir des solutions d'urgence aux situations de crise. Les politiques agricoles ont également changé au rythme des changements de dirigeants politiques. Nombre d'initiatives et de programmes, au départ pourvu des meilleures intentions, n'ont pas été financièrement viables ; le programme d'intensification des cultures de contre-saison lancé en 2008 constitue un exemple récent. Les acteurs présents d'amont en aval des filières déplorent souvent l'incohérence et l'inefficacité des politiques gouvernementales. Ces critiques reviennent souvent dans le secteur riz où producteurs, transformateurs et commerçants sont désorientés face aux messages flous et contradictoires émanant du gouvernement sur sa position et sur les mesures prises vis-à-vis de la production, de l'importation et du commerce de ce produit stratégique. Le problème ne concerne cependant pas uniquement le riz : des

réactions similaires sont observées dans d'autres sous-secteurs comme la vanille ou le litchi, où le gouvernement a déjà brandi l'imposition des contrôles des prix et des restrictions commerciales.

Encadré 3. Chaîne de valeur des produits de haute valeur économique : quelles leçons pour les produits alimentaires de base ?

Établie depuis 1990 à Madagascar, la société *Lecofruit* exporte haricots verts et autres légumes vers l'Europe. En tant qu'entreprise en zone franche, la société a bénéficié d'une période de grâce pour le paiement des impôts sur les bénéfices et d'une liberté dans le mouvement des capitaux à l'international ; en contrepartie, elle doit exporter au moins 95% de sa production. Cette exportation de légumes est également éligible à l'initiative '*Tout Sauf les Armes*' qui accorde l'accès sans droits de douane ni limitation quantitative au marché de l'Union européenne pour les exportations provenant des pays les moins développés.

À ses débuts, *Lecofruit* a travaillé avec une centaine de paysans sous contrat pour la production de cornichons. Le nombre de contractants a augmenté depuis et la gamme des produits cultivés s'est élargie. Actuellement, l'approvisionnement en légumes frais est assuré par 11 000 petits producteurs et dans une moindre mesure par 10 fermes propres à la société. Des efforts en matière de qualité du produit sont impératifs afin de satisfaire aux exigences du marché européen : ainsi, environ 350 techniciens de terrain sont mobilisés pour assurer le contrôle et l'application des normes de sécurité alimentaire et des standards sanitaires agricoles imposés. Les techniciens assistent les producteurs pour qu'ils respectent l'itinéraire technique stipulé dans leurs contrats avec la société ; ils contrôlent l'application des intrants fournis par la société (semences, produits phytosanitaires, engrais).

D'autres filières de produits à haute valeur économique à l'image de *Lecofruit* existent à Madagascar, par exemple avec le litchi, le chocolat fin, la vanille bio, le poivre, le girofle et la cannelle. Mais l'histoire de ces réussites permet-elle de tirer des leçons pertinentes pour les produits alimentaires de base, parmi lesquels ceux étudiés dans ce rapport ? Pas forcément, dans la mesure où les caractéristiques des deux groupes de produits diffèrent en de nombreux points.

- **Répartition de la production** : *Lecofruit* et les autres entreprises dans le domaine de ces produits spécialisés s'approvisionnent habituellement auprès d'un nombre limité de producteurs concentrés géographiquement. Les opérations de fourniture d'intrants, de suivi de la production et de collecte des récoltes par les agro-industries sont ainsi facilitées. Dans le cas des produits alimentaires de base, les producteurs sont répartis sur tout le territoire national. Il va s'en dire que l'intégration verticale des chaînes de valeur ne s'avère pas chose aisée.
- **Fréquence des transactions** : Les acheteurs n'étant pas nombreux dans les filières des produits spécialisés, les débouchés pour les producteurs sont donc plus restreints. Par contre, les produits alimentaires de base s'échangent sur tout le territoire national. L'exécution des contrats de production est donc plus difficile parce que les producteurs ont la possibilité de vendre hors contrat, sur des marchés parallèles. Les agro-industries qui fournissent une assistance à la production aux exploitants courent ainsi le risque de ne pas récupérer leur investissement.
- **Ratio valeur-poids** : Les produits spécialisés se vendent généralement plus chers et les marges réalisées sont donc plus élevées. Les agro-industries ont donc la possibilité de réaliser des investissements propres à améliorer la performance. Ces incitations n'existent pas pour les produits alimentaires de base.

- **Importance politique** : Les produits alimentaires, notamment le riz, sont cultivés et consommés par des millions de ménages. Leur importance économique et politique entraîne souvent des mesures politiques qui augmentent l'incertitude et les risques pour les participants au marché et découragent les investisseurs.

En somme, le potentiel de l'agriculture commerciale à Madagascar a été montré par le développement des filières des produits de haute valeur économique. Cependant les leçons tirées de ces cas ne peuvent pas vraiment être appliquées au cas des produits alimentaires de base en raison de leurs caractéristiques foncièrement différentes.

5. PERSPECTIVES D'AMÉLIORATION DE LA PERFORMANCE DES MARCHÉS

214. Les actions susceptibles d'améliorer la performance des marchés agricoles peuvent être classées en deux catégories : (i) les *interventions par filière* ciblées sur un produit en particulier, et (ii) les *initiatives transversales* qui peuvent améliorer la performance des marchés agricoles en général. Ces deux groupes seront présentés successivement dans la suite.

Interventions par filière

Riz

215. La politique rizicole de Madagascar doit avoir des objectifs aussi bien à court qu'à long terme. L'objectif à court terme est d'assurer l'approvisionnement du marché du riz en produit abordable pour les consommateurs. Dans cette lignée, les intrants de production améliorés (semences et engrais) devraient être disponibles et accessibles pour les producteurs. En cas de baisse significative de la production, les importations doivent être en mesure de la combler. L'objectif à long terme de la politique du riz est de permettre aux producteurs d'augmenter la production de riz de manière à atteindre l'autosuffisance ou la quasi-autosuffisance en riz de Madagascar de sorte que le pays ne dépende plus d'importations aléatoires et coûteuses. La rentabilité de la riziculture devrait ainsi être améliorée et stabilisée.

Production

216. Les résultats de l'analyse de la filière riz ont mis en évidence que la compétitivité du riz produit à Madagascar est pénalisée par les coûts unitaires de production élevés attribuables à la faible productivité des exploitations. Deux axes d'intervention, déjà largement reconnus, seraient les plus appropriés pour augmenter cette productivité rizicole.

217. Premièrement, le système d'irrigation devrait être plus performant. Cela requiert des investissements dans la réhabilitation des grandes plaines rizicoles et éventuellement dans la construction de nouvelles infrastructures au niveau de ces plaines pour accroître les superficies irriguées. Cela requiert également des investissements dans l'expansion des systèmes d'irrigation à petite échelle, incluant les 'micro-périmètres' de quelques hectares seulement. Pour s'assurer que les infrastructures en question sont utilisées efficacement et maintenues en bon état, un renforcement des capacités des associations des usagers de l'eau (AUE) s'impose. Si elle n'est pas suffisamment prise en compte, la gestion de l'eau constitue un des principaux points faibles qui peut freiner le développement des efforts dans le secteur de l'irrigation à Madagascar.

218. Deuxièmement, les pratiques culturales dans la riziculture devraient être améliorées. L'irrigation seule ne peut contribuer à l'amélioration de la productivité si les exploitants agricoles ne disposent ni des connaissances et compétences nécessaires pour gérer la culture efficacement, ni de l'accès aux intrants (notamment semences améliorées et engrais). Les actions visant à faciliter l'adoption des techniques culturales améliorées comme le SRI et le SRA doivent ainsi être renforcées et de nouvelles initiatives pourraient être lancées pour accroître la disponibilité et l'accessibilité des intrants. La distribution de semences améliorées, relativement moins coûteuses à produire et plus faciles à diffuser, peut être une des priorités des actions publiques. La diffusion des techniques améliorées doit également tenir compte de la riziculture

pluviale. Dans ce secteur, l'érosion et la dégradation rapide des sols liées à cette pratique traditionnelle doivent en effet être palliées avec des techniques plus intensives et plus durables.

Transformation

219. Les enquêtes réalisées dans le cadre de cette étude semblent indiquer que la transformation ne constitue pas une contrainte pour la performance de la filière riz actuellement. Ainsi les unités de transformation sont compétitives, notamment dans les principaux bassins de production où la concurrence entre les unités locales joue sur les prix pratiqués par les transformateurs. Le point faible du système réside dans la petite taille des unités de transformation, illustrant l'étroitesse du marché, et le fait que la production soit très éparpillée sur le territoire. Si la production de riz augmente, des opportunités se présenteront pour des unités de transformation à plus grande échelle.

Commercialisation

220. Les circuits de commercialisation du riz sont extrêmement diversifiés et ils fonctionnent souvent en parallèle suivant les groupes de producteurs et de consommateurs concernés. Malgré des coûts de commercialisation élevés résultant principalement du niveau élevé des coûts de transport, le circuit pour le riz fonctionne relativement mieux que ceux des autres marchés de produits agricoles. Ainsi les différences de prix observées entre les régions et les périodes de l'année reflètent généralement les coûts d'arbitrage.

221. Même si les circuits de commercialisation fonctionnent relativement bien, la performance du système peut être affectée par l'absence de moyens de stockage au niveau des producteurs. Beaucoup de riziculteurs n'ont en effet pas la capacité de stocker leur récolte de paddy et au lieu de reporter la vente pendant les périodes où les prix leur seront plus favorables, se retrouvent contraints de vendre leur production juste après la récolte quand les prix sont au plus bas. Une première solution envisageable pour pallier ce problème consiste en l'introduction au niveau des exploitations d'installations de stockage présentant un bon rapport coût-efficacité. En deuxième lieu, les programmes de promotion des greniers villageois, avec un système de gestion des stocks qui mette les producteurs à l'abri de la forte variabilité des prix et qui leur donne accès à des emprunts à faible taux d'intérêt, pourraient être renforcés.

Importations

222. Le gouvernement de Madagascar est intervenu périodiquement d'une manière ou d'une autre dans la gestion des importations de riz avec comme objectifs d'assurer la sécurité alimentaire au niveau national et de trouver un équilibre entre les intérêts divergents des producteurs et des consommateurs, face à une production nationale extrêmement variable. Les trois principaux instruments de politique utilisés sont les droits d'importation, les quotas d'importation et la taxe sur la valeur ajoutée. Sur la base des éléments analysés dans le cadre de cette étude sur les marchés agricoles qui incluent une littérature abondante sur la performance des politiques du riz à Madagascar, il est apparu que les actions gouvernementales destinées à gérer les importations et maîtriser les prix du riz ont fortement contribué à l'enrichissement d'une catégorie d'opérateurs économiques ayant des relations politiques. Les producteurs et consommateurs n'ont par contre pas tiré de bénéfice significatif

de cette politique. De par le flou qui les accompagne, certaines orientations de politique ont d'autre part découragé une grande partie des opérateurs privés.

223. Dans le futur, le gouvernement se doit de regagner la confiance des acteurs qui ont arrêté le commerce du riz dans ces circonstances au travers des mesures comme (i) la déclaration concrète de sa position par rapport à la politique rizicole, (ii) la publication des règles afférentes à la mise en place et à la gestion des stocks de réserve, ou (iii) l'étude des modalités de participation du secteur privé dans cette mise en place et gestion des stocks de réserve (par exemple en passant des contrats avec des opérateurs privés pour l'importation du riz destiné au stock de réserve, pour le transport à l'intérieur du pays, pour le stockage et pour la distribution). La politique rizicole du gouvernement devrait s'atteler à inciter le secteur privé à acheter du paddy pour constituer un stock qui sera distribué tout au long de l'année dans les zones déficitaires en riz. Si les opérateurs privés sont capables de réaliser cet arbitrage, cela pourrait réduire les interventions publiques dans les importations, liées à la constitution d'un stock stratégique de réserve.

Projections sur les équilibres entre offre et demande

224. En raison de l'importance capitale du riz pour Madagascar, les mesures destinées à renforcer le secteur rizicole tendent à prendre de plus en plus d'importance. Il serait donc intéressant de savoir quelle augmentation de la production de riz permettrait au pays de passer du statut d'importateur chronique à celui d'exportateur fiable de riz. Les résultats d'un exercice de simulation des impacts de différents taux d'accroissement de la production de riz sont présentés ci-après (Carte 16). Dans le premier scénario, la demande en riz (calculée comme la consommation *per capita* rapportée au nombre total d'habitants) continue d'augmenter suivant son taux actuel de croissance et l'offre continue de croître au rythme de 1 % par an. Dans le deuxième scénario, la demande en riz augmente encore à son rythme actuel mais la croissance de l'offre se fait au taux de 2 % par an. Dans le cas du troisième scénario, la demande en riz augmente à son rythme actuel, mais la croissance de la production atteint 5 % par an.

