

Termes de référence

« Etude de marché de plusieurs espèces forestières des terroirs agroforestiers du triangle Moramanga – Vohimana – Didy, Madagascar^o »

Projet Foreaim - Cirad
Dates : 12 mars au 20 août 2007

Contexte

Les écosystèmes humides de Madagascar subissent des pressions importantes liées aux pratiques agricoles sur abattis brûlés, aux pratiques pastorales et forestières et aux diverses activités humaines. Dans ce contexte, le projet Forest Restoration in Eastern Africa, Indian Ocean Islands and Madagascar (Foreaim) ou Restauration et multi-fonctionnalités des paysages forestiers dégradés d'Afrique de l'est et des îles de l'Océan indien vise à mettre en place de nouveaux cadres de développement pour limiter cette dégradation et proposer de nouveaux modèles pour la restauration de ces écosystèmes.

Le stage proposé s'inscrira principalement dans le Workpackage 6 du projet qui vise à rechercher les bénéfices économiques des produits issus des plantations de restauration. Ces travaux seront complémentaires des résultats obtenus dans le cadre du WP1 (usages et pratiques des espèces forestières) et WP3 (espèces de restauration).

Conformément aux résultats obtenus par le stage 2006, les travaux se dérouleront de façon cohérente à la fois sur le plan méthodologique et sur le plan spatial. Ainsi, les terrains qui seront ciblés seront les mêmes que ceux déjà étudiés dans le cadre du WP1.

Il sera établi des liens fonctionnels avec les chercheurs (Université d'Antananarivo, FOFIFA et Cirad) impliqués dans les autres WP. WP2 : quelles espèces intéressent les acteurs et dans quelles unités de terroir ? WP 3 : quelles techniques de plantation faut-il développer pour les espèces retenues après identification (par le WP1) ? WP4 et WP 5 : quelles mesures anti-érosives, liens avec les espèces retenues ?

Les résultats obtenus seront directement utilisés dans le cadre du WP7 qui sera la synthèse de tous ces travaux au travers d'exercice de modélisation pour la recherche des dispositifs d'accompagnement des processus d'innovation mettre en place.

Objectif principal

L'objectif principal du stage est d'analyser les avantages socio-économiques que pourraient espérer les populations des paysages forestiers dégradés de la mise en place de filières de production pour les marchés locaux, régionaux, nationaux ou internationaux.

Objectifs spécifiques

Le stage devra, sur une période de six mois et après une période préliminaire d'étude bibliographique :

- ❖ Retenir un nombre limité d'espèces forestières pré identifiées dans le WP1 (espèces à usage local ou régional commercialisées ou non (bois-énergie, alimentaires, médicaux et espèces à hautes valeurs commerciales à l'échelle nationale ou internationale (huiles essentielles, bois de construction précieux, etc). et faire des enquêtes socio-économiques de filières dans le triangle Moramanga – Vohimana – Didy sur la base du questionnaire élaboré de façon conjointe avec les équipes Foreaim de l'Ouganda et du Kenya ;
- ❖ Rechercher dans quel cadre local, régional, national ou international existe la demande de ces produits
- ❖ Quelles sont les contraintes liées à la production (y compris la transformation produits bruts – produits finis) et les réglementations d'accès aux marchés (toujours dans une différenciation d'échelles)
- ❖ Quelle évaluation faire des concurrences à l'offre qui existent sur ces marchés
- ❖ Quelles sont les forces et faiblesses des producteurs ruraux pour avoir accès à ces marchés
- ❖ Ces constats seront directement issus des informations bibliographiques mais aussi des entretiens avec les acteurs des filières (producteurs mais aussi transformateurs et commerçants)
- ❖ Etc..

Méthodologie

Les travaux seront principalement axés sur des travaux d'enquêtes :

- ❖ environ soixante jours répartis sur trois mois dans les zones de production dans le triangle
- ❖ environ trente jours dans les villes d'Antananarivo et de Tamatave auprès des commerçants exportateurs et des transformateurs

Activités

Il s'agira :

- ❖ de reprendre les sites déjà enquêtés dans le cadre du stage du WP1 et de vérifier la possibilité d'effectuer des enquêtes complémentaires
- ❖ de reprendre le questionnaire déjà élaboré en juin 2006
- ❖ de retenir les filières de produits les plus intéressantes aux différentes échelles

De manière plus particulière :

- ❖ Entretiens

Les entretiens seront réalisés auprès d'un échantillon représentatif des différents acteurs des filières

- ❖ Analyse des résultats au niveau de chaque filière

Produits

L'étudiant déposera un rapport de stage dans le laps de temps indiqué par l'école.

Il réalisera une restitution auprès des villageois et une auprès des membres de Foreaim Madagascar et de leurs partenaires.

Calendrier

Le travail de bibliographie préliminaire sera effectué dès que possible en France. L'étudiant bénéficiera des informations de l'équipe FOREAIM Cirad Montpellier.

Ce temps, d'une durée maximale d'un mois, sera également utilisé pour élaborer un calendrier détaillé des activités de terrain. La phase de terrain d'une durée de 4 à 5 mois sera ponctuée de travaux de rédaction et de bibliographie complémentaire à Antananarivo. La restitution auprès des membres du projet sera faite dans les 15 jours avant la fin du séjour.

Partenaires

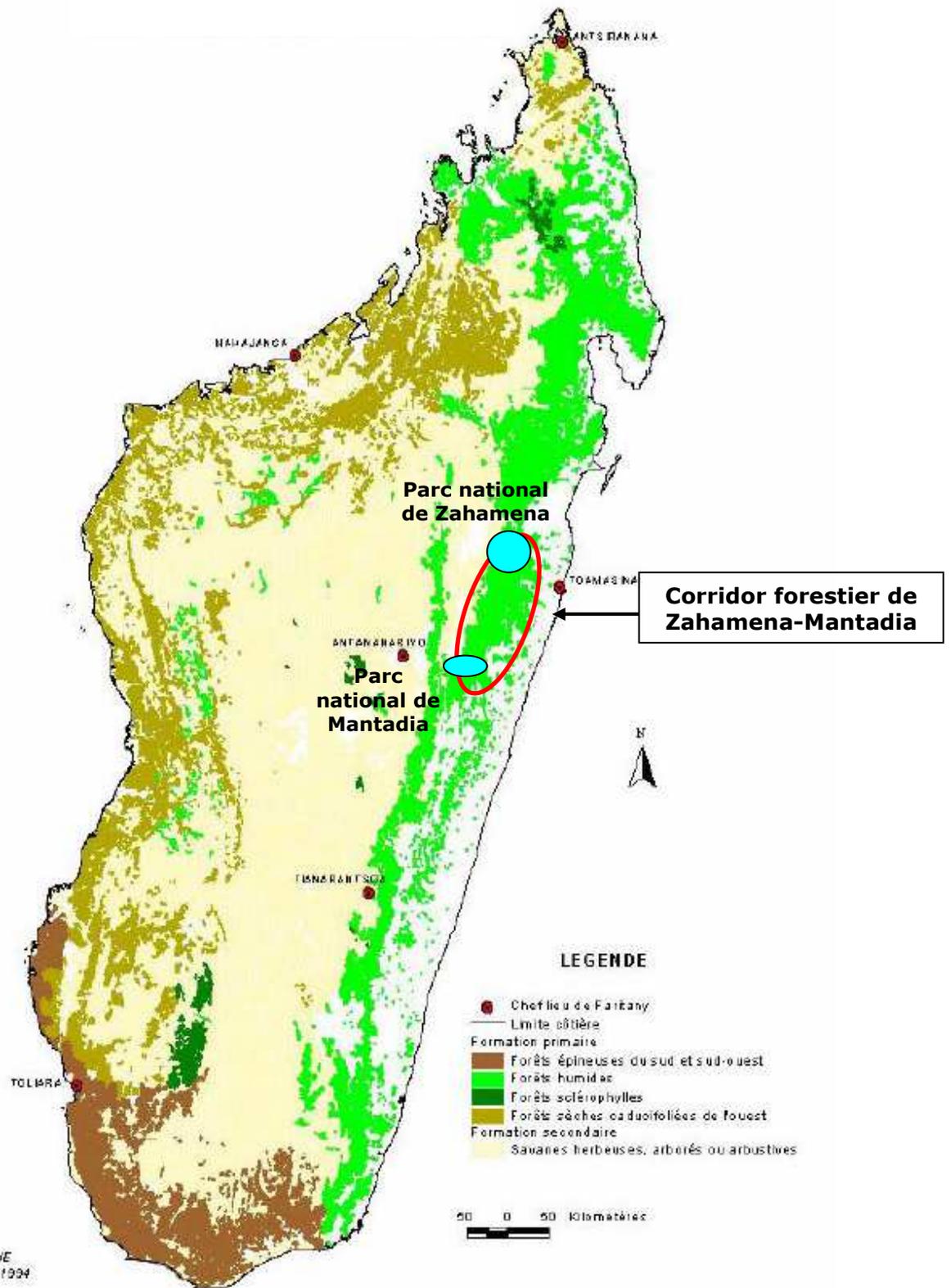
Montpellier :

