



MINISTRE DE L'AGRICULTURE ET DE L'ELEVAGE

PROGRAMME DE SOUTIEN AUX PÔLES DE MICRO-ENTREPRISES RURALES  
ET AUX ECONOMIES REGIONALES

PRET FIDA N° 737-MG - 737A-MG – 2000001241 - DON FIDA N° 996-MG - PRET OFID N° 1212-P

Equipe PROSPERER Nationale - EPN

## UNIVERSITE CHEIKH ANTA DIOP DE DAKAR MASTER DEVELOPPEMENT IN PRACTIC

### **RAPPORT DE STAGE**

#### **THEME :**

*MISE A NIVEAU DE COUPLES ORGANISATIONS DE PRODUCTEURS (OP) ET  
OPERATEURS ECONOMIQUES (OM) EN VUE DE PROPULSER LES POLES DE  
COMPETITIVITES DE MICRO ENTREPRISES RURAUX (MER) AFIN  
D'AUGMENTER LES BESOINS EN PRODUCTION*

**HADJA NDEYE MAGATTE GAYE FALL**

**24 Septembre – 26 Novembre 2018 (Madagascar)**

## **INTRODUCTION ET INFORMATION CONTEXTUELLE**

Madagascar couvre une superficie de 587 000 km<sup>2</sup>, il s'étend sur une longueur de 1 580 km et une largeur de 580 km. Ancienne colonie française, l'île de Madagascar accède à l'indépendance le 26 juin 1960. Les langues officielles sont le Malgache, le Français et l'Anglais introduit comme troisième langue. La population de Madagascar compte 24 430 325 habitants. Son économie repose principalement sur l'agriculture, le tourisme, la production des biens à faible valeur ajoutée et le secteur minier.

Parmi les cinq pays les plus pauvres du monde, 92% de la population vivent avec moins de 2 dollars par jour (Source: Recherche: Madagascar, impasse politique, déclin économique). Aussi la crise politique de 2009 a porté un coup sévère à l'économie du pays, causant ainsi des pertes d'emplois dans beaucoup de domaines dont un bon nombre dans le secteur du textile (Source: IFAD: contexte des projets à Madagascar).

Madagascar est longtemps apparue comme une île riche d'engagements au large de l'Afrique. Le pays a un potentiel économique important, sa population ne cesse d'augmenter mais n'en tire pas profit pour se développer et donner un coup de pouce à son activité économique, d'où l'aide et/ou la présence massive des organismes tels que le FIDA (Fond international de développement agricole) qui travaille sur plusieurs projets de développement agricole notamment le PROSPERER, objet du rapport de stage.

Le gouvernement de Madagascar et le Fond international de développement agricole (FIDA) ont signé un accord pour le financement du programme de soutien aux pôles de micro-entreprises rurales et aux économies nationales (PROSPERER), et qui doit s'achever en 2022.

## **GENERALITE**

Madagascar est un pays à vocation agricoles (agriculture, pêche, élevage, forêt), près de 80% de la population active vivent dans les zones ruraux et tirent en partie leurs moyens de subsistance des activités agricoles. Le secteur agricole représente près de 29,1% du PIB du pays et emploie plus de 80% de la population.

Le Prosperer, dans le cadre de ses activités telles que son programme de lutte contre la vulnérabilité des populations pauvres des hautes terres et dans neuf (09) régions du pays, l'encouragement des entreprises rurales et à la professionnalisation des petits producteurs, a mis un plan de mise à niveau de couple OP/OM.

Un couple OP/OM peut être considéré comme une entente ou une coalition entre les organisations de producteurs et les opérateurs économiques, mise en place afin de réduire l'autoconsommation des agriculteurs, de propulser les circuits de commercialisation à travers leur formation sur la transformation des produits, leur stockage et la vente.