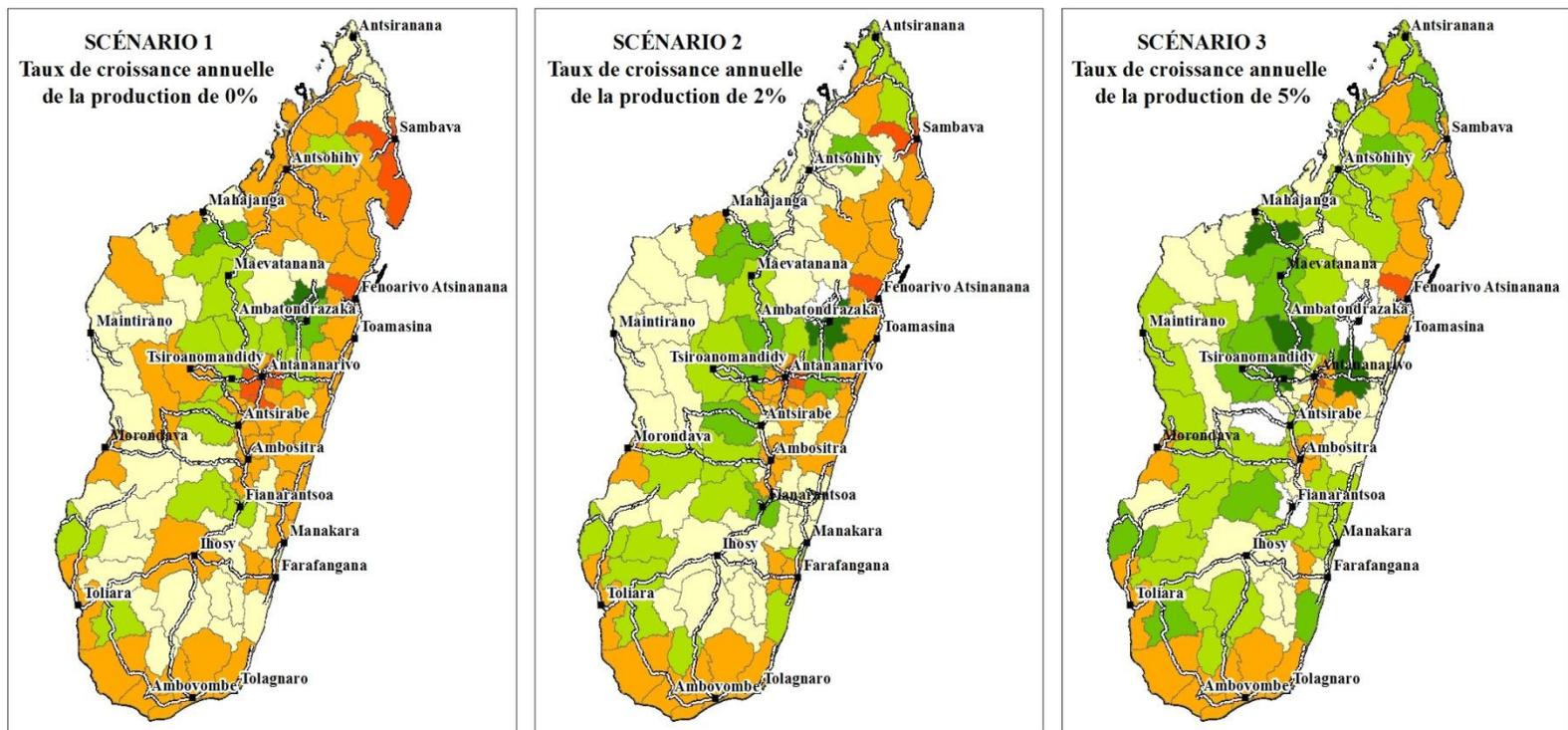
225. Ces différents taux de croissance de la production de riz débouchent sur différents résultats. Avec le premier scénario de statu quo, le déficit en riz de Madagascar pourrait se chiffrer à 842 000 tonnes en 2020. Avec le deuxième scénario représentant la situation avec une modeste augmentation de la production, Madagascar serait encore un importateur net de riz en 2020, les importations étant estimées à environ 183 000 tonnes, équivalent donc au niveau actuel des importations. Avec le dernier scénario correspondant à un scénario de croissance forte de la production, Madagascar pourrait être autosuffisant en riz et le surplus atteindrait 150 000 tonnes par an.

226. Ces résultats sont particulièrement instructifs dans la mesure où ils permettent d'estimer les accroissements de la production à réaliser pour atteindre l'objectif d'autosuffisance en riz. Il faut noter que ces scénarios considèrent les changements de production, et non de productivité ; les augmentations de la production envisageables nécessiteraient la combinaison des gains de productivité et de l'expansion des terres cultivées. Étant donné la très faible productivité rizicole et l'étendue des terres non cultivées dans le pays, des hausses de la production à hauteur de 5 % par an sont donc possibles.

Carte 16. Projection en 2020 du déficit et de l'excédent en riz suivant trois scénarios

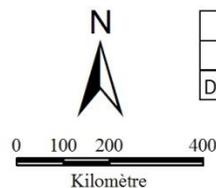
PROJECTION EN 2020 - DÉFICIT ET EXCÉDENT EN RIZ

Banque Mondiale / CIRAD, 2011



Légende

- Chef lieu de région
- Route nationale
- Excédent / Déficit Riz (T)
- Déficit très important
- Déficit important
- Déficit
- Equilibré
- Excédent
- Excédent important
- Excédent très important



Solde national - Riz			
	Scénario 1	Scénario 2	Scénario 3
Déficit / Excédent (T)	-842 363	-183 509	15 056 320

Base cartographique : FTM
 Source: Banque Mondiale/CIRAD
 Réalisation: Land Ressources

Maïs

Production

227. Comme dans le cas du riz, la faible productivité au niveau des exploitations agricoles et les coûts unitaires élevés qui en découlent influent sur la compétitivité du maïs produit à Madagascar, qui pourrait être améliorée suivant deux axes d'intervention prioritaires.

228. En premier lieu, le matériel génétique utilisé dans le pays devrait être amélioré. Dans le cas du maïs, le sous-développement de l'industrie semencière oblige les cultivateurs à utiliser comme semences une partie de la récolte précédente. Par ailleurs, le maïs étant une plante à pollinisation ouverte, les plants perdent leur pureté génétique rapidement. Même si les agriculteurs utilisent donc des semences améliorées de bonne qualité, les caractéristiques de ces plants risquent d'être perdues rapidement. Les enquêtes de terrain ont permis de constater que très peu d'exploitations achètent de nouvelles semences de manière régulière ; la plupart utilisent des variétés anciennes et réutilisent les mêmes semences plusieurs fois : évidemment, la qualité de la récolte en pâtit. L'identification, la production et la diffusion de nouvelles variétés adaptées aux conditions locales, et particulièrement de variétés résistantes à la sécheresse, devraient être poussées. Le faible niveau de la demande en semences justifierait un soutien public dans ce domaine dans la mesure où les incitations pour le secteur privé dans l'industrie semencière ne sont pas assez fortes.

229. L'adoption de semences améliorées censée entraîner une hausse des rendements ne serait complète qu'accompagnée d'une amélioration des pratiques de gestion des cultures. Les prix élevés des engrais n'inciteront probablement pas les agriculteurs à utiliser plus de fertilisants pour le maïs mais des changements relativement plus simples dans les pratiques, comme un ensemencement au bon moment, un espacement optimal des plants, un meilleur contrôle des adventices, peuvent conduire à des rendements plus élevés. Les programmes mis en œuvre durant les années 90 et au début des années 2000 ont montré que des actions de vulgarisation ciblées permettent d'obtenir une augmentation de la production.

Transformation

230. Le manque d'unités de transformation ne semble pas poser de problème majeur sur la performance de la filière. La plus grande partie du maïs qui subit une transformation mécanique est destinée à l'alimentation animale, et les provenderies disposent des installations nécessaires à la transformation.

Commercialisation

231. Des réseaux de commercialisation propres au maïs n'existent pas à Madagascar, le produit suit généralement les mêmes circuits que ceux utilisés par le riz et le manioc.

232. Deux problèmes principaux se posent pour la commercialisation. D'une part, les collecteurs rapportent les difficultés qu'ils rencontrent pour amasser de grandes quantités en raison de l'étroitesse du marché et de la dispersion spatiale de la production. Dans le court terme, la promotion de groupements de producteurs chargés de rassembler la production d'une multitude de petits producteurs peut constituer une solution: les collecteurs s'approvisionneraient ainsi au niveau des groupements. Comme producteurs et acheteurs

potentiels trouveraient simultanément un intérêt dans un tel système, les coûts liés à la formation et au renforcement de capacités de ces organisations peuvent être partagés entre eux. Mais cet effort risque de ne pas avoir les effets escomptés s'il n'est pas accompagné d'investissements dans les infrastructures de collecte et de stockage. En effet, centres de collecte et installations pour le stockage à court terme n'existent pas dans beaucoup de zones de production. Ces structures doivent être mises en place dans des localités différentes des lieux de marchés, plus orientés vers les consommateurs. Les centres de collecte peuvent également servir de points de diffusion et de relais pour les informations concernant la disponibilité du produit, les prix et le niveau de la demande sur les principaux marchés de consommation. Les asymétries dans les pouvoirs de négociation des producteurs et des commerçants pourraient être réduites avec une meilleure disponibilité de ces informations. D'autre part, les plus grands acheteurs de maïs, en l'occurrence les usines de provende, les brasseries et les exportateurs, avancent comme contrainte la grande variabilité de la qualité des grains mis en marché dont le taux d'humidité dépasse souvent le niveau maximum acceptable de 14 %. Ce problème est plus difficile à résoudre. En effet, même si un système de bonification des prix peut être appliqué pour encourager les producteurs à fournir des produits en quantité plus importante, beaucoup d'agriculteurs ne peuvent acquérir du matériel de séchage des céréales et resteront ainsi dépendants des méthodes traditionnelles de séchage à l'air libre.

Exportations

233. Dans le court terme, les perspectives d'exportation du maïs malgache sont limitées en raison de la faiblesse et de la grande variabilité (en termes quantitatifs et qualitatifs) de l'offre intérieure. La Réunion et Maurice constituent de potentiels débouchés pour le maïs de Madagascar mais le niveau de la demande de ses deux îles ne peut en lui seul développer les exportations malgaches. Dans le plus long terme, la capacité du pays à développer sa production de maïs de manière à générer des exportations régulières et rentables est une question qui mérite d'être encore approfondie (notamment face aux incertitudes climatiques). Si les producteurs de Madagascar arrivent à générer des surplus plus conséquents et de qualité satisfaisante, deux régions peuvent constituer des cibles idéales pour l'exportation.

234. *Afrique orientale et australe* : Ce débouché est le plus proche et pour pallier aux chutes de la production, les importations de cette région sont assez fréquentes et conséquentes. Les consommateurs dans cette région préfèrent largement le maïs blanc, plus cher que le maïs jaune et plus rare sur les marchés internationaux. S'engager sur ce marché impliquerait donc la sélection de variétés de maïs blanc qui réponde à l'attente régionale. L'ouest, le sud-ouest et le sud de Madagascar disposent d'un avantage géographique pour approvisionner ce marché. En dehors de l'augmentation de la production de maïs blanc, des investissements sont également nécessaires pour améliorer la connexion des zones de production aux ports de Toliara et Mahajanga, pour assurer le stockage des produits au port et pour entretenir les navires utilisés pour le transport (vers Mombasa, Dar-Es-Salam, Beira, Durban et Le Cap).

235. *Moyen-Orient et Asie* : Dans cette zone, la demande en maïs destiné à l'alimentation animale devrait augmenter considérablement avec les hausses de revenus qui se profilent. Cette opportunité d'affaires a d'ailleurs déjà été identifiée par les investisseurs internationaux,

à l'image de la firme Daewoo qui a planifié de prendre en concession des terres à Madagascar pour cultiver du maïs. Le maïs destiné à l'alimentation animale est dans ce cas du maïs jaune. Parce que ces marchés d'exportation sont plus éloignés et parce qu'ils sont déjà approvisionnés par les grands pays exportateurs comme les États-Unis et l'Argentine, le transport devra se faire avec des vraquiers pour espérer réaliser des économies d'échelle. Le point de départ des cargaisons à l'exportation serait le port de Toamasina. Des investissements du même type que ceux mentionnés plus haut seraient nécessaires pour les ports de Toliara et Mahajanga.

Manioc

Production

236. Des gains de productivité significatifs devront encore être enregistrés au niveau des exploitations pour que le manioc devienne une culture commerciale. Le manioc fait en effet partie des cultures qui n'ont attiré l'attention ni des chercheurs, ni des politiques et pour lesquelles les pratiques culturelles sont restées traditionnelles.

237. Mettre du matériel végétal amélioré à la disposition des producteurs constituerait le premier pas vers la poursuite des gains de productivité. Au préalable, il faut cependant sélectionner les variétés de semence qui s'adaptent le mieux aux conditions locales de production et aux différents types de demande existants (alimentation humaine et animale, industries de transformation). Du matériel génétique amélioré est disponible auprès de l'*International Institute for Tropical Agriculture* (IITA) : ces semences peuvent non seulement résister aux maladies déjà connues comme la mosaïque du manioc, mais sont également moins vulnérables aux maladies plus récentes comme la striure brune. Les stations de recherche de la FOFIFA peuvent réaliser les sélections. Les essais de multiplication peuvent être externalisés, en utilisant par exemple les fonds alloués aux financements des projets de recherche dans le cadre du PSDR.