- Ecole d'origine,
- Cirad

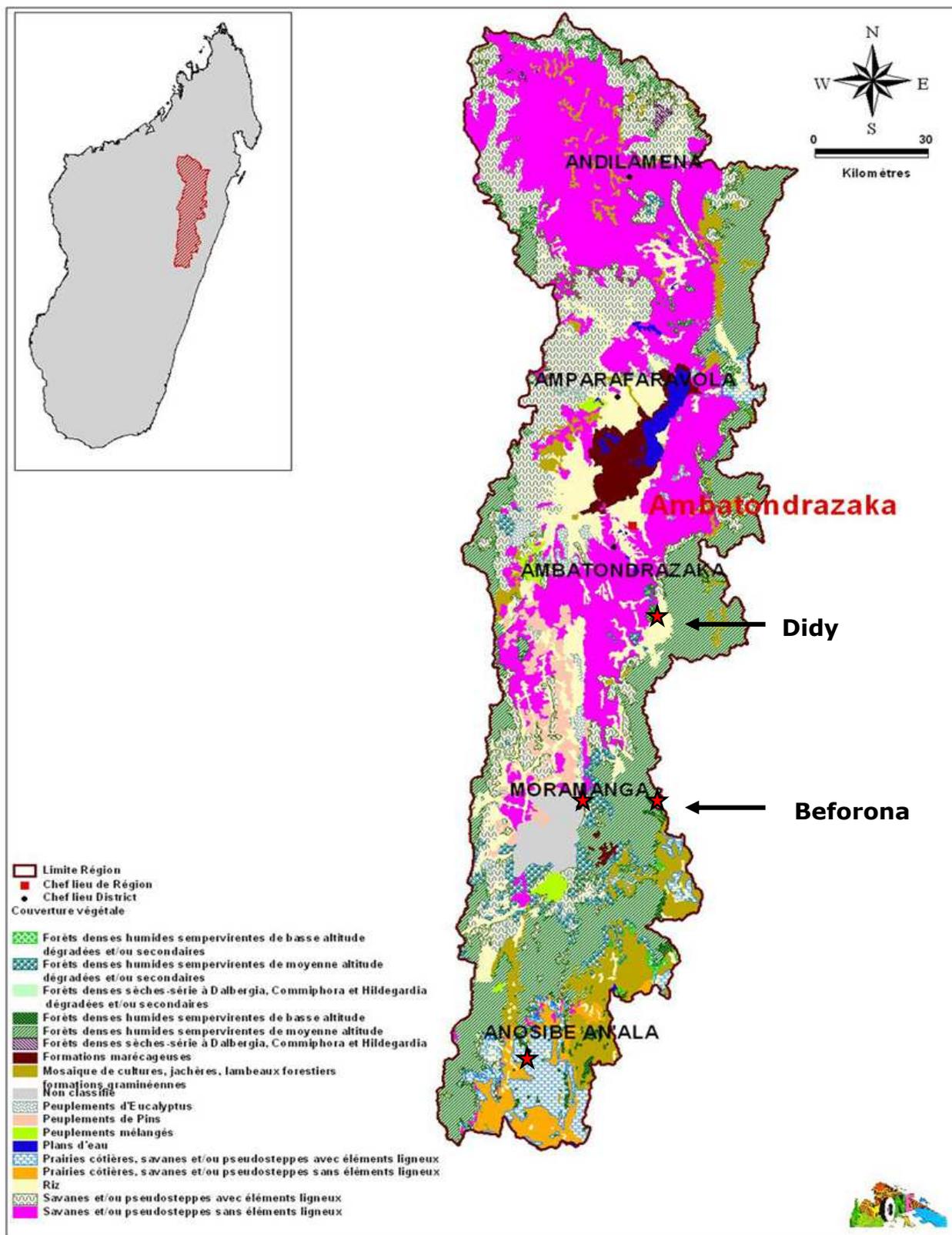
Madagascar :

- URP Forêts et biodiversité Madagascar

Répartition des formations végétales et localisation du corridor forestier de Zahamena-Mantadia (Rives, 2006)



Le triangle Moramanga – Beforona – Didy, région Aloatra-Mangoro
 (Source : Programme National d'Actions Environnementales,
 Madagascar, en ligne sur http://www.pnae.mg/chm-cbd/implementation/services/biodiv/Images/alaotra_mangoro.jpg)



Liste des variables

Acteurs/opérateurs

- *Activités liées à la forêt ou non et acteur dans la(les) filière(s)*

Histoire de l'acteur/du village (y compris situation actuelle)

- *Histoire de vie*
- *Statut familial, nombre d'enfants*
- *Migrant / Autochtone*
- *Succession des activités liées à la forêt ou non et acteur dans la(les) filières*
- *Niveau scolaire*
- *Evènements marquants*

Produit(s) et usages (filieres marchandes et auto-consommation)

- *Essences exploitées*
- *Essences sauvages / domestiquées*
- *Biologie, période d'exploitation*
- *Lieu d'exploitation, de prélèvement*
- *Utilisation*
- *Produits, commercialisés ou non*
- *Débouchés*
- *Etat des ressources naturelles (niveau de pression)*

Actes techniques

- *Mode de prélèvement*
- *Procédés de transformation*
- *Produits à chaque étape*
- *Intrants*
- *Contraintes techniques*
- *Rendements*

Flux

- *Provenance matières premières /type de fournisseurs*
- *Destination des produits / type de clients*
- *Quantités produites / maximales et minimales / périodes de production*
- *Quantités vendues / maximales et minimales / période de vente*
- *Prix et autres coûts de production / d'approvisionnement*
- *Transport et coûts*
- *Salaires de la main d'oeuvre*
- *Taxes (titres d'exploitation, redevances, ristournes...)*
- *Prix de vente des produits et facteurs de fixation*
- *Autres*

Liens entre acteurs dont rapport de pouvoir

- *Type de contrat oral / écrit*
- *Concertation*
- *Entre-aide*
- *Facteurs de fixation des prix (de vente, rémunération) / pouvoir de négociation*
- *Concurrence*

