CIRAD-IRAT
BP 5035
34032 Montpellier CEDEX

Rapport de mission Madagascar

10 avril au 5 mai 1992

Paule Moustier
Laboratoire Agro-Economie

Rappel : objectif et démarche

Cette mission s'inscrit dans le cadre de l'appui scientifique apporté par le laboratoire d'agro-économie de l'IRAT à une recherche supervisée par le DRA/FOFIFA et le CIRAD sur les voies d'amélioration de la production maraîchère dans la province d'Antananarivo. Cette recherche se déroule progressivement selon les étapes suivantes :

❑ 1 - enquête exploratoire pour identifier les principales zones de production, les circuits empruntés par les produits, les principaux types d'opérateurs ; la place des légumes dans la consommation ; une première typologie des systèmes de culture ; des hypothèses sur la formation des prix et les principales contraintes à l'approvisionnement ;

❑ 2 - une enquête plus formalisée à titre de vérification des hypothèses dégagées par la phase opératoire.

- la définition d'un programme de recherche agronomique appliqué visant à pallier les contraintes de production mises en évidence,

- la constitution de l'équipe de recherche est la suivante :

- chef de file : Jean-Louis Reboul,

- coordonateur : Léa Rampanana, chef du département recherche agronomique (DRA) du FOFIFA,

- chercheurs : Victor Rakoniaina,
département de recherche-développement FOFIFA,
Manitra Rakotoarisoa, DRA/FOFIFA,
Stéphane Jacques, VSN, affecté au DRA/FOFIFA.

Le but de ma mission était un appui au bilan de la phase exploratoire (novembre 1991-avril 1992) et la préparation de l'enquête proprement dite prévue de juin 1992 à janvier 1993.

Il m'a été hélas difficile de dégager du temps pour procéder à des entretiens et visites de terrain, qui ont été limités aux lieux suivants :

- marché de gros d'Anosibé, lieu de rupture de charge des légumes de l'Itasy et de la région d'Antsirabé ;

- à Alasora, entretien avec un producteur maraîcher ;

- région d'Antsirabé : un producteur vers Talate ; visite du marché de Betafo ;
- trois entretiens avec des consommateurs (un à revenus moyens, deux à revenus élevés) ;
- Tananarive-ville : deux producteurs de cresson.

J'ai également pu m'entretenir avec Sylvie GARIN dont j'avais lu le très intéressant rapport sur le maraîchage au lac Alaotra et avec le journaliste Marius Razafindrakoto sur l'environnement social et économique de la production maraîchère dans et autour de Tana. Celui-ci a publié tout dernièrement un guide-annuaire des entreprises à Madagascar tout à fait utile (Titre : Hommes et Entreprises à Madagascar).

Bilan de la phase exploratoire

Elle a été centrée autour d'entretiens avec :

- treize consommateurs ;
- onze détaillants ;
- cinq grossistes ;
- trois chefs de marché ;
- six transporteurs extra-urbains ;
- treize groupes de producteurs ;
- cinq encadreurs.

Les acquis intéressants de cette phase exploratoire sont surtout :

- l'identification des flux de légumes à destination de Tana : provenance, zones de redistribution ;

- les principales chaînes de vente ;

- les contraintes pesant sur les producteurs ;

- des recommandations en matière de recherche agronomique.

Les principaux points de diagnostic résultant de cette phase exploratoire, qui plaident pour un appui au secteur maraîcher, sont consignés dans le tableau page suivante.

La préenquête a souffert de négligences dans les domaines suivants :

- exploitation de la littérature existante, certes antérieure aux années 70, mais riche base de comparaison de l'évolution et d'hypothèses sur les contraintes de production et de consommation ;

- typologie des systèmes de culture et de production, non permise par les entretiens de producteurs en groupe - place des légumes par rapport aux autres cultures dans le système de production (temps de travaux, surface, revenus) ;

- consommation de légumes, à cause d'entretiens trop directifs, pas assez axés sur les stratégies de consommation. Il est dommage qu'à ce stade, les principaux légumes consommés selon les différentes classes de revenus soient encore des hypothèses hésitantes.

Valorisation du bilan :

- publication imminente d'un rapport ;
- deux présentations orales lors de ma mission :

· une aux responsables du FOFIFA et CIRAD concernés ;
· une à un parterre de bailleurs de fonds, universitaires, opérateurs.

