



## Examen national de l'export vert de la République de Madagascar: niébé (lojy), lingot blanc et café



MADAGASCAR

© 2018, Nations Unies

Ce document est disponible en libre accès dans le cadre de la licence Creative Commons, créée pour les organisations intergouvernementales et disponible à <http://creativecommons.org/licenses/by/3.0/igo/>.

Les affirmations, les interprétations et les conclusions exprimées dans le présent document sont celles des auteurs et ne reflètent pas nécessairement les vues de l'Organisation des Nations Unies ou de ses fonctionnaires ou de ses États Membres.

Les appellations employées et l'information qui figurent sur les cartes dans la présente publication n'impliquent de la part de l'Organisation des Nations Unies aucune prise de position quant au statut juridique des pays, territoires, villes ou zones, ou de leurs autorités, ni quant au tracé de leurs frontières ou limites.

La photocopie et la reproduction d'extraits sont autorisées sous réserve de l'inclusion des références appropriées.

Le présent document n'a pas fait l'objet d'une relecture par les services d'édition.

**UNCTAD/DITC/TED/2018/1**

## Table des matières

Liste des graphiques.....	iv
Liste des tableaux.....	iv
Remerciements.....	iv
Liste des acronymes.....	v
<b>INTRODUCTION ET RESUME EXECUTIF .....</b>	<b>vii</b>
<b>SECTION 1: FILIERE LEGUMINEUSES.....</b>	<b>1</b>
1.1 Caractéristiques de production.....	1
<i>Disponibilité des semences</i> .....	1
<i>Pratiques culturales</i> .....	1
1.2 Options de valorisation .....	3
<i>Valorisation du black eyes</i> .....	3
<i>Valorisation du lingot blanc</i> .....	4
1.3 Impact social et environnemental.....	5
1.4 Cartographie et analyse de la chaîne de valeur .....	5
<i>Cartographie des acteurs</i> .....	5
<i>Coûts et marges au sein des filières</i> .....	7
<i>Organisation des filières</i> .....	7
1.5 Politique publique, cadre légal et réglementaire .....	8
1.6 Analyse des exportations.....	8
<i>Structure et perspectives de développement des exportations malgaches de black eyes</i> .....	8
<i>Structure et perspectives de développement des exportations malgaches de lingot blanc</i> .....	9
1.7 Analyse FFOM et plans d’actions pour les filières black eyes et lingot blanc .....	10
<i>Analyse SWOT de la filière black eyes</i> .....	11
<i>Analyse SWOT de la filière lingot blanc</i> .....	12
<i>Plan d’action pour la filière black eyes</i> .....	13
<i>Plan d’action pour la filière lingot blanc</i> .....	15
<b>SECTION 2: FILIERE CAFE .....</b>	<b>18</b>
2.1 Caractéristiques de production.....	18
<i>Fourniture des plants et développement variétal</i> .....	18
2.2 Options de valorisation .....	19
<i>Traitement post récolte par voie sèche ou par voie humide</i> .....	19
<i>Torréfaction</i> .....	19
<i>Autres modes de traitement du café</i> .....	20
<i>Certifications environnementales et sociales et signes distinctifs de qualité et d’origine</i> .....	20
2.3 Impact social et environnemental.....	20
2.4 Cartographie et analyse de la chaîne de valeur .....	21
<i>Producteurs</i> .....	21
<i>Collecteurs</i> .....	21
<i>Exportateurs</i> .....	21
<i>Coûts et marges au sein de la filière</i> .....	22
2.5 Politique publique, gouvernance de la filière, cadre légal et réglementaire .....	22
2.6 Analyse des exportations.....	23
<i>Perspectives de diversification et de création de valeur ajoutée</i> .....	24
2.7 Analyse SWOT et plan d’action pour la filière café .....	24
<i>Matrice SWOT pour la filière Café</i> .....	25
<i>Plan d’action pour la filière café</i> .....	26
Bibliographie.....	29
Notes .....	30

## Liste des graphiques

Graphique 1: Prix moyens observés pour les différents grades de black eyes.....	3
Graphique 2: Evolution des exportations mondiales de haricot commun.....	9
Graphique 3: Evolution des exportations malgaches de haricot commun.....	9
Graphique 4: Valeur des exportations de café de Madagascar.....	23

## Liste des tableaux

Tableau 1: Calendrier cultural et besoins de main d'œuvre pour la culture du lingot blanc.....	2
Tableau 2: Estimation des coûts de production, prix et marges pour le black eyes et le lingot blanc .....	7
Tableau 3: Exportations de black eyes de Madagascar et de ses principaux concurrents .....	9
Tableau 4: Principales destinations d'exportation de haricot commun de Madagascar.....	10
Tableau 5: Production de café à Madagascar .....	18
Tableau 6: Description des principales étapes du traitement post récolte du café .....	19
Tableau 7: Estimation des coûts de production, prix et marges pour l'arabica et le robusta .....	22
Tableau 8: Répartition par type des exportations de café de Madagascar.....	23
Tableau 9: Evolution de la répartition des exportations de café de Madagascar .....	24

## Remerciements

Le rapport de l'Examen National de l'Export Vert (ENEV) de Madagascar a été rédigé par Alain Pierre Randrianjohary, Haingo Randrianarivony et Mina Tsiriarijao Randrianarisoa en leur qualité d'experts nationaux.

Les travaux de l'ENEV ont été coordonnés à Madagascar par Jacques Benjamin Picot Directeur du Commerce et de l'Environnement du Ministère du Commerce et de la Consommation (MCC). Le déroulement de l'ENEV a également bénéficié de la participation active du Ministère auprès de la Présidence en charge de l'Agriculture et de l'Élevage (MPAE) et du Ministère de l'Industrie et du Développement du Secteur Privé (MIDSP).

Un appui technique a été apporté dans le cadre de ce projet par Malick Kane de la CNUCED et par Eric Béantanana de la Mission Permanente de la République de Madagascar auprès de l'Office des Nations Unies à Genève.

L'ENEV de Madagascar a été réalisé avec le soutien financier du Compte de Développement des Nations Unies (projet 1415L) et de la CNUCED.

7 mai 2018

---

## Acronymes

ACRAM	Agence des Cafés Robusta d’Afrique et de Madagascar
AD2M	Projet d’Appui au Développement de Menabe et du Melaky
AIC	Accord International sur le Café
ANCOS	Agence Nationale de Contrôle Officiel des Semences et Plants
AOP	Appellation d’Origine Protégée
AROPA	Projet d’Appui au Renforcement Professionnel et aux services Agricoles
ASA	Programme d’Appui à l’Agro-sylviculture autour d’Antananarivo
BIF	Guichet foncier, Birao Ifotony Fananan-tany
BNM	Bureau des Normes de Madagascar
BOA	Bank of Africa
BVPI	Bassins Versants Périmètres Irrigués
CCI	Chambre de Commerce et d’Industrie
CECAM	Caisse d’Epargne et de Crédit Agricole Mutuels
CFAMA	Centre de Formation et d’Application du Machinisme Agricole
CIAT	Centre International d’Agriculture Tropicale
CIRAD	Centre de Coopération Internationale en Recherche Agronomique pour le Développement
CIRAGRI	Circonscription Agriculture
CITE	Centre d’Information Technique et Economique
CLR	Cadre Légal et Réglementaire
CNCC	Comité National de Commercialisation du Café
CNUCED	Conférence des Nations-Unies sur le Commerce et le Développement
COI	Commission de l’Océan Indien
COMESA	Common Market for Eastern and Southern Africa
CSA	Climat Smart Agriculture
CTHA	Centre Technique et Horticole d’Antananarivo
DADFV	Direction d’Appui au Développement des Filières Végétales
DGR	Direction du Génie Rurale
DPV	Direction de la Protection des Végétaux
DRAE	Direction Régionale de l’Agriculture et de l’Elevage
DRCC	Direction Régionale du Commerce et de la Consommation
ECABREN	Eastern and Central Africa Bean Research Network
ENEV	Examen National de l’Export Vert
ESSA	Ecole Supérieure des Sciences Agronomiques
FIDA	Fonds International de Développement Agricole
FIFATA	Fikambanana Fampivoarana Tantsaha
FOFIFA	Centre National de Recherche Appliquée au Développement Rural
FORMAPROD	Programme de Formation Professionnelle et d’Amélioration de la Productivité Agricole
GCA	Collection de Café hybrides Arabusta et Ratelo
GPS	Groupement de Producteurs de Semences
GSDM	Groupement Semis Direct Madagascar
HLB	Haricot « Laingon’i Betsiriry »
IAC	Insécurité Alimentaire Chronique
IAS	Insécurité Alimentaire Saisonnière
IDE	Investissements Directs Etrangers
IEC	Information Education Communication
IGP	Indication Géographique Protégée
IRAM	Institut de Recherches et d’Applications de Méthodes de Développement
IRD	Institut de Recherche pour le Développement

---

ITC	International Trade Center
KMKAFI	Koperativan'ny Mpamokatra Kafe Faritra Itasy
LAEP	Lettre de Politique Agriculture, Elevage, Pêche
MCC	Ministère du Commerce et de la Consommation
MEEF	Ministère de l'Environnement, de l'Ecologie et des Forêts
MFB	Ministère des Finances et du Budget
MID	Ministère de l'Intérieur et de la Décentralisation
MIDSP	Ministère de l'Industrie et du Développement du Secteur Privé
MPAE	Ministère auprès de la Présidence en charge de l'Agriculture et de l'Elevage
NAP	Nouvelles Aires Protégées
OIC	Organisation Internationale du Café
ONG	Organisation Non Gouvernementale
ONN	Office National de la Nutrition
PABRA	Pan-Africa Bean Research Alliance
PARECAM	Programme d'Appui à la Résilience aux Crises Alimentaires à Madagascar
PAREGO	Programme Patrimoines, Ressources, Gouvernance
PDR ASAN	Plan Directeur de la Recherche Thématique sur l'Agriculture et la Sécurité Alimentaire et Nutritionnelle
PIB	Produit Intérieur Brut
PMO	Plan de Mise en Ouvre
PND	Plan National de Développement
PNIA(EP)	Plan National d'Investissement Agriculture, Elevage et Pêche
PRCPF	Plateforme Régionale de Concertation et de Pilotage de la Filière Black Eyes de Boeny
PRD	Plan Régional de Développement
PROSPERER	Programme de Soutien aux Pôles de micro Entreprises Rurales et aux Economies Régionales
PSAEP	Programme Sectoriel Agriculture Elevage Pêche
PSDR	Projet de Soutien au Développement Rural
PTF	Partenaires Techniques et Financiers
RSE	Responsabilité Sociétale des Entreprises
SADSP	Service d'Appui au Développement du Secteur Privé
SFMT	Sehatra Fiaraha-Miary Tsaramaso Vakinankaratra (Plateforme Haricot de Vakinankaratra)

---

## INTRODUCTION ET RESUME EXECUTIF

### *Introduction*

L'Examen national de l'export vert (ENEV) de Madagascar a été initié en mars 2016 par le Ministère du Commerce et de la Consommation (MCC) avec le soutien de la CNUCED. Il a pour objectif de soutenir le développement de filières de production et d'export durables et inclusives.

A l'issue d'un premier atelier national organisé à Antananarivo en novembre 2016, les filières légumineuses (black eyes et lingot blanc) et café ont été choisies comme filières cibles de l'ENEV sur la base d'un consensus entre représentants de l'Etat, du secteur privé et des institutions de recherche<sup>1</sup>.

Suite à leur sélection, les filières café et légumineuses ont fait l'objet d'une étude approfondie par une équipe pluridisciplinaire d'experts nationaux. Dans le cadre de ces travaux, deux ateliers régionaux ont permis la consultation des producteurs, des représentants de l'administration déconcentrée, des partenaires de développement et des organisations communautaires. Cette consultation a permis d'enrichir et de valider les conclusions des experts nationaux. Elle a également débouché sur l'élaboration participative de plans d'action visant à soutenir la production et l'export vert au niveau de chacune des filières cibles sur un horizon de cinq années. A l'issue de ce processus, les conclusions des experts nationaux et les plans d'action ainsi élaborés ont fait l'objet d'une validation au niveau national de la part des autorités de tutelle, des organismes d'appui et des représentants du secteur privé (exportateurs, producteurs d'intrants, organismes financiers).

Le présent document dresse une synthèse des résultats de l'étude approfondie et des concertations organisées autour des filières légumineuses et café dans le cadre de l'ENEV de Madagascar. Il analyse les principaux défis et les opportunités existantes pour le développement de la production durable, de la création de valeur ajoutée et de l'export au niveau de ces filières. Il fournit également un cadre stratégique, validé par les parties prenantes, visant à tirer parti des opportunités économiques, sociales et environnementales offertes par la production et l'export du café, du haricot blanc et du black eyes (niébé).

### *Résumé exécutif*

De par leurs implications en matière d'emploi dans les zones rurales et leurs retombées en termes d'amélioration des sols et de préservation de la biodiversité, les filières café et légumineuses présentent un réel potentiel pour la promotion de l'économie verte à Madagascar. Bien que portées par des dynamiques différentes, ces deux filières sont confrontées à des besoins communs en vue d'accroître leurs exportations de produits durables. Parmi ces besoins, on peut citer:

- ◇ L'adoption et la mise en œuvre d'une politique de développement dédiée et d'une stratégie concertée de promotion des exportations.
- ◇ Le renforcement des capacités des producteurs et des organisations interprofessionnelles.
- ◇ L'amélioration de l'articulation entre la production et la recherche.
- ◇ La gestion de la qualité et l'accroissement de la valeur ajoutée.
- ◇ La mise en place du cadre juridique relatif aux signes distinctifs d'origine et de qualité.

En plus de ces similitudes, les travaux de l'ENEV ont mis en avant un ensemble de potentialités et de contraintes spécifiques à chaque filière. Ces dernières seront abordées successivement dans le présent résumé exécutif.

### *Filière légumineuses*

#### *Présentation générale*

La filière légumineuses occupe une place importante dans l'agriculture malgache. A la fois 3ème culture vivrière du pays et culture de rente dotée d'un fort potentiel d'exportation, les légumineuses jouent un rôle

important en termes de sécurité alimentaire et constituent une source de protéine abondante à un coût abordable pour les populations locales.

Les travaux de l'ENEV se sont intéressés spécifiquement au haricot « lingot blanc » et au « niébe » (désigné sous le nom de black eyes<sup>2</sup> dans le présent document), deux productions présentant un fort potentiel d'exportation.

La production de black eyes malgache est essentiellement destinée aux marchés de transformation en Asie (Inde, Pakistan, etc.) et aux marchés européen et américain. Depuis 2015, Madagascar est le 2ème exportateur mondial de black eyes<sup>3</sup> derrière le Pérou et devant les Etats Unis et la Chine<sup>4</sup>.

Le lingot blanc est lui aussi principalement destiné à l'exportation avec 75 à 90 pour cent de la production nationale vendue à l'étranger (France, Royaume Uni, Inde, Ile Maurice). Sur un marché mondial porteur mais très concurrentiel, la croissance annuelle des exportations de lingot blanc malgache est de 8,5 pour cent.

#### *Impact social et environnemental*

Le black eyes et le lingot blanc mobilisent plus de 75 pour cent des agriculteurs dans leurs régions d'implantation respectives (Boeny, Sofia, Vakinankaratra, Menabe) et cette proportion peut dépasser 95 pour cent dans certaines communes.

Du point de vue environnemental, la culture du black eyes et du lingot blanc peut générer un impact positif en matière d'amélioration des sols, de préservation de la biodiversité et d'adaptation aux changements climatiques. Il faut cependant souligner qu'en raison d'une importante utilisation de pesticides lors de la production du black eyes et durant le stockage du lingot blanc, l'adoption de procédés durables et sobres en intrants doit encore être encouragée.