Stratégies, importance relative des activités

- *Agriculture/Elevage et systèmes d'activités, d'exploitation*
- *Produits marchands*
- *Autres*
- *Facteurs d'évolution des activités (abandon / innovation)*
- *Difficultés rencontrées et solutions*

Associations paysannes / groupements de producteurs

- *Nom*
- *Date de création*
- *Moteur de la création / interventions extérieures (ONG...)*
- *Objectifs*
- *Membres*
- *Fonctionnement*
- *Impacts sur les activités*
- *Perception par les acteurs*

Règles, perception et application de la législation forestière

- *Accès au foncier*
- *Règles : connaissances, application, perception*
- *Droit moderne / coutumier*
- *Activités illicites : connaissances, perception, conséquences...*

Projets, avenir

- *Amélioration / abandon activité*
- *Autres activités*

Questionnaire FOREAIM

Enquêtes marché pour quelques filières de produits ligneux et PFNL
Madagascar – FOREAIM WP 6

Informations générales

- (i) Date de l'interview.....Qnr n°Interviewer
- (ii) Village *Fokontany*..... Commune District
- (iii) Nom du marché¹

1.0 Informations sur l'interlocuteur

- 1.1 Nom
- 1.2 Masculin Féminin
- 1.3 Célibataire Marié Ageans
- 1.4 Histoire de vie
- 1.5 Autochtone
 Migrant Fils/Fille de migrant Petit fils/Petite fille de migrant
Depuis : Lieu d'origine :
- 1.6 Quel est votre niveau scolaire ?
- 1.7 Quelle est votre rôle sur le marché (dans la filière) ?
 Producteur Récolteur Bûcheron Exploitant forestier
 Transformateur Collecteur Commerçant (vendeur)
 Autre(s), précisez :
- 1.8 Listez vos activités liées à la forêt ?
- 1.9 Quelles sont vos autres activités ?
 Agriculture Elevage Petit commerce Fonctionnaire
 Salarié permanent Salarié saisonnier Autre(s), précisez :
- 1.10 Rangez vos activités génératrices de revenu par ordre décroissant².
.....
.....

¹ S'il y a lieu.

² En terme de revenu approximatif annuel.

2.0 Modes de production des ligneux et non ligneux³

2.1 Depuis combien de temps êtes-vous dans le commerce de produits ligneux et PFNL ?

| Produit ⁴ | Année démarrage | Année arrêt | En cours ⁵ | Cause de l'arrêt |
|----------------------|-----------------|-------------|-----------------------|------------------|
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |

2.2 Quelles sont les raisons qui vous ont motivé à faire du commerce de PFNL ?

- Création de revenus supplémentaires Autre(s), précisez :
.....

2.3 Quels sont les produits que vous vendez et les espèces utilisées correspondantes ?

- Feuilles Espèces :/...../...../.....
 Ecorces Espèces :/...../...../.....
 Grumes Espèces :/...../...../.....
 Autre(s), précisez Espèces :/.....

2.3.1 Comment obtenez-vous les matières premières produits ?

- Plantation/récolte Location d'une parcelle (forêt naturelle, plantation)
 Permis d'exploitation Contrat écrit avec un exploitant
 Arrangement informel avec un exploitant Autre(s), précisez :
.....

2.3.2 Précisez la provenance des matières premières/produits si hors zone d'étude ?⁶

| Produit | Provenance | | | |
|---------|------------|---------|----------------|----------|
| | Espèce | Commune | Ville/District | Province |
| | | | | |
| | | | | |

2.4 Quelle quantité produisez-vous par période ?

| Produit | Espèce | Production | | |
|---------|--------|------------|------------------------------|---|
| | | Q | U (kg, l, pièce, ...etc.) | Période (sem., mois, trim., ...etc.) |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |

2.4.1 Toute la production est-elle vendue ? Oui Non

2.4.2 Si non, pourquoi ?.....

³ Seulement les activités sans transformation (plantation, récolte, ...etc.). Ainsi, le cas des bûcherons effectuant la première transformation du bois (équarrissage) sera traité seulement dans la partie transformation.

⁴ NB : Garder les catégories génériques de produits (cf. 2.1) sans détailler.

⁵ Cocher la case si c'est l'activité est encore en cours.

⁶ Mentionner obligatoirement au moins la région et (ou au moins) la province pour éviter les confusions entre noms de villes similaires appartenant à des régions ou provinces différentes.

2.4.3 Durant combien de mois de l'année produisez-vous ?

| Produit | Cycle 1 | | Cycle 2 | |
|---------|-------------------------|-------------------------|-------------------------|-------------------------|
| | Début production (mois) | Arrêt production (mois) | Début production (mois) | Arrêt production (mois) |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |

2.4.4 Les quantités produites varient-elles au cours de l'année ? Oui
 Non

2.4.5 Si oui, quels sont les quantités maximales et minimales ?

| Produit | Mois Basse saison : | | Mois Haute saison : | |
|---------|---------------------------|---|---------------------------|---|
| | Quantité | U | Quantité | U |
| | | | | |
| | | | | |

2.5 Quelle entité sociale votre activité implique-t-elle ?

Vous seul Ménage Famille Autre(s), précisez :

2.5.1 Avez-vous des aides ? Oui Non

2.5.2 Si oui, combien sont-ils ?

2.5.3 Quels sont les âges moyens et sexes selon les tâches ?

| Tâche | Nombre | Âge | Sexe |
|-------|--------|-----|------|
| | | | |
| | | | |
| | | | |

2.5.4 Leur payez-vous un salaire ? Oui Non

2.5.5 Si oui, quels sont les salaires ?

| Tâche | Salaire unitaire | Unité ⁷ (HJ, HM, par U. de produit, etc.) | Essence ⁸ | Tot. salaire annuel (approx.) |
|-------|------------------|---|----------------------|-------------------------------|
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |

2.5.6 Si non, pourquoi ?

2.5.7 Les producteurs travaillent-ils en groupe ou individuellement ?

En groupe Individuellement

2.5.8 Si en groupe, explicitez le nom du groupe :

2.5.9 Avez-vous des relations commerciales formelles avec ces groupes ? Oui
 Non

2.5.10 Si oui, de quel type ? Contrat écrit Autre(s),
 précisez :

2.6 Combien de fournisseurs avez-vous ?

2.7 De quel type sont les fournisseurs ?

Récolteur Exploitant COBA⁹ Drodra¹⁰ Autre(s),
 précisez :

⁷ Préciser l'U de produit si c'est le cas (par exemple, 1 madrier, 1 planche, ...etc.).

⁸ Nécessaire si la rémunération varie selon les espèces pour un même type de produit.

⁹ COmmunauté de BAse qui peut devenir VOI : Vondron'Olona Ifotony = CLB : Communauté Locale de Base (système de transfert de gestion GELOSE : GEstion LOcale SEcurisée)

¹⁰ Exploitation illicite.

2.8 Quels sont les autres coûts d'approvisionnement et de production à votre charge ? (*Achat de matières premières, de matériel, coûts de transport¹¹, redevances, ristournes, location diverses, ...etc.*)

| Produit/essence | Dénomination coût | Coût unitaire | Unité | Q | Unité | Fréquence | Coût total (année) |
|-----------------|-------------------|---------------|-------|---|-------|-----------|--------------------|
| | | | | | | | |
| | | | | | | | |
| | | | | | | | |

2.9 Des produits artificiels concurrencent-ils ces produits ?

Oui Non Aucune idée

Si oui, lesquels ?.....