238. Dans le cas du manioc, des financements publics peuvent s'avérer nécessaire pour la diffusion des boutures améliorées. En effet, le consentement à payer des agriculteurs pour les semences améliorées peut être très faible car beaucoup préféreraient probablement attendre que les premiers adoptants des variétés améliorées réalisent des coupes pour utiliser les boutures ainsi disponibles. Cette activité pourrait d'ailleurs également être sous-traitée.

239. Dans le cas d'une hausse de la demande en manioc susceptible d'attirer des grandes exploitations commerciales, la mécanisation s'imposera. A ce stade, pour l'acquisition de matériel lourd (tracteurs ou matériels de travail du sol), les exploitants auront besoin de financement que les banques commerciales doivent être disposées à octroyer si les plans d'affaires présentés sont viables. L'implantation de grandes exploitations agricoles mécanisées doit par ailleurs impérativement aller de paire avec des pratiques agricoles durables au plan environnemental afin d'éviter une dégradation rapide des sols.

Commercialisation

240. Les entretiens avec les acteurs de la filière ont révélé que la dispersion et la grande variabilité de la production constitue une des principales contraintes à la commercialisation du manioc, rendant ainsi difficile la planification de la collecte. En effet, le manioc est

prioritairement cultivé par les ménages pour leur consommation propre ; les ventes ont uniquement lieu en présence de surplus commercialisable, suite à une bonne récolte. L'approvisionnement des acheteurs professionnels reste donc très aléatoire et le regroupement de l'offre, difficile. Plusieurs options existent afin d'y remédier. Dans un premier temps, le gouvernement peut appuyer la formation d'organisations de producteurs de manioc, comme c'est le cas dans d'autres filières. Les acheteurs quant à eux pourraient par exemple ainsi formaliser leurs relations avec ces organisations au travers d'accords spécifiant les engagements d'achat. Ces accords pourraient prendre plusieurs formes allant de simples déclarations d'intention d'achat aux formes les plus formalisées tels des contrats à terme avec mention spécifique des prix et quantités. Afin de réduire les coûts liés au transport des marchandises durant la collecte, ces initiatives pourraient être initialement concentrées sur des zones spécifiques. Dans un deuxième temps, les acheteurs pourraient envisager la formation d'une structure professionnelle, à l'image de la Plateforme du Riz, qui pourrait lever des fonds pour la collecte et la diffusion des informations sur le marché.

Transformation

241. Les techniques de transformation du manioc utilisées à Madagascar actuellement sont largement dépassées. Si la demande en produits dérivés augmentait et que la production de manioc suivait également cette tendance, les unités de transformation investiraient probablement dans l'augmentation de leur capacité de traitement et la modernisation de leurs équipements. Accroître la capacité de transformation et moderniser les installations dans l'unique objectif de disposer d'une industrie de transformation moderne et performante n'est d'aucune utilité à ce jour.

242. Cependant, le développement de nouveaux produits dérivés du manioc peut représenter une opportunité pour la filière. Une des raisons pour lesquelles la filière reste en effet une filière de subsistance réside en partie dans la faiblesse de la demande en manioc et en produits dérivés. Le développement de l'industrie du manioc ne sera pas stimulé par l'offre i.e. en incitant les producteurs à augmenter leur production. Ce développement se fera suite à la demande en manioc et produits dérivés venant en partie du secteur de l'alimentation animale. Toutefois même si maïs et manioc sont cultivés dans les mêmes endroits, le maïs pourrait être préféré au manioc en raison d'une meilleure qualité nutritionnelle en tant qu'intrant dans l'alimentation des animaux. Par ailleurs, plusieurs pays en développement portent leur attention sur les potentialités du manioc en tant que matière première dans la fabrication de biocarburant mais d'importantes avancées technologiques sont encore nécessaires pour rendre cette activité économiquement intéressante. En bref, il semble donc que pour le cas de Madagascar, le développement de la filière manioc doit passer par l'identification de produits dérivés du manioc suffisamment attractifs pour les consommateurs. L'étude des potentialités des produits déjà existants et populaires dans les autres pays d'Afrique, de même que de développement de nouveaux produits dérivés du manioc, peuvent donc s'avérer nécessaires. Tant la consommation humaine (exemple produits apéritifs, mélange de farine panifiable de manioc et de farine de blé pour la boulangerie) que l'alimentation animale (exemple glucose, amidon) doivent être considérées.

Commerce international

243. Les opportunités d'exportation sont plus que limitées pour le manioc. Dans le passé, les pays européens ont importé d'importantes quantités de cossettes de manioc utilisées comme intrant dans la fabrication d'aliment pour le bétail. Le marché s'est toutefois considérablement contracté avec l'application des règles commerciales dans le cadre de l'OMC exigeant des pays européens l'arrêt des subventions à l'exportation et l'utilisation au niveau de leurs élevages nationaux des matières premières autrefois destinées à l'exportation. Aujourd'hui, les quantités traitées sur le marché international du manioc sont faibles. Le commerce d'amidon de manioc constitue la seule exception : à la pointe de la technologie dans la transformation du manioc, le Brésil et la Thaïlande dominent largement ce marché où il est difficilement envisageable de voir Madagascar à court terme.

Lait et produits laitiers

Production

244. La faible productivité du cheptel laitier malgache constitue une des principales contraintes dans la filière lait à Madagascar. Deux facteurs sont à l'origine de cette situation: les caractéristiques génétiques du cheptel et l'alimentation animale. En premier lieu, les caractéristiques génétiques du cheptel laitier national peuvent encore être améliorées. Les races locales, qui ne sont aucunement pré-destinées à l'élevage laitier, ont été croisées avec des races de vaches laitières importées en vue d'augmenter la productivité mais les résultats obtenus avec ces races hybrides sont encore restés bien en deçà des standards internationaux. En second lieu vient l'alimentation animale largement déficiente. Cette situation tire son origine de la forte dépendance des troupeaux envers les pâturages naturels entraînant une forte variabilité saisonnière de la production laitière. Les éleveurs maîtrisent difficilement ces fluctuations dans la mesure où ils ne peuvent se permettre d'acheter des compléments nutritionnels plus élaborés pour équilibrer l'alimentation de leur cheptel.

245. En dehors de la faible productivité du cheptel bovin laitier, une seconde problématique touche le secteur laitier national avec la grande variabilité et la mauvaise qualité du lait produit. Les techniques utilisées font généralement fi des mesures en matière d'hygiène, que la grande majorité des producteurs ne sont pas capables d'appliquer pour arriver à un produit de bonne qualité.

246. L'amélioration de la performance de la filière lait devrait donc commencer par l'amélioration de la production laitière même. Deux mesures s'imposent en priorité. Premièrement, la productivité devrait augmenter en agissant sur les points suivants : l'amélioration génétique des troupeaux (en prenant en compte les conditions climatiques, sanitaires et les contraintes liées à l'alimentation), la mise en place et la gestion durable des pâturages, l'utilisation de cultures fourragères et de provende, l'amélioration des connaissances et du savoir-faire des producteurs pour qu'ils puissent améliorer l'alimentation de leurs troupeaux. Deuxièmement, les producteurs devraient être formés aux règles d'hygiène à observer pour la manipulation du lait, afin d'être à même de fournir un produit de qualité aux unités de transformation.

Commercialisation

247. Au-delà de la production, le système en place pour la collecte du lait frais constitue un des points qui affaiblit la compétitivité de la filière lait à Madagascar. Des collecteurs individuels se déplaçant essentiellement à pieds ou en bicyclette s'occupent du ramassage de la production auprès des éleveurs : la chaîne du froid a ainsi peu de chance d'être respectée et la qualité du produit s'en trouve altérée. En augmentant le nombre de centre de collecte pourvu d'équipement de réfrigération, le temps requis pour la collecte du lait frais serait réduit et la qualité améliorée. Mais cette initiative devrait être accompagnée de mécanismes de coordination pour assurer l'approvisionnement continu des unités de transformation en lait frais. Un système d'information sur les marchés manque également à la filière lait actuellement.

Transformation

248. Les changements récents intervenus dans la filière lait et produits laitiers, notamment avec l'arrêt des activités du groupe Tiko, acteur majeur de la filière, a entraîné l'émergence de nouveaux acteurs composés de centaines d'unités de transformation, allant des structures familiales aux mini-laiteries. Ces nouvelles unités ne disposent généralement ni des compétences techniques, ni des équipements nécessaires pour assurer une production de qualité, d'où la mise sur le marché de produits laitiers avec une charge microbienne parfois très élevée. De plus, ces unités, souvent de taille très modeste, ne peuvent augmenter leur production de manière à réaliser des économies d'échelle. Les quelques laiteries existantes ont toujours quant à elles des problèmes d'approvisionnement et opèrent en deçà de leur capacité de transformation, à des coûts de production unitaires élevés.

Distribution

249. Les unités de transformation présentes à Madagascar ne disposent généralement pas d'un réseau de distribution propre. Pour la vente des produits laitiers, elles font ainsi appel aux petits commerces présents sur les marchés des grandes villes ou fournissent directement les petits commerces de détail (épiceries). La quantité distribuée n'étant souvent pas très importante, ces unités de transformation ont recours à la location de véhicules de transport ne disposant pas d'équipement de réfrigération. Ce système est inefficace et son coût se répercute aussi fortement sur le prix final de détail.

Interventions multisectorielles

250. Pour pouvoir lever les contraintes affectant la performance des filières agricoles, des mesures transversales doivent accompagner les mesures propres à chaque filière.

Suppression des contraintes liées au transport

251. Une meilleure liaison entre les zones de production et les marchés, pour les intrants et les consommateurs constitue un préalable à l'amélioration de la performance des marchés agricoles. Certaines des principales zones de production agricole ne peuvent s'appuyer que sur une mauvaise liaison routière avec Antananarivo et d'autres centres urbains de consommation. De la même manière, les agroindustries situées en milieu urbain et en périphérie ne peuvent

s'approvisionner en matières premières à moindre coût et de bonne qualité sans une amélioration de l'accès aux zones de production en milieu rural.

252. Il demeure certain que la construction de routes se révèle coûteuse dans un contexte marqué par une forte contrainte sur le budget de l'État. Une action ciblée est donc requise. Il est ainsi nécessaire d'évaluer l'importance relative des routes primaires par rapport aux routes secondaires et tertiaires, ainsi que le bon équilibre entre la construction de nouvelles routes et l'entretien des routes existantes. L'essentiel des dépenses actuelles dans le secteur des transports concerne la réhabilitation et l'entretien du réseau de routes primaires qui composent le réseau routier national. On constate ainsi que les routes primaires reliant les principaux centres urbains sont relativement dans un meilleur état que le réseau des routes secondaires et tertiaires présent en milieu rural. Le transport sur de longues distances est important pour stimuler la croissance économique. Quant aux routes rurales, elles se montrent, par nature, relativement chères à construire ; elles desservent en général des zones où la population est très éparse, où l'on peut s'attendre à une faible circulation. La question mérite donc une attention particulière.

253. S'il est généralement admis que le réseau des routes rurales doit être amélioré, les zones à prioriser et le niveau des changements à réaliser ne sont quant à eux pas encore définis. Le budget alloué au secteur étant limité, il faut trouver un compromis entre l'étendue de la couverture et le niveau de service désiré. D'après Raballand, Macchi et Petracco (2009), garantir un accès de base devient prioritaire pour répondre aux critères de rationalité économique, c'est-à-dire que le principal objectif devrait être de relier les villages entre eux et d'offrir un accès assuré au plus grand nombre de personnes possibles. Les trajets en milieu rural se font la plupart du temps sur des distances relativement courtes avec des chargements légers, pour lesquels des pistes basiques pourraient donc convenir. Les trajets plus longs entre villages ruraux et centres régionaux nécessitant l'utilisation de moyens de transport motorisé étant moins courants, les routes utilisées pour ce type de déplacement pourraient passer en deuxième lieu.

254. D'un point de vue économique, le niveau optimal de service d'un axe routier dépend du volume de trafic escompté et dans le cas des routes rurales, dépend donc généralement du volume d'activités agricoles de la zone desservie. En conséquence, au lieu de construire des routes de haute qualité qui ne seraient utilisées que par un nombre relativement faible d'utilisateurs, des routes de qualité moyenne desservant une plus grande zone de production et enregistrant un trafic plus important pourraient s'avérer plus rentables.

255. Sur la base de ces critères et des résultats des études de filière réalisées, quatre axes routiers méritent donc une attention particulière :

- (i) Lac Alaotra – Antananarivo (notamment entre Moramanga et Ambatondrazaka)
- (ii) Bealanana – Antsiranana
- (iii) Marovoay – Mahajanga
- (iv) Marovoay – Antananarivo

256. Même si les résultats de cette étude montrent que des investissements dans ces quatre grands axes seraient justifiés, la priorisation des décisions d'investissement dépasse largement

de son cadre. Une étude rigoureuse permettant de quantifier les arbitrages à faire entre les objectifs de couverture et de niveau de service désiré reste encore à faire. L'expérience de ce genre de situation a montré que l'approche la plus appropriée était de privilégier l'ouverture et une large participation des potentiels usagers, qui doivent pouvoir exprimer leurs préférences.