#### *Opportunités de valorisation*

Le black eyes et le lingot blanc sont généralement exportés sans transformation. A l'heure actuelle, la sélection et le calibrage des grains sont les principales formes de valorisation réalisées à Madagascar. Par ailleurs, ces opérations sont principalement effectuées par les collecteurs ou les exportateurs et ne génèrent pas de retombées économiques en faveur des producteurs. Dans le cas du lingot blanc on relève également l'existence d'un potentiel pour l'exportation de conserves et la production de farine ou de biscuits. La commercialisation de lingot blanc précuit en sachet serait aussi une option envisagée par les industriels malgaches.

En plus des formes de valorisation susmentionnées, l'ENEV a mis en avant le potentiel lié au développement de productions certifiées (ex. agriculture biologique, commerce équitable) ou labélisées au travers des signes distinctifs d'origine et de qualité (AOP/IGP). Ces formes de certification offrent une réelle opportunité de valoriser la production locale tout en promouvant des modes de production durables.

#### *Principales conclusions en vue du développement des filières black eyes et lingot blanc*

Les conclusions de l'étude approfondie des filières black eyes et lingot blanc et les consultations menées auprès des acteurs de ces deux filières ont débouché sur l'élaboration et l'adoption de plans d'action concertés visant à soutenir le développement de la production et de l'export vert. Ces plans d'action, disponibles dans leur intégralité dans le présent document<sup>5</sup>, sont structurés autour des objectifs stratégiques suivants:

#### *Objectifs stratégiques pour la filière black eyes<sup>6</sup>*

- ◇ Les semences de qualité sont disponibles et accessibles durablement aux producteurs.
- ◇ Des pratiques « vertes » sont adoptées par les acteurs de la filière.
- ◇ La production de black eyes malagasy est constante et répond aux exigences des marchés.
- ◇ La production et l'exportation de black eyes de qualité augmente.
- ◇ La stratégie commerciale d'exportation du black eyes est élaborée et mise en œuvre.



### *Objectifs stratégiques pour la filière lingot blanc*

- ◇ La résilience des planteurs face aux catastrophes naturelles et aux effets du changement climatique est renforcée.
- ◇ Des semences améliorées et de bonne qualité sont accessibles aux planteurs.
- ◇ La compétitivité de la filière est améliorée à travers la mise en place d'une structure d'appui et de dialogue entre acteurs.
- ◇ L'utilisation raisonnée de produits phytosanitaires et raticides est bien maîtrisée.
- ◇ L'amélioration des conditions de stockage du haricot permet de diminuer la vulnérabilité des acteurs de la filière vis à vis des pressions du marché.
- ◇ La productivité de la culture est améliorée en vue d'une meilleure compétitivité.
- ◇ Le cadre légal et réglementaire favorisant la mise en place de labels, AOP et IGP est renforcé et appliqué.

## **Filière café**

### *Présentation générale*

Le caféier a été introduit à Madagascar dans la première partie du 18ème siècle<sup>7</sup> à Nosy Be et Sainte Marie. Après avoir été une source d'exportation majeure pour le pays, la filière a perdu de son importance après la crise qu'elle a traversée dans les années 90. Les exportations de café de la Grande Ile sont ainsi passées de plus de 50'000 tonnes en 1993 à seulement 4'500 tonnes en 2016 et la filière café ne contribue plus au PIB malgache qu'à hauteur de 0,2 pour cent.

Malgré ce recul, la filière café a généré en moyenne 9,5 millions de dollars de recettes d'exportation par an depuis 2010 et mobilise toujours près de 380'000 agriculteurs et ouvriers agricoles.

Le Robusta constitue 95 pour cent de la production malgache. Les deux principales zones de production du pays sont les régions d'Atsinanana et de Vatovavy Fitovinany. Les principales zones de culture de l'Arabica sont Bealanana, Soavinandriana, Faratsiho, Fianarantsoa et Ambositra.

Actuellement, la superficie totale dédiée à la production de café à Madagascar est estimée à 150'000 ha avec un rendement moyen de 222 kg/ ha (soit la moitié du rendement moyen observé en Afrique<sup>8</sup>).

### *Impact social et environnemental*

La filière café mobilise 350'000 planteurs et 30'000 ouvriers et contribue à la stabilisation d'un certain nombre d'emplois ruraux et urbains ainsi qu'à l'amélioration du niveau de vie des petits planteurs. Le coût de la main d'œuvre peut atteindre plus de 50 pour cent du coût total de production du café et on estime que le recours à une main d'œuvre externe est nécessaire dans toutes les exploitations de plus de 1'000 plants.

La culture du café a également un impact environnemental positif. Elle contribue notamment à protéger la biodiversité et est propice au développement de l'agroforesterie.

### *Opportunités de valorisation*

Le café non torréfié et non décaféiné constitue l'essentiel des exportations de la filière. On note cependant la présence d'entreprises de torréfaction principalement tournées vers le marché local.

Les principales options de valorisation du café mises en avant à travers l'ENEV incluent:

- ◇ L'amélioration du mode de récolte et du traitement post récolte.
- ◇ L'exploitation du potentiel existant pour le développement de variétés décaféinées.
- ◇ La production de café labélisé à travers la mise en place d'indications d'origine et de qualité (AOP/IGP).
- ◇ Le développement de la production certifiée "biologique" ou "commerce équitable".

Outre les options précitées, la valorisation des résidus de production sous forme de combustible, le développement de produits cosmétiques à base de café (huile de café, crèmes, shampoings) ou la production de café soluble, constituent des possibilités à approfondir.

*Principales conclusions en vue du développement de la filière café*

Comme ce fut le cas pour les filières black eyes et lingot blanc, un plan d'action a été élaboré en concertation avec les parties prenantes afin de soutenir le développement de la production et de l'export vert au niveau de la filière café. Ce plan vise à générer les résultats suivants:

- ◇ Disponibilité accrue de plants répondant aux besoins du marché.
  - ◇ Renforcement de la résilience des planteurs face aux catastrophes naturelles et aux effets du changement climatique.
  - ◇ Amélioration des infrastructures de production et de stockage.
  - ◇ Amélioration de la gouvernance de la filière.
  - ◇ Amélioration de la fourniture des services transversaux aux acteurs.
  - ◇ Renforcement du dispositif institutionnel.
  - ◇ Accroissement de l'impact positif de la caféiculture sur l'environnement.
  - ◇ Renforcement des capacités dans le domaine commercial.
  - ◇ Amélioration des infrastructures.
-

## SECTION 1. FILIERE LEGUMINEUSES

La filière de légumineuses occupe une place importante dans l'agriculture malgache. A la fois 3<sup>ème</sup> culture vivrière du pays et culture de rente dotée d'un fort potentiel d'exportation, les légumineuses jouent un rôle important en termes de sécurité alimentaire et constituent une source de protéine abondante à un coût abordable pour les populations locales.

En culture intercalaire, les légumineuses contribuent à la fertilisation du sol grâce à l'apport d'azote. Elles servent également à l'alimentation du bétail à travers les fanes restant après récolte. Enfin, les légumineuses constituent une source de revenus pour une majorité des agriculteurs malgaches.

L'ENEV s'est intéressé spécifiquement au haricot « lingot blanc » et au « niébe » (désigné sous le nom de black eyes<sup>9</sup> dans le présent document), en raison du potentiel d'exportation élevé de ces deux productions.

La production malgache de black eyes est destinée essentiellement à l'exportation sur les marchés de transformation en Asie (Inde, Pakistan, etc.) et le marché de bouche européen et américain. Selon les données UN COMTRADE, Madagascar est depuis 2015 le 2<sup>ème</sup> exportateur mondial de black eyes<sup>10</sup> derrière le Pérou et devant les Etats Unis et la Chine.

La culture du lingot blanc est elle aussi principalement orientée vers l'export avec 75 pour cent à 90 pour cent de la production de la Grande Ile vendue à l'étranger. Sur un marché mondial porteur mais très concurrentiel, la croissance annuelle des exportations de lingot blanc malgache est de 8,5 pour cent. Réputé pour son mode de production faible en intrants, le lingot blanc malgache présente ainsi des perspectives commerciales prometteuses.

### 1.1 Caractéristiques de production

Le black eyes se cultive essentiellement dans trois régions à Madagascar: Boeny, Sofia et Betsiboka. Le lingot blanc, quant à lui, prospère dans plusieurs régions de la Grande Ile, mais constitue une culture de rente surtout dans le Vakinankaratra et le Menabe.

Dans les principales régions productrices, la culture du black eyes et du lingot blanc occupe au moins 75 pour cent des populations agricoles et ce chiffre peut atteindre jusqu'à 95 pour cent dans des localités telles qu'Ankaraobato ou Ambato Boeny pour black eyes et Miandrivazo pour le lingot blanc.

Les grands producteurs (2 pour cent des producteurs) sont dotés d'outillages agricoles et quelques-uns disposent de tracteurs. Ils possèdent des exploitations de grande taille (jusqu'à 50 ha) et leur capacité financière leur permet de faire face aux nombreux investissements nécessaires à la culture de légumineuses.

Les petits exploitants, qui représentent près de 98 pour cent des producteurs, pratiquent une agriculture principalement manuelle et utilisent parfois la traction animale ou le piétinage de zébu. Ils cultivent des surfaces n'excédant pas 3 ha et doivent souvent recourir à des activités économiques secondaires (pêche, artisanat, vente, etc.) pour financer leur production et leurs dépenses de subsistance.

On observe chez les producteurs malgaches de black eyes et de lingot blanc, l'existence d'un réel savoir-faire technique en matière de pratiques culturales.

#### **Disponibilité des semences**

Le manque de semences de qualité est un problème commun aux producteurs de black eyes et de lingot blanc. Les collecteurs jouent le rôle de fournisseurs de semences auprès des petits producteurs. Ils pratiquent des prix 2 à 3 fois supérieurs à la normale et vendent en guise de semences des graines en vrac issues de récoltes précédentes. Dans le cas du black eyes, la dégénérescence des semences utilisées se matérialise dans les champs par l'apparition de nombreux plants rampants et constitue une menace pour la pérennité de filière.

Pourtant le savoir-faire technique est présent. Des campagnes de formation à la production de semences ont été initiées. A Port Bergé par exemple, ce type de campagne a été conduit par le programme PROSPERER à destination des producteurs de black eyes. Cependant, des mesures d'accompagnement seraient nécessaires afin d'enregistrer des progrès effectifs et durables. A cet égard, on peut relever que le FOFIFA dispose des moyens techniques pour produire et fournir des semences pré-base et base, et pourrait former et accompagner les semenciers à la production. Cependant, il ne dispose pas actuellement des moyens financiers pour remplir ce rôle.

#### **Pratiques culturales**

##### Pratiques culturales du black eyes

Le black eyes ou *Vigna unguiculata* (L.) Walp. subsp. *Unguiculata* est communément appelé « lojy » à Madagascar. Il est principalement cultivé dans le

nord-ouest de l'île, entre les régions de Sofia (districts de Port-Bergé et Mampikony), de Boeny (district d'Ambato-Boeni) et au nord du Betsiboka qui offrent un climat et un terroir très favorables pour cette production.

Le black eyes cultivé à Madagascar est un hybride avec une génération F1 fertile. Son cycle de culture est de courte durée (75 jours avec 2 floraisons) et il peut être cultivé sur deux zones topographiques distinctes selon la période de l'année :

- Au début de la saison sèche, la saison principale du black eyes, une culture dite en « fararano » est réalisée sur les « baiboho », de grandes plaines alluviales de la côte Nord-Ouest. Les baiboho ont une texture à dominante limoneuse. Ils sont cultivés en période de décrue, sans besoin d'irrigation ni de fertilisation en raison de la qualité de leur sol.
- Pendant la saison des pluies, une culture secondaire du black eyes, dite culture en « asara », s'est développée sur les « tanety », des plateaux au sol ferrugineux. Cette culture n'est pas encore maîtrisée et est controversée. Les tanety sont fragiles et se dégradent rapidement lorsque la culture est pratiquée sans fertilisation. De plus, la production du black eyes y nécessite des travaux de défrichage plus importants que sur les baibohos. Par ailleurs, en raison de la pluie les rendements sont faibles et les graines plus petites et de moins bonne qualité.

La culture du black eyes mobilise une importante main d'œuvre, ce qui suppose un investissement important sur le plan financier. Le recours à l'entraide et l'utilisation de main d'œuvre familiale permettent aux producteurs de minimiser les coûts de production. Bien que cette culture offre un retour rapide sur investissement grâce à son cycle de culture court,

les petits agriculteurs éprouvent des difficultés à financer les étapes culturales intensives en travail et en intrants.

Les rendements varient selon la qualité des sols (baiboho ou tanety), la période de plantation (culture « fararano » ou culture « asara »), le niveau de dosage de produits phytosanitaires (sous ou surdosage), les semences utilisées et la densité de semis. Le rendement moyen constaté se situe autour de 2 t/ha mais peut atteindre jusqu'à 2,875 t/ha si les conditions sont favorables.

Des surfaces importantes sont disponibles pour développer la culture du black eyes. Les baiboho sont étendus et la culture sur « tanety », bien que controversée, offre de larges possibilités. A titre d'exemple, dans le district de Port Bergé, les producteurs estiment à près de 3'000 ha, la superficie totale consacrée à la culture du black eyes, dont environ 1'800 ha de baiboho.

#### Pratiques culturales du lingot blanc

Les systèmes de production du lingot blanc, *Haricot vulgaris* sont multiples à Madagascar : sur colline en saison pluvieuse, sur rizière en contre-saison, ou sur baiboho en décrue comme pour le black eyes. Les travaux nécessitent également beaucoup d'investissements financiers et de temps (voir tableau ci-dessous) pour les producteurs.

La production annuelle de lingots blancs à Madagascar est en moyenne de 80'000 tonnes, avec un rendement moyen de 1,01 t/ha. Il est important de souligner que **les pertes post-récolte dans la culture de légumineuses (à l'arrachage, battage, etc.) sont significatives et que leur réduction permettrait très certainement d'améliorer les rendements actuels.** Le potentiel de surfaces cultivables est important :

**Tableau 1: Calendrier cultural et besoins de main d'œuvre pour la culture du lingot blanc**

Opération	Période	Temps (jour homme/ par ha)		Observation
		En ligne	En poquets	
Défrichage	Fin mars-avril	15	15	Premier défrichage en septembre si nécessaire
Préparation du sol	Avril-mai	12	12	Labour et herse
Semis	Avril-juin	6	22	En ligne ou en en poquet ou à la volée
Sarclage	0,1 ou 2 sarclages	15	15	Suivant la disponibilité de la main d'œuvre et la concurrence des autres cultures
Arrachage	Aout-début septembre	12	12	Relativement facile par rapport aux autres légumineuses
	TOTAL	60	76	

pour la seule région de Menabe, le programme AD2M l'estime à 20'000 ha.

#### Utilisation de traitements phytosanitaires

La culture du black eyes nécessite d'importants traitements phytosanitaires car les plans peuvent être attaqués par de nombreux ravageurs (criquets, pucerons, helicoverpa, earias insulana aphids, etc.). Ces traitements sont onéreux et peuvent donner lieu à des usages inappropriés de pesticides : sous-dosage (en raison d'un manque de trésorerie), surdosage (face aux résistances des ravageurs ou de l'usage de pesticides contrefaits), usage de pesticides inadaptés (larvin : destiné normalement au coton). L'alerte a été donnée en 2016 lorsque 5 containers de black eyes en provenance de Madagascar et destinés à l'exportation ont été refusés à cause d'un taux de pesticides élevé. Cette situation pose de réels enjeux environnementaux et économiques dont sont conscientes les parties prenantes.

A contrario, le lingot blanc est peu attaqué par les ravageurs et les maladies dans les champs. Malgré la sclerotiniose et les pucerons, les attaques restent anodines et les agriculteurs traitent très peu ou pas du tout leurs cultures de lingot blanc. En raison de ce mode de production faible en intrants, le lingot blanc de Madagascar est réputé « à caractère bio », à défaut d'être certifié.