2.9.1 Quel est selon vous l'avenir de votre activité ?.....

2.9.2 Quels sont vos projets (plans) concernant cette activité dans le futur ?

2.10 Votre activité est-elle soumise à des règles ? Oui Non

2.10.1 Si oui, précisez :

2.10.2 Expliquez (*remarques, précisions, explications*) :

2.10.3 Y'a-t-il des activités illicites dans l'utilisation de la ressource ? Oui
 Non

2.10.4 Expliquez (*remarques, précisions, explications*) :

2.10.5 Quelles sont les sanctions pour les utilisations illicites ?

2.10.6 A quel point se conforme-t-on (les gens) aux règles et aux sanctions ?

2.10.7 Comment contourner/surmonte-on (les gens) les sanctions ?

2.10.8 Comment les sanctions vous affectent-elles ?

2.10.9 Quelles sont les implications sociales des sanctions ?

3.0 Transformation des produits forestiers, incorporation de valeur ajoutée (*y compris les produits de première transformation du bois*)

3.1 Quel niveau/genre de transformation faites-vous et/ou quels sont les produits de transformation ?

| Produits de transformation | Type de transformation | Espèces utilisées |
|----------------------------|------------------------|-------------------|
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |

3.2 Pourquoi ?

¹¹ NB : les transports vers les lieux de vente seront évoqués dans la partie commercialisation. Seuls les coûts de transports liés à l'approvisionnement sont mentionnés ici s'il y en a.

3.3 Quels intrants (y compris les matières premières) utilisez-vous pour la transformation ?

| Intrant (I) | Produit de transformation (PT) | | |
|-------------|--------------------------------|--------------|--------------|
| | PT 1 : | PT 2 : | PT 3 : |
| I1..... | I11 : | I21 | I31 |
| I2..... | I12 : | I22 | I32 |
| I3..... | I13 : | I23 : | I33 : |

3.3.1 Quel volume d'intrants utilisez-vous pour avoir un volume unitaire de produit transformé ?

| Produit | V produit | U | V intrant 1 | U | V intrant 2 | U | V intrant 3 | U |
|---------|-----------|---|-------------|---|-------------|---|-------------|---|
| | | | | | | | | |
| | | | | | | | | |
| | | | | | | | | |

3.3.2 Quels sont les prix unitaires des intrants ?

| Intrant | V.U | P.U |
|---------|-----|-----|
| | | |
| | | |
| | | |

3.4 Quels sont les autres coûts d'approvisionnement et de transformation¹² à votre charge ? (*Achat de matières premières, de matériel, coûts de transport¹³, paye et repas bûcherons, ...etc.*)

| Produit/essence | Dénomination coût | Coût unitaire | Unité | Q | Unité | Fréquence | Coût total (année) |
|-----------------|-------------------|---------------|-------|---|-------|-----------|--------------------|
| | | | | | | | |
| | | | | | | | |
| | | | | | | | |
| | | | | | | | |

3.5 Quelles sont les difficultés majeures lors du processus de transformation ?

.....

3.5.1 Que suggérez-vous pour surmonter ces difficultés ?

.....

3.5.2 Y'a-t-il des institutions/projets qui vous appuient pour surmonter ces difficultés ?

.....

3.5.3 Quelles sont les lacunes de ces institutions/projets ?

.....

3.6 Les matières premières proviennent-elles d'espèces domestiquées ou sauvages ?

| Matière première | Domestiquée | Sauvage |
|------------------|-------------|---------|
| | | |
| | | |
| | | |

3.6.1 L'approvisionnement est-il suffisant ? Oui Non

3.6.2 Si non, pourquoi ?

¹² Pour les achats de produits aux bûcherons, noter le type de produit par essence (par exemple : planches de palissandre, puis planches de *varongy*...etc.). **ATTENTION ! SI L'ACTEUR EN QUESTION CUMULE LA PRODUCTION ET LA TRANSFORMATION, les coûts d'approvisionnement déjà mentionnés dans la partie production ne doivent plus revenir sinon ils seront comptés deux fois !**

¹³ **NB** : les transports vers les lieux de vente seront évoqués dans la partie commercialisation. Seuls les coûts de transports liés à l'achat des intrants ou des matières premières sont mentionnés ici s'il y en a.

- 3.6.3 Avez-vous des **sources**¹⁴ alternatives d'approvisionnement? Oui Non
- 3.6.4 Si oui, précisez :
- 3.6.5 Est-ce qu'il y a des **matières premières**¹⁵ de substitution à celles que vous utilisez ?
 Oui Non
- 3.6.6 Si oui, précisez :
- 3.6.7 Quelles sont les difficultés dans l'utilisation des matières premières de substitutions ?
- 3.6.8 Votre activité est-elle soumise à des règles ? Oui Non
- 3.6.9 Si oui, précisez :

4.0 Transport et commercialisation des produits forestiers ligneux et non ligneux

4.1 Quel est le marché le plus proche et le plus éloigné (km) pour vos produits ?¹⁶

Proche :; Eloigné :

4.1.1 A quels types de clients vendez-vous ?

| Produit | Type de clients | | | |
|---------|-----------------|----------------|------------|-------------|
| | Collecteur | Transformateur | Commerçant | Exportateur |
| | | | | |
| | | | | |

4.1.2 Qui sont vos principaux clients par type de produit ? (Précisez d'où ils viennent)

| Produit | Client | Provenance ¹⁷ |
|---------|--------|--------------------------|
| | | |
| | | |

4.1.3 Connaissez-vous d'autres clients potentiels ? Oui Non

4.1.4 Si oui, citez-les ? (Précisez où ils se trouvent)

| Produit | Client | Localisation ¹⁸ |
|---------|--------|----------------------------|
| | | |
| | | |

4.1.5 Pourquoi ne leur vendez-vous pas vos produits ?

4.1.6 Pourquoi vendez-vous vos produits sur ces marchés et pas à un autre (ailleurs) ?

4.2 Quelle est la quantité approximative vendue par période ?

| Produit ¹⁹ | Espèce | Q. vendue | U | Période (par sem., mois,...etc.) |
|-----------------------|--------|-----------|---|----------------------------------|
| | | | | |
| | | | | |

¹⁴ Il s'agit bien des sources, c'est-à-dire fournisseurs, provenance, ...etc pour un *même type de matière première*.

¹⁵ D'autres matières premières.

¹⁶ Noter le plus d'informations possible pour éviter les confusions : nom du lieu, commune, district, région, province, grandes villes de proximité ...etc.

¹⁷ Citez les communes si dans la zone d'étude, les villes si en dehors de la zone d'étude.

¹⁸ Cf.15.

¹⁹ Un produit par essence seulement par ligne sauf quand la quantité vendue est mélangée sans distinction (par exemple, un camion de produits ligneux différents et d'essences diverses). Dans ce cas, mettre les essences sur la même ligne.