257. Une fois identifiés et priorisés les besoins liés à ces quatre axes routiers prioritaires, il faudrait d'optimiser les dépenses à engager pour les travaux. En raison de l'importance des sommes en jeu, les grands travaux routiers sont en effet parmi les projets les plus exposés à la fraude et à la corruption. Des mesures s'imposent donc pour que les travaux présentent un bon rapport coût-efficacité et qu'ils soient exempts de toute forme de corruption. Cela implique par exemple la simplification des procédures de passation des marchés pour alléger les documents d'appel d'offres sur les petits marchés d'entretien courant afin d'encourager la participation d'un maximum de PME locales. L'usage des contrats d'entretien multi-annuels renouvelés sur la base de la performance constatée pourrait être étendu pour permettre aux entreprises de développer une réelle connaissance du tronçon dont elles ont la charge, et d'investir en matériel grâce à la visibilité donnée par la durée de ces contrats. Enfin lors des gros chantiers, il pourrait être intéressant d'associer des grandes entreprises expérimentées dans le secteur avec une ou plusieurs PME locales pour que ces dernières puissent bénéficier d'une formation sur le tas qui leur permette d'acquérir la capacité d'assurer ultérieurement de petits marchés sur des routes rurales.

258. Mais les investissements sur de nouveaux axes routiers n'auraient que des impacts limités en l'absence de stratégie claire pour assurer la pérennité du réseau. Pour le cas de Madagascar, les restrictions budgétaires en vigueur justifient grandement la mise en place de systèmes qui permettent d'assurer le financement des travaux de maintenance routière. Même pour les pistes rurales, les coûts des travaux peuvent être conséquents : si la construction d'une route « accès de base » est évaluée à 5 000 dollars par kilomètre, son entretien peut atteindre 250 dollars par kilomètre par an en moyenne pour une durée de vie de 20 ans.

259. Le gouvernement se retrouve donc face à un enjeu de taille pour mobiliser les ressources nécessaires à la préservation des infrastructures routières en bon état. En théorie, le Fonds d'Entretien Routier devrait supporter en grande partie l'entretien routier à travers les redevances perçues sur les carburants. Ces redevances constituent un instrument politiquement sensible dans la mesure où leurs impacts peuvent être ressentis sur toute l'économie ; elles se révèlent par ailleurs efficaces car elles sont réglées proportionnellement à l'usage qui est fait de la route. Les prélèvements actuels sur le carburant diesel constituent la principale source de financement pour les travaux de maintenance routière et ils sont encore inférieurs à la moyenne mondiale. Dans un futur proche, il est peu probable que l'autorité routière bénéficie d'autres sources de financement et il pourrait ainsi paraître justifié que la redevance soit augmentée (à 0,1 dollars par litre) pour une meilleure couverture des besoins actuels en matière de maintenance routière. Le contexte politique semble toutefois indiquer qu'un tel scénario n'est pas envisageable sans une sortie du pays de la crise actuelle. Ainsi en réalité, la redevance a été ramenée à 50 *Ariary* par litre sur une moitié de l'année en 2010 pour contrer les effets des hausses des prix internationaux du pétrole.

260. Pour les routes secondaires et tertiaires, l'implication des communautés locales dans les travaux simples de maintenance courante pourrait suffire à assurer l'entretien du réseau (avec les méthodes à haute intensité de main-d'œuvre, la construction de routes demande un effort de 2 000 à 12 000 personnes-jours par kilomètre ; la maintenance demande 200 à 400 personnes-jours par kilomètre). Dans le cas de Madagascar où la main-d'œuvre se trouve en abondance, l'utilisation des techniques HIMO pourrait permettre de réduire les coûts pour la construction et l'entretien routier, comparée aux méthodes à forte intensité de capital. L'OIT (1998) a ainsi démontré que les méthodes à haute intensité de main-d'œuvre coûtent 10 à 30 % moins cher que les constructions routières à haute intensité de capital, ont des besoins en devises de 50 à 60 % plus faibles et créent deux à cinq fois plus d'emplois pour le même niveau d'investissement.

261. Le réseau ferroviaire ne devrait pas être en reste. Une fois les investissements initiaux réalisés et les infrastructures en place, le transport de marchandises par voie ferrée permet de réaliser des économies par rapport au transport sur route (l'avantage du rail augmente avec la distance à parcourir). Si l'extension du réseau ferroviaire ne peut être envisagée que sur le long terme en raison des coûts très élevés des investissements nécessaires, la réhabilitation du linéaire actuel pourrait s'avérer efficace dans certains cas. La ligne entre Antananarivo et Ambatondrazaka qui permet de transporter le riz du Lac Alaotra vers la capitale à un prix plus faible serait logiquement la première à considérer.

Renforcement des institutions financières rurales

262. Les gains de productivité agricole sont difficilement réalisables dans un contexte où les exploitants agricoles n'ont qu'un accès limité aux ressources nécessaires, en particulier les sources de crédit formel, pour réaliser des investissements dans les techniques modernes ou pour acheter des intrants. Plusieurs voies pourraient être explorées pour que les ruraux aient plus largement accès au financement. A court terme, le secteur de la microfinance devrait recevoir plus de soutien encore. Ce secteur a en effet été capable d'accroître son taux de pénétration dans le milieu rural à travers des produits et services novateurs répondant aux besoins des ruraux, tels que la micro-assurance ou les services bancaires mobiles. Il a de même été en mesure d'intensifier l'usage des produits et services financiers déjà existants, notamment ceux liés au crédit à la production, au crédit-bail pour les équipements et au stockage.

263. Dans le plus long terme, l'appui aux nouvelles initiatives dans le secteur devrait être complété par le renforcement de capacités des IMF dans le but d'améliorer leur gestion, de promouvoir le développement de nouveaux produits, développer les infrastructures, renforcer les systèmes de partage d'informations, accroître les compétences de leur personnel et améliorer leurs conditions de rémunération pour attirer et conserver les meilleurs talents.

264. Dans la mesure où la cible en milieu rural est composée en majorité de petits emprunteurs, il devient extrêmement important d'étudier les différentes possibilités permettant d'offrir des services financiers à travers organisations de producteurs et autres associations locales. L'approche consisterait à identifier des groupes d'individus ayant un intérêt financier commun et pour lesquels une action collective serait plus appropriée comme c'est le cas des caisses villageoises d'épargne et de crédit. Une fois formés, ces groupes

pourraient évoluer à travers un processus fédératif de manière à obtenir la taille et la visibilité nécessaires pour acquérir une plus grande capacité de négociation ou pour représenter un marché attractif pour les institutions financières. Le secteur public pourrait accompagner ce processus en appuyant la création des groupements ainsi que la formation des membres pour leur permettre de fonctionner durablement. Les projets ou programmes de développement pourraient renforcer le processus avec les subventions ou d'autres formes de financement à des conditions préférentielles destinés à mobiliser les ressources propres des membres pour les investissements dans des actifs productifs.

265. Les secteurs bénéficiaires des crédits agricoles devraient également être revus : l'offre actuelle concerne en effet essentiellement la production et la commercialisation du riz. Pour les autres filières comme le maïs, le manioc et le lait, la difficulté d'accès aux financements figure parmi les contraintes importantes. Le manque d'informations sur les opportunités et contraintes associées à ces filières a sans doute contribué à la réticence de beaucoup d'institutions financières à octroyer des crédits dans ces secteurs. Ainsi toute initiative qui permettrait d'avoir une connaissance plus étendue sur les autres filières et qui faciliterait la circulation des informations sur les marchés pourrait contribuer à augmenter le degré d'assurance des institutions financières et stimuler l'offre de produits financiers adaptés aux filières délaissées.

Amélioration du climat d'affaires

266. Le développement des marchés agricoles à Madagascar ne pourra se faire sans une amélioration significative de l'environnement des affaires dans lequel évoluent les investisseurs privés. Dans ce domaine, la performance de Madagascar laisse à désirer au regard des références mondiales. Dans le rapport *Doing Business 2011*, publication largement citée dans le domaine de la compétitivité des entreprises, Madagascar se trouve en bas de classement en termes de facilité de faire des affaires (137^{ème} sur 145 pays), de qualité des connaissances (120^{ème} rang sur 145 pays) et de compétitivité de l'économie (124^{ème} sur 139 pays). Le Rapport sur la Compétitivité de l'Afrique 2011 a identifié les cinq principales contraintes aux activités économiques pour Madagascar : instabilité gouvernementale/coup d'état, instabilité politique, corruption, difficulté d'accès au financement et insécurité (criminalité). Les entreprises enquêtées ont également mentionné comme barrières : l'approvisionnement en électricité coûteux et non fiable, l'insécurité foncière, les pratiques non concurrentielles et les problèmes de gouvernance. Avec la crise politique actuelle, les activités économiques dans le secteur privé se sont ralenties affectant notamment les petites et moyennes entreprises. Le niveau élevé des coûts liés à l'exercice d'une activité dans le secteur formel a entraîné un développement du secteur informel, qui s'est accéléré depuis le début de l'année 2010 quand plus de 30 000 emplois ont été supprimés dans le secteur textile et habillement suite à la suspension de l'accès préférentiel de Madagascar à l'AGOA. Pendant ce temps, le programme de privatisation n'étant pas encore terminé, le gouvernement continue de contrôler ou de détenir des participations majoritaires dans des secteurs de production essentiels comme l'énergie, la télécommunication, l'agro-industrie et le transport aérien.

267. Basé sur le principe du partage des risques entre le secteur privé et le secteur public, le partenariat public-privé (PPP) se présente comme une alternative intéressante pour améliorer le climat d'affaires dans le secteur agricole. L'idée de base réside dans la perception que des investissements publics bien ciblés peuvent inciter le secteur privé à investir dans la fourniture de biens et services qu'il aurait auparavant ignorés. Dans le cadre d'un PPP réussi, les investissements publics peuvent avoir un effet d'entraînement sur les investissements privés, qui peuvent arriver à des niveaux jamais atteints. A Madagascar, les PPP sont plus courants dans le domaine des infrastructures de base (ports, eau, énergie) ; le recours aux PPP pour le développement agricole est encore limité.

Facilitation de la circulation de l'information sur les marchés

268. Le manque d'information sur les marchés constitue un des points qui affecte la performance des filières agricoles à Madagascar. Le développement des technologies de l'information, notamment la téléphonie mobile, a certes entraîné une baisse des coûts de transmission de l'information, et facilité tant l'identification de nouvelles opportunités de marché que l'obtention d'information sur les prix. Cependant beaucoup de régions rurales ne bénéficient pas encore de la couverture des réseaux de téléphonie mobile et la collecte et la diffusion des informations sur les marchés agricoles ne sont pas systématiques. Dans ces circonstances, les réseaux informels occupent donc encore une place importante, au profit des acteurs qui traitent des volumes plus importants de produit et qui sont multifonctionnels dans la filière (par exemple, collecteur/transformateur/grossiste). En contact avec plusieurs catégories d'acteurs, ils disposent souvent d'informations inaccessibles aux autres. En effet, les autres opérateurs, dont la plupart des producteurs, sont lésés : la collecte de l'information revient chère en raison des petites quantités traitées.

Encadré 4. Les agriculteurs africains profitent des innovations dans le domaine des TIC

La performance des marchés des produits vivriers à Madagascar pâtit de la disponibilité d'informations à jour et exactes. Les exploitants agricoles peuvent difficilement déterminer les conditions courantes de l'offre et de la demande ainsi que les prix de vente et d'achat pratiqués sur les marchés. Par conséquent, ils se résignent à vendre au premier acheteur qui se présente, souvent sans pouvoir négocier le prix. De la même façon, beaucoup de collecteurs ne savent pas où se situent les zones excédentaires et doivent ainsi fournir plus d'effort et dépenser beaucoup plus de temps dans la collecte des produits en milieu rural.

Certaines innovations récentes dans le domaine des technologies de communication peuvent résoudre ce problème. Esoko, un système d'information sur les marchés utilisant la téléphonie mobile, fournit une illustration de la manière dont les nouvelles technologies ont changé le fonctionnement des marchés agricoles dans plusieurs pays africains. À travers Esoko, particuliers, entreprises et projets peuvent recueillir et diffuser rapidement et à moindre coût des informations sur les marchés avec des SMS. Travaillant avec des partenaires dans 15 pays établis sur le continent africain, la plateforme Esoko permet de recevoir par SMS des alertes automatiques et personnalisées sur les prix, des offres de vente et d'achat, des messages de vulgarisation agricole, les profils des parties prenantes et bien d'autres services encore. Esoko propose également une assistance en termes de stratégie et de formation pour les projets de SIM. Initiative financée par les bailleurs de fonds (USAID, FAO et autres) et appuyée par les pouvoirs publics à l'origine, la plateforme Esoko a depuis 2007 pris la forme d'une société privée basée à Accra, au Ghana.

La plateforme Esoko opère avec les messages textuels (SMS) pour collecter et diffuser les informations sur les conditions de la récolte, l'emplacement des marchés, le niveau des stocks et les prix. L'information est gérée en ligne sur une plateforme Esoko mais la majorité des abonnés exploite le système à partir de leurs téléphones mobiles. L'idée est que quand les particuliers et les entreprises disposent d'informations adéquates, les filières seront renforcées, les coûts de commercialisation diminueront et les revenus vont augmenter.