Néanmoins, pendant la période de stockage, le bruche du haricot (*Acanthoscelides obtectus*) peut faire des ravages importants si des mesures ne sont pas prises. Les différents acteurs de la chaîne de valeur s'efforcent donc de réduire au maximum la durée de stockage, depuis les producteurs, jusqu'aux collecteurs. De ce fait, en bout de chaîne, les exportateurs supportent une part importante du risque lié au stockage du lingot blanc.

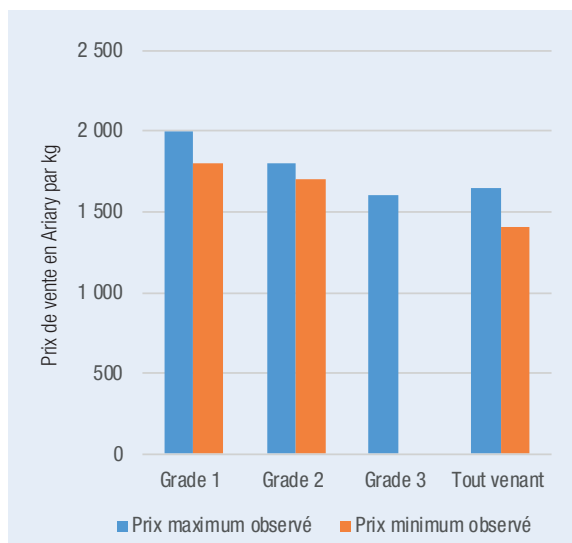
Lors des consultations menées dans le cadre de l'ENEV, les acteurs de la filière lingot blanc ont évoqué les possibilités de développer des méthodes biologiques afin de préserver les lingots blancs durant les phases de stockage. Des solutions ont été conçues par les chercheurs locaux à cet effet, mais elles doivent faire l'objet d'une validation plus poussée et surtout d'une diffusion plus large afin de bénéficier au plus grand nombre.

## 1.2 Options de valorisation

### Valorisation du black eyes

Le black eyes malgache est vendu sans transformation.

**Graphique 1: Prix moyens observés pour les différents grades de black eyes**



A l'heure actuelle, la valorisation est uniquement apportée à travers la sélection et le calibrage du produit. Comme on le voit sur le graphique 1, les prix de vente au tout venant sont nettement inférieurs aux prix du black eyes de grade 1 et 2. Selon les données récoltées lors d'enquêtes de terrain, le différentiel de prix entre les grains non triés et ceux de grade 1 varie entre 9 et 42 pour cent<sup>11</sup>, ce qui illustre le potentiel de gain considérable associé aux opérations de tri et de calibrage.

Bien que les producteurs structurés en coopérative disposent de magasins de stockage, le calibrage est actuellement réalisé par les collecteurs ou les exportateurs. Les producteurs sont donc contraints de vendre leur récolte au plus bas prix.

De façon générale, le black eyes de qualité est calibré et exporté vers l'Europe et les Etats-Unis d'Amérique. Ces marchés acceptent les produits de grades 1, 2 et 3. Le reste de la production est exportée au tout venant vers l'Asie (Inde, Pakistan, etc.) où elle sera transformée, notamment en farine.

Outre le triage et le calibrage, la production sous label biologique et/ou fair trade ainsi que le développement de signes distinctifs d'origine et de qualité (IGP ou AOP) offrent des perspectives à exploiter en vue d'une valorisation du black eyes malgache.

Peu de données sont disponibles quant au volume et à la valeur des exportations malgaches de black eyes sous label "biologique". Cependant, à l'échelle mondiale, afin de satisfaire un marché en pleine

### ***HOREB: Exemple d'une initiative malgache en matière de commerce équitable dans le domaine du black eyes et du haricot***

Dans le cadre du label Fair Trade International, l'adoption d'une démarche de type commerce équitable permet aux producteurs de black eyes de bénéficier d'une prime de 15 pour cent par rapport au prix du marché. Dans une démarche comparable, HOREB un label privé créé en 2008 par des entrepreneurs malgaches, vise à permettre la redistribution aux petits producteurs, de la valeur ajoutée générée par l'exportation de produits tels que le black eyes, le haricot, le litchi ou le pois du cap.

En contrepartie du respect d'un cahier des charges encourageant l'adoption de modes de production durables et le renforcement de l'organisation des producteurs, HOREB permet à des petits producteurs et aux communautés auxquelles ils appartiennent, de bénéficier de formations, d'équipements ou encore d'un accès amélioré à l'eau potable et aux services de santé.

Le cahier des charges d'HOREB est aligné sur des standards de qualité internationaux (Global GAP) et vise à lui assurer des approvisionnements fiables et de qualité.

En 2016, HOREB a encadré la production et la vente de 234 tonnes de black eyes et de 250 tonnes de haricots et cherche actuellement à développer ses activités en coopération avec les autorités nationales et des programmes d'aide au développement actifs à Madagascar.

croissance<sup>12</sup>, la surface de production de légumineuses sous label biologique a connu une progression quasi ininterrompue depuis 2007. En outre, on estime que les productions biologiques bénéficient sur les marchés d'export d'une prime pouvant représenter de 10 pour cent à plus de 100 pour cent du prix de leur équivalent conventionnel<sup>13</sup>. Ainsi, des initiatives sont en cours à Madagascar, notamment dans le domaine de la production de haricot vert, afin de faire de l'agriculture biologique un levier d'accès au marché et d'amélioration de la rémunération des petits producteurs<sup>14</sup>.

Dans le même registre, la certification de la production dans le cadre d'une démarche de type commerce équitable (voir encadré ci-dessus) ou le développement d'indications de qualité et d'origine peuvent permettre de mieux valoriser le black eyes malgache et de tirer parti des opportunités existant sur les marchés d'export<sup>15</sup> pour des produits durables, de qualité et issus de chaînes de valeur équitables.

#### ***Valorisation du lingot blanc***

A l'instar du black eyes, la production de lingot blanc est essentiellement exportée sans aucune transformation et les opérations de triage sont principalement effectuées par les exportateurs. Réputé pour sa qualité en raison de son mode de production faible en intrants, le lingot blanc malgache

capture une part croissante d'un marché international très concurrentiel.

On note cependant que Madagascar dispose d'une capacité de production et d'exportation de conserves de haricot vert et de haricot rouge. Ainsi, CODAL, une entreprise opérant sur la Grande Ile, a su exploiter un marché de niche en transformant et en exportant des haricots rouges en conserve sous un label de commerce équitable.

La production de farine constitue une autre option pour la valorisation du haricot blanc à Madagascar. Elle est à l'heure actuelle principalement réalisée dans le cadre de l'amélioration de la nutrition et a notamment été testée avec succès dans le cadre d'une initiative du programme Matoy et de l'Office National de la Nutrition. En plus de la production de farine, la fabrication de biscuits à base de haricot a également été testée par une société locale<sup>16</sup>.

Enfin, la plateforme Haricot à Antsirabe étudie actuellement la mise sur le marché local de haricot précuit, traité à haute température et conditionnée de façon simple et hygiénique. Ce type de produit prêt à consommer pourrait intéresser les ménages malgaches en raison du gain de temps qu'il génère.

Malgré le caractère prometteur des diverses options de valorisation précédemment évoquées, le volume et la régularité de la production locale sont pour l'instant trop faibles pour permettre le développement à court

terme d'une capacité industrielle de grande échelle pour la transformation du haricot blanc. Aussi dans un premier temps, il peut être souhaitable pour les acteurs de la filière de s'orienter vers les marchés voisins tels que l'île Maurice, ou vers des marchés de niche (commerce équitable, produits biologiques) afin de développer les exportations de produits à plus forte valeur ajoutée.

### 1.3 Impact social et environnemental

Le black eyes et le lingot blanc mobilisent plus de 75 pour cent des agriculteurs dans leurs régions d'implantation (Boeny, Sofia, Vakinankaratra, Menabe) et cette proportion peut dépasser 95 pour cent dans certaines communes. On estime à 150 000 le nombre d'exploitants recensés pour la seule filière lingot blanc, qui tout comme la filière black eyes, représente un réel levier de développement dans ses principales régions d'implantation.

Ces deux légumineuses jouent par ailleurs un rôle important en terme de sécurité alimentaire, et d'amélioration de la nutrition dans un contexte où 8 pour cent de la population malgache souffre d'Insécurité Alimentaire Chronique (IAC) et où un ménage sur deux connaît une Insécurité Alimentaire Saisonnière ou temporaire (IAS)<sup>17</sup>.

L'impact positif de la production de légumineuses au plan social et environnemental a récemment été souligné par la FAO dans le cadre de travaux marquant la célébration de l'année internationale des légumineuses en 2016<sup>18</sup>. Les travaux de la FAO mettent en avant les bénéfices des légumineuses à cinq niveaux: sécurité alimentaire, nutrition, santé, changement climatique et biodiversité.

A l'échelle de Madagascar, les travaux de l'ENEV ont confirmé ces impacts. Ils ont également permis de mettre en avant un certain nombre de bénéfices environnementaux spécifiques liés à la culture des légumineuses. Ces derniers incluent:

- l'amélioration à long terme de la structure, de la qualité et de la fertilité du sol.
- la préservation, voire l'augmentation de la biodiversité, notamment en étant des cultures intercalaires (les légumineuses sont d'ailleurs mellifères).
- la baisse de la volatilisation de l'ammoniac et des gaz acidifiants (qui a lieu lors des processus de perte d'azote au champ).
- la coupure des cycles parasitaires et des adventices

(diminution de la pression phytosanitaire).

- la réduction d'émission de gaz à effet de serre (notamment le N<sub>2</sub>O ou protoxyde d'azote) et l'amélioration du bilan énergétique de la filière grâce à la réduction des émissions de N<sub>2</sub>O liées à la fabrication, au transport et à l'épandage d'engrais (tangibles sur les grandes exploitations).
- la diminution de la pression sur les ressources hydriques.

Malgré ces bénéfices environnementaux il est important de souligner que divers défis doivent être relevés afin de minimiser d'éventuels impacts négatifs associés au développement des filières black eyes et lingot blanc. En effet, en raison des dangers liés à une importante utilisation de pesticides lors de la production du black eyes et du stockage du lingot blanc, les producteurs doivent être sensibilisés sur les enjeux liés à l'adoption de modes de production verts. La capacité des producteurs doit également être renforcée afin de minimiser l'utilisation d'intrants chimiques.

Enfin, on peut noter que si le lingot blanc est quasiment produit sans intrants chimiques, l'exploitation d'écosystèmes sensibles, comme celui de la plaine de Betsiriry, doit être gérée durablement car elle peut menacer une biodiversité riche d'espèces endémiques.

### 1.4 Cartographie et analyse de la chaîne de valeur

#### Cartographie des acteurs

##### Les producteurs

Les producteurs sont les acteurs majoritaires des filières black eyes et lingot blanc. Une grande partie d'entre eux ne dispose pas de capacité d'autofinancement et se heurte à d'importantes contraintes concernant le financement de leur production.

Dans l'ensemble, les producteurs sont peu structurés. Avec l'appui du programme PROSPERER, les planteurs de black eyes commencent à mutualiser leurs efforts grâce à la création de coopératives<sup>19</sup> : mais ces dernières ne regroupent pour l'instant qu'une minorité de producteurs (ex : un huitième des producteurs à Sofia). De plus, les coopératives sont elles-mêmes confrontées à un manque de liquidités, des difficultés d'accès au crédit et n'ont qu'une faible capacité à offrir des services attractifs à leurs membres. Ces diverses contraintes limitent pour

l'instant leur rôle et ne leur permettent pas d'entretenir une relation équilibrée avec les collecteurs et les exportateurs.

#### Les collecteurs

Les collecteurs jouent un rôle d'intermédiaires entre producteurs et exportateurs. Ils opèrent au niveau de différents types de circuits selon leurs moyens et leur envergure.

On dénombre une quinzaine de collecteurs principaux pour la filière black eyes, et une vingtaine pour la filière lingot blanc. Ces grands collecteurs régionaux (50 à 150 tonnes par semaine en pleine saison), travaillent souvent avec des exportateurs grâce à un système d'avance de fonds. Ils emploient jusqu'à 40 « démarcheurs » (pour le black eyes) ou « collecteurs mandatés » (pour le lingot blanc) pour couvrir des immenses zones géographiques, souvent enclavées. Au niveau de la filière lingot blanc on note également l'existence de « responsables de zone » qui constituent un échelon intermédiaire entre les collecteurs régionaux et les collecteurs mandatés.

En plus de ces circuits hiérarchisés, de « petits collecteurs » travaillant seuls sur fonds propres opèrent de façon indépendante et vendent leur marchandise au plus offrant.

Des grossistes peuvent également servir d'intermédiaire entre les collecteurs et les détaillants pour le marché local (lingots blancs). Dans certains cas plus rares, les grossistes peuvent également stocker des black eyes avant leur exportation.

Avec l'essor de l'exportation des légumineuses au cours des dernières années, celles-ci peuvent faire l'objet de spéculations, et la présence d'opérateurs opportunistes suspectés de blanchiment d'argent a pu être constatée. Cette situation a conduit la région Boeny à prendre des arrêtés pour mieux encadrer et contrôler le marché.

#### Coopération producteurs - collecteurs régionaux

Face aux graves problèmes d'autofinancement rencontrés par une majorité de producteurs, les collecteurs peuvent être amenés à jouer un rôle dans le financement de la production et de la fourniture de semences. Dans certains cas, des prêts et des avances de semences, payables au moment des récoltes, sont réalisés à des taux usuraires pouvant aboutir à des remboursements équivalents au quadruple des montants prêtés. Pris en tenaille, les

producteurs ne peuvent développer leur activité, leurs récoltes étant hypothéquées d'avance. Ce contrôle direct sur la capacité de production des paysans met en évidence la nécessité pour ces derniers de bénéficier d'un appui direct. Il souligne aussi le besoin de l'instauration de relations plus directes et équilibrées au niveau de la filière. Il pose également la question du développement, en partenariat avec le secteur privé, d'un modèle adapté de prestation de services financiers et de fourniture d'intrants dans les zones de production au niveau desquelles une demande solvable existe.

Dans le cas du black eyes, on peut souligner l'initiation, sous l'impulsion du programme PROSPERER, de partenariats entre coopératives de producteurs et collecteurs régionaux. Mais ces accords restent déséquilibrés car ils formalisent juste les pratiques précédemment décrites. Le renforcement des coopératives et la structuration de la filière, via les plateformes, pourrait contribuer à améliorer cette situation.

#### Exportateurs

On dénombre une douzaine d'exportateurs de légumineuses travaillant de manière constante au niveau des filières lingot blanc et black eyes. Ces derniers ont en commun de ne pas se spécialiser sur un seul produit mais de couvrir un ensemble de légumineuses auxquelles peuvent venir s'ajouter d'autres grains secs ou des cultures de rente. De même, les exportateurs opèrent aussi bien sur les marchés des produits de « qualité » que sur celui du tout-venant qui leur permet d'écouler des productions qui n'auraient pas trouvé preneur.

Les exportateurs sont les acteurs les plus influents de la filière légumineuses et jouent un rôle déterminant dans la fixation des prix et des quantités à exporter. Les exportateurs peuvent également exclure du marché certains nouveaux acteurs jugés indésirables<sup>20</sup>. En outre, parce qu'ils réalisent les opérations de calibrage des grains, les exportateurs capturent une part significative de la valeur ajoutée générée localement. Enfin, leur réputation au niveau du marché international est un facteur déterminant pour le développement des exportations de légumineuses et notamment les expéditions vers l'Europe. En effet, la perte d'un marché est souvent liée à de mauvaises pratiques au niveau du traitement des produits, à une communication déficiente entre intervenants ou à la non-reconnaissance de responsabilités en cas de détérioration des marchandises expédiées.



### Coûts et marges au sein des filières

Les travaux de l'ENEV ont montré l'importance d'une prise en compte du niveau de marge dégagé par les producteurs. Assurer un revenu équitable aux producteurs constitue un impératif en vue de garantir la pérennité et le développement de la filière légumineuse tout en maximisant ses retombées positives pour les populations rurales pauvres.