Consommation	Commerce	Production
Brèdes (pet-saï, ti-sam, feuille de manioc) consommées par toutes les classes de revenus toute l'année Tomates consommées par toutes les classes de revenus toute l'année, mais surtout consommation de tomates abîmées par les classes pauvres (R < 60 000 F) Carottes consommées par toutes les classes de revenus mais seulement en saison pour les classes pauvres Pomme de terre, chou, oignon, oignon vert : consommés par les classes moyennes (60 000 < R < 200 000) + aisées toute l'année Autres légumes : classes aisées (cf. crudité à base de poivrons, laitue...) Classes pauvres et moyennes : quand les prix augmentent, consommation de plus petites quantités Hôtels, restaurant... satisfaction des gérants par rapport à l'approvisionnement	Anosibé : marché de la vente en gros. Devrait-être une priorité dans l'aménagement les problèmes de circulation en saison des pluies Problèmes de transparence des transactions, surtout au marché d'Analakely (existence de «spéculateurs»). Mauvaise harmonisation des prix de détail Légumes saisonnalisés : tomate, carotte, chou-fleur, asperge Epineux problème de l'accessibilité en saison des pluies de certaines zones de production. Organisation de la collecte de produits ou des commandes d'intrants au niveau des producteurs reste limitée à l'échelle familiale Chaîne de vente : • surtout P --> D --> C (brèdes produites autour de Tana) • et P --> G --> D --> C (légumes-fruits du moyen-ouest, chou d'Antsirabé, oignon...) Pas d'importation	Régions de production identifiées Faire-valoir direct + indirect avec importante pression foncière en périphérie de Tana et rente foncière contraignante (jusqu'à la moitié des bénéfices reversés au propriétaire) Outillage peu important. Certains notables possèdent des pulvérisateurs De plus en plus difficile de trouver des terrains fertiles avec accès à l'eau en saison sèche Bénéfices grévés par la cherté des intrants : • semences pour bisannuelles - engrais D'où des besoins de : • recherche sur techniques culturales économes en intrants ; • appui aux centres semenciers nationaux ; • organisation de commandes groupées ; • petits crédits de campagne. Certaines régions sont sous-encadrées (cf. Tana), d'autres manquent de coordination d'un encadrement multiple (cf. Antsirabé) A l'export : coût des intrants très limitants aussi (cf. mission d'identification de Sylvie Garin)

Préparation de l'enquête plus formalisée

Les objectifs et méthodes sont présentés dans les tableaux suivants. Des ébauches de questionnaires ont été effectués lors de ma mission. Ils seront affinés dans les semaines qui viennent par l'équipe sur place.

Les légumes-cibles de l'enquête

Feuilles de manioc - Morelle noire
Pet-Saï - Ti-Sam - Tomates
Carottes - Choux - Oignon

Enquêtes consommation

■ **Objectifs**

● Vérification des hypothèses sur les plats/légumes les plus consommés
= f (pouvoir d'achat, prix). Essai de quantification (dépenses/prix)

● Préférences des consommateurs sur les qualités (goût, calibre...) des légumes

■ **Méthode**

● Suivi de la consommation des légumes (environ 20 questions quantité + qualité)
● Fréquence :
- une fois tous les trois jours ;
- deux semaines dans le mois (début-fin) ;
- quatre mois de l'année

● Questions sur consommation des producteurs lors des enquêtes production

Enquêtes commercialisation

FLUX

■ **Objectifs**

● Quantifier la part des différentes **zones de production** dans l'approvisionnement des marchés de Tana

● Quantifier la part des différentes **chaînes de vente** dans cet approvisionnement

● Connaître périodes de **déficits/abondances** sur les marchés

■ **Méthode**

● Enquêtes auprès d'environ un détaillant sur dix sur origine produit, nature du fournisseur

● Entretiens grossistes/détaillants, chefs de marché

Enquêtes commercialisation

PRIX, COUTS ET MARGES

■ Objectifs

● Connaître la **formation des prix, coûts et marges** des légumes retenus, à tous les maillons de la filière

● Mieux appréhender les pratiques de commercialisation et les revenus des grossistes

● Connaître les préférences des commerçants en termes de **qualité** des légumes

■ Méthode

● Suivi rapproché des **transactions** dans environ deux chaînes de vente par type de légumes. Entretien avec les intermédiaires

● Suivi léger des **prix de détail** sur :