## **I. COUPLAGE ORGANISATIONS DE PRODUCTEURS ET OPERATEURS DE MARCHÉ**

### **- DEMARCHE**

Dans le cadre de l'appui à la commercialisation des produits des Micro-Entreprises Rurales(MER) et des Association et Groupement de Base/Organisation des producteurs(AGB/OP), le Programme de Soutien aux Pôles des Micro-Entreprises Rurales et aux Economies Régionales (PROSPERER) a adopté la démarche Couple OP/OM dans laquelle son équipe entière, en particulier les agents commerciaux, apportent leurs contributions effectives pour la mise en relation des MER avec les Opérateurs de Marché (OM) lors de divers ateliers de montage du couple dans le but de :

- Assurer un débouché sérieux et durable pour les produits des MER ;
- Permettre aux MER d'augmenter et d'améliorer leurs revenus, donc leurs conditions de vie ;
- Satisfaire les besoins d'approvisionnement des produits en qualité et en quantité face à la demande ;
- Répondre au standard exigé du marché en termes de quantité et de qualité
- Assurer un partenariat pérenne avec les MER et les acteurs de développement

- **COUPLE OP/OM**

Afin de bénéficier des aides du programme Prosperer, et éventuellement avoir le marché durable, la facilité et la liquidation de leurs produits, les producteurs forment des groupements d'association ou des Micro entreprises rurales (MER).

Le programme intervient généralement au niveau des petites entreprises rurales vulnérables dans le but de promouvoir l'augmentation de leurs revenus et de faciliter la transformation du secteur rural traditionnel isolé en un secteur productif professionnel, compétitif et intégré dans le marché.

PROSPERER est un partenaire d'appuis technique et financier aux MER.

La mise en relation arrive à un stade où les MER ont besoin d'une série de mises à niveau qui peuvent être déclinées en appui, en équipement/dotation matériels et en renforcement de capacité afin de répondre efficacement à la demande de l'OM. Cette mise en relation est facilitée par le dispositif d'animation commerciale (DAC) sis à la Fédération des Chambres de Commerces et d'Industrie du Madagascar (FCCIM), qui met en œuvre la promotion de l'approche couple OP/OM entre les organisations de producteurs et les opérateurs de marché dans le cadre de la convention de partenariat avec l'équipe Prosperer. Une équipe PROSPERER National (EPN) au sein de la Fédération des Chambres de Commerce et d'Industrie (FCCI) pour la coordination nationale du Programme est mise en place pour gérer, superviser et assurer le bon déroulement, accomplissement et la maîtrise des activités prévus auxquelles le programme est assigné. Une Equipe Régionale (EPR) est également siégée dans chacune des régions d'intervention.

D'où la tenue d'une série d'ateliers de mise en relation en vue d'élaborer un document de plan de mise à niveau pour identifier et définir les besoins nécessaires en termes d'activité, de calendrier y afférents ainsi que les rôles et apports des parties prenantes.

## II. OBJECTIFS GENERAUX

Le Programme de Soutien aux pôles des Micro entreprises rurales et aux économies régionales (PROSPERER) a pour objectif de promouvoir l'augmentation des revenus des populations vulnérables par la consolidation des Micro entreprise rurales (MER) au niveau local et régional.

Les objectifs spécifiques du Programme sont les suivants :

- Créer et appuyer un réseau d'organisations professionnelles, de corps de métiers et de fédérations interprofessionnelles qui répondront aux besoins de développement des MER ;
- Contribuer à l'élaboration d'un cadre institutionnel et d'une politique nationale en matière d'appui aux pôles économiques régionaux ;
- Permettre aux MER d'accéder à des services financiers et non financiers pérennes ainsi qu'aux marchés, dans un environnement favorable de gestion des risques ;
- Créer un environnement structurant favorisant la modernisation des filières rurales

Le programme est articulé autour de cinq composantes :

- **Composante 1.** Identification et mobilisation des MER et structuration des interprofessions
- **Composante 2.** Services d'appui aux Mer et formation professionnelle
- **Composante 3.** Finances rurale et gestion de risques
- **Composante 4.** Infrastructures de marché et investissements structurants
- **Composante 5.** Suivi-évaluation, capitalisation et communication.

Le programme intervient dans neuf Régions : Analamanga, Itasy, Haute Matsiatra, Vatovavy Fitovinany, Sofia, Atsinanana, Analanjirifo, Boeny et Bongolava. Ces Régions ont été sélectionnées sur la base :

- du niveau relatif de pauvreté rurale,
- de la densité de la population et des MER existantes et,
- d'une complémentarité par rapport aux autres opérations de développement.