Le recours à la téléphonie mobile constitue donc l'élément nouveau qui différencie les plus récents SIM de leurs prédécesseurs. Contrairement à la radio ou à la télévision, les utilisateurs peuvent demander les informations répondant à leurs besoins spécifiques avec les téléphones mobiles, qui à terme, constituent des mini-bases de données : les messages SMS sauvegardés par les exploitants agricoles et les commerçants peuvent leur permettre d'observer la tendance des prix et décider ainsi du moment le plus opportun pour vendre ou acheter. Les messages de vulgarisation agricole stockés sur les téléphones peuvent également servir de référence future. Les exploitants ruraux peuvent par ailleurs communiquer avec les associations de producteurs ou leurs partenaires commerciaux pour les demandes de prix ou pour les avertir quand ils veulent vendre. Quant aux entreprises et projets, ils peuvent prendre des décisions sur des données de terrain disponibles en temps réel.

Les services pouvant être fournis par les SIM avec les téléphones cellulaires permettent certes d'améliorer la disponibilité de l'information, mais cette condition n'est pas suffisante pour améliorer l'efficacité des marchés. Les participants du marché doivent être formés sur l'utilisation des services et comprendre la manière dont le marché fonctionne. De plus, l'introduction des SIM basés sur les nouvelles technologies doit habituellement être accompagnée d'autres types de mesures. La connaissance seule des opportunités de commercialisation n'est utile aux exploitants que s'ils sont capables de les saisir, que s'ils ne sont pas obligés de vendre pour satisfaire leurs besoins immédiats de liquidité, que s'ils disposent des moyens pour évacuer la production ou que s'ils disposent des moyens pour stocker la production en attendant de vendre à des prix plus rémunérateurs.

269. Les informations sur les marchés n'ont pas véritablement les caractéristiques qui attirent le secteur privé dans leur production sur une base commerciale. L'information a en effet une valeur significative tant qu'elle reste exclusive, mais dès que son utilisation par une personne ne peut en exclure les autres, il est difficile d'empêcher ceux qui ont accès à l'information de la passer à d'autres. Ainsi quiconque investit dans la production primaire de l'information aura du mal à en tirer des bénéfices. C'est pour cette raison que les informations sur les marchés sont considérées comme des biens publics dans la plupart des pays et que leur production est subventionnée par l'État car si l'activité est confiée au secteur privé, il y a le risque de production sous-optimale d'informations.

270. Initiative soutenue par les bailleurs de fonds, l'Observatoire du Riz joue un rôle important dans la collecte et la diffusion de l'information sur les marchés du riz à Madagascar. Ces dernières années, d'autres denrées de base dont le maïs et le manioc ont été rajoutées à la liste des produits couverts par l'Observatoire. A ce jour, l'Observatoire du riz s'appuie sur un financement aux conditions relativement souples (financement de projet), signifiant donc que la pérennité du dispositif n'est pas encore acquise. Il apparaît aujourd'hui nécessaire de développer une stratégie pour assurer la viabilité à long terme de cet observatoire. Ainsi, bien qu'un apport minimum de l'État soit nécessaire, une stratégie possible serait d'assurer le recouvrement d'une partie des coûts des services hautement appréciés de l'observatoire auprès des usagers, incluant les grands opérateurs de la filière.

271. Pour exploiter pleinement les informations sur les marchés, les efforts de production d'information doivent être complétés par des efforts dans leur diffusion. Tous les utilisateurs potentiels des informations rendues disponibles par l'Observatoire du riz n'ont ainsi pas encore facilement accès à cette information, notamment s'ils ne peuvent avoir accès à internet. Les autres canaux possibles de transmission de l'information incluent la radio et la téléphonie mobile. Le PSDR ainsi que de nombreux autres projets du gouvernement ont appuyé certaines initiatives de diffusion de l'information sur les marchés à travers les radios, qui ont eu un certain succès. Les programmes radiophoniques diffusés sont toutefois trop généralistes et ne peuvent fournir une information personnalisée aux utilisateurs finaux. Les systèmes basés sur les SMS peuvent compléter cette lacune. Un certain nombre d'initiatives dans ce domaine ont été lancées à Madagascar ces dernières années pour porter l'information sur les marchés agricoles ou autres à la connaissance des communautés rurales (exemple Bazarmada). Certaines s'annoncent prometteuses même si la viabilité des modèles de gestion appliqués doit encore être testée. Ce qui est cependant clair, c'est que si ces initiatives prennent la forme d'entreprises commerciales, elles ne pourront satisfaire les besoins des plus petits participants au marché dont la grande majorité ne peut payer de tels services d'informations sur les marchés. Une certaine participation du secteur public est toujours requise pour fournir ce type de bien public.

Réforme de la politique foncière

272. Avec des coûts unitaires de production largement supérieurs aux moyennes mondiales, les produits agricoles malgaches réduisent considérablement leurs chances d'être compétitives sur le marché intérieur et extérieur. La réduction de ces coûts unitaires de production devra

passer par un investissement plus important dans le foncier, qui reste un des facteurs de production les plus importants. Beaucoup d'exploitants ne sont toutefois pas prêts à faire de tels investissements en raison de l'insécurité foncière.

Encadré 5. Politique foncière, ruée mondiale vers les terres agricoles et investissements responsables

Le foncier figure actuellement parmi les sujets qui suscitent le plus de controverses. La polémique née suite à la révélation d'information sur des discussions secrètes entre l'administration Ravalomanana et la firme sud-coréenne Daewoo sur l'octroi à cette dernière de plus d'1 million d'hectares de terre agricole a été un des principaux facteurs ayant entraîné la chute de ce régime. Cet incident n'est pas isolé. Partout dans le monde, la ruée vers les terres s'intensifie en raison de l'augmentation des prix alimentaires et des prix du pétrole, des enjeux liés à la sécurité alimentaire, de la production de biocarburant et des mécanismes de financement liés au changement climatique entre autres. Cette situation a abouti à un nombre croissant de cas d'accaparement de terres à grande échelle dont beaucoup furent sévèrement critiqués par différents groupes d'intérêt.

Les tendances récentes liées à ce phénomène sont résumées dans le rapport *Rising Global Interest in Farmland* (Banque Mondiale, 2011) qui conclut que dans les pays en développement, les droits fonciers sont généralement mal définis et que l'application des politiques et de la législation foncières reste précaire. Ce problème constitue un enjeu majeur car des politiques foncières inadéquates peuvent constituer une contrainte importante au développement économique et social. En effet, des droits de propriété et d'occupation contestés ou mal définis rendent difficile la planification du développement et accroissent la vulnérabilité, notamment des groupes les plus pauvres. Cette question est particulièrement pertinente pour l'Afrique où se trouve plus de la moitié des terres arables non exploitées.

Afin de répondre à ces préoccupations, quatre organismes internationaux (FAO, FIDA, CNUCED et Banque mondiale) ont unis leurs efforts pour développer une série de principes pour des investissements agricoles responsables. Il est ainsi clairement énoncé dans ces principes que les droits existants sur la terre et les ressources naturelles doivent être reconnus et respectés parce que les mesures visant à améliorer la sécurité, l'accès et le transfert des droits fonciers augmentent la valeur des actifs des ménages, le niveau des investissements requis et la productivité agricole au même titre qu'elles améliorent l'accès au financement. Il est également stipulé que les investissements ne doivent pas compromettre, mais renforcer, la sécurité alimentaire des communautés locales.

Les gouvernements dans les pays en développement et la communauté des bailleurs doivent ainsi s'assurer que les investissements agricoles à grande échelle amènent des bénéfices pour les communautés locales et qu'ils ne nuisent pas aux intérêts des petits exploitants agricoles qui dépendent grandement du foncier. Dans un souci de transparence et d'équité, les gouvernements doivent mettre en place des programmes de bornage et d'établissement des titres qui tiennent compte des différentes régimes fonciers, publics et privés, urbains et ruraux, formels et coutumiers incluant ceux concernant les pasteurs et d'autres groupes dont les droits formels sont plus fragiles. Les investissements agricoles à grande échelle peuvent être attrayants notamment à travers leur aspect financier et le savoir-faire qu'ils emmènent ; toutefois, leur mise en œuvre devrait se faire de telle sorte que les communautés locales en tirent des bénéfices.

273. Une récente note de politique préparée par la Banque mondiale avec la contribution du CIRAD et d'autres partenaires et parties prenantes a présenté six recommandations de politique visant à appuyer le gouvernement dans la poursuite et l'intensification de la réforme agraire (Li *et al.*, 2010).

- (a) *Initier un forum national de politique foncière* avec la participation entière des parties prenantes de manière à consolider le consensus sur la direction des futurs changements de la politique foncière.
- (b) *Renforcer le statut du ministère en charge de l'aménagement du territoire* en tant qu'agence gouvernementale centrale *responsable* de la surveillance de l'administration foncière et de la mise en œuvre de la réforme foncière dans le cadre du *Programme National Foncier* (PNF).
- (c) *Clarifier le statut des terres dont la propriété est aujourd'hui conflictuelle* avec une actualisation du cadre légal et de certains textes de lois.
- (d) *Renforcer les capacités du ministère en charge de l'aménagement du territoire* à travers des partenariats avec des institutions académiques locales et des universités internationales pour la création de cycles d'études de qualité dans le domaine du foncier.
- (e) *Réviser la législation régissant l'accès des investisseurs au foncier* dans le but de mettre en place un mécanisme transparent et participatif qui équilibre les enjeux liés au développement économique et la protection des personnes et des communautés impliquées dans les transactions foncières.
- (f) *Développer un cadre légal régissant le foncier urbain pour sécuriser la propriété foncière, étendre les limites géographiques des zones concernées par le PNF et promouvoir une utilisation efficiente des terrains urbains.*

Renforcement du capital humain

274. Si les opérateurs ne sont pas capables de tirer parti des opportunités offertes, il est peu probable que la levée des contraintes qui affaiblissent la performance des marchés agricoles débouche sur une amélioration de la situation. Pour pallier à cela, des mesures sont à prendre le long de la filière.

275. Au niveau des exploitations agricoles, les producteurs ne pourront exploiter entièrement les opportunités commerciales qui se présentent s'ils ne sont pas dotés des connaissances et compétences leur permettant d'accroître leur production. Il revient aux services de conseil agricole de tenir ces exploitants informés et en cas de défaillance de ces organismes, cette tâche revient au secteur privé et aux ONG. En un sens, cette dernière option présente d'ailleurs un aspect positif dans la mesure où l'ancien modèle de services fournis par une institution publique centralisée a souvent été discrédité. Ces dernières années, le gouvernement ainsi que plusieurs autres partenaires de développement ont appuyé le financement des Centres de Services Agricoles (CSA), entités privées chargées de faire rencontrer utilisateurs et fournisseurs de services. L'opérationnalisation du réseau des CSA a été ralentie durant cette crise politique et il est ainsi peut être encore trop tôt pour dire si le

système est viable ou non. Le succès à long terme du service dépendra néanmoins de l'existence d'une demande effective en services agricoles en l'absence de laquelle, les prestataires privés ne se manifesteront pas. Pour cette raison, il conviendrait de continuer d'apporter un soutien à cette approche par les CSA en affectant des fonds aux associations de producteurs pour qu'ils payent les services de conseil, comme il est déjà de mise au travers de certains projets de développement et comme ce qui est prévu avec le Fonds de Développement Agricole (FDA). Ce système va ainsi permettre aux producteurs et associations de producteurs de recourir aux services de prestataires du secteur privé, augmentant ainsi la probabilité d'apparition d'un secteur de fourniture de services plus viable. Des mesures de renforcement des organisations de producteurs elles-mêmes sont également nécessaires, ces instances étant nettement sous-développées à Madagascar par rapport à d'autres pays.

276. En aval de la filière, les commerçants devront également disposer de connaissances et compétences pour augmenter les volumes traités, réduire leurs coûts et être réactifs aux changements de la demande.

Encadré 6. Développement de l'agriculture commerciale : l'expérience du Brésil et de la Thaïlande

L'agriculture commerciale malgache reste un secteur à la traîne comme en témoigne l'érosion progressive, au cours des 30 dernières années, de la compétitivité internationale du café, du cacao, de la vanille et des autres cultures d'exportation traditionnelles de Madagascar, ainsi que la compétitivité du riz pour lequel le pays dépend de plus en plus des importations. En revanche, au cours de cette même période, deux régions agricoles enclavées et quelque peu retardataires du monde en développement – la région du Cerrado au Brésil et la région du Nord-Est de la Thaïlande – ont connu un développement rapide et ont conquis d'importants marchés mondiaux. Leurs performances ont infirmé les prédictions de nombreux sceptiques qui avaient fait valoir que les caractéristiques agroécologiques difficiles de ces deux régions, leur isolement et leur pauvreté profonde seraient impossibles à surmonter.

Une étude récente menée par la Banque mondiale et la FAO a examiné les expériences brésilienne et thaïlandaise en matière de développement agricole, cherchant à comprendre les facteurs ayant conduit à leurs succès et à identifier les enseignements qui peuvent en être tirés et qui seraient utiles à l'Afrique. Les résultats publiés dans le rapport intitulé '*Le réveil du géant assoupi : Perspectives de l'agriculture commerciale dans les savanes africaines*' (Banque mondiale, 2009) font valoir que les agriculteurs africains ont d'abondantes opportunités pour rétablir la compétitivité internationale de l'agriculture. En même temps, le rapport explique toutefois que cette tâche ne sera pas aisée. Pour assurer la compétitivité de l'agriculture africaine, il faudra poursuivre des politiques performantes, renforcer les institutions et aussi accroître et améliorer les investissements dans le secteur.