- deux marchés de détail
- trois pesées
- deux périodes

● Suivi léger des **prix de gros** sur :

- trois points de vente en gros
- trois prises de prix
- deux périodes

Enquêtes production

■ **Objectifs**

● Déterminer une typologie des **systèmes de culture/production**

● Zones retenues :

- périphérie de Tana
- région d'Antsirabé
- Itasy

Avoir une connaissance approfondie des pratiques culturales

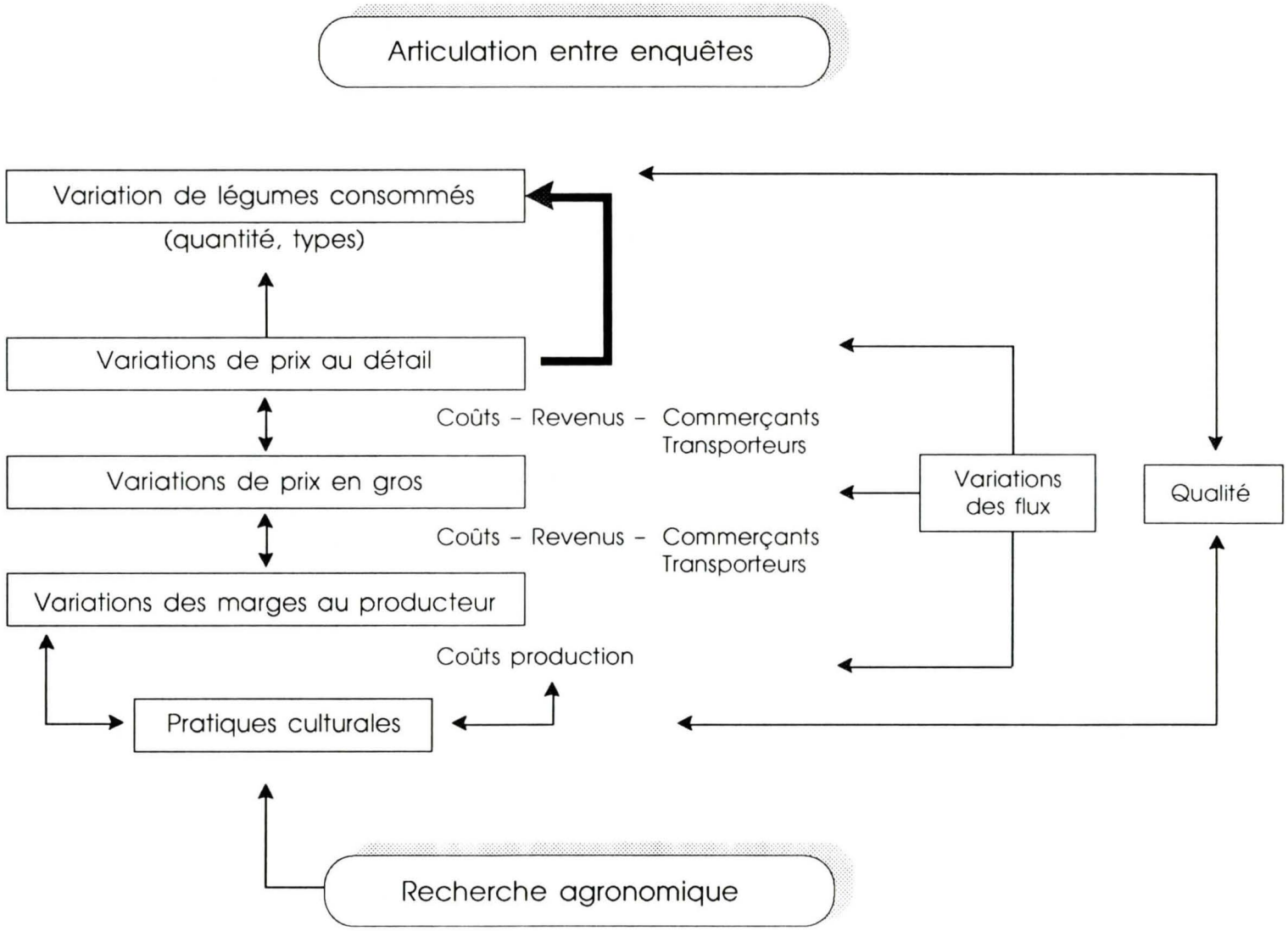
● Obtenir des éléments de **prospective** sur capacités (foncier, fertilité, main-d'oeuvre, accessibilité) de zones réceptrices potentielles