On a recours à de divers filières clusters de services dans ces Régions dont : fruits et transformation, maraichage (oignon et pomme de terre) , café, pêche et pisciculture, miel et apiculture, soie et tissage, vannerie, raphia et fibres végétales, plantes aromatiques et huiles essentielles, couture et broderie, transport intermédiaire, équipement, répartition et construction (forgerons, soudeurs, menuisiers, mécaniciens, maçonnerie) ont été pré-identifiées en fonction de leur potentiel de évolution, de l'impact potentiel sur les ménages les plus démunies, et leur rôle dans le développement économique local.

L'objectif général est de consolider et à mettre à l'échelle les MER pour professionnaliser les petits producteurs et leurs organisations, pour un passage progressif vers le secteur formel. Et de proposer des solutions pour créer des pôles de compétitivité ruraux qui seront des moteurs économiques essentiels pour le développement de pôles régionaux afin d'accroître les revenus des populations en question et de les orienter vers les couples Organisations de Producteurs (OP) et Opérateurs de Marché (OM).

## **A. ETUDE DE CAS**

### **1. Visite et Interview des bénéficiaires du couplage filière apiculture**

- Région : Analamanga
- Commune : Anjepy

Les apiculteurs de la région d'Analamanga ont commencé à produire du miel dans les années 1936. La tradition s'est transmise de générations à générations. Ils travaillaient seuls dans leur production de miel avant d'intégrer le couplage. Après l'attaque du varois en 2009 dans les champs de production causant ainsi d'énormes pertes, ils (apiculteurs) décident de lutter ensemble contre les attaques d'insectes en se regroupant en association. A la demande de l'association, les apiculteurs ont intégré Prospérer dans le but de mieux sécuriser leur production et de recevoir un financement de la part du programme. L'association compte 60 Micro entreprises rurales (MER) productrices de miel de qualité, constituant l'Organisation de producteurs réparti en :

- 32 Mer dans le district de Manjakandriana
- 28 Mer dans le district d'Andramasina

Lors de leur premier couplage qu'ils avaient fait avec l'opérateur de Marché Hermada, la collaboration s'est terminée par une rupture de contrat. L'opérateur de marché ne respectait pas le contrat et ne payait pas la production aussi après livraison. A la fin les producteurs se sont sortis perdants du couplage, faute de poursuivre l'opérateur financier.

Avec la démarche de Prosperer, ils ont pu trouver un autre opérateur de marché plus fiable, SSM. L'association des apiculteurs vend chaque année 1000 litres de miel à l'Opérateur de Marché, le reste de la production vendu à leurs fidèles clients à qui ils ne sont pas en couplage. Le prix du miel entre les OP et les OM est fixé dans une séance de négociation commerciale à travers des calculs de cout de reviens. Le miel est vendu à 11 000 Ar (Ariary : monnaie malgache) le litre à l'OM et 13 000 Ar le litre dans le marché. Le revenu après la vente du miel leur permet largement de vivre, et

d'améliorer leur condition de vie. Les problèmes auxquels ils rencontrent c'est le manque d'infrastructure base de sécurité de leur production.

**PHOTOS ILLUSTRATIVES :**

***Présentation de l'entrepôt d'extraction de miel ainsi que les champs de production par le président des apiculteurs de la commune d'Anjepy***







## **2. Visite et Interview des bénéficiaires du couplage filière poc poc**

- Région : Analamanga
- Commune : Fihaonana

Les coopératives Tsinjo et VTMMMA font parties des quatre-vingt-trois (83) coopératives de producteur de poc poc de la région d'Analamanga dans la commune de Fihaonana. L'activité dominante dans cette commune est la culture du poc poc, un fruit originaire de Madagascar. Les campagnes de récolte par année sont au nombre de trois (fin Mai, début Août et fin Octobre) et le prix est de 1 500 Ar par kilogramme (Kg).