4.2.1 Combien de clients servez-vous par période ? (par sem., mois, ...etc.).....

4.2.2 Quel est le prix unitaire par volume unitaire ?

| Produit ²⁰ | Basse saison | | Haute saison | |
|-----------------------|--------------|----|--------------|----|
| | PU | VU | PU | VU |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |

4.2.3 Votre commerce dure-t-il toute l'année ? Oui Non

4.2.4 Si non, pourquoi ?

4.2.5 Durant quels mois faites-vous les meilleures ventes (quantité et recettes) ?

| Mois de l'année | J | F | M | Av | M | J | Jl | Au | S | O | N | D |
|-------------------------------|---|---|---|----|---|---|----|----|---|---|---|---|
| Meilleures ventes en quantité | | | | | | | | | | | | |
| Meilleures recettes | | | | | | | | | | | | |

4.2.6 Quelles en sont les raisons ?.....

4.3 Quel est le moyen de transport utilisé (**vers les marchés !**) ?

Dos d'homme Charrette Taxi brousse Camion

Autre(s), précisez :

4.3.1 Qui paye le transport ? Vous Autre(s), qui ?

4.3.2 Quel est le coût du transport ? (*Spécifiez le volume unitaire et le trajet*)

| Produit | Moyen utilisé | Coût (Ar, Fmg) | U (kg, pièce, ... etc.) | Lieu de départ | Lieu d'arrivée | Coût total dans l'année |
|---------|---------------|----------------|-------------------------|----------------|----------------|-------------------------|
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |

4.4 Quels sont les coûts de chargement/déchargement ? (*S'il y en a !*)

| Produit | U (kg, l,) | Coût de chargement | Coût de déchargement | Coût total approximatif dans l'année |
|---------|------------|--------------------|----------------------|--------------------------------------|
| | | | | |
| | | | | |

4.5 Quels sont les autres coûts d'approvisionnement et de commercialisation²¹ à votre charge ? (*taxes, ...etc.*)

| Produit/essence | Dénomination Coût | Coût unitaire | Unité | Q | Unité | Fréquence | Coût total (année) |
|-----------------|-------------------|---------------|-------|---|-------|-----------|--------------------|
| | | | | | | | |
| | | | | | | | |

4.6 Citez d'autres marchés et les prix unitaires par unité de volume.

| Produit | Marché 1 | Marché 2 | Marché 3 | Marché 4 |
|---------|----------|----------|----------|----------|
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |

4.6.1 Quelles sont les difficultés sur le marché des produits ?

.....

²⁰ Cf.17.

²¹ Pour les achats d'approvisionnement, noter le type de produit par essence (par exemple : planches de palissandre, puis planches de *varongy*... etc.). De cette manière, la rémunération des bûcherons sera indirectement calculée s'ils ne sont pas des salariés.

ATTENTION ! Si l'acteur cumule les étapes, NE PAS REECRIRE DES COÛTS DEJA COMPTABILISES DANS LES ETAPES PRODUCTION ET TRANSFORMATION (par exemple approvisionnement en matière première).

4.6.2 Y'a-t-il d'autres vendeurs de produits similaires sur le marché ? Oui

Non

Si oui, lesquels ?.....

4.6.3 Si oui, comment cela affecte-t-il votre activité ?

4.6.4 Comment gérez-vous vos relations avec les autres acteurs du marché ?

.....

4.6.5 Quels sont les produits artificiels de substitution ?.....

4.6.6 Quelles améliorations aimeriez-vous apporter à vos produits ?.....

.....

4.6.7 Pourquoi les gens préfèrent-ils les produits artificiels aux produits ligneux (forestiers) ?

4.7 Votre activité est-elle soumise à des règles? Oui Non

4.8 Si oui, précisez :.....

Merci beaucoup pour le temps que vous nous avez consacré !

Guide d'entretien

| VARIABLES à renseigner | QUESTIONS à poser | | Questions du questionnaire initial renseignées |
|---|---|--|--|
| | QUESTIONS OUVERTES | QUESTIONS DE RELANCE | |
| ACTEUR / OPERATEUR | Racontez-nous ce que vous faites. | Décrivez-nous/Parlez-nous de vos activités. | 1.2 1.3 1.7 1.8 1.9 |
| HISTOIRE du village/de l'acteur | Racontez-nous l'histoire du village/de ce lieu. Racontez-nous vos différentes activités jusqu'à aujourd'hui. D'où venez-vous ? (Où serez-vous enterré ?) | | 1.4 1.5 1.6 1.8 1.9 2.1 |
| PRODUIT(S) et USAGES (filières marchandes et auto-consommation) | Quelles plantes/espèces utilisez-vous ? exploitez-vous ? Où les trouvez-vous ? Pour quoi faire ? En reste-il suffisamment pour continuer l'exploitation ? Quelle(s) partie(s) de [la plante] utilisez-vous ? Pour quoi faire ? Quels produits vendez-vous ? (feuilles, fruits, bois de chauffage...) Quels produits finis vendez-vous ? (charbon, bois d'oeuvre) | | 1.7 2.3 3.6 |
| ACTES TECHNIQUES | Quels procédés faites-vous ? Dites-nous ce que vous faites avec [les plantes/arbres] pour faire [les produit(s)]. Utilisez-vous des intrants ? Si oui, lesquels ? En quelles quantités ? | | 3.1-3.3.1 |
| FLUX | Racontez-nous le chemin/voyage [du produit]. D'où viennent les [matières premières]/[produits] ? Comment les obtenez-vous ? Combien avez-vous de fournisseurs ? Quelles sont leurs activités ? La production / L'approvisionnement est-elle/il la/le même toute l'année ? Sinon pourquoi ? Combien achetez-vous vos matières premières/[produits] ? Où vendez-vous [vos produits] ? A qui ? Pourquoi ? Où/A qui sont-ils vendus après ? Les quantités vendues sont-elles les mêmes toute l'année ? Si non, pourquoi ? Toute la production est-elle vendue ? Si non, pourquoi ? Combien vendez-vous [vos produits] (selon la période) ? Qui vous aide dans votre activité ? Les payez-vous ? Si non, pourquoi ? Si oui, combien ? Y'a-t-il d'autres frais à votre charge ? | Quelles sont les quantités maximales ? minimales ? Combien de clients avez-vous ? Sont-ils fixes ? Quelles sont leurs activités ? Combien de [unité = sac, camion, kg, l...] vendez-vous (selon la période) ? En combien de temps (j, semaines...) ? Le repas est-il compris dans la paie ? Leur fournissez-vous une avance ? Si oui, combien ? | 2.3.1-2 2.4-2.4.5 2.5-2.8 3.3.2 3.4 3.6.1-4 4.1-4.1.2 4.2-4.5 |