Comme on peut le constater sur le tableau suivant, les enquêtes de terrain font ressortir d'importantes disparités aussi bien en termes de coûts de production que de marges. Par ailleurs, malgré des structures de prix différentes, les black eyes et les lingots blancs génèrent des niveaux de marge comparables pour les producteurs.

**Tableau 2: Estimation des coûts de production, prix et marges pour le black eyes et le lingot blanc en Ar/kg**

	Black eyes (Ar/kg)	Lingot blanc (Ar/kg)
Coûts de production	500 à 1 040	786 à 1 242
Prix de vente aux collecteurs	800 à 1 500	1 500 à 2 000
Prix de vente à l'export	1 400 à 2 000	1 500 à 3 000
Marge des producteurs <sup>21</sup>	300 à 1 000	258 à 1 214

Concernant les coûts de production et les marges des différents acteurs de la chaîne de valeur, on peut relever les éléments suivants:

- l'adoption de semences améliorées par les producteurs permet une hausse du rendement et une baisse des coûts de production.
- Les prix locaux du lingot blanc varient toutes les semaines et peuvent connaître une hausse très importante en cas de pénurie. Les prix maximum ne sont souvent payés que sur de très courtes périodes.
- Sur un marché très concurrentiel et avec un marché local non négligeable et volatile, il peut arriver que les marges des exportateurs soient minimales au cours de certaines campagnes. La diversification des productions qu'ils commercialisent leur permet d'atténuer les conséquences de cette situation.

### Organisation des filières

Des plateformes régionales réunissant l'ensemble des parties prenantes ont été mises en place ou sont actuellement en cours de création. Elles ont pour vocation d'assurer une meilleure régulation et de dynamiser les filières black eyes et lingot blanc. Parmi

ces plateformes on peut citer:

- la Plateforme régionale de concertation et de pilotage de la filière black eyes de Boeny (PRCPFB).
- la Plateforme black eyes Sofia.
- la Plateforme Sehatra Fiaraha-Miary Tsaramaso Vakinankaratra SFMT (lingot blanc).
- la Plateforme Haricot Laingon'i Betsiriry (HLB).

Les plateformes des acteurs du lingot blanc sont déjà opérationnelles et ont entrepris des actions telles que :

- l'adoption de mesures relatives au fonctionnement du marché et à la circulation des produits.
- la réduction du nombre de collecteurs.
- la coordination des ventes au niveau des communes.
- l'instauration d'une journée officielle d'ouverture de la collecte.
- la sensibilisation à l'utilisation de semences améliorées et aux bonnes pratiques de production de haricot.

Deux plateformes régionales ont été mises en place au niveau de la filière black eyes mais ces dernières, beaucoup plus récentes que celles existant au niveau de la filière lingot blanc, ne sont pas encore opérationnelles. Pour remédier à cette situation la région Boeny a été conduite à prendre deux arrêtés en novembre 2015 et mai 2017 afin de fixer des mesures de contrôle du marché, d'améliorer l'encadrement des acteurs et de mieux encadrer la circulation des marchandises. Les arrêtés ont également permis la formalisation de la plateforme black eyes du Boeny (PRCPFB).

Si les bases d'un système de gouvernance sont maintenant posées au niveau des filières black eyes et lingot blanc, les exportateurs exercent toujours un contrôle sur la fixation des prix. Par ailleurs, des fortes hausses de prix sur les marchés locaux, par exemple en cas de pénurie pour le lingot blanc, peuvent déstabiliser la filière et remettre en cause des accords existants entre acteurs. Ce fut notamment le cas en 2012 lorsque des producteurs s'abstinrent d'honorer un contrat, signé avec l'appui du programme AD2M, les liant à un exportateur pour la fourniture de 440 tonnes de haricot.

Il faut également souligner que certaines zones de production de légumineuses sont considérées comme des zones rouges en termes de sécurité du fait de la présence de « dahalo » (bandes organisées). Cette situation s'aggrave lors des périodes de récoltes où de nombreuses transactions sont réalisées et

de fortes sommes d'argent liquide circulent. A cet égard, l'enclavement de ces zones de production et l'absence de banques ou d'autres types d'institutions financières contribuent à renforcer le niveau d'insécurité. Afin de relever ce défi sécuritaire et de créer les conditions nécessaires au développement de la filière légumineuses, une action concertée impliquant l'Etat, les forces de l'ordre, les communes, les fokontany et les populations locales s'impose.

## 1.5 Politique publique, cadre légal et réglementaire

Il n'y a pas de politique agricole axée spécialement sur les légumineuses. Cependant, la vision de la Lettre de Politique Agricuture, Elevage, Pêche (LAEP) stipule:

« Madagascar en 2025, s'appuie sur une production Agricole compétitive et durable, intégrant des exploitations familiales et des unités de transformation modernisées pour assurer la sécurité alimentaire et conquérir les marchés d'exportation ».

Les investissements prévus dans le secteur agricole bénéficieront largement à la filière légumineuses. Ils sont intégrés dans le Plan National d'Investissement Agricole (PNIA) 2016–2020 à travers les axes suivants:

- Programme 3: « Contribution à la sécurisation alimentaire et amélioration nutritionnelle et la réduction des risques ».
- Programme 4: « Amélioration de l'accès aux marchés nationaux et repositionnement des exportations ». Au niveau du programme 4, le point 4.2 « développer les filières porteuses » concerne plus particulièrement les légumineuses.

On peut également relever qu'en matière commerciale, il n'y a pas de politique spécifique dédiée aux légumineuses et qu'aucune stratégie en vue de la pénétration de nouveaux marchés n'a à ce jour été adoptée. Cette absence de politique dédiée, combinée à une absence de cadre réglementaire s'applique également à la sous-filière biologique, à celle du commerce équitable et aux signes distinctifs d'origine et de qualité (ex: labels AOP / IGP). Dans ces trois domaines, les conclusions de travaux de l'ENEV pointent la nécessité de l'adoption d'un cadre légal et stratégique afin que Madagascar puisse tirer parti de ces opportunités de valorisation de sa production.

Concernant le cadre réglementaire applicable à la production de black eyes et de lingot blanc, on peut relever des efforts récents en vue de promouvoir la qualité de la production et de mieux encadrer sa

commercialisation. A cet égard on peut citer la norme nationale du « lojy malagasy » promulguée en mai 2017<sup>22</sup> et l'Arrêté régional N°018/17-REG-BN/CR du 18/05/2017 édicté par la Région de Boeny et relatif au fonctionnement du marché du black eyes (voir section 1.4).

## 1.6 Analyse des exportations

### Structure et perspectives de développement des exportations malgaches de black eyes

Depuis 2015 Madagascar est devenu le 2<sup>ème</sup> exportateur mondial de black eyes<sup>23</sup> avec des revenus d'exportation régulièrement supérieurs à 5 millions de dollars par ans.

La production malgache de black eyes est exportée à destination de quatre types de marchés :

- Marchés principaux pour les produits calibrés à plus forte valeur commerciale: Europe (Grèce, Italie, Royaume Uni), Etats-Unis d'Amérique, Canada.
- Marchés principaux pour les produits de type «tout venant»: Inde, Pakistan, Sri Lanka.
- Marchés secondaires: Turquie, EAU, Colombie, Vietnam, Arabie Saoudite.
- Marchés régionaux: Maurice, Comores.

Sur un marché international jugé porteur et marqué par une reprise de la croissance du volume des exportations en 2015 et 2016, les exportations de la Grande Ile marquent le pas (voir tableau 3) et la qualité du black eyes malgache est jugée en baisse en raison de la dégénérescence des semences et d'une utilisation non maîtrisée de pesticides. Par ailleurs, cette hausse du volume des exportations mondiales s'est accompagnée d'une baisse sensible du prix moyen du black eyes exporté ce qui rend d'autant plus nécessaire une spécialisation accrue vers des productions de qualité à plus forte valeur commerciale.

La baisse de près de 19 millions de dollars des exportations péruviennes constitue une opportunité pour Madagascar de renforcer sa position grâce à des produits de qualité et à des volumes stables. Par ailleurs, bien que le black eyes du Pérou soit réputé de meilleure qualité, la production malgache bénéficie d'un avantage en termes de prix allant de 200 \$ à 300 \$ à la tonne.

Afin d'accroître ses exportations, Madagascar pourra s'appuyer sur les axes suivants:

- Une pénétration accrue de marchés en croissance

**Tableau 3: Exportations de black eyes<sup>24</sup> de Madagascar et de ses principaux concurrents en milliers de \$**

	2012	2013	2014	2015	2016
Pérou	29 067	11 691	7 311	8 480	10 440
Madagascar		1 662	5 828	6 102	5 650
Chine	7 264	7 677	3 362	1 368	1 846
USA	17 237	5 310	1 984	840	1 195
Afrique du Sud	327	314	861	491	711
Inde	-	51	169	218	191
Brésil	4 036	1 375	248	1 342	68
Fiji	4	45	101	97	129
Valeur totale des exportations mondiales	58 688	29 236	20 872	23 066	23 078

tels que le Qatar, l'Afrique du Sud, l'Ouganda, l'Australie ou encore l'Espagne.

- La demande croissante des marchés du commerce équitable et l'intérêt grandissant des consommateurs, notamment européens (CBI 2016), pour les produits de qualité issus de filières durables et inclusives.
- L'exploitation de marchés de niche pour les produits valorisés au moyen d'indications d'origine et de qualité.
- Le développement d'une offre sous label biologique.

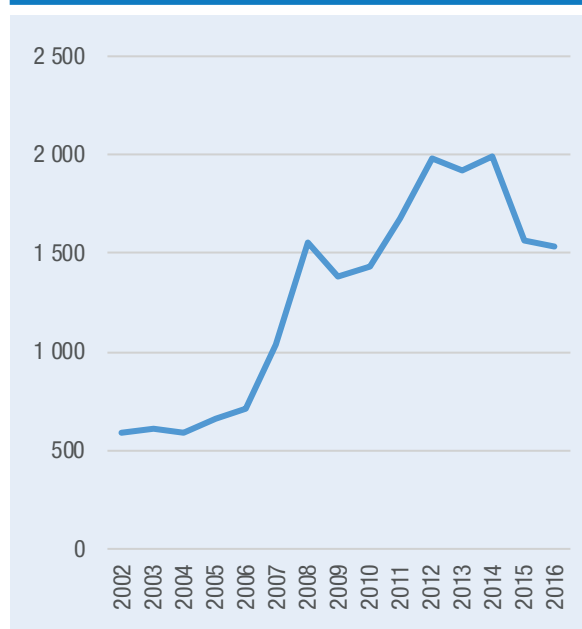
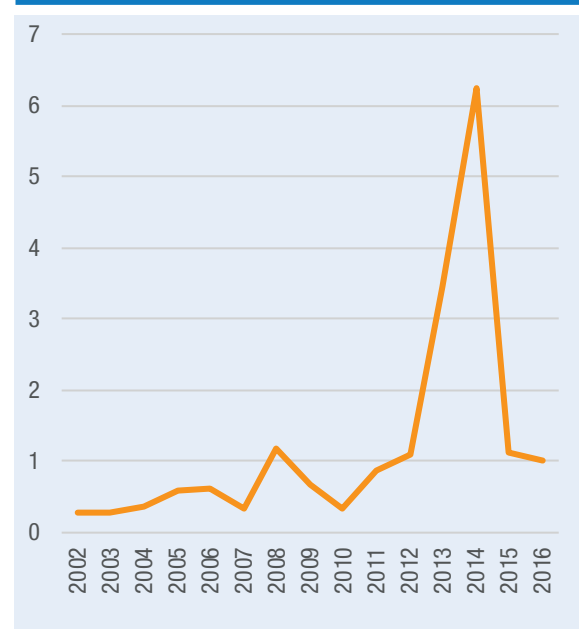
#### **Structure et perspectives de développement des exportations malgaches de lingot blanc**

Les exportations de lingot blanc sont comptabilisées parmi celles de haricot commun. Sur ce marché

très concurrentiel, les exportations malgaches ont enregistré une croissance soutenue jusqu'en 2014 avant de connaître un fléchissement en 2015 et 2016 (voir graphiques 2 et 3). Avec un peu plus d'un million de dollars de recette d'exportation (toutes variétés de haricot commun confondues), Madagascar se classait au 38<sup>ème</sup> rang des exportateurs mondiaux en 2016.

Les entretiens avec les exportateurs réalisés dans le cadre de l'ENEV soulignent le caractère porteur du marché du lingot blanc. Ils mettent également en évidence d'importantes marges de progression de la valeur (qualité) et du volume (quantité) des exportations de haricot blanc.

La récente contraction du marché du haricot commun a entraîné une forte diminution du nombre

**Graphique 2: Evolution des exportations mondiales de haricot commun (2002–2016) en millions de \$****Graphique 3: Evolution des exportations malgaches de haricot commun (2002–2016) en millions de \$**

**Tableau 4: Principales destinations d'exportation de haricot commun de Madagascar (2012–2016) en milliers de \$**

	2012	2013	2014	2015	2016
France	332	903	2'927	743	376
Inde	124	-	71	58	167
Maurice	7	108	158	87	148
Royaume Uni	7	42	15	123	107
Israël	11	-	-	-	87
Turquie	27	731	86	-	48
Portugal	37	268	967	16	26
Emirats Arabes Unis	221	276	115	36	25
Afrique du Sud	-	-	37	30	15
Comores	7	4	5	2	3
Valeur Totale des exportations malgaches	1 088	3 449	6 255	1 131	1 002

Source: ITC Trade map

des destinations d'export. Ainsi, le nombre de pays important du haricot commun en provenance de Madagascar est passé de 26 en 2014 à 10 en 2016. Actuellement, les principaux pays de destination des exportations malgaches sont :

- La France (marché important mais en déclin pour les exportations malgaches de lingot blanc calibré et de qualité).
- l'Inde (marché en croissance pour les produits de valeur ajoutée moindre).
- L'île Maurice (partenaire commercial régional de Madagascar).
- le Royaume-Uni (5<sup>ème</sup> importateur mondial en 2016).

Le tableau ci-dessus présente les principales destinations d'export de haricot commun pour Madagascar. Il met en avant l'existence d'opportunités au niveau régional avec la présence de l'île Maurice, de l'Afrique du Sud et des Comores parmi les principaux marchés pour le haricot malgache.

Une politique de promotion de la filière et une stratégie commerciale adéquate sont nécessaires pour maintenir la position de Madagascar sur le marché mondial et augmenter sa part de marché face à la concurrence. A cet égard, cinq options peuvent être envisagées:

- La pénétration de marchés majeurs non exploités et la consolidation de la part de marché des exportations malgaches sur les marchés en croissance: Les exportations à destination de marchés majeurs et/ou porteurs tels que le Pakistan, l'Algérie, le Canada ou encore l'Allemagne sont quasi inexistantes.
- Le développement des exportations régionales à

destination de pays tels que Maurice, l'Afrique du Sud ou les Comores.

- Les marchés du lingot blanc «biologique»: Royaume uni (près de 1500 tonnes de lingots blancs certifiés « BIO » importées en moyenne); Réunion (haricot bio vendu 4,25 Euros le kilo).
- Les marchés de niche pour des produits de qualité avec labels, AOP ou IGP.
- Le développement d'une offre de lingot blanc en conserve.

## 1.7 Analyse SWOT et plans d'action pour les filières black eyes et lingot blanc

L'analyse SWOT et les plans d'action pour le développement de la production de l'export vert au niveau des filières black eyes et lingot blanc figurant dans la présente section ont été préparés sur la base des conclusions des travaux de L'ENEV. Ils sont le fruit de la consultation des parties prenantes et de l'analyse approfondie de ces deux filières.

Les plans d'action ont été élaborés de manière participative à l'issue d'un atelier national rassemblant plus de 100 représentants des producteurs, d'organismes d'appui, d'organisations communautaires, d'institutions de recherche, de collecteurs, d'exportateurs et de services régionaux et nationaux de l'Etat.