La commune ne comptait que deux organisations de producteurs, c'est là que les bailleurs leurs ont exigés d'autres coopératives qui vont assurer la transformation et l'évacuation de leur production. L'organisation de producteur Tsinjo joue aussi à la fois le rôle de l'opérateur de marché en même temps. L'Opérateur de Marché achète toute la production des paysans et la capacité annuelle de production demandée par l'OM dans le contrat est de 8,5 tonnes de poc poc. Mais les deux coopératives de producteurs n'arrivent pas à satisfaire la demande de l'OM. Un accord commercial est signé par tous les présidents de coopérative, et ce sont les techniciens de l'Opérateur de marché qui accompagnent les producteurs dans la formation. Les producteurs se sentent libres dans le contrat qui les lie avec l'opérateur de marché. Les problèmes rencontrés dans le couplage sont entre autres :

- Le manque d'appui pour l'acquisition de matériels agricoles de la part du programme et de l'opérateur de marché
- Le manque d'infrastructures. La seule usine de transformation à leur possession a été construite avec l'appui d'un autre partenaire en 2017. A ce jour les producteurs ont un seul point de triage et un four de séchage qui ne permet pas de sécher toute la production à temps. Une demande a été faite au niveau du programme, non accordée jusqu'à présent.
- Amélioration du matériel de transformation
- Le manque de moyens de transport qui leur permet d'acheminer leur production

**PHOTOS ILLUSTRATIVES :**

***Présentation du poc poc, du bâtiment abritant les lieux de stockage, de triage, de lavage, de séchage, de transformation et de l'emballage du produit***





### **3. Visite et Interview des bénéficiaires du couplage filière Haricot**

- Région : Itasy
- Commune : Ampary

Le haricot est produit dans la commune d'Ampary depuis les années 1994. Le sol dans cette zone est très propice pour la culture d'haricot, donc très rentable. Les producteurs communément appelés "Paysans Leaders" après avoir reçu une formation du programme Prospérer et de la société Full stock, peuvent cultiver jusqu'à trois fois dans l'année (février, septembre et novembre).

L'association des producteurs peine encore à trouver de couple pour sa filière haricot. Le concept de couplage n'a pas encore abouti dans cette filière. Au paravent les producteurs étaient en couplage avec un Opérateur de marché mais leur contrat a été rompu au fil du temps.

Avant leur intégration dans le programme en 2014, prospérer leur avait mis en couplage avec un opérateur de marché (Full stock) pour acheter leur production et qui leur donnait des apports au niveau de la fourniture de semences aussi. L'appui se faisait comme suit, l'OM s'engageait à acheter le haricot à 2 200 Ar le kg en leur fournissant la semence et après la récolte les producteurs remboursent la semence en nature avant l'achat de la production par l'OM. L' OM achetait ainsi toute leur production, s'engageait à la formation des producteurs, la collecte et la livraison de la production en même temps, et payait directement le prix de la production au moment de la livraison.

Leur problème est survenu au moment où l'OM n'arrivait plus à payer intégralement la livraison, il la prenait à crédit. Et à un moment il respectait plus le paiement.

Les collecteurs ont profité de cette occasion mais en baissant les prix, proposant d'acheter aux producteurs le kg à 1 800 Ar, donc d'une différence de 400 Ar. Finalement ce sont les collecteurs qui achetaient la production et déterminent en même pas le prix du kilogramme.

Full stock a aussi profité de ce concept, négociant directement avec les collecteurs.

Ace jour, le programme leur a trouvé un Opérateur de Marché "Sofiari", la négociation ainsi que le contrat ont été fait. Le problème qui survient est que les OP ont déjà stocké la production mais l'OM accuse beaucoup de retard pour l'achat, les paysans pour satisfaire leurs besoins quotidiens ont été obligés de vendre la production auprès des collecteurs à cause du non-respect du contrat par l'OM. Ce qui donne l'avantage encore aux collecteurs, qui dominant le marché, fixent les prix et les règles du jeu et montrent leur force au sein du marché au grand dam des Opérateurs de marché.

### ***PHOTOS ILLUSTRATIVES :***

***Présentation des champs de culture, visite et entretien avec les paysans leaders***





#### **4. Visite et Interview des bénéficiaires des couplages filières Niébé et Maïs**

- Région : Mahajanga
- Commune : Anjijia

Les habitants de la commune d'Anjijia ont commencé la culture du Niébé depuis 2003 et c'est l'une des filières phares à Mahajanga. Ils ont pris connaissance du produit par l'intermédiaire de la société "Sopagris" à travers des formations qu'elle leur donnait tout en leur fournissant aussi les semences.