| | | | |
|---|--|--|---|
| | | <p>Quels sont les coûts de transport à votre charge ? (à dos d'homme, tête de femme ou motorisé)</p> <p>Quels sont les coûts de chargement ?</p> <p>déchargement ?</p> <p>Avez-vous des taxes à votre charge ? des ristournes, redevances par exemple ? En avez-vous d'autres ?</p> | |
| <p>LIENS ENTRE ACTEURS dont rapports de pouvoir</p> | <p>Qui décide des prix (de vente, rémunération...) ?</p> <p>Parlez-nous de la concurrence dans votre activité.</p> <p>Le contrat avec vos patrons/clients est-il oral ou écrit ?</p> | <p>Pouvez-vous négocier les prix ?</p> <p>De quelle manière ?</p> <p>Comment affecte-t-elle votre activité ?</p> <p>Quelles sont vos relations avec vos concurrents ?</p> | <p>2.3.1</p> <p>2.5.6</p> <p>4.6.2-4</p> |
| <p>STRATEGIES, IMPORTANCE RELATIVE DES ACTIVITES (agriculture, produits marchands, autres...)</p> | <p>Quelle est l'activité la plus importante pour vous ?</p> <p>Pourquoi ?</p> <p>Et vos autres activités ?</p> <p>Avez-vous changé d'activité ?</p> <p>Pourquoi ?</p> <p>Qui vous a appris ?</p> <p>Rencontrez-vous des problèmes dans votre activité ?</p> <p>Comment faites-vous pour les régler ?</p> <p>Quels sont les autres clients/marchés potentiels pour [vos produits] ?</p> <p>Selon vous, quelles espèces seraient intéressantes à exploiter ?</p> | <p>Que vous apporte cette activité ?</p> <p>Que vous permet-elle de faire ?</p> <p>Expliquez-nous ce qui a changé dans vos activités ?</p> <p>Dans votre façon de travailler ?</p> <p>Avez-vous des aides ?</p> <p>Comment pourriez-vous améliorer [vos produits]/votre activité ?</p> <p>Pourquoi ne leur vendez-vous pas ?</p> <p>Economiquement parlant ?</p> <p>Ecologiquement parlant ?</p> | <p>1.10</p> <p>2.1-2</p> <p>2.9</p> <p>3.5-3.5.3</p> <p>3.6.5-7</p> <p>4.1.3-6</p> <p>4.6</p> <p>4.6.1</p> <p>4.6.5-7</p> |
| <p>ACCES AU FONCIER</p> | <p>Comment avez-vous eu vos terres ?</p> <p>Comment ça se passe avant de couper les [plantes]/arbres ?</p> <p>Où se trouve les terres/terrains que vous exploitez ?</p> | <p>Qui décide où couper ? Qui décide quelles plantes/quels arbres couper ?</p> | <p>2.3.1</p> |
| <p>REGLES Perception et application de la législation forestière</p> | <p>Votre activité est-elle soumise à des règles ?</p> <p>Lesquelles ?</p> <p>Les gens suivent-ils ces règles ?</p> <p>Comment les gens contournent ces règles ?</p> | <p>Quelles sont les formalités à suivre pour couper les plantes/arbres ?</p> <p>Qui décide quelles plantes/quels arbres couper ?</p> | <p>2.10-2.10.9</p> <p>3.6.8-9</p> <p>4.7-8</p> |
| <p>ASSOCIATION / GROUPEMENT</p> | <p>Existe-t-il des groupements/associations lié(e)s à votre activité ?</p> <p>Travaillez-vous avec des groupements/associations ? Quelles sont vos relations avec eux/elles ?</p> <p>Quel est le nom de votre groupe ?</p> <p>Quand a-t-il été créé ?</p> <p>Pourquoi a-t-il été créé ?</p> <p>Quels sont ses objectifs ? ses impacts sur les activités ?</p> | | <p>2.5.7-10</p> |
| <p>PROJETS, AVENIR</p> | <p>Quels sont vos projets? concernant votre activité ? liés à d'autres activités ?</p> <p>Qu'avez-vous l'intention de faire ensuite ?</p> <p>Comment pourriez-vous améliorer [vos produits]/votre activité ?</p> | | <p>2.9.1-2</p> <p>4.6.6</p> |
| | <p>Avez-vous quelque chose à ajouter ?</p> <p>Avez-vous des questions à nous poser ?</p> | | |

Tableaux récapitulatifs des sites visités, des entretiens réalisés auprès des personnes ressources toutes filières confondues et des acteurs de la filière charbon de bois

| Axes de communication | District | CR | PK | Nombre de FKT visités | Nombre d'entretiens |
|-----------------------|----------------|-------------------|----------|-----------------------|---------------------|
| RIP (sud) | Moramanga | Ambohibary | 4 | 1 | 1 |
| | Anosibe An'ala | Anosibe An'ala | 47 à 63 | 2 | 2 |
| RN2 (est) | Moramanga | Ampasimpotsy Gara | 8 à 20 | 7 | 9 |
| | | Ambatovola | 37 | 1 | 8 |
| | | Beforona | 50 | 2 | 7 |
| RN2 (ouest) | Moramanga | Moramanga | 0 à 10 | 2 | 7 |
| | | Anosibe Ifody | 21 à 30 | 2 | 2 |
| | | Sabotsy Anjiro | 32 | 2 | 3 |
| | | Ambohitsitombo | 35 | 1 | 1 |
| RN44 (nord) | Moramanga | Moramanga | 5 | 1 | 1 |
| | | Ambohibary | 13 à 15 | 1 | 2 |
| | | Morarano Gara | 18 à 38 | 3 | 6 |
| | | Amboasary | 46 à 55 | 2 | 6 |
| | Ambatondrazaka | Didy | 152 + 50 | 2 | 3 |
| | | | | | 58 |

| | |
|---|---|
| Personnes ressources toutes filières confondues | <ul style="list-style-type: none"> - chef CIREEF Moramanga - chef CIREEF et son intérimaire Ambatondrazaka - chef CEEF Moramanga - chef CEEF Anosibe An'ala - maire Beforona - adjoint au maire CR Ampasimpotsy Gara - adjoint au maire CR Didy - adjointe au maire CR Sabotsy Anjiro - secrétaire trésorier comptable CR Didy - secrétaire mairie Amboasary - secrétaire mairie Beforona - 6 présidents de FKT - technicien CIREEF Moramanga - régisseur des recettes CR d'Ampasimpotsy Gara - guide Beforona |
|---|---|

| Type d'acteur enquêté | Nombre d'entretiens | | | | |
|--------------------------------------|---|-------------|--------|--|-------|
| | Homme seul | Femme seule | Couple | Groupe | Total |
| Charbonnier salarié | 1 | | | 3 - 2 hommes - 1 femme & 6 hommes - 3 femmes, 11 hommes & 8 enfants | 4 |
| Charbonnier - Exploitant Occasionnel | 4 | | | 2 - 2 femmes - 1 femme & 3 hommes | 6 |
| Transporteur à dos d'homme | | | | 1 de 1 femme & 7 hommes | 1 |
| Exploitant Professionnel | 7 | 1 | 2 | 1 de 2 hommes | 11 |
| Marchand de charbon | | | | 2 - 4 hommes - 2 femmes | 2 |
| Personne ressource | Président FKT Ambohijanahary (District Ambatondrazaka CR Didy) | | | | 1 |
| | | | | | 25 |

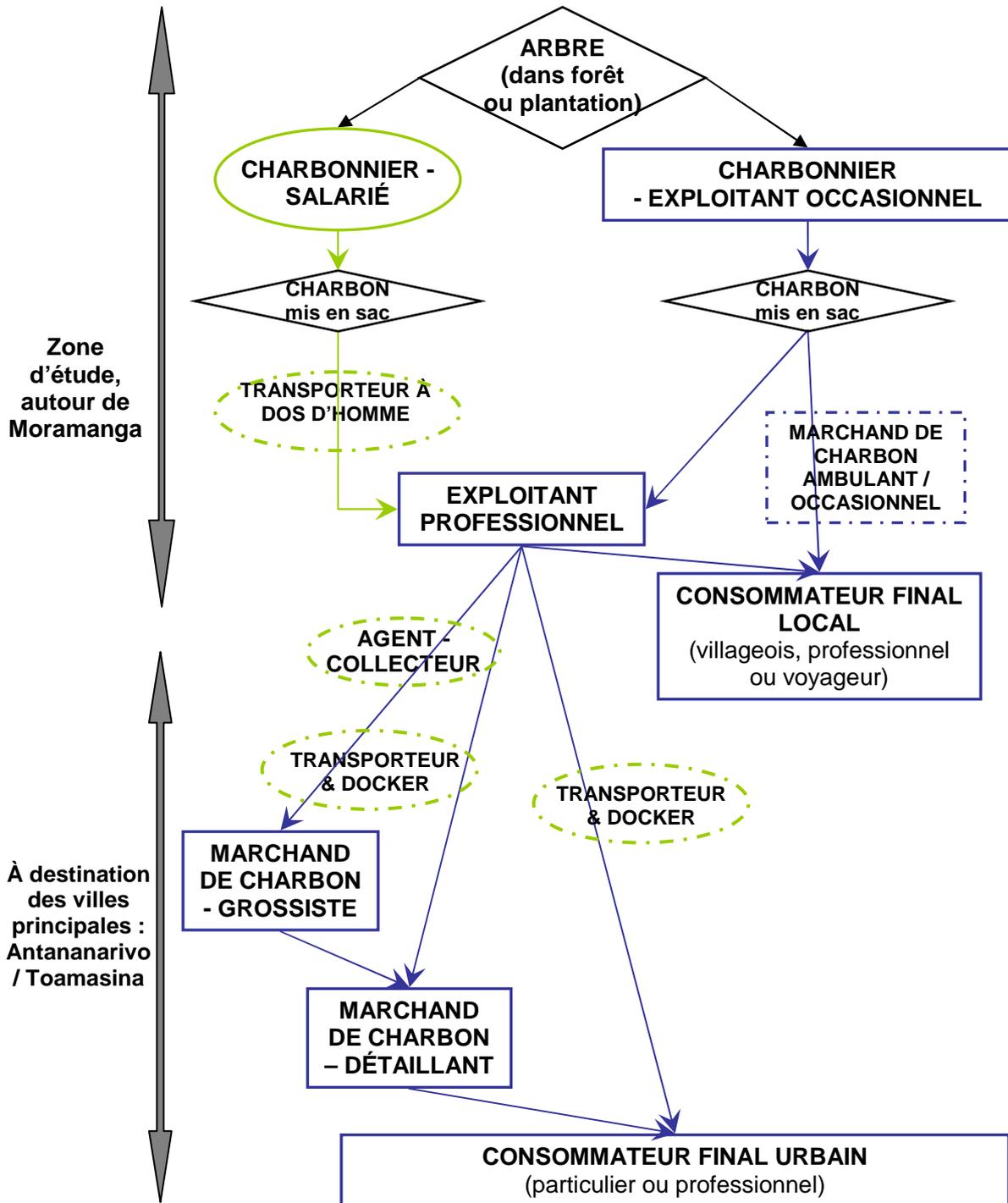
**Tableaux récapitulatifs des entretiens réalisés auprès des acteurs
des filières huiles essentielles, vannerie et miel**