Au Brésil et en Thaïlande, des facteurs agissant sur l'offre et sur la demande ont contribué au développement d'une agriculture commerciale compétitive à vocation exportatrice. Les facteurs qui ont agi sur l'offre comprennent (i) les technologies agricoles améliorées, (ii) les investissements publics consacrés à l'infrastructure, au crédit rural et aux services de développement des entreprises, (iii) le savoir-faire d'entrepreneurs agricoles et (iv) l'existence d'un cadre de politique porteur. Au cours de la période où les deux pays sont devenus des acteurs importants sur les marchés mondiaux, la demande mondiale en produits agricoles a connu une forte augmentation, qui s'est d'ailleurs reflétée dans les prix à l'exportation élevés et relativement stables.

Deux enseignements importants, pertinents pour Madagascar, peuvent être tirés de ces expériences.

Premièrement, les deux régions sont devenues compétitives sur les marchés internationaux par étapes successives. Ce n'est que lorsque les produits à faible valeur économique sont devenus compétitifs sur le plan international que les produits à plus grande valeur ajoutée, notamment les produits transformés (comme l'huile de soja, le coton fibre, l'amidon de manioc, le sucre raffiné), ont pu le devenir. Les agriculteurs brésiliens et thaïlandais ont réussi, pour commencer, à développer leur production en ciblant des marchés particuliers sur lesquels ils jouissaient d'un accès préférentiel. Ce n'est que plus tard, lorsque les quantités produites sont devenues suffisamment importantes pour permettre des économies d'échelle que ces agriculteurs ont pu s'établir en tant que producteurs à faibles coûts et soutenir la concurrence sur pratiquement tous les marchés.

Deuxièmement, le développement d'un secteur d'exportation florissant ne dépend pas de l'adoption de méthodes de production mécanisée à grande échelle. Le Brésil a obtenu ces résultats en ayant certes recours à une agriculture largement mécanisée mais l'agriculture pratiquée dans le Nord-Est de la Thaïlande reste essentiellement le domaine des petits agriculteurs. Si la Thaïlande et le Brésil ont prouvé que la révolution agricole peut être menée aussi bien par les petits agriculteurs que par les grandes exploitations commerciales, les faits montrent que, en général, les fruits de ces révolutions sont plus largement partagés lorsque les agriculteurs participent au processus. Le modèle de la petite agriculture a aussi probablement des retombées positives bien plus importantes sur l'emploi et le recul de la pauvreté parce que la hausse des revenus des petits agriculteurs a généralement pour effet d'accroître leur demande de produits locaux non échangeables.

6. RÉSUMÉ: LES CINQ MESSAGES À RETENIR

277. Ce rapport présente les principaux résultats et les principales conclusions de l'étude sur les marchés agricoles à Madagascar menée conjointement par la Banque Mondiale et le Centre de coopération internationale en recherche agronomique pour le développement (CIRAD). L'étude poursuivait quatre objectifs :

- (i) Pour les produits agricoles de base et groupes de produits sélectionnés, décrire la structure de la production et de la consommation, les échanges commerciaux sur les marchés nationaux et internationaux et les prix ;
- (ii) Pour les produits agricoles de base et groupes de produits sélectionnés, décrire les principales filières existantes en mettant en exergue la structure des marchés et leurs degrés de concentration, les agents concernés, les activités réalisées, les mécanismes de coordination et les principales sources de risques et d'incertitude ;
- (iii) Pour chaque grande filière identifiée, estimer les coûts et marges pour évaluer sa performance et identifier les goulots d'étranglement qui entravent sa compétitivité ;
- (iv) Identifier les mesures politiques et institutionnelles, concernant les différents domaines d'intervention, pour améliorer la performance des filières et accroître la compétitivité des produits cibles.

278. Vu l'ampleur de cette étude sur les marchés agricoles à Madagascar et le degré de détail de l'analyse réalisée pour chacune des filières considérées, plusieurs points d'entrée ont pu être identifiés pour améliorer la performance des marchés. Les rapports des analyses de filière donnent plus de détails mais les plus importants de ces points d'entrée sont résumés dans ce document de synthèse. Cinq conclusions principales ont donc pu être tirées.

1. La faible productivité au niveau des exploitations et les défaillances en aval des filières pèsent sur la compétitivité de l'agriculture malgache.

278. Une des hypothèses au début de cette étude était que les principaux facteurs qui freinent la compétitivité du secteur agricole malgache concernaient les défaillances enregistrées à l'aval des filières, c'est-à-dire après que les matières premières aient quitté l'exploitation. Cette hypothèse n'a été que partiellement vérifiée. L'analyse des filières a permis de comprendre que s'il est possible d'améliorer les étapes de la collecte, de la transformation, du transport et du stockage, la faible productivité au niveau des exploitations agricoles reste un problème de taille.

2. Les coûts de collecte élevés constituent un réel obstacle, notamment pour les filières maïs et manioc.

279. La collecte constitue un véritable enjeu pour certaines filières. Marquée par une dispersion géographique considérable sur des zones très peu peuplées, la production de maïs et de manioc varie également fortement dans le temps. Les collecteurs rencontrent ainsi souvent des difficultés pour rassembler des produits pouvant remplir un camion ou pour approvisionner

les unités de transformation en quantité suffisante de matière première, de manière à ce qu'elles fonctionnent à pleine capacité. La collecte des produits peut d'ailleurs dans certains cas s'étaler sur plusieurs jours. Mais cette opération n'est pas seulement coûteuse et longue, elle peut également s'avérer risquée en raison du degré élevé d'insécurité prévalant en milieu rural. La mise en place de lieux de collecte ruraux répondant de diverses manières aux besoins de chaque type d'acteur aurait donc certainement des effets positifs sur les marchés agricoles. Les agriculteurs pourraient y emmener leur production pour transformation et stockage avant la vente. Les collecteurs arriveraient aux centres de collecte, informés et assurés de la disponibilité des produits à des prix convenus à l'avance. Les distributeurs d'intrants agricoles et les prestataires de services financiers et d'assurance seraient attirés par ces centres où peuvent se trouver de clients potentiels.

3. La transformation des produits agricoles, qui attire naturellement les investisseurs privés, ne demande pas forcément d'appui substantiel de la part du secteur public.

280. Pour les principaux produits de base, la demande nationale de transformation peut être satisfaite avec les unités existant dans le pays. Cela ne signifie cependant pas que les installations en question sont performantes : le faible niveau de la demande en produits transformés ne justifie en effet pas encore la réalisation d'investissements en équipements dernier cri qui permettent de réaliser des économies d'échelle et de faire baisser les coûts. Et les opérateurs privés sont jusqu'ici arrivés à répondre à la demande en services de transformation. En termes de politique, une intervention publique directe ne s'avère donc pas prioritaire dans le domaine de la transformation des produits agricoles. En revanche, le rôle des politiques devrait être de fournir les services permettant aux industries de transformation de fonctionner de manière effective. Cela inclut en particulier les services énergétiques et de transport, les financements nécessaires aux investissements matériels et un climat d'affaires favorable.

4. Le manque de coordination résultant entre autres facteurs du manque d'information reste un problème majeur pour certaines filières.

281. La baisse des coûts de communication engendrée par le développement des Technologies de l'Information et de la Communication (TIC) peut amener à supposer que les enjeux liés à l'intégration verticale et la coordination des filières peuvent être facilement abordés. Les résultats des analyses de filières réalisées permettent cependant d'en douter dans la mesure où l'accès à une information fiable et à jour reste encore difficile. Il est clair que des investissements dans la collecte, la diffusion et l'analyse des informations sur le marché s'imposent, de même qu'une meilleure communication entre les acteurs des filières concernant ces informations. Dans cette optique, la Plateforme de Concertation et de Pilotage de la filière Riz (pour le riz) et le *Madagascar Dairy Board* (pour le lait et les produits laitiers), mis en place avec l'appui de l'État, de partenaires de développement, d'organisations de la société civile et d'acteurs du secteur privé, constituent deux exemples à promouvoir, qui peuvent éventuellement être reproduits au niveau des autres filières comme le maïs ou le manioc.

5. Les grandes disparités régionales en termes d'offre et de demande enregistrées dans le pays exigent une approche du développement agricole tenant compte des spécificités locales.

282. Les résultats des analyses de filière ont mis à jour des grandes disparités de l'offre et de la demande pour les produits étudiés. Ces différences s'expliquent par les différences de potentiel de production des régions, la densité démographique et les distances entre les zones de production et les centres urbains de consommation. Pour chaque produit, les zones excédentaires peuvent ainsi être identifiées, de même que les principaux centres de consommation chroniquement déficitaires. Cependant, étant donné l'étendue du territoire national et l'insuffisance des ressources dédiées au développement agricole, les actions doivent dans un premier temps être ciblées géographiquement et concentrées sur les zones excédentaires qui peuvent être le plus facilement reliées aux centres de consommation.

7. RÉFÉRENCES

- Bellemare, M.F., C.B. Barrett et D.R. Just. 2011. The welfare impacts of commodity price volatility: Evidence from rural Ethiopia. SSRN: <http://ssrn.com/abstract=1544172>.
- Bernard, P., A. Ramboarison, L. Randrianarison et L. Rondro-Harisoa. 2007. Les implications structurelles de la libéralisation sur l'agriculture et le développement rural. Première phase: Synthèse nationale. EPP/PADR - Ministère de l'Agriculture, de l'Élevage et de la Pêche/UPDR - APB Consulting, Étude de cas national pour le compte du Programme RuralStruc. Antananarivo.
- Carimentrand, A. 2011. Marchés agricoles à Madagascar : étude de cas Riz. Banque mondiale.
- Dabat, M-H. 2001. Aperçu des utilisations agro-industrielles du manioc à Madagascar. Contribution au rapport final. Analyse de la filière manioc, Projet FOFIFA/EARRNET. CIRAD/CA/CALIM.
- David-Benz H., P. Rasolofo et S. Andriamparany. 2010. Observatoire et Plateforme de Concertation: deux outils complémentaires d'aide à la décision pour la filière riz à Madagascar. OPDE 2010, Aide à la décision et gouvernance, Montpellier, 25-26 oct. 2010.
- Dostie, B., J. Randriamamonjy et L. Rabenasolo. 1999. La filière manioc : amortisseur oublié des vulnérables. INSTAT, Antananarivo.
- Fan, S. et M.W. Rosegrant. 2008. Investing in Agriculture to Overcome the World Food Crisis and Reduce Poverty and Hunger, IFPRI, Policy Brief #3.
- ILO (International Labor Organization). 1998. Employment-Intensive Infrastructure Programs: Labor Policies and Practices. Genève: ILO.
- INSTAT (Institut National des Statistiques). 2008. Statistiques Agricoles 2007. Antananarivo. Government of Madagascar.
- Islam, N. et S. Thomas. 1996. Foodgrain price stabilization in developing countries. Food Policy Review No. 3. Washington, DC: International Food Policy Research Institute. <http://ideas.repec.org/p/fpr/fprevi/3.html>.
- Jacoby, H.G., and B. Minten. 2008. On measuring the benefits of lower transport costs. Journal of Development Economics, doi:10.1016/j.jdeveco.2008.06.004
- Kasprzyk, M. 2008. Diversité des systèmes d'alimentation des troupeaux bovins laitiers à Betafo, Région du Vakinankaratra, Madagascar. Mémoire de fin d'études pour l'obtention du Diplôme d'Agronomie Approfondie. SupAgro Montpellier/CIRAD.
- MAEP UPDR - Ocean Consultant. 2004. Filière lait in Filières de l'Agriculture, de l'Élevage et de la Pêche, et Actions du Ministère de l'Agriculture, de l'Élevage et de la Pêche. Fiche n°202. Antananarivo

- Minot, N. 2011 (draft). Food price volatility and the management of public grain stocks in eastern and southern Africa. World Bank: ARD Discussion Paper.
- Minten B., J-C. Randrianarisoa et L. Randrianarison. 2003. Agriculture, rural poverty, and public policy in Madagascar. Madagascar: USAID, Cornell, Instat, FOFIFA.
- Minten B., C.B. Barrett, J-C. Randrianarisoa, Z. Randriamiarana, et T. Razafimanantena. 2006. "Riz and poverty in Madagascar," Africa Region Working Paper Series 102, Septembre 2006. 186 pages.
- Minten B., et C.B. Barrett. 2008. Agricultural technology, productivity, and poverty in Madagascar, World Development, 36, pp.. 797-822.
- Myers, R.J. 2006. On the costs of food price fluctuations in low-income countries. Food Policy 31, no. 4: 288-301.
- Newberry, D., and J. Stiglitz. 1981. The Theory of Commodity Price Stabilization: A Study in the Economics of Risk. Oxford: Clarendon.
- Rabefenomanantsoa, A. 2007. Facteurs déterminants la consommation et la commercialisation du lait et des produits laitiers dans la Région du Vakinankaratra : cas d'Antsirabe I, d'Antsirabe II et de Betafo. Mémoire de fin d'étude pour l'obtention du Diplôme d'Etude Approfondie en Agromanagement. Université d'Antananarivo, ESSAgro, Département Agromanagement.
- Randrianarison, L., N. Andrianirina, and R. Ramboarison. 2009. Dimensions structurelles de la libéralisation pour l'agriculture et le développement rural. Phase II. EPP/PADR Ministère de l'Agriculture, de l'Elevage et de la Pêche/UPDR and APB Consulting. Country case study carried out for RuralStruc. Antananarivo. Processed.
- Raballand, G., P. Macchi, and C. Petracco. 2009. Rural Road Investment Efficiency: Lessons from Burkina Faso, Cameroon, and Uganda. World Bank: Directions in Development.
- Razafimandimby, S. 2011. Cassava value chain case study. Madagascar: World Bank.
- Vidal-Mbarga, H. 2011. Maize value chain case study. Madagascar: World Bank.