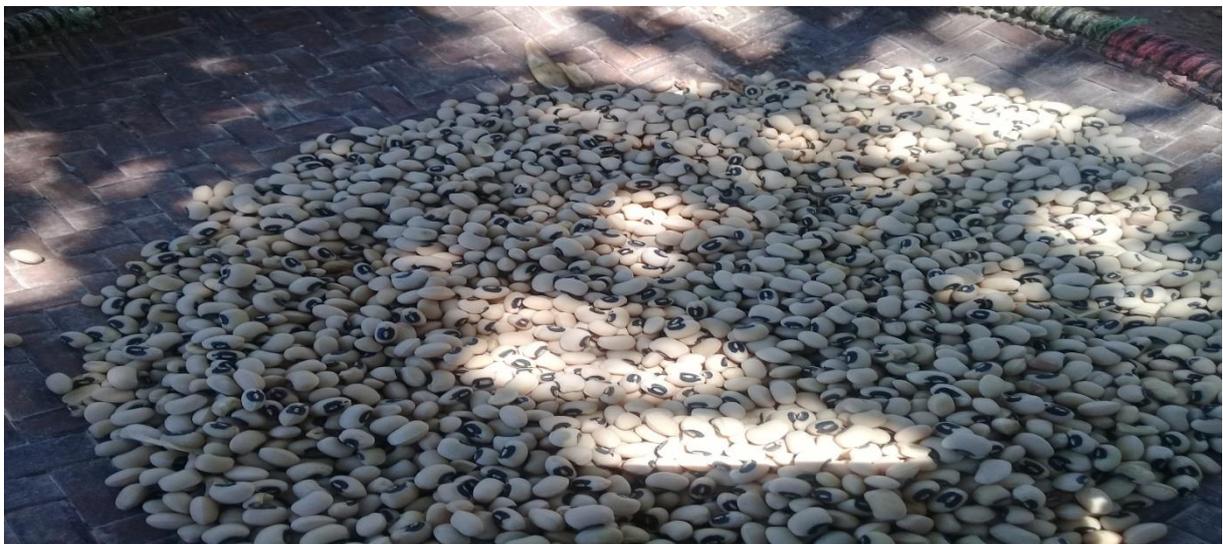
Après la récolte, les producteurs vendaient à plusieurs acheteurs à travers des démarcheurs. Face à la réduction des prix que les démarcheurs leur obligeaient à appliquer, ils ont décidé de se mettre en coopérative pour protéger le prix de la production et demander appui au niveau du programme. La coopérative a vu le jour ainsi en 2015. Les producteurs ont pris connaissance à la procédure de couplage grâce aux campagnes de sensibilisation que prospérer faisait au niveau des villages, pour les aider à trouver des acheteurs pour leur production. Le programme donnait aussi des formations aux producteurs, ainsi le concept de couplage est né en ce sens. Jusque-là les organisations de producteurs sont satisfait du concept de couplage mais néanmoins ils sont à la recherche d'autres opérateurs de marchés car l'OM avec qui ils travaillent veut leur faire diminuer le prix du kilogramme du niébé de 1 400Ar à 1 000 Ar, 1 000 Ar le prix vendu par les producteurs non membres de la coopérative. A cela s'ajoute le fait que l'OM n'a plus les moyens de payer à temps le prix de la production et a demandé à l'OP de vendre sa production. Et au moment où l'OM disposait les moyens, l'OP n'a plus de produit disponible, c'est ce qui causé la mésentente entre l'OP et l'OM. Le programme prospérer se limite uniquement au cadre appui, conseil et la recherche d'autres opérateurs de marche. Chaque année la coopérative doit fournir à l'opérateur de marché 600 tonnes de niébé. La culture du niébé leur permet largement de subvenir à leur besoin mais ils rencontrent des difficultés par rapport au prix élevé des pesticides, le

manque d'infrastructure comme les hangars de stockage, les pavillons de vente; et le manque de matériels au niveau des champs.