Chacun d'entre eux est structuré autour d'un ensemble de résultats attendus qui constituent des priorités identifiées par les parties prenantes. Chaque priorité est associée à un ensemble d'axes de travail, eux-mêmes déclinés en activités spécifiques. Les

plans d'action offrent ainsi un cadre d'orientation concret aux différents acteurs et aux futures initiatives d'appui qui pourront découler de l'ENEV.

Suite à l'élaboration et à l'adoption des plans d'action,

la mise en place d'un groupe de coordination a été décidée afin de faciliter l'atteinte des résultats attendus et de mobiliser les soutiens techniques et financiers nécessaires à la réalisation de certaines mesures.

Analyse SWOT de la filière black eyes	
Forces	Faiblesses
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Conditions climatiques et géographiques favorables.</li> <li>• Savoir-faire et expérience des producteurs.</li> <li>• Structuration des producteurs en cours.</li> <li>• Expérience des exportateurs auprès de dizaines de pays et présence sur des marchés en croissance.</li> <li>• Disponibilité de terres favorables (baiboho).</li> <li>• Efforts des autorités et des parties prenantes en vue de la définition d'une politique publique et de l'adoption d'un cadre réglementaire.</li> <li>• Existence de programmes d'appui et de bailleurs (ex. PROSPERER...).</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Manque de semences et dégénérescence des semences disponibles.</li> <li>• Faibles superficies de production (problèmes fonciers).</li> <li>• Persistance de ravageurs.</li> <li>• Utilisation inappropriée et/ou excessive d'insecticides.</li> <li>• Faible taux de mécanisation.</li> <li>• Enclavement et dispersion des producteurs.</li> <li>• Manque de liquidité des producteurs.</li> <li>• Relation déséquilibrée entre producteurs et collecteurs.</li> <li>• Chaîne de valeur à mieux structurer et gouverner.</li> <li>• Manque d'encadrement des producteurs</li> <li>• Peu de promotion de la qualité et des normes.</li> <li>• Mauvaises infrastructures routières.</li> <li>• Insécurité (zones rouges, dahalo).</li> <li>• Manque d'infrastructures financières (ex: Ambato Boeny).</li> <li>• Absence de stratégie de fidélisation des marchés.</li> </ul>
Opportunités	Menaces
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Possibilité d'amélioration de la gouvernance grâce à la mise en place de plateformes.</li> <li>• Possibilité de 2 récoltes annuelles si «voly asara» maîtrisée.</li> <li>• Ressources techniques et produits disponibles pour faire des produits haut de gamme, labellisés, équitables ou «bio».</li> <li>• Marchés en croissance à conquérir.</li> <li>• Traité de libre-échange tripartite (TFTA) : COMESA, EAC, SADC.</li> <li>• Relations commerciales privilégiées avec les pays de l'océan indien : Maurice, Comores,...</li> <li>• Marchés équitables et "bio" croissants dont certaines destinations déjà pénétrées.</li> <li>• ENEV: intérêt des parties prenantes, notamment des Partenaires Techniques et Financiers (PTF).</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Dégradation de la qualité (dégénérescence et problèmes d'insecticides).</li> <li>• Stagnation de l'offre en quantité.</li> <li>• Concurrence des cultures vivrières sur les surfaces disponibles.</li> <li>• Absence de stratégie commerciale.</li> <li>• Absence de vision et de politique de développement à long terme de la filière.</li> </ul>

Analyse SWOT de la filière lingot blanc	
Forces	Faiblesses
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Production réputée pour son mode de production faible en intrants.</li> <li>• Potentiel de commercialisation sur le marché local en cas de mévente.</li> <li>• Filière compétitive.</li> <li>• Surface cultivable extensible.</li> <li>• Initiatives en matière de crédit intrants et main d'œuvre.</li> <li>• Début de coopération avec les fournisseurs de matériels agricoles.</li> <li>• Promotion de l'agriculture contractuelle.</li> <li>• Effort dans la production de semences améliorées et l'utilisation d'engrais.</li> <li>• Projets et programmes fortement impliqués dans le développement de la filière (ex. AD2M dans la région de Menabe).</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Non maîtrise des produits phytosanitaires pour le stockage du haricot.</li> <li>• Insécurité grandissante.</li> <li>• Faible pénétration des institutions de microfinance.</li> <li>• Nécessité de vendre en deux mois la production.</li> <li>• Faible coopération entre les acteurs de la filière.</li> <li>• Manque d'information sur les initiatives de la DGR.</li> <li>• Faible capacité d'autofinancement des producteurs.</li> <li>• Absence de structure d'appui dédiée au niveau de l'administration.</li> <li>• Faible diffusion des résultats de recherche et problèmes d'intégration entre la recherche et les besoins des producteurs (ex. absence de recherche sur la biofumigation).</li> <li>• Faible implication des importateurs dans l'appui au secteur.</li> <li>• Faible résilience face aux changements climatiques.</li> </ul>
Opportunités	Menaces
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Présence des exportations malgaches sur de grands marchés en croissance (ex. Royaume uni).</li> <li>• Hausse de 10 pour cent de la vente de grains secs en conserve à Maurice.</li> <li>• Possibilité de développement d'AOP.</li> <li>• Volonté politique de relancer la filière et les exportations.</li> <li>• Pratique de l'« advanced booking » par les importateurs → possible approvisionnement en petite quantité sur une longue période.</li> <li>• Coopération avec les réseaux des institutions de recherche internationales : PABRA ou l'Alliance Panafricaine pour la recherche sur le haricot, à travers le réseau régional ECABREN, CIAT.</li> <li>• Appui de la COI en matière de sécurité alimentaire.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Perte de marchés à cause de l'irrégularité de la qualité et des quantités disponibles.</li> <li>• Faible intégration à la chaîne de valeur mondiale.</li> <li>• Résultat mitigés de tentatives de diversification des débouchés (ex: Israël, Afrique du Sud, Portugal).</li> <li>• Forte concurrence internationale.</li> <li>• Prix à l'importation des légumes secs en baisse.</li> <li>• Risques liés au stockage accrus pour les exportateurs malgaches en raison de la pratique de l'« advanced booking » par les importateurs.</li> <li>• Pratique des collecteurs sur les avances en intrants : taux d'intérêt de 100 pour cent sur 4 mois.</li> </ul>

## Plan d'action pour la filière black eyes

### Résultat attendu 1: Les semences de qualité sont disponibles et accessibles durablement aux producteurs

#### Axe 1.1: Importer provisoirement des semences souches pour maintenir les productions et les exportations de qualité à court terme

- Inventorier les fournisseurs de semences de black eyes.
- Identifier des options pour le préfinancement des achats de semence.
- Etablir des contrats de partenariat gagnant-gagnant entre les acteurs de la filière sur le bon usage de semences, la qualité et la quantité de la production et couvrant l'ensemble des opérations jusqu'à la commercialisation.

#### Axe 1.2 : Donner au FOFIFA les moyens techniques et financiers de produire des semences pré-base

- Identifier les variétés répondant aux besoins des marchés d'export et du marché local.
- Identifier des souches à produire.
- Effectuer la sélection et les tests et essais d'adaptation.
- Maintenir des souches.
- Multiplier les semences en quantité suffisante pour les utilisateurs.
- Professionnaliser le service de vente / mise à disposition de semences.

#### Axe 1.3: Renforcer la capacité des producteurs à produire des semences « base » puis « certifiées » au niveau des régions avec l'encadrement de FOFIFA

- Inventorier les producteurs de semences intéressés au niveau des 3 régions de Sofia, Boeny et Betsiboka.
- Lutter contre les producteurs informels.
- Rechercher des partenaires financiers (programmes d'appui ou secteur privé).
- Allouer des terrains aux producteurs semenciers.
- Etablir un plan de formation et renforcer les compétences techniques des producteurs sélectionnés (FOFIFA).
- Assurer le suivi post-formation et l'encadrement.
- Renforcer les compétences des producteurs dans la gestion et la durabilité de cette nouvelle activité génératrice de revenus.

### Résultat attendu 2: Des pratiques « vertes » sont adoptées par les acteurs de la filière

#### Axe 2.1: Sensibiliser et former les paysans sur le bon usage des pesticides minéraux

- Mener des campagnes de sensibilisation sur les effets néfastes de l'usage inapproprié des pesticides.
- Conduire des formations sur le bon usage des pesticides.
- Faciliter la mise en place de points de vente des pesticides et de conseils appropriés.
- Donner les moyens aux contrôleurs des pesticides au niveau des CIRAGRI d'exercer leurs contrôles sur le terrain.

#### Axe 2.2: Capitaliser les savoir-faire existants en matière de pratiques vertes ou traditionnelles (ady gasy) en matière de production et de stockage

- Inventorier les savoir-faire et techniques existants en matière de pratiques vertes.
- Elaborer des fiches techniques (en malagasy) capitalisant ces savoirs et les diffuser auprès des producteurs.

#### Axe 2.3: Renforcer la sensibilisation, la formation et l'accompagnement des producteurs sur les pratiques « vertes » et la lutte intégrée au niveau de la production et du stockage

- Réaliser des campagnes régionales de sensibilisation et mener des actions de formation sur les pratiques vertes et la lutte intégrée (utilisation des fiches techniques élaborées dans le cadre de l'Axe 2.1).
  - Mener des actions de sensibilisation sur l'agro-écologie.
  - Mener des actions de sensibilisation sur l'agriculture biologique.
  - Réaliser un suivi et une évaluation des campagnes déjà effectuées.
-

### **Résultat attendu 3: La production de black eyes malagasy est constante et répond aux exigences des marchés**

#### Axe 3.1: Vulgariser la norme « Lojy Malagasy » existante et les règlements techniques y afférents

- Mener des actions de vulgarisation de la norme «Lojy malagasy» et les règlements techniques y afférent.
- Mettre en place un système de contrôle et de suivi de l'application de la norme au niveau de tous les maillons de la chaîne de valeur.

#### Axe 3.2: Préparation d'un arrêté interministériel pour renforcer l'application des règlements techniques

- Organiser un groupe de travail interministériel pour promouvoir l'exportation du «Lojy malagasy» de qualité.
- Inventorier les axes stratégiques d'intervention (contrôle qualité et norme du produit, traçabilité, assainissement de la filière, contrôle des marchés, formalisation des acteurs, etc.).
- Concevoir l'arrêté interministériel et ses modalités de mise en œuvre en prenant en compte les besoins d'information des parties prenantes..
- Mettre en place les moyens locaux pour l'application de l'arrêté (moyens techniques, financiers et humains).

#### Axe 3.3: Améliorer le niveau de connaissance des normes internationales (phytosanitaires, BNT...)

- Organiser des séances d'information et de formation adaptées à chaque catégorie d'acteurs.
- Faciliter l'accessibilité des informations notamment dans les zones rurales (points d'information et de conseil via CCI, ONG, etc.).

#### Axe 3.4: Mettre en place un laboratoire d'analyses équipé pour contrôler le black eyes, avec le niveau d'exigence des marchés internationaux, avant l'exportation

- Etablir un cahier des charges du laboratoire d'un appel d'offres.

### **Résultat attendu 4: La production et l'exportation de black eyes de qualité augmente**

#### Axe 4.1: Vulgariser et faciliter l'usage des semences certifiées

- Sensibiliser les paysans sur l'avantage durable et les modalités d'utilisation des semences certifiées.
- Professionnaliser les producteurs semenciers (stratégie prix, ventes, couvertures régionales).
- Donner les moyens aux ANCOS (agents contrôleurs des semences) d'exercer leurs contrôles sur le terrain.

#### Axe 4.2: Faciliter l'accès au foncier et en assurer la sécurisation

- Faire un diagnostic de l'accès au foncier.
- Mettre en application les dispositions déjà existantes.
- Renforcer les moyens des BIF au niveau des communes.
- Sensibiliser les paysans et faciliter leurs démarches pour l'accès au foncier.
- Asseoir la sécurisation foncière.

#### Axe 4.3: Faciliter l'accès des coopératives de producteurs aux financements

- Identifier des organismes financiers partenaires.
- Renforcer les compétences des producteurs et des coopératives dans la gestion de leurs activités et la conception de business plans.
- Faciliter les partenariats producteurs/opérateurs (agriculture contractuelle, plan de préfinancement, fonds revolving, etc.).
- Conduire des actions de plaidoyer auprès des organismes financiers, via les plateformes régionales.

### **Résultat attendu 5: La stratégie commerciale d'exportation du black eyes est élaborée et mise en œuvre**

#### Axe 5.1: Renforcer la gouvernance de la filière black eyes

- Etablir des plans d'action annuels au niveau des plateformes.
  - Faciliter la circulation d'informations entre tous les maillons de la chaîne de valeur.
  - Instaurer des échanges réguliers avec le groupe de travail interministériel de promotion du «Lojy malagasy».
-



*Axe 5.2: Donner aux Chambres de Commerce et d'Industrie les moyens de collecter et diffuser des informations commerciales et techniques pertinentes, à jour et fiables*

- Renforcer les moyens des CCI et ONG d'appui pour la mise à disposition d'informations techniques et commerciales.
- Réaliser régulièrement des ateliers d'animation technique et commerciale dans les régions Boeny, Sofia et Betsiboka.

*Axe 5.3: Elaborer et mettre en œuvre une stratégie d'exportation du black eyes, incluant les volets commerce équitable et agriculture biologique*

- Mener des consultations régionales et nationales pour élaborer et valider la stratégie.
- Etablir un mécanisme public/privé pour la mise en œuvre et le suivi de la stratégie.

## **Plan d'action pour la filière lingot blanc**

### **Résultat attendu 1: La résilience des planteurs face aux catastrophes naturelles et aux effets du changement climatique est renforcée**

*Axe 1.1: Vulgariser les résultats recherche sur les variétés adaptées aux conditions agro-climatiques locales*

- Informer les planteurs sur les résultats de recherche disponibles.
- Promouvoir les pratiques agroforestières au niveau des plantations.

*Axe 1.2: Mettre au point des variétés et des techniques adaptées au changement climatique (Climat Smart Agriculture)*

- Inventorier les pratiques actuelles pour faire face aux impacts des changements climatiques.
- Etablir un plan d'action validé par les parties prenantes et rechercher un appui auprès des PTF pour sa mise en œuvre.

*Axe 1.3: Appuyer les activités de renforcement de la résilience des planteurs face aux impacts du changement et des aléas climatiques*

- Sensibiliser les producteurs.
- Promouvoir l'utilisation de variétés adaptées, issues de pépinières.
- Mener des actions de sensibilisation sur l'utilisation de techniques atténuant la sécheresse (utilisation de plantes de couverture: arachis) ou l'effet des cyclones (brise-vent).

### **Résultat attendu 2: Les semences améliorées et de bonne qualité sont à la disposition des planteurs pour préserver la filière**

*Axe 2.1: Professionnaliser le métier de semencier*

- Inventorier les producteurs de semences.
- Lutter contre les producteurs informels à travers l'application ou la modification de la réglementation existante.
- Renforcer les compétences des petits producteurs de semences.
- Etablir des partenariats producteur/semencier/exportateur afin d'améliorer les revenus des producteurs de semences.

*Axe 2.2: Mettre en place une structure permanente pour servir d'interface entre producteurs et semenciers*

- Sensibiliser les producteurs sur l'utilisation des semences et leur renouvellement.
- Mener des réflexions sur la mise en place de la structure permanente.
- Mettre en place la structure et définir des mesures d'accompagnement.

*Axe 2.3: Renforcer la production de semences de prébase et base exigées par les marchés*

- Identifier les variétés répondant aux besoins des marchés.
  - Identifier des souches à produire.
-

- Effectuer la sélection ainsi que les tests et essais d'adaptation.
- Maintenir des souches.
- Multiplier les semences en quantité suffisante pour répondre aux besoins des utilisateurs.

Axe 2.4: Faciliter l'accès à la certification pour les producteurs de semences

- Etudier les possibilités pour la mise en place de subventions

Axe 2.5: Faciliter l'accès au foncier des producteurs de semences

- Allouer des terrains pour les producteurs semenciers.
- Appuyer à la sécurisation foncière.