Annexe 1

Principaux agents de la filière riz

283. Les principaux acteurs de la filière riz comprennent les producteurs, les collecteurs, les transformateurs, les grossistes et les distributeurs.

284. **Producteurs** : D'après le dernier recensement agricole qui s'est tenu pour la campagne 2004/05, Madagascar compte plus de 2 millions d'exploitations rizicoles (soit les 3/4 des exploitations agricoles du pays) pour une superficie rizicole totale de 1,25 million d'hectares. La taille moyenne des exploitations agricoles ne dépasse pourtant pas 0,5 ha quoique cette moyenne nationale masque des disparités régionales importantes. Les superficies rizicoles moyennes par exploitation sont plus élevées dans les 'greniers à riz', en particulier dans les districts d'Amparafaravola (1,66 ha), Marovoay (1,24 ha) et Ambatondrazaka (1,05 ha). Quant aux très grandes exploitations agricoles de 30 ha jusqu'à 120 ha et plus, elles se situent presque toutes au Lac Alaotra.

285. **Collecteurs** : Ces acteurs achètent le paddy auprès des riziculteurs pour le revendre aux transformateurs, aux grossistes ou aux consommateurs. Quatre types de collecteurs ont pu être recensés :

- *Les collecteurs/transporteurs* : opérateurs indépendants, ces acteurs utilisent leurs fonds propres pour acheter le paddy auprès des producteurs, assurer le transport du produit à partir des zones de production en ayant recours à des moyens de transport loués ou propres, et le revendre aux grossistes ou détaillants des villes ou villages à proximité. L'essentiel des activités commerciales des collecteurs/transporteurs concerne le riz mais seuls quelques-uns ne traitent que le riz exclusivement, la grande majorité traite d'autres produits, surtout le maïs et le manioc.
- *Les collecteurs/transformateurs* : sur financement propre, ils achètent le paddy aux producteurs locaux, l'usinent avec leurs propres équipements ou auprès d'autres décortiqueries ou rizeries, puis vendent le riz décortiqué aux détaillants. Beaucoup de collecteurs/transformateurs ont commencé comme sous-collecteurs travaillant pour le compte de grossistes ; sur le tard, ils ont investi dans des équipements de transformation du riz à petite échelle.
- *Sous-collecteurs travaillant pour les grossistes ou les riziers* : généralement établis dans les zones de production, les sous-collecteurs agissent à titre d'acheteurs pour les grossistes ou riziers, basés eux dans les centres urbains régionaux. Avec les avances de fonds octroyés par les grossistes et les riziers, ils s'approvisionnent ainsi auprès des riziculteurs. Ils assurent ensuite le stockage des produits collectés en attendant que le volume amassé soit assez conséquent pour justifier l'envoi de camions mandatés par les grossistes pour l'évacuation des produits.

286. **Transformateurs** : Le paddy peut être transformé en riz blanc suivant quatre méthodes à Madagascar :

- (i) *Le pilonnage manuel* : S'il était encore largement répandu jusqu'à la fin des années 90 (une étude UPDR-FAO réalisée en 1000 a estimé que 61 % du paddy décortiqué à Madagascar l'étaient encore par pilonnage manuel), ce mode traditionnel de transformation du paddy requérant l'usage d'un mortier et d'un pilon pour décortiquer le paddy est devenu de plus en plus rare aujourd'hui avec le développement des décortiqueries. Activité qui demande beaucoup de temps et de main-d'œuvre, le pilonnage est habituellement effectué par les femmes et les enfants. Les rendements du pilonnage ne sont pas élevés et le riz décortiqué final contient un fort taux de brisure.
- (ii) *Le décortilage avec décortiqueuse à cylindre* : cet équipement faisant partie des machines de transformation du paddy de première génération s'est répandu au début des années 80 avec la libéralisation commerciale. Les décortiqueuses à cylindre enlèvent l'enveloppe externe des grains de riz par broyage entre un cylindre métallique et un système de tamis. Cette technique peut être qualifiée de dépassée et inefficace dans la mesure où le rendement au décortilage reste faible avec un taux de brisure élevé. Les sous-produits sont mal séparés : balles et son restent mélangés.
- (iii) *Le décortilage et blanchiment avec système à rouleaux de caoutchouc* : Ces équipements de transformation de deuxième génération sont apparus à Madagascar durant les années 90. Un dépaillleur-polisseur décortique les grains qui passent entre des rouleaux de caoutchouc, puis les blanchit à l'aide de disques abrasifs. Le système, plus performant, affiche des rendements d'usinage de 5 à 10 % plus élevés que les décortiqueuses à cylindres. Les grains ainsi blanchis sont par ailleurs de meilleure qualité, avec des taux de brisure plus faibles. Le son peut être récupéré pour l'alimentation animale.
- (iv) *Les rizeries* : ces unités industrielles de transformation du paddy utilisent un équipement composé de séries de rouleaux, tamis et disques pour fournir des produits variés incluant riz blanc, balle de riz et son. Elles enregistrent des rendements d'usinage élevés et des taux de brisures faibles. La plupart des rizeries établies à Madagascar datent des années 60 ou 70, et beaucoup ont d'ailleurs arrêté toute activité. La majorité des unités encore actives sont localisées dans la région du Lac Alaotra. La dernière décennie a toutefois vu l'apparition de nouvelles unités, plus petites et qualifiées de 'mini-rizeries', autour d'Antananarivo. En outre, la seule unité de transformation moderne à grande échelle appartient au groupe Tiko et se trouve au Lac Alaotra (cette usine a fermé depuis le début de la crise politique de 2009).

287. **Grossistes** : Généralement résidents des grands centres urbains, les grossistes achètent du paddy ou du riz blanc auprès des collecteurs pour revendre aux détaillants. Environ 300 grossistes opèrent à Anosibe, principal marché de gros de la capitale et principal marché de gros pour le riz au niveau du pays. Mais les grossistes se trouvent aussi dans les plus grands centres urbains (Mahajanga, Fianarantsoa, Toliara, Antsiranana, Taolanaro).

288. Les grossistes peuvent être regroupés dans quatre grandes catégories :
- (i) les grossistes qui usinent eux-mêmes le paddy au sein de leur propre unité de transformation
 - (ii) les grossistes qui ont recours aux autres décortiqueries
 - (iii) les grossistes qui ne sont pas engagés dans des activités de transformation du paddy, et qui sont uniquement dans le commerce de riz blanc
 - (iv) les grossistes qui traitent uniquement du riz importé.

289. **Grossistes-détaillants** : ces acteurs achètent paddy et/ou riz blanc qu'ils revendent soit aux détaillant, soit aux consommateurs finaux. Rares sont les grossistes-détaillants spécialisés dans le riz, la grande majorité achète et vend riz et autres produits de base locaux et importés. Bien que concentrés dans les grands centres urbains, les grossistes-détaillants sont aussi présents dans les villes ou villages plus petits où se trouvent un grand nombre de consommateurs nets de riz.

290. **Détaillants** : ces acteurs achètent du riz blanc qu'ils revendent aux consommateurs finaux. Partout dans le pays, ils vendent généralement d'autres produits (alimentaires ou non) aux côtés du riz. En ville, les détaillants tiennent majoritairement des épiceries ou des emplacements permanents sur les marchés ouverts. En milieu rural, certains font les marchés hebdomadaires régionaux où riz et autres produits sont vendus à même le sol.

Annexe 2

Principaux agents de la filière maïs

291. Les principaux acteurs de la filière maïs comprennent les producteurs, les collecteurs, les transformateurs, les grossistes, les distributeurs, les exportateurs.

292. **Producteurs** : Près d'un tiers des ménages ruraux de Madagascar cultivent du maïs (calcul sur la base des données de l'EPM 2001, Pierre Bernard *et al.*, 2007). Mais cette proportion cache de grandes variations régionales allant de 15 % des ménages dans le Nord à 75 % dans le Sud. La production de maïs des ménages est principalement destinée à leur consommation propre, le surplus est commercialisé pour avoir un revenu monétaire. Le maïs reste cultivé suivant des techniques traditionnelles où semences améliorées, engrais et autres intrants vendus dans le commerce (trop coûteux et souvent indisponibles) ont rarement leur place. De plus, la faiblesse du niveau des prix de vente aux collecteurs limite les motivations des ménages à produire plus pour le marché.

293. Ces dernières années, un groupe de grands opérateurs a manifesté son intérêt pour investir dans la production de maïs à grande échelle dans un but commercial dans le Moyen-Ouest notamment (région de Bongolava), mais cette initiative n'a pas encore abouti sur des résultats probants.

294. **Collecteurs**: Les collecteurs achètent auprès des producteurs pour revendre aux transformateurs, aux grossistes ou aux consommateurs. Les plus grands collecteurs travaillent pour leur propre compte tout en utilisant leur réseau de sous-collecteurs, itinérants ou résidant dans les villages producteurs. Peu de ces collecteurs manipulent uniquement du maïs, la plupart traite en effet plusieurs autres produits agricoles comme le riz ou le manioc. Le mauvais état des infrastructures routières rurales et les coûts de transport élevés qui en résultent figurent parmi les principales contraintes auxquelles les collecteurs doivent faire face.

295. **Transformateurs** : Ces acteurs peuvent être classés dans deux grandes catégories : les provenderies qui utilisent le maïs comme un des composants de produits pour l'alimentation animale et les industries agro-alimentaires qui transforment le maïs en divers produits destinés à la consommation humaine.

296. *Les provenderies* : Ces unités traitent environ 30 % du volume de maïs mis en marché. Deux grandes industries basées à Antananarivo dominent le secteur.

297. Établi en 2003 et appartenant à un groupe agroalimentaire mauricien, la provenderie *Livestock Feed Ltd* (LFL) a acheté environ 25 000 tonnes de maïs en 2010. Sa production est destinée à hauteur de 80 % à l'alimentation des volailles et 20 % à celle des élevages porcins. LFL projette de diversifier également dans l'alimentation bovine, une niche de marché où l'offre a considérablement diminué depuis l'arrêt des activités de la provenderie *Tiko Feed Mill*. Villes portuaires, Toamasina et Toliara figurent par ailleurs parmi les localités où de nouvelles usines pourraient être implantées : les importations de maïs pourraient directement y arriver durant les périodes de l'année où la production nationale ne suffit pas à l'approvisionnement des unités de transformation.

298. Depuis 2005, la Société d'Aliments du Bétail Marotia (SABMA) produit des intrants alimentaires destinés principalement aux volailles et aux porcins. En plein développement, les achats de maïs de la SABMA sont passés de 5 000 tonnes en 2008 à 15 000 tonnes en 2010 (d'après estimation 2009).

299. La Hutte Canadienne, les fermes de Mahitsy, SOPRAMAD, ainsi que d'autres producteurs de viandes et produits laitiers utilisent le maïs comme intrant dans leur propre production d'aliments pour le bétail. Ces unités consomment habituellement plusieurs centaines de tonnes de maïs par an.

300. À travers le pays, des milliers de provenderies artisanales généralement basées dans les centres urbains utilisent le maïs pour le transformer en provende destinée essentiellement aux élevages familiaux de volailles et porcs. Leur nombre n'a pas pu être identifié mais semble être en forte croissance.

301. *Brasseries industrielles* : La demande annuelle en maïs des brasseries STAR (Société Tananarivienne d'Articles Réfrigérés) établies à Antsirabe depuis 1958 se monte à environ 3 000 tonnes. A la STAR s'ajoutera la NBM (Nouvelle Brasserie de Madagascar) fraîchement établie à Ambatolampy, dont la demande est estimée à 1 000 tonnes de maïs par an.

302. *Minoteries* : KOBAMA (Koba de Madagascar) et MAPRO ont récemment fermé leurs usines qui produisaient de la farine de maïs pour l'alimentation humaine. Seules les petites unités de broyeurs-mélangeurs artisanaux transforment le maïs en farine ou en semoule pour la consommation humaine. Ces mêmes transformateurs réalisent parfois également la transformation du maïs en provende ou farine pour l'alimentation animale.

303. *Fabricants de produits 'apéritifs'* : Un volume certes moins important de maïs est également destiné à la fabrication de produits de grignotage comme les *chips*, le *pop-corn*, les beignets, le *koba* ou d'autres plus traditionnels.