● Connaître les raisons des **mauvais écoulements** saisonniers et proposer des solutions

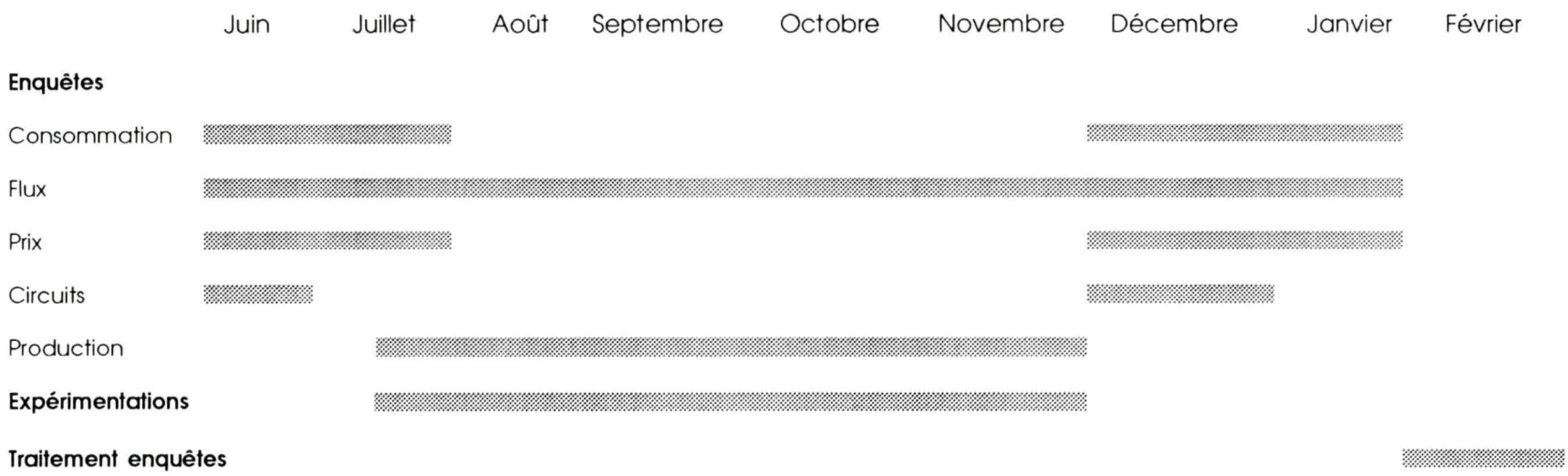
■ **Méthode**

● Enquêtes sur (30,50) producteurs. Quantification coûts, marges pour légumes retenus

● Entretiens chefs de zone, CIRVA, producteurs, etc.


Articulation entre enquêtes
Variation de légumes consommés
(quantité, types)
Variations de prix au détail
Coûts - Revenus - Commerçants
Transporteurs
Variations de prix en gros
Coûts - Revenus - Commerçants
Transporteurs
Variations des marges au producteur
Coûts production
Pratiques culturales
Variations
des flux
Qualité
Recherche agronomique

Calendrier de l'enquête



Précisons que pour le moment le travail se concentre sur l'approvisionnement d'Antananarivo, dans l'attente de la constitution d'une cellule d'appui technique aux exportations. Quant au ravitaillement de Toamasina, son étude se fera en partenariat avec les organismes déjà présents, en particulier la FAO.

Intérêt du programme

Dès la phase exploratoire des arguments substantiels ont été dégagés pour un appui de la recherche agronomique et du développement au secteur maraîcher à Madagascar, surtout sur les deux axes suivants :

- régulariser l'approvisionnement, diminuer les coûts de production ;
- favoriser la rencontre entre des producteurs de zones favorables avec des exportateurs vers la Réunion et la métropole.

Les atouts d'un tel programme résident notamment dans le dynamisme actuel des producteurs de légumes. La motivation de l'équipe impliquée et particulièrement son chef de file est également très positive.

Pour le premier type d'objectifs, les résultats seront d'autant plus positifs que des partenaires de développement seront impliqués afin de diminuer les coûts de collecte et de redistribution vers Tana : réhabilitation de certaines voies de communication ; viabilisation du marché d'Anosibé ; meilleure information des producteurs et commerçants sur les variations d'offre et de demande.