**Résultat attendu 3: La compétitivité de la filière est améliorée à travers la mise en place d'une structure d'appui et de dialogue entre acteurs**

Axe 3.1: Renforcer les structures actuelles sur le plan socio-organisationnel, technique et financier

- Effectuer un diagnostic et analyse des besoins des coopératives.
- Conduire une concertation interprofessionnelle pour identifier des intérêts communs et formaliser un mécanisme de coopération entre les différents maillons de la chaîne de valeur.

Axe 3.2: Conceptualiser un guide ou destiné aux exportateurs

- Rechercher un partenariat pour la conception, la validation, la publication et la diffusion du guide.

Axe 3.3: Former et sensibiliser les acteurs sur les Normes et les éléments pertinents du cadre légal et réglementaire

- Recenser les opérateurs nécessitant ces informations.
- Organiser des séances de sensibilisation et de formation.

Axe 3.4: Favoriser les Dialogues public / privé au niveau des Régions

- Organiser des concertations au niveau des régions.
- Proposer un projet d'arrêté portant sur la révision des taxes et redevances ainsi que sur l'encadrement des activités des collecteurs.

**Résultat attendu 4: L'utilisation raisonnée de produits phytosanitaires et raticides est bien maîtrisée, notamment durant les phases de culture, de stockage et lors de la conservation des semences**

Axe 4.1: Utiliser correctement les pesticides qui ont prouvé leur efficacité

- Former et sensibiliser les producteurs sur la gestion des pesticides.
- Organiser des séances de démonstration.

Axe 4.2: Vulgariser l'utilisation des produits biologiques et celle des bonnes pratiques « vertes »

- Identifier les bonnes pratiques respectueuses de l'environnement.
- Former les producteurs sur les produits biologiques.
- Mener une campagne de lutte contre les rongeurs et autres ravageurs.

Axe 4.3: Mettre en place des revendeurs d'intrants de proximité

- Mettre en place un groupe de travail.
- Organiser une rencontre avec les fournisseurs d'intrants.
- Etablir des partenariats et identifier des solutions techniques en vue de la création de plateformes de proximité de fourniture d'intrants et de conseil technique.

**Résultat attendu 5: L'amélioration des conditions de stockage du haricot permet de diminuer la vulnérabilité des acteurs de la filière vis à vis des pressions du marché**

Axe 5.1: Capitaliser les bonnes pratiques en matière de protection des denrées stockées

- Recenser les produits de substitution utilisés par les différents acteurs.
- Diffuser les solutions identifiées.

Axe 5.2: Former et sensibiliser sur la normalisation des infrastructures de stockage

- Evaluer le nombre d'infrastructures ne respectant pas les normes.
- Organiser des actions de sensibilisation et de formation.

*Axe 5.3: Former les planteurs sur la nécessité de trier avant de stocker et mettre aux normes les infrastructures de stockage existantes*

- Effectuer des missions de contrôle des normes de stockage.
- S'accorder avec les différentes parties prenantes sur les délais de mise aux normes.

*Axe 5.4: Construire des infrastructures de stockage aux normes*

- Mettre en place un groupe de travail impliquant l'ensemble des parties prenantes en vue de déterminer les modalités techniques et financières pour le développement d'infrastructures de stockage.

**Résultat attendu 6: La productivité de la culture est améliorée pour une meilleure compétitivité**

*Axe 6.1: Promouvoir le lingot blanc à l'international*

- Développer le marketing autour du lingot blanc malgache.
- Etablir et mettre en œuvre une stratégie de communication (supports, site web, internet, etc.).
- Promouvoir le lingot blanc malgache lors de manifestations commerciales.

*Axe 6.2: Former, sensibiliser, vulgariser l'utilisation des intrants verts pour augmenter le rendement et améliorer la qualité*

- Mettre en place une collaboration avec les institutions de recherche (FOFIFA) pour l'approvisionnement en semence de pré-base.
- Vulgariser les techniques culturales et promouvoir leur adoption.

*Axe 6.3: Promouvoir l'utilisation de motoculteurs et de matériel innovant pour la récolte*

- Etablir une collaboration avec CFAMA.

*Axe 6.4: Renforcer la sécurité*

- Mettre en place un groupe de travail.
- Saisir l'OMC.
- Favoriser la mise en place de postes avancés.
- Mettre en œuvre le DINAN'I MENABE.

**Résultat attendu 7: Le cadre légal et réglementaire favorisant la mise en place de labels, AOP et IGP est renforcé et appliqué**

*Axe 7.1: Proposer les textes pour l'amélioration du cadre légal et réglementaire*

- Identifier les personnes et structures ressources pour améliorer le cadre légal et réglementaire.
- Evaluer le cadre légal et réglementaire actuel en concertation avec les acteurs de la filière.
- Elaborer des propositions de textes.

*Axe 7.2: Développer le cadre légal et réglementaire sur les signes distinctifs d'origine et de qualité*

- Elaborer des propositions en vue de l'amélioration du cadre réglementaire.
  - Sensibiliser les parties prenantes sur l'utilisation des signes de qualité rattachés aux terroirs.
-

## SECTION 2. FILIÈRE CAFE

Le caféier a été introduit à Madagascar dans la première partie du 18<sup>ème</sup> siècle<sup>25</sup> à Nosy Be et Sainte Marie. Les premiers plants étaient distribués à partir de la station d'Ivoina. Après avoir été une source d'exportation majeure pour le pays, la filière café a depuis perdu de son importance, surtout après la crise qu'elle a traversée dans les années quatre-vingt dix. La producteur malgache de café est ainsi passée de plus de 50'000 tonnes en 1993 à seulement 4'500 tonnes en 2016 (voir tableau 5) et la filière ne contribue plus au PIB malgache qu'à hauteur de 0,2 pour cent.

Malgré ce recul, la filière café a généré en moyenne 9,5 millions de dollars de recettes d'exportation annuelles depuis 2010 et mobilise près de 350'000 planteurs et 30'000 ouvriers agricoles.

### 2.1 Caractéristiques de production

On rencontre actuellement quatre types de caféiculture à Madagascar:

- Les grandes plantations industrielles de 50 ha et plus, appartenant à de grandes sociétés et souvent situées dans des zones alluvionnaires.
- Des nouvelles plantations de Robusta de 10 à 20 ha.
- Quelques cultures de case avec des milliers de plants, vestiges de l'opération « café » du CNCC.
- Les cultures de case autour des villages ou sur les parcelles des bas-fonds des petits planteurs (majoritaires) avec quelques dizaines ou centaines de plants.

Le Robusta constitue 95 pour cent de la production malgache. Ses deux principales zones de productions sont la Région Atsinanana et la Région de Vatovavy Fitovinany (surtout Mananjary). Les principales zones de culture de l'Arabica sont Bealanana, Soavinandriana, Faratsiho, Fianarantsoa et Ambositra.

Actuellement, la superficie totale dédiée à la production de café à Madagascar est estimée à 150.000 ha avec un rendement moyen de 222 kg/ha (soit la moitié du rendement moyen observé en Afrique<sup>26</sup>). La faiblesse de ce rendement s'explique en partie par l'importance des pertes post-récoltes qui interviennent principalement au cours des opérations suivantes:

- Durant la récolte, les cerises non mûres cueillies par erreur peuvent atteindre de 15 à 24 pour cent de la

**Tableau 5: Production de café à Madagascar (2013–2016) en milliers de tonnes**

	2013	2014	2015	2016
Production totale de café	35 040	30 000	26 940	28 500

Source : www.ico.org janvier 2017 (Arabica) FAO/ONU

récolte (dont elles altèrent également la qualité). Les graines tombées au sol peuvent représenter de 1 à 2 pour cent de la production.

- Les graines souillées perdent leur qualité lorsque le séchage est effectué à même le sol.
- Les levures, les moisissures et les bactéries peuvent proliférer pendant la phase humide, causant des goûts désagréables.
- Le décorticage au pilon donne des brisures réduisant la valeur marchande du café vert.

#### **Fourniture des plants et développement variétal**

Les planteurs se fournissent en plants de café auprès de pépiniéristes privés formés par le CNCC. Ces derniers s'approvisionnent en graines dans leur région d'implantation et peuvent produire et écouler entre 6'000 et 10'000 plants par an. Le prix des plants varie entre 500 et 1'000 Ar l'unité selon les zones de production.

On peut distinguer trois types de pépiniéristes :

- les pépiniéristes rattachés aux grandes plantations.
- les pépiniéristes indépendants (anciennement soutenus par la CNCC et collaborant actuellement avec PROSPERER et FORMAPROD).
- les sociétés spécialisées.

Afin de satisfaire la demande des producteurs pour des variétés plus performantes, le FOFIFA a développé des hybrides à trois voies appelés « GCA » ou « Rà-telo ».

Pour sa part, le développement de variétés décaféinées ne bénéficie pas d'un soutien optimal du point de vue de la recherche. Des variétés endémiques dépourvues de caféine ont certes été identifiées mais leur adaptation n'est pas encore terminée.

La méthode in vitro, reposant sur la reproduction d'un plant à l'identique, constitue une alternative viable à l'utilisation de semences. Adaptée à la multiplication à grande échelle, elle est disponible à Madagascar<sup>27</sup> mais est pour l'instant mal connue et mériterait d'être vulgarisée.

### Les avantages du Rà-telo

- Possibilité de culture aussi bien en haute qu'en basse altitude, la rusticité et la tolérance aux maladies et insectes nuisibles des caféiers, la faible teneur en caféine et un bon caractère organoleptique.
- Tolérance remarquable à la rouille orangée et au tigre des caféiers qui sont les grands fléaux affectant l'arabica.
- Potentialité élevée de production, variable selon le génotype : 2 pour cent des génotypes produisent plus de 10kg de cerises par an.
- Granulométrie (poids moyen de 100 graines) : 12 à 21g avec une moyenne de 16g.
- Teneur en caféine : de 0,4 à 1,38 avec une moyenne de 0,8.
- Goût apprécié des consommateurs.

Des opérateurs privés se sont également lancés dans l'introduction et la multiplication de nouvelles variétés ou d'anciennes variétés tombées en désuétude. A Soavinandriana, un opérateur a notamment relancé la culture du Bourbon pointu<sup>28</sup>.

L'emploi de termes variété « hybride » ou « bi-clonale » et même l'utilisation des noms d'espèce de caféier comme le « Bourbon pointu » ou « zanatany » attise toujours la curiosité et la méfiance des chercheurs et des initiés<sup>29</sup>. Certains pépiniéristes affirment produire des variétés bi-clonales par graines dans la région de Vatovavy Fitovinany. A Itasy, les plants sont obtenus à partir des cerises de la variété « zanatany<sup>30</sup> », la plus recherchée, achetées à 2'000 Ariary par kg.

## 2.2 Options de valorisation

### Traitement post récolte par voie sèche ou par voie humide

Le traitement post récolte par voie sèche ou voie humide a un impact déterminant sur la qualité du café et influence donc directement le revenu des

producteurs. Le traitement par voie humide permet d'obtenir un produit de meilleure qualité. Il requière cependant un niveau d'investissement qui n'est pas toujours à la portée des petits producteurs. Comme on peut le voir dans le tableau ci-dessous, le traitement par voie humide implique également un niveau de pertes supérieur et une consommation d'eau élevée.

La majeure partie des exportations malgaches est constituée de café non torréfié, décortiqué et traité par voie sèche, puis par voie humide.

### Torréfaction

Madagascar dispose d'une capacité de torréfaction estimée entre 3'000 à 8'000 tonnes par an. Principalement destinée au marché local, la torréfaction est majoritairement effectuée par des torréfacteurs informels et artisanaux qui traitent 68 pour cent du café torréfié localement. En plus des torréfacteurs informels on note la présence d'entreprises de torréfaction. Ces dernières doivent faire face à des contraintes liées à la qualité des approvisionnements en café. (Elles achètent souvent du café tout-venant et

**Tableau 6: Description des principales étapes du traitement post récolte du café**

Traitement par voie sèche	Traitement par voie humide
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Cas des Petits planteurs.</li> <li>• Séchage: beaucoup de main d'œuvre pendant deux semaines à un mois.</li> <li>• Décortiquage au pilon.</li> <li>• Pertes post récolte importantes peuvent atteindre 50 pour cent (Robusta plus cassant).</li> <li>• Triage avant conditionnement.</li> <li>• 2 à 3 kg cerises → 1kg café vert.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Nécessite plus d'investissement.</li> <li>• 1er triage par flottaison.</li> <li>• Dépulpage.</li> <li>• Fermentation (12 à 36 heures).</li> <li>• Séchage.</li> <li>• Décortiquage (déparchage).</li> <li>• 2ème triage.</li> <li>• Consommation en eau élevée.</li> <li>• 3ème triage avant conditionnement.</li> <li>• 5 kg de cerise → 1 kg de café vert.</li> <li>• Goût et senteur réputés meilleurs.</li> </ul>

le trient ensuite mécaniquement). Elles sont également confrontées à une forme de concurrence déloyale de la part des opérateurs informels. Parmi les groupes de dimension nationale opérant à Madagascar, on peut citer le groupe TAF qui commercialise une large gamme de cafés torréfiés et conditionnés.

#### **Autres modes de traitement du café**

Le café non torréfié et non décaféiné constitue une part essentielle des exportations de café des pays producteurs notamment en Afrique. Cependant, au niveau de grands pays exportateurs sud-américains tels que le Brésil ou la Colombie, l'exportation de café soluble et, dans une moindre mesure, celle de café décaféiné, sont à l'origine de plusieurs millions de dollars de revenus d'exportation par an<sup>31</sup>.

En plus de ces modes de valorisation classiques, le café peut également être utilisé par l'industrie cosmétique pour la confection de crèmes et de shampoings notamment en raison de ses propriétés antioxydantes et amincissantes. Dans cette optique, la production d'huile de café vert ou de cosmétiques à base de café pourrait offrir des options de valorisation supplémentaires pour une partie de la production malgache.

Par ailleurs, dans une optique de promotion de l'économie circulaire et de réduction de l'impact environnemental de la filière café, on peut relever que certains sous-produits des opérations de traitement du café peuvent être valorisés sous forme de combustibles<sup>32</sup>.

#### **Certifications environnementales et sociales et signes distinctifs de qualité et d'origine**

La certification du café par le biais de schémas de type agriculture biologique ou commerce équitable peut permettre aux producteurs de capturer un revenu additionnel et encourager l'adoption de modes de production durables. Les données consolidées manquent pour évaluer avec précision le volume et la valeur des exportations de café malgache "biologique" ou labélisé commerce équitable. Cependant à l'occasion des travaux de l'ENEV il a été relevé que des opérateurs basés à Madagascar exportaient du café certifié biologique et/ou commerce équitable à destination de l'Europe et des Etats-Unis d'Amérique.

Toujours au titre des productions certifiées ou labellisées, on peut noter que des producteurs de café d'Itasy ont émis la volonté de voir les caractéristiques distinctives de leur arabica reconnues et mises en

valeur grâce à l'obtention d'un label AOP ou IGP « zana-tany » (issu du terroir). La nécessité de la mise en place du cadre légal et réglementaire pour l'obtention de ce type de signes distinctifs fait partie des besoins mis en évidence par l'ENEV. Elle a également été signalée par les opérateurs de la filière légumineuses (voir plans d'action pour le développement des filières black eyes et lingot blanc).

### **2.3 Impact social et environnemental**

Avec ses 380'000 emplois directs, la filière café contribue à la stabilisation des populations rurales ainsi qu'à l'amélioration du niveau de vie des petits exploitants agricoles. On estime que le coût de la main d'œuvre représente près de 50 pour cent du coût de production du café. Une redynamisation de la filière aurait donc un impact sensible en matière création d'emploi.

Concernant l'impact social de la filière café, on peut également relever l'enjeu que représente la professionnalisation des torréfacteurs informels. On peut également noter les liens potentiels entre le développement d'une filière verte dans le domaine du café, avec des activités comme l'agroforesterie ou le tourisme durable.