304. **Revendeurs et distributeurs** : La distribution du maïs ne constitue pas une activité spécialisée en elle-même dans la mesure où grossistes et détaillants concernés diversifient dans d'autres types de produits aussi bien agricoles que non agricoles parfois. (Pour la description des différents types de distributeurs, les détails fournis dans l'annexe précédente sur le riz restent valables).

305. **Exportateurs**: Madagascar exporte de très petites quantités de maïs vers les îles voisines de l'Océan Indien. Deux sociétés basées à Toliara, SOPAGRI (550 tonnes de maïs exportés en 2010) et PROGEM (800 tonnes exportés en 2010) approvisionnent La Réunion, Mayotte et les Seychelles. Le principal défi pour ces exportateurs consiste à trouver du maïs suffisamment sec qui puisse satisfaire les normes de qualité internationale.

Annexe 3

Principaux agents de la filière manioc

306. Les principaux acteurs de la filière manioc incluent les producteurs, les sous-collecteurs, les rabatteurs, les collecteurs, les grossistes et les transformateurs.

307. **Producteurs** : Le manioc est produit sur tout le territoire national par des petits exploitants agricoles qui destinent la majorité de leur production à leur consommation propre. Le surplus commercialisé est constitué de petites quantités vendues habituellement sur les marchés de proximité ou moins fréquemment auprès de sous-collecteurs ou de collecteurs. Les grandes exploitations productrices de manioc sont rares ; dans de tels cas, les gros producteurs sont à l'origine d'une chaîne intégrée où ils travaillent également dans le transport, la transformation et la distribution du produit.

308. **Sous-collecteurs** : Les sous-collecteurs ont une fonction de représentation des collecteurs desquels ils reçoivent des avances pour l'achat de manioc (généralement sec) auprès des producteurs. La plupart des sous-collecteurs réside dans les bassins de production et achète régulièrement auprès des producteurs qu'ils connaissent personnellement ou avec lesquels ils ont établi des relations durables. Les collecteurs non résidents dépendent considérablement des sous-collecteurs pour leurs opérations.

309. **Rabatteurs** : Ces acteurs représentent également les collecteurs même si leur rôle se limite à l'identification des stocks villageois disponibles pour la mise en marché. Une fois cette information transmise aux collecteurs, les rabatteurs ne jouent plus de rôle direct dans les transactions qui peuvent intervenir.

310. **Collecteurs** : Dans le cas du manioc frais, les collecteurs se trouvent de manière générale en situation de monopsones dans leurs zones de collecte respectives. En raison de la périssabilité du produit, ils se doivent de posséder un véhicule pour que le produit arrive le plus rapidement possible sur les marchés urbains de consommation. La sous-filière du manioc sec recense quant à elle plusieurs types de collecteurs :

- (i) **Collecteurs locaux résidents** basés dans les localités les plus éloignées et qui achètent le manioc directement aux producteurs. Établis sur une zone définie, ils y opèrent indéniablement en situation de monopsonne.
- (ii) **Collecteurs non-résidents** qui sont basés dans les villes et qui se déplacent dans les bassins de production pour acheter le manioc. Ils pratiquent des prix forts pour pouvoir rafler le maximum de produit en un minimum de temps. Dans cet objectif, ils peuvent également acheter le stock d'un ou plusieurs collecteurs locaux.
- (iii) **Transporteurs/camionneurs** qui ne sont pas du tout spécialisés dans les produits agricoles mais qui profitent de leurs passages dans les bassins de production pour acheter du manioc afin de remplir leur charge utile.

311. **Grossistes** : Ils ont des relations commerciales fidélisées, non formalisées, avec des collecteurs qui figurent parmi leurs proches ou connaissances de longue date. Pour la majorité, la commercialisation du manioc n'est pas l'unique activité commerciale : le manioc figure aux côtés de plusieurs autres produits agricoles dans leur offre.

312. **Transformateurs** : Trois catégories peuvent être distinguées :

- (i) **Les petites unités de broyage** transformant le manioc sec en farine alimentaire.
- (ii) **Les provenderies à petite échelle** produisant des variétés de produits pour l'alimentation animale à partir du manioc sec. Ces unités s'établissent souvent autour des grands centres urbains, surtout Antananarivo et Antsirabe, où sont concentrés les élevages porcins, avicoles et laitiers. Pour assurer leur approvisionnement en matières premières, ces provenderies contractent formellement avec les grossistes.
- (iii) **La féculerie de Marovitsika** (district de Moramanga). Aujourd'hui obsolète, cette industrie qui produit fécule et tapioca est la seule qui soit restée en activité de toutes les unités industrielles de transformation du manioc à Madagascar². En 2009, la féculerie de Marovitsika a transformé 400 tonnes de manioc frais, malgré une capacité de 10 000 tonnes. Les produits finis sont principalement destinés aux industries alimentaires locales (TAF, Salone) et de petites quantités sont exportées vers l'île de la Réunion. Si auparavant, elles s'approvisionnaient également en fécule de manioc auprès de l'unité de production de Marovitsika, les industries textiles nationales se sont actuellement tournées vers les produits importés qu'elles jugent de meilleure qualité et continuellement disponibles.

² Huit dans les années 60, les féculeries n'étaient plus qu'au nombre de trois à la fin des années 80 (Dabat, 2001).

Annexe 4

Principaux agents de la filière lait et produits laitiers

313. Producteurs, collecteurs, centres de collecte, unités de transformation, grossistes et détaillants forment les principaux maillons de la filière lait et produits laitiers.

314. **Producteurs:** Presque la totalité des producteurs intégrés dans la filière laitière commerciale peut être catégorisée en tant qu'éleveurs semi-intensifs. Concentrés dans la région appelée 'Triangle laitier', ils se spécialisent dans l'élevage avec un petit cheptel bovin d'environ six têtes. La production de ses exploitations consiste uniquement en lait frais non transformé. Les éleveurs les plus éloignés des centres urbains de consommation dépendent des collecteurs pour la commercialisation de leur production laitière. Par ailleurs, les éleveurs habitant une même région/zone se regroupent parfois au sein d'associations afin de rassembler leur production et approvisionner les unités de transformation. Les ventes directes au consommateur sont plus courantes pour les producteurs basés à proximité des centres urbains, notamment quand les consommateurs achètent directement à la ferme ou quand le lait est livré aux détaillants urbains. Les exploitations pratiquant le système intensif sont extrêmement rares (FIFAMANOR, Ferme Tombontsoa, Ferme de Bevalala).

315. **Collecteurs :** Ces agents jouent un rôle capital dans la chaîne d'approvisionnement. Ils font qualité d'intermédiaires entre les producteurs et la demande finale venant d'unités de transformation, de distributeurs ou de consommateurs finaux. Ils réalisent ainsi la collecte auprès d'éleveurs géographiquement très dispersés, éloignés des centres de consommation et dont la capacité de production journalière ne dépasse généralement pas 2 litres. Cette collecte peut prendre plusieurs formes. Dans le cas d'une collecte centralisée, un centre de collecte assure la réception de la production des éleveurs situés dans ses environs. Mais la pratique la plus courante reste la collecte itinérante au cours de laquelle des collecteurs qui se déplacent à pied, en bicyclette ou en motocyclette ramassent directement la production au niveau des exploitations. Dans ce système, l'usage d'un véhicule motorisé (voiture ou camion) par le collecteur n'est cependant pas courant. Le paiement du producteur se fait en numéraire chaque fois que le lait est livré. Si le prix appliqué est un prix fixé au début de la saison, les quantités livrées ne sont pas connues à l'avance et les producteurs sont libres de fournir la quantité qu'ils veulent. Dans presque tous les circuits, la chaîne du froid n'est pas respectée et seuls quelques collecteurs qui approvisionnent le marché de la capitale Antananarivo disposent de moyens de réfrigération à l'instar de camionnettes frigorifiques.

316. **Centres de collecte :** Trois centres équipés d'installations frigorifiques ont été mises en place par la société Socolait dans la région du Vakinankaratra afin d'assurer la collecte du lait frais pour ses usines de transformation. Propriété de la société même, un de ces centres de collecte est situé sur le site de son usine de traitement et de transformation laitière. Les deux autres centres sont par contre la propriété d'autres opérateurs privés et sont basés plus loin. Ces centres furent créés en 2009 après l'arrêt des activités du groupe Tiko qui laissèrent plusieurs milliers d'éleveurs sans débouchés pour leur lait frais. Les trois centres de collecte peuvent traiter jusqu'à 2 100 litres de lait par jour. Grâce aux installations frigorifiques qui permettent de conserver le lait plusieurs jours avant la livraison aux unités de transformation, Socolait est en mesure d'assurer l'approvisionnement régulier de ses usines.

317. **Unités de transformation** : Les unités qui transforment le lait en yaourt, beurre, fromage, crème glacée ou en autre produit laitier peuvent être classées en trois principales catégories.

- (i) **Les unités industrielles** : L'usine Tiko située à la sortie de la ville d'Antsirabe est de loin la plus grande unité de traitement et de transformation laitière à Madagascar. D'une capacité de transformation de 200 000 litres de lait par jour, elle ne travaillait pourtant qu'à moitié de sa capacité journalière du temps où elle fonctionnait, avec toutefois encore 60 % de sa production provenant de la reconstitution du lait en poudre importé. Suite aux événements politiques du début de l'année 2009, l'usine Tiko a réduit sa production d'une manière drastique (les données sur le niveau de production actuel n'ont pu être obtenues). Suite au démantèlement du groupe Tiko, Socolait reste ainsi la seule industrie laitière du pays avec une capacité de transformation de 60 000 litres par jour (toutefois également non atteinte). Les produits laitiers sortant de l'usine Socolait sont vendus aux grossistes, qui à leur tour les distribuent à travers leurs propres circuits de distribution au détail.
- (ii) **Les laiteries semi-industrielles** : Une cinquantaine d'unités de transformation laitière de taille moyenne appelées également 'mini-laiteries' est recensée dans le 'Triangle laitier', en particulier dans les régions du Vakinankaratra et d'Analamanga. Ces unités ont des capacités de transformation assez modestes avoisinant 80 à 100 litres par jour. Quelques unes qui se sont spécialisées dans la fromagerie peuvent avoir des capacités plus élevées à l'image de FIVATSY et Fi d'Ambatomanga qui, ensemble, peuvent transformer autour de 1 000 litres de lait par jour. Ces mini-laiteries constituent l'assurance d'un débouché pour un réseau d'éleveurs qui bénéficient souvent d'un appui dans différents domaines : services vétérinaires, conseil technique sur l'alimentation du bétail et accès à des compléments nutritionnels, matériel pour le traitement et le stockage du lait. Plusieurs de ces mini-laiteries sont intégrées verticalement : elles prennent en charge de l'organisation de la collecte du lait frais à la distribution des produits transformés.
- (iii) **Unités de transformation artisanales** : le nombre des unités artisanales a enregistré une croissance exponentielle suite à la baisse des activités de Tiko au début de l'année 2009. Ces unités sont essentiellement le fait de ménages qui produisent du yaourt et du fromage à partir de la production de lait frais issue leur propre exploitation ou des exploitations dans leur voisinage immédiat. Cependant, elles peuvent également avoir recours au lait en poudre en saison sèche quand le rendement de la traite des vaches baisse considérablement. S'ils ne sont vendus directement aux consommateurs, les produits laitiers qui sortent des unités artisanales suivent les circuits de vente des petits commerces de proximité ou des vendeurs itinérants. Ces opérations qui se déroulent dans le secteur informel échappent aux inspections sanitaires et suivent rarement les normes en matière d'hygiène.

318. **Grossistes** : Ces agents jouent un rôle important d'intermédiation entre les laiteries industrielles ou semi-industrielles et les détaillants. Les grossistes vendent une gamme très diversifiée de produits alimentaires ou non ; peu se spécialisent dans les produits laitiers

exclusivement. Au côté des produits laitiers d'origine locale, les grossistes vendent également des produits laitiers importés, et principalement du lait en poudre.

319. **Détaillants** : Trois principaux types de détaillant vendent le lait et les produits laitiers aux consommateurs finaux.

- (i) **Vendeurs ambulants**. Ils vendent essentiellement sur les marchés urbains ou font du porte-à-porte en proposant principalement du lait frais, du yaourt ou du fromage produit par les unités de transformation artisanales.
- (ii) **Petits commerces de détail**. Situé dans ou aux environs des centres de consommation comme les gros bourgs ou les villes, ces commerces proposent des produits laitiers, de même qu'un éventail plus ou moins large de produits de consommation courante, alimentaires ou non. Certains commerçants vendent du lait UHT et du lait en poudre, produits à durée de conservation plus longue. Ceux qui ont accès à l'électricité disposent parfois d'équipements frigorifiques leur permettant de vendre du lait frais ou des produits laitiers frais comme le yaourt, le fromage ou le beurre.
- (iii) **Supermarchés**. Encore relativement nouveaux à Madagascar, les supermarchés ne détiennent qu'une infime part de marché dans le commerce des produits alimentaires. Dans les grands centres urbains, leur popularité est cependant en hausse. Dotés d'installations frigorifiques et capables d'attirer les consommateurs les plus aisés, les supermarchés vendent toutefois une large part des produits laitiers transformés dans le pays, incluant les produits laitiers importés venant en majeure partie d'Afrique du Sud ou du continent européen.