| Type d'acteur enquêté | Nombre d'entretiens | | | | |
|---|---|-------------|--------|---|-------|
| | Homme seul | Femme seule | Couple | Groupe | Total |
| Paysan récolteur | 1 | | 3 | 6 - 11 femmes, 9 hommes & 15 enfants - 1 femme & 6 hommes - 2 de 2 femmes - 2 de 2 hommes | 10 |
| (Paysan récolteur -) Collecteur / Ramasseur | 3 | 1 | | | 4 |
| (Paysan récolteur -) Distillateur | 2 | | 1 | 2 - 2 hommes - 1 femme 3 hommes | 5 |
| Maître Distillateur | 2 | | | | 2 |
| (Maître Distillateur -) Fournisseur | 2 | | | 1 de 2 hommes | 3 |
| Personnes ressources spécifiques | - Mme Nirisoa RAZAFITSIAROVANA, ancienne étudiante de l'Université de Tanà ayant travaillé en 2005 sur la filière huile essentielle de <i>Ravensara aromatica</i> - M. Lesabotsy VOLOLOLIRINA, guide botaniste de l'ONG l'Homme et l'Environnement (Vohimana) - Président de la coopération KOLOHARENA CR Beforona (District Moramanga) | | | | 3 |
| | | | | | 27 |

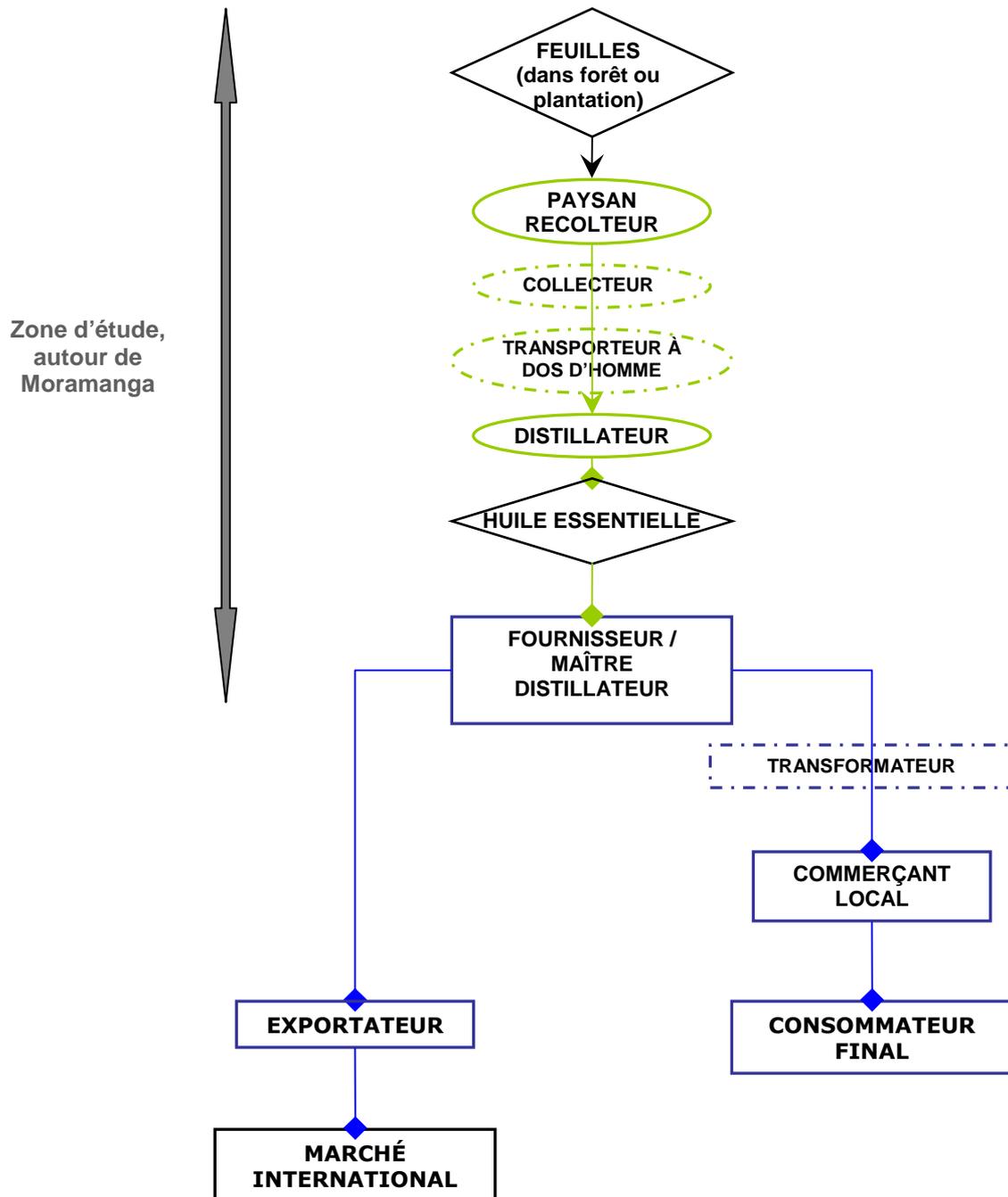
| Type d'acteur enquêté | Nombre d'entretiens | | | | |
|----------------------------------|---|-------------|--------|---|-------|
| | Homme seul | Femme seule | Couple | Groupe | Total |
| Récolteur - Tresseuse | 1 | 4 | 3 | 4 - 11 femmes, 9 hommes & 15 enfants - 3 hommes - 2 x 2 femmes | 12 |
| Marchand | | 1 | | | 1 |
| Personne ressource spécifique | M. Lesabotsy VOLOLOLIRINA, guide botaniste de l'ONG l'Homme et l'Environnement (Vohimana) | | | | 1 |
| | | | | | 14 |

| Type d'acteur enquêté | Nombre d'entretiens | | | | |
|----------------------------------|--|-------------|--------|---------------------------------------|-------|
| | Homme seul | Femme seule | Couple | Groupe | Total |
| Producteur / Apiculteur | 6 | | | | 6 |
| Chasseur d'essaim | | | | 1 de 11 femmes, 9 hommes & 15 enfants | 1 |
| Personne ressource spécifique | Président du FKT Sahafitanina (District Moramanga CR Ambohibary) | | | | 1 |
| | | | | | 8 |