En plus de son impact social, la caféiculture peut contribuer à la gestion durable des ressources naturelles. Faiblement consommatrice de produits phytosanitaires, elle est reconnue comme mesure de compensation en cas de restriction de l'accès aux ressources dans les Plans d'aménagement des nouvelles aires protégées (NAP). Par ailleurs, fréquemment associée à Madagascar avec des bananiers et des légumineuses, la caféiculture peut contribuer au développement de pratiques d'agroforesterie permettant une protection accrue de la biodiversité tout en offrant des sources de revenus additionnelles aux populations rurales. Néanmoins, le manque de superficie cultivable, des connaissances agronomiques limitées ainsi que l'absence d'une vision holistique des exploitations limitent pour l'instant l'extension de telles pratiques.

Enfin, il a été relevé dans le cadre de l'ENEV que les planteurs présentent un intérêt pour les pratiques durables leur permettant d'anticiper les effets du changement climatique et que des efforts supplémentaires peuvent être réalisés afin de mieux les sensibiliser à l'intérêt de modes de production verts.

### **Illustration du travail d'une collectrice**

Depuis six ans, Fanja ANDRIANJAFY travaille en tant que collectrice à Soavinandriana, un des districts producteur d'Arabica de la Région d'Itasy. Elle est mandatée par le groupe TAF qui lui verse les avances lui permettant d'acquérir du café marchand tout venant auprès des producteurs locaux.

Elle assure le transport des produits jusqu'à Antananarivo, soit par camion, soit par taxi-brousse. Généralement, elle livre du café toutes les semaines au plus fort de la période de collecte. Les principales contraintes auxquelles elle fait face sont d'ordre logistique (difficulté de déplacement dans les zones de production et défis liés à l'acheminement du café) et financier (fonds de roulement limité pour l'achat de café).

Selon Fanja, les marges des planteurs sont meilleures que celles des collecteurs, surtout lorsque le prix du café est élevé sur le marché local. Elle a donc initié sa propre plantation avec 250 plants et vise une production d'au moins 200 kg qui lui rapporterait environ 2'000'000 Ariary. Cependant, elle n'ose pas demander de crédit auprès des institutions de microfinance.

## **2.4 Cartographie et analyse de la chaîne de valeur**

### **Producteurs**

Le manque d'organisation des petits planteurs restreint leur capacité à obtenir une amélioration des approvisionnements en intrants et en matériel (tri et décorticage) ou un meilleur accès aux marchés. Cette situation impacte négativement les pratiques post récolte (pilonnage des graines dont la maturation est hétérogène, mauvais séchage, etc.) et la qualité du café.

Tout comme les producteurs de légumineuses (voir section 1), les planteurs de café vendent principalement leur production sous forme non triée au prix du "tout venant". Ils ne bénéficient donc pas du revenu additionnel généré par la commercialisation de différents grades de café.

Actuellement, quelques coopératives regroupent des producteurs soucieux de valoriser les acquis (magasins de stockage) d'anciens projets d'appui à la filière, de mutualiser leurs moyens afin d'améliorer le traitement post-récolte et d'acquérir de nouveaux marchés. Grâce à ces efforts, en 2016 la coopérative KMKAFI, appuyée par le CITE et la société Les Chanceaux, a pu commercialiser sa production d'arabica sur le marché haut de gamme français.

### **Collecteurs**

L'exercice de la fonction de collecteur est soumis à autorisation administrative. Cependant, à l'instar des petits planteurs, les collecteurs de café ne sont pas organisés de manière formelle.

Les collecteurs sont confrontés à d'importantes variations de qualité et de quantité selon les pratiques culturelles et les terroirs de production. Ils doivent également faire face à de fortes contraintes logistiques. Le transport de leur marchandise est parfois effectué à dos d'homme ou par moto (une moto peut transporter 50 kg de café).

Selon les résultats de leurs négociations avec les planteurs, les collecteurs peuvent être rémunérés en fonction du poids de café acheminé ou sur une base forfaitaire.

### **Exportateurs**

On peut distinguer trois types d'exportateurs :

- Les exportateurs collecteurs qui collectent le café marchand (café vert), le trient, le conditionnent et l'exportent. Certains d'entre eux réalisent une part importante de leur profit grâce aux opérations de triage/calibrage et n'ont pas intérêt à acheter du café trié et calibré. D'autres, par contre, investissent dans l'encadrement de leurs « fournisseurs » en payant un surcoût pour assurer la qualité de leurs approvisionnements.
- Les exportateurs producteurs qui ont repris les grandes plantations des anciennes sociétés coloniales ou les plantations industrielles post coloniales sur lesquelles le café est produit en monoculture. Ils exportent leur production de café parche et de café vert.
- Les exportateurs transformateurs qui disposent de collecteurs mandatés pour assurer la collecte et le transport du café vers l'usine. Ils achètent de la marchandise tout-venant qui est ensuite triée à l'usine.

### **Illustration de pratiques de coopération entre acteurs de la filière café: L'exemple de la société SANGANY café**

S'inscrivant dans une démarche de commerce équitable, la société SANGANY café, a développé un cadre de coopération avec ses fournisseurs qui lui permettent d'améliorer la rémunération de ces derniers tout en assurant la qualité et la fiabilité de ses approvisionnements. Cette coopération repose sur les axes suivants:

- Installation de centres de collecte de proximité assurant un service commercial direct auprès des producteurs afin d'encourager la récolte "une à une" des cerises rouges et de veiller ainsi à la qualité et à la maturité de ces dernières.
- Versement d'une prime de séchage de 100 à 350 Ar/kg pour les lots présentant un taux d'humidité compris entre 16 et 19 pour cent.
- Coopération quadripartite avec la Caisse d'Epargne et de Crédit Agricole Mutuels (CECAM), la Direction Régionale de l'Agriculture et de l'Elevage (DRAE) et des planteurs. Au titre de ce partenariat, la société SANGANY offre des garanties à la CECAM pour que les planteurs ayant reçu une formation à travers la DRAE puissent bénéficier d'un crédit auprès des institutions de microfinance.

### **Coûts et marges au sein de la filière**

Les coûts moyens de production du café sont difficiles à évaluer car ils dépendent de facteurs multiples tels que le mode de traitement post récolte, le mode d'entretien des plantations, ou encore le rendement (lui-même dépendant de la variété et des pratiques culturales).

Le tableau suivant présente les prix payés aux différents acteurs de la chaîne de valeur sur la base de données collectées lors d'enquêtes de terrain. Comme on peut l'observer, si l'arabica et le robusta présentent des coûts de production comparables, l'arabica permet aux producteurs de dégager une marge nettement supérieure.

Le niveau de marge des acteurs de la filière café est également affecté par les prix pratiqués sur le marché domestique. En raison de la vulnérabilité des plantations de café malgaches à des phénomènes climatiques tels que les sécheresses ou les cyclones,

le prix du café sur le marché local peut sur certaines périodes s'établir largement au-dessus du cours mondial. En juin 2017, suite au cyclone Enawo et à un épisode de sécheresse, le prix du Robusta a atteint 20'000 Ar contre 6'930 Ar/Kg à Londres (2.2 \$/Kg).

## **2.5 Politique publique, gouvernance de la filière, cadre légal et réglementaire**

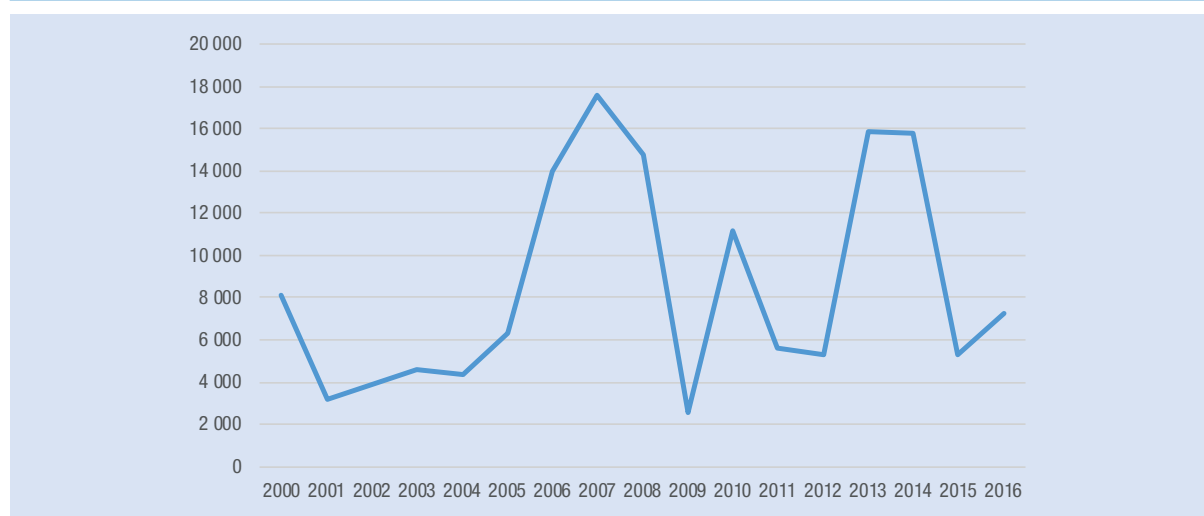
Depuis la période coloniale jusqu'à celle des ajustements structurels des années quatre-vingt-dix, les gouvernements successifs ont soutenu la production caféière à travers des subventions. Cet appui a permis un développement rapide de la caféiculture à Madagascar.

Après la libéralisation de la filière et l'arrêt des subventions, l'Etat s'est principalement cantonné à la réglementation du marché et la filière café n'a plus fait l'objet d'une politique dédiée. Cette situation a limité la capacité des planteurs à s'organiser et à accroître leur niveau de revenu. De plus, le Comité national de commercialisation du café (CNCC), créé pour renforcer la capacité des exportateurs à faire face à la libéralisation du commerce extérieur, n'a pas pu dégager les synergies nécessaires pour rendre le café malgache plus compétitif. Des diagnostics et analyses institutionnelles suggéraient que le CNCC soit transformé en une structure interprofessionnelle afin de mieux représenter les acteurs de la filière mais

**Tableau 7: Estimation des coûts de production, prix et marges pour l'arabica et le robusta**

	Arabica Ar/kg	Robusta Ar/kg
Coûts de production	2 000	1 680
Prix de vente aux collecteurs	6 000 à 1 0000	3 000 à 4 000
Prix à l'export		4 800
Estimation de la marge des producteurs	4 000 à 8 000	1 320 à 2 320



**Graphique 4: Valeur des exportations de café de Madagascar (2000–2016) en milliers de \$**

elles n'ont pas été suivies d'effet. Aucune plateforme de dialogue formel entre les acteurs du café n'est donc opérationnelle à ce jour<sup>33</sup> dans le pays.

Concernant l'évolution de la réglementation nationale applicable au café, on peut relever qu'une nouvelle classification des cafés verts malgaches a été adoptée en 2016. Sur la base du nombre de défauts déterminé par granulométrie<sup>34</sup>, elle distingue 5 types de café allant du type extra-prima au type courant.

Enfin, on notera que des initiatives locales existent en vue de valoriser certaines productions à travers l'utilisation d'indications d'origine (ex : « Café zanatany » de l'Itasy). Tout comme la filière légumineuses, la filière café bénéficierait donc de l'adoption d'un cadre réglementaire sur les signes distinctifs d'origine et de qualité de type AOP ou IGP.

## 2.6 Analyse des exportations

La valeur des exportations de café de Madagascar a connu d'importantes fluctuations depuis le début des années 2000 (voir graphique 4). Ces fortes variations

peuvent s'expliquer en partie par les évolutions de la production domestique et par celles du prix du café sur les marchés nationaux et internationaux.

En 2015, après une forte chute conjoncturelle de ses revenus d'exportation, la part du café dans la valeur totale des exportations de la Grande Ile s'établissait à 0,25 pour cent.

A l'image de nombreux pays producteurs, Madagascar exporte essentiellement du café non torréfié, non décaféiné (voir tableau ci-dessous). Le pays exporte également du café torréfié dont les recettes d'exportation ont atteint 195'000 \$ en 2015.

Le robusta constitue l'essentiel de la production et des exportations malgaches. Cependant en 2016, après plusieurs années marquées par des volumes d'export quasi nuls, près de 2 tonnes d'arabica ont été exportées. Un développement des exportations d'arabica pourrait offrir des perspectives intéressantes en termes de revenus pour les acteurs de la filière. En effet, selon les données de l'Organisation internationale du café (ICO), le prix moyen du robusta en 2015 et 2016 était inférieur d'environ 30 pour cent

**Tableau 8: Répartition par type des exportations de café de Madagascar, (2012–2016) en milliers de \$**

Code CTCL	Produit	2012	2013	2014	2015	2016
07111	Café non torréfié ni décaféiné	5 263	15 858	15 620	5 266	7 265
07112	Café non torréfié, décaféiné	-	-	0	-	-
0712	Café torréfié	18	15	195	4	8
0713	Extraits, essences et concentrés de café et préparations à base de ces produits	0	5	0	0	1

### Marchés du café certifié biologique et/ou commerce équitable

Du fait de l'absence de données consolidées, il est difficile d'évaluer de façon précise les exportations malgaches de café sous label biologique ou commerce équitable.

Afin de fournir une illustration du potentiel de ces deux segments les cas spécifiques de deux sociétés ont été étudiés:

- La société SAMA produit du café certifié biologique dont elle exporte environ 72 tonnes à destination des Etats-Unis d'Amérique à un prix pouvant atteindre 3'200 \$/t. La demande internationale est croissante et les prix sont attractifs, mais actuellement le coût élevé de la certification biologique empêche les petits producteurs d'entrer le marché du « bio ».
- La société SANGANY est l'un des principaux acteurs du commerce équitable au niveau de la filière café à Madagascar ayant été identifiés dans le cadre de la présente étude. Depuis 2 ans, elle a exporté 5,5 tonnes de café vers la Suisse et les Pays-Bas, à un prix de vente compris entre 1'900 et 2'200 \$/t.

*Remarque: Sur la base des statistiques de l'ICO, le prix moyen du café en 2016 était de 1'940 \$ la tonne*

à la valeur de l'indicateur composite reflétant le prix moyen du café<sup>35</sup>.

Les principaux marchés d'exportation de Madagascar sont la France, le Maroc, la Belgique et l'Egypte, qui à eux quatre ont généré 94 pour cent des revenus d'exportation de la filière depuis 2010 (voir tableau 9).

Par ailleurs, depuis 2014, on observe une hausse continue des exportations de café vers Maurice et une baisse significative de celles à destination de l'Egypte, qui passent de plus de 3 millions de dollars en 2014 à 147'000 dollars en 2016.

#### Perspectives de diversification et de création de valeur ajoutée

Concernant les perspectives en matière de diversification des exportations et de création de valeur ajoutée, on peut relever 3 principaux éléments:

- Le potentiel développement des exportations d'arabica, plus rémunératrices, et la présence

d'arabica malgache sur le marché du café haut de gamme.

- Le potentiel des produits certifiés "biologique" et commerce équitable.
- La possibilité de tirer parti des marchés de niche pour les produits labellisés (AOP/IGP) à forte valeur, grâce à la mise en place d'un cadre normatif adéquat (ex : valorisation du café « zana-tany » d'Itasy). A cet égard on peut souligner l'intérêt de soutenir le positionnement des cafés malgaches de très haute qualité sur le segment des cafés de spécialité dont les prix peuvent dépasser de 2 à 16 fois le prix de cafés conventionnels<sup>36</sup>.

### 2.7 Analyse SWOT et plan d'action pour la filière café

L'analyse SWOT et le plan d'action pour le développement de la production de l'export vert au niveau de la filière café figurant dans la présente section ont été préparés sur la base des conclusions

**Tableau 9: Evolution de la répartition des exportations de café de Madagascar (2010–2016) par pays de destination en milliers de \$**

Pays	2010	2014	2016	Part des exportations depuis 2010
France	3 058	4 820	2 742	31%
Maroc	2 218	5 513	2 045	31%
Belgique	2 652	1 882	1 744	14%
Maurice	339	99	240	2%
Egypte	2 092	3 002	147	18%

des travaux de L'ENEV. Ils sont le fruit de la consultation des parties prenantes et de l'analyse approfondie de cette filière par des experts nationaux.