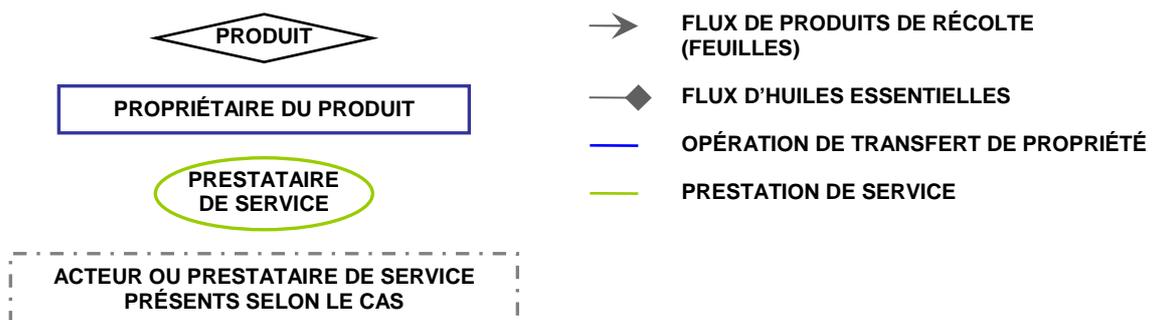
Acteurs et flux des produits dans la filière charbon



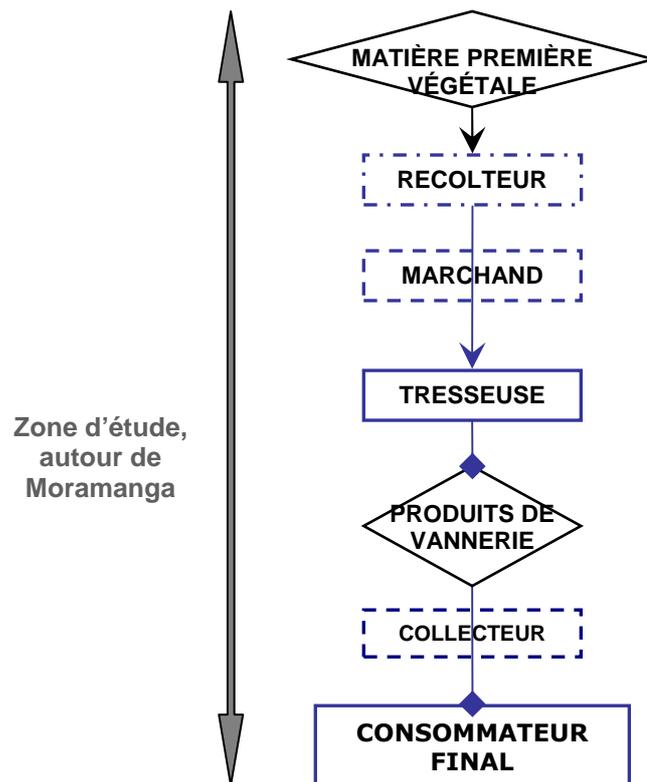
Acteurs et flux des produits dans la filière huiles essentielles



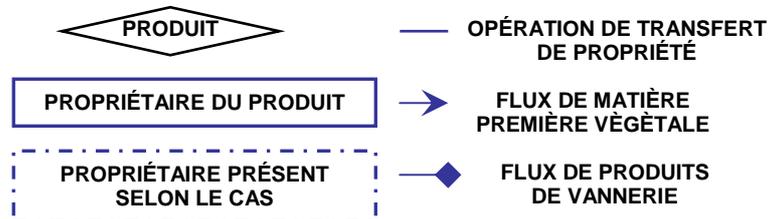
Légende



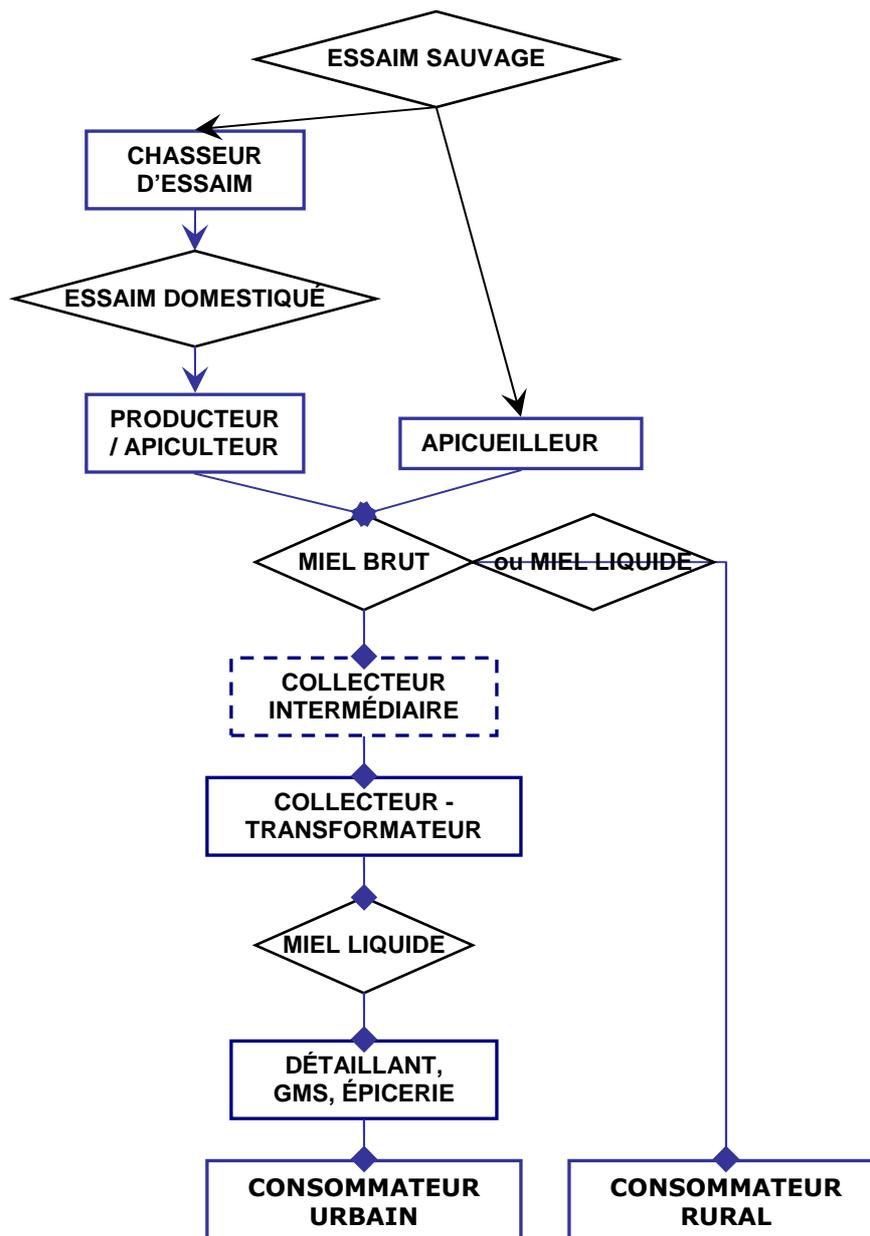
Acteurs et flux des produits dans la filière vannerie



Légende



Acteurs et flux des produits dans la filière miel



Légende