Tout comme pour les filières black eyes et lingot blanc, le plan d'action pour la filière café a été élaboré de manière participative à l'issue d'une large concertation des parties prenantes et sa mise en œuvre sera

piloté par un groupe de coordination impliquant les représentants de l'Etat et les acteurs du secteur privé. Présenté à la suite de l'analyse SWOT ci-dessous, il est structuré autour d'un ensemble de résultats attendus qui constituent des priorités identifiées par les parties prenantes. Chaque priorité du plan d'action est associée à un ensemble d'axes de travail eux-mêmes déclinés en activités spécifiques.

<b>Analyse SWOT de la filière café</b>	
<b>Forces</b>	<b>Faiblesses</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Diversité des variétés de café cultivées à Madagascar.</li> <li>• Expérience des institutions nationales de recherche.</li> <li>• Marché national permettant d'amortir les chocs liés aux fluctuations des cours mondiaux.</li> <li>• Présence du café malgache sur les marchés commerce équitable, biologique et haut de gamme.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Faible production d'arabica.</li> <li>• Faible capacité de transformation.</li> <li>• Mauvaises pratiques de triage ou de stockage (mélange de fruits mûrs et verts) altérant la qualité du café.</li> <li>• Faible compétitivité bord champ.</li> <li>• Faible promotion des certifications demandées sur les marchés internationaux.</li> <li>• Faible structuration de la filière.</li> <li>• Disparition des structures d'appui spécifiques comme le CNCC.</li> </ul>
<b>Opportunités</b>	<b>Menaces</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Existence de projets pionniers dans le domaine des pratiques culturales pour améliorer la qualité de la production dans certaines régions.</li> <li>• Disponibilité de nouvelles variétés développées par la recherche à Madagascar.</li> <li>• Emergence de collecteurs exportateurs qui paient un surcoût en fonction de la qualité bord-champ.</li> <li>• Existence de bonnes pratiques à valoriser en matière agroforesterie et dans l'utilisation de pesticides biologiques.</li> <li>• Marché local en croissance.</li> <li>• Consommation mondiale de café en hausse.</li> <li>• Développement des marchés du café «équitable» et biologique.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Baisse de la production.</li> <li>• Réduction de la superficie des zones favorables à la production en raison du changement climatique.</li> <li>• Forte concurrence internationale.</li> <li>• Absence de politique globale de développement de la filière.</li> <li>• Vieillesse des plantations.</li> <li>• Fortes variations des cours mondiaux du café pouvant déboucher sur l'abandon de la caféiculture par une partie des producteurs.</li> </ul>

## Plan d'action pour la filière café

### Résultat attendu 1: La disponibilité des plants répondant aux besoins du marché est améliorée

#### Axe 1.1: Mettre en place des pépinières de proximité pour renouveler les plantations

- Sensibiliser et former les producteurs et les membres des communautés rurales sur les techniques de production et de conservation des semences ainsi que sur les techniques de renouvellement de plantation.
- Mettre en place des pépinières villageoises au niveau des Fokontany.
- Renforcer les compétences des pépiniéristes.

#### Axe 1.2: Renforcer la capacité des pépiniéristes afin de mettre en adéquation leur production avec les besoins du marché

- Recenser les pépiniéristes et identifier leurs besoins.
- Mettre en place un groupe de travail incluant les représentants des pépiniéristes, des producteurs et des exportateurs.
- Développer et dispenser des formations.

#### Axe 1.3: Augmenter le nombre de vulgarisateurs spécialisés

- Inventorier les vulgarisateurs en activité.
- Former de nouveaux vulgarisateurs en favorisant le partage d'expérience.

### Résultat attendu 2: La résilience des planteurs face aux catastrophes naturelles et aux effets du changement climatique est renforcée

#### Axe 2.1: Vulgariser les résultats des recherches sur les variétés adaptées aux conditions agro-climatiques

- Informer les planteurs sur les résultats de recherche disponibles.
- Promouvoir l'adoption de l'agroforesterie au niveau des plantations.

#### Axe 2.2: Renforcer la résilience des planteurs face aux impacts du changement et des aléas climatiques

- Sensibiliser les producteurs.
- Promouvoir et faciliter l'utilisation de variétés adaptées, de techniques atténuant la sécheresse (utilisation de plantes de couverture: Arachis) et de brise-vent afin d'atténuer l'effet des cyclones.

### Résultat attendu 3: La gouvernance de la filière est améliorée

#### Axe 3.1: Promouvoir les partenariats durables

- Etablir une relation plus directe entre producteurs, transformateurs et/ou exportateurs.
- Soutenir le développement de projets multi acteurs et identifier des solutions de financement pour leur réalisation.
- Effectuer des campagnes de communication ciblées.
- Promouvoir l'agriculture contractuelle.

#### Axe 3.2: Structurer la filière

- Mettre en place une plateforme.
- Recenser les acteurs de la filière.
- Structurer les producteurs.
- Organiser une Assemblée générale constitutive.
- Mettre en place une plate-forme café fonctionnelle (vision commune, fixation de prix, traçabilité, etc.).
- Renforcer les compétences des acteurs en termes d'organisation.

#### Axe 3.3: Faire respecter la date d'ouverture de campagne

- Sensibiliser les producteurs sur l'importance de l'organisation de la campagne.
- Renforcer la sécurité (andrimasom-pokonolona).
- Renforcer la sécurité alimentaire des producteurs à travers le développement de la polyculture.

#### Axe 3.4: Professionnaliser les producteurs

- Conduire une concertation afin d'encourager l'entrée des producteurs dans le secteur formel.
-

- Référencer les acteurs.
- Créer un seuil limite pour rendre obligatoire la formalisation.
- Réviser l'assiette fiscale.
- Renforcer et évaluer le dispositif de contrôle.

#### **Résultat attendu 4: La fourniture des services transversaux aux acteurs est améliorée**

##### Axe 4.1: Mettre en place un organisme de prestation de services couvrant l'ensemble de la filière

- Conduire des consultations pour déterminer la forme juridique adéquate.
- Rechercher un financement pour mettre en place la structure.
- Développer la forme de participation des acteurs pour assurer la durabilité de la structure.

##### Axe 4.2: Faciliter l'accès au financement pour les producteurs

- Développer les partenariats avec les opérateurs privés.
- Renforcer les capacités des coopératives en vue de l'élaboration de business plans attractifs.
- Rechercher des partenaires financiers pour les coopératives (partenariats producteur/exportateur/ organisme financier).

##### Axe 4.3: Renforcer les compétences des acteurs sur l'utilisation de matériel agricole et faciliter la fourniture d'équipements adéquats

- Identifier les besoins.
- Former et suivre les producteurs.
- Rechercher des modes de financement adaptés aux besoins et aux capacités des producteurs, pour l'achat de matériel.

##### Axe 4.4: faciliter la sécurisation foncière

- Evaluer la situation actuelle et effectuer un diagnostic de terrain.
- Mettre en application les dispositions déjà existantes.
- Impliquer un organisme représentatif des caféiculteurs dans le suivi des réalisations.

##### Axe 4.5: Diffuser les résultats de recherche

- Inventorier les fiches existantes et les mettre à jour afin de capitaliser les acquis.
- Produire des fiches techniques sur les différentes variétés en prenant en compte les spécificités des zones de production.
- Diffuser les fiches techniques à travers l'organisation d'ateliers et la mise en place de sites de démonstration.

#### **Résultat attendu 5: Le dispositif institutionnel est renforcé**

##### Axe 5.1: Promouvoir la caféiculture en tant que secteur porteur

- Mettre en place un groupe de lobbying.
- Proposer aux autorités le présent document de stratégie.

##### Axe 5.2: Elaborer une politique de relance du Café

- Formaliser un groupe représentatif des caféiculteurs.
- Elaborer une politique publique dédiée au travers d'une concertation multi acteurs aux niveaux national et régional.
- Mettre en œuvre les mesures convenues.
- Promouvoir l'adoption d'un cadre réglementaire et normatif adéquat, permettant de répondre aux exigences des marchés d'export.
- Réviser et mettre en application les normes existantes.

##### Axe 5.3: Renforcer les Dina qui favorisent la participation citoyenne

- Mettre en place un Dina qui favorise la participation citoyenne des producteurs aux processus de restauration de la sécurité.
  - Inclure dans les Dina le respect du calendrier de campagne (date, contrôle in situ, marché contrôlé).
-

**Résultat attendu 6: La caféiculture est favorable à l'environnement**Axe 6.1: Sensibiliser et conscientiser sur les impacts des feux de brousse et des tavy

- Effectuer une étude des impacts de la dégradation environnementale.
- Sensibiliser les acteurs sur les impacts réels de la dégradation environnementale.

Axe 6.2: Inclure les feux de brousse parmi les délits sanctionnés par le Dina

- Promouvoir les pare-feu pour les plantations et les cultures intercalaires.
- Suivre, contrôler et appliquer les sanctions prévues par le Dina.

Axe 6.3: Promouvoir la caféiculture comme outil de reboisement

- Sensibiliser les départements concernés.
- Utiliser des plantations témoin pour servir de vitrine aux systèmes de culture agro-écologiques.
- Concevoir et mettre en œuvre une campagne de communication sur les potentialités de l'agro-écologie.

**Résultat attendu 7: Les capacités sont renforcées dans le domaine commercial**Axe 7.1: Mettre en place un système d'information commerciale

- Cibler en priorité les organisations de producteurs pouvant constituer un relais.
- Collecter et diffuser les informations techniques à travers une plateforme accessible à tous les acteurs.
- Organiser des formations, des visites et des démonstrations.

Axe 7.2: Promouvoir l'éducation entrepreneuriale

- Mise en œuvre d'action de type «information, éducation communication» (IEC) pour que les producteurs puissent développer une vision intégrée de leurs exploitations.
- Valoriser les cultures associées qui ne détruisent pas le café: recherche technique et vulgarisation (parcelles de démonstration).

Axe 7.3: Favoriser la médiation commerciale

- Sensibiliser les différents acteurs y compris les partenaires techniques et financiers.
- Etablir des liens avec les réseaux existants (Agrimad, SOA, etc.).

Axe 7.4: Promouvoir la certification, la labellisation et les appellations d'origine

- Concevoir les textes légaux et réglementaires sur la base des conclusions d'assises régionales et nationales.
- Sensibiliser les acteurs sur les concepts, leur valeur ajoutée et les demandes du marché.
- Mettre en place un système de contrôle de traçabilité des produits.

**Résultat attendu 8: Les infrastructures sont améliorées**Axe 8.1: Mettre en place des magasins de stockage respectant les normes

- Rechercher des partenaires techniques et financiers.
- Réaliser des études et des travaux en vue de l'amélioration des conditions de stockage.

Axe 8.2: Réhabiliter les principales pistes

- Adopter une approche minimisant les coûts et créant des emplois.
  - Développer des partenariats avec les bénéficiaires pour assurer l'entretien des pistes.
-

## Bibliographie

- CBI (2016). What trends offer opportunities on the European market for grains and pulses? <https://www.cbi.eu/market-information/grains-pulses/trends/#healthy-eating-habits>.
- CBT (2011). Le commerce équitable sud-sud.
- CNUCED (2016). Financing Organic Agriculture in Africa: Mapping the Issues.
- CNUCED (2016). Café, Profil produit de base; INFOCOMM.
- CNUCED (2017). Examen national de l'export vert de Madagascar : étude de base de la CNUCED.
- Edm. François et A. Ledreux (1929). « Revue de botanique appliquée et d'agriculture coloniale », Vol. 9, N° 93, La culture des caféiers, 1929.
- Fair trade International (2012). For producers, with producers, Annual report 2011–2012.
- Fair Trade International (2013). Unlocking the Power; Annual report 2012–2013.
- Fair Trade International (2016). Driving Sales, Deepening Impact; Annual report 2015–2016.
- Fairtrade Max Havelaar (2012). Le commerce équitable du café.
- FAO, UE, PSDR (2007). Recensement Agriculture 2004/2005, Tome II: Population et Exploitations Agricoles - Tome III : Parcelles et Superficies des Cultures. Ministère de l'Agriculture, de l'Elevage et de la Pêche.
- FIBL et IFOAM (2017). The World of Organic Agriculture. Statistics and Emerging Trends ITC 2012, Niche markets for coffee: specialty, environment and social aspects.
- MECI, EDBM, IFC, AFD. Annuaire des entreprises exportatrices de Madagascar
- MCC, Fiche produit: Café <http://www.commerce.gov.mg/wp-content/uploads/2016/08/FICHE-PRODUIT-GIROFLE.pdf>.
- Ministère de l'Agriculture, CTHA (2010). Appui au renforcement de capacités du Système National de Contrôle Phytosanitaire dans le cadre de la promotion de l'exportation de grains secs à Madagascar.
- MPAE, UPDR, VALY AGRI (2004). Filière Fruits et Légumes, Fiche n° 105, Filières de l'Agriculture, de l'Elevage et de la Pêche.
- MPAE, UPDR, Océan Consultant (2004). Café, Fiche n° 102, Filières de l'Agriculture, de l'Elevage et de la Pêche.
- OIC (2015). La durabilité de la filière café en Afrique.
- PAEA- CITE (1998). Contribution à l'étude des filières des légumineuses de Baiboho entre Miandrivazo et Belo sur Tsiribihine. Campagne 1998 : état des lieux et propositions.
- PFCE (2016). Les chiffres clefs du commerce équitable en France en 2015.
- PFCE, AVSF, AFD (2012). Agriculture sous contrats et commerce équitable : Identification des freins et leviers pour encourager l'émergence et la consolidation d'organisations de producteurs.
- Plan National de Développement 2015–2019.
- PROSPERER, FIDA (2012). Etude de la filière black eyes.
- PROSPERER (2012). Fiche technique black eyes.
- PSAEP/PNIAEP ou Programme Sectoriel Agriculture, Elevage et Pêche/Plan National d'Investissement Agriculture Elevage et Pêche 2016–2020.
- RAKOTOARISOA et RICHARD (1987). Le café dans le Sud Est de Madagascar, Paris.
- Région Boeny (2017). Arrêtés régionaux : ° 039/15-REG-BN/CR du 20/11/2015, N° 018/17-REG-BN/CR du 18/05/2017.
- Réseau Action Climat France (2015). Diagnostic des filières de légumineuses à destination de l'alimentation humaine en France - Intérêt environnemental et perspectives de développement.
- Scetauroute International (2003). Programme sectoriel des transports Madagascar : plan national transports 2020 - rapport d'analyse des filières.





- 
- 29 On peut parler de cultivar pour le *Canephora* dont les plus connus sont le Robusta et le Koulliou. Par contre, on parle plutôt de variété pour l'Arabica, la seule variété à avoir 44 chromosomes, alors que les autres n'en n'ont que 22.
  - 30 Selon certains auteurs, c'est la variété Bourbon de l'île de la Réunion introduit à Bealalana et qui est par la suite diffusée et cultivée sur les Hautes Terres.
  - 31 En 2016 la Colombie a exporté pour plus de 5 millions de dollars de café décaféiné non torréfié et la Brésil a pour sa part exporté pour 616 millions de dollars d'extraits et de préparation à base de café.
  - 32 Exemple d'utilisation des sous-produits de la filière café comme combustible: <http://www.nestle.com/csv/case-studies/allcasestudies/recycling-coffee-grounds-fuel>.
  - 33 Les membres de l'organe exécutif du CNCC sont élus à partir de l'assemblée générale des exportateurs.
  - 34 Ministère du Commerce et de la Consommation, Fiche produit, <http://www.commerce.gov.mg/wp-content/uploads/2016/08/FICHE-PRODUIT-GIROFLE.pdf>.
  - 35 Source ICO: Historical Data on the Global Coffee Trade. [http://www.ico.org/new\\_historical.asp?section=Statistics](http://www.ico.org/new_historical.asp?section=Statistics).
  - 36 ITC 2012, Niche markets for coffee: specialty, environment and social aspects.
-