A côté de la culture du niébé (filiale phare), les paysans ont comme autre activité la culture du maïs. Considéré comme activité secondaire après le niébé, le maïs leur apporte beaucoup de rendement. C'est la coopérative Volasoa qui s'occupe de la culture du maïs. Elle est composée de vingt-deux (22) membres, est créée en 2016 et s'est mise en couplage depuis 2017 par les campagnes de sensibilisation menées par prospérer. L'opérateur de marché fournit à la coopérative les semences et ils remboursent en nature après la récolte. Jusque-là, les producteurs trouvent le concept de couplage avantageux et n'ont pas de problème avec l'opérateur de marché. Ils fournissent 100 tonnes à l'OM par année sur 1 000 tonnes produites. Le reste de la production est vendu dans le marché et pour l'autoconsommation.

### ***PHOTOS ILLUSTRATIVES :***

***Rencontre et Entretien avec les producteurs de niébé et de haricot***



## **5. Visite et Interview des bénéficiaires des couplages filières Miel, Vannerie et Mangue**

- Région : Mahajanga
- Commune : Belobaka

Les paysans de la commune de Belobaka ont comme activité la culture de la mangue. Ils se sont mis en coopérative, Mahavita, créée en 2016 et composée de vingt-cinq (25) membres. La vente de leur produit se fait dans tout le pays grâce à l'aide du programme. Ils font aussi de la transformation pour les mangues qui ne sont pas vendues. Pour cela prospérer leur a construit un pavillon de vente. L'organisation de production en couplage avec une organisation de marché n'est pas satisfaite du prix qu'on leur propose mais ils sont obligés de vendre pour ne pas laisser la production pourrir. L'OM ne respecte pas le contrat le contrat, ne respecte pas non plus le délai de récupération des manques, ce qui cause d'énormes pertes pour les producteurs, n'ayant pas les moyens de toutes les transformer ou de les faire sécher sous le soleil (séchage traditionnel). Leur demande d'aide au niveau du programme n'a pas eu encore de suite.

- Région : Mahajanga
- Commune : Belobaka
- Groupement de producteurs Mangue, miel vannerie

La vannerie est la filière la plus développée dans cette localité suivie de la mangue.

Le miel est en début de structuration. C'est la demande qui pousse les producteurs à l'apiculture. Ils demandent ainsi de l'appui au niveau du programme pour développer la nouvelle filière.

En 2014, les productions de cette localité étaient concentrées sur la filière mangue. Mais comme c'est une production saisonnière et ça ne leur satisfait pas, ils ont décidé de se tourner vers d'autres filières comme l'apiculture et la vannerie.

La coopérative de vannerie est composée de vingt-trois (23) membres et vingt-cinq (25) membres pour l'apiculture.

Pour l'apiculture, le couplage vient de démarrer, c'est une procédure en cours, les organisations de producteurs n'ont pas encore fourni de miel à l'opérateur de marché. Un contrat de 2 ans a été signé pour le démarrage. L'opérateur de marché fournit les ruches et les extracteurs et après les organisations de producteurs vont rembourser. L'acquisition du matériel est faite sur la base d'un apport de 50% par Prospérer et 50% payé par l'opérateur de marché que les producteurs devront rembourser. Les apiculteurs devront fournir 2 400 litres de miel à l'opérateur de marché durant la durée du contrat. Les apiculteurs demandent au programme de leur aider à construire un local pour l'extraction et la conservation du miel avant la vente.

Pour la vannerie, c'est vers les années 2 000 qu'ils ont commencé à la pratiquer, et avec l'aide du programme la filière a été développée. Ils ne sont pas en couplage mais vendent leurs produits dans les foires et les marchés et grâce à l'aide du programme. Prospérer les a aidés à construire un local pour la confection.

La mangue est l'activité secondaire après le miel et la vannerie des MER.

C'est des groupements de base. Ils ne sont pas en couplage mais travaillent avec des opérateurs de marché. Ils vendent par sac en raison de 30 000 Ar. Leur problème majeur est le manque de formation leur permettant la transformation des mangues dans le cas où ils n'arrivent pas à trouver de collecteurs. Le programme ne peut pas les aider au niveau de la formation car ils ne sont pas encore constitués en coopérative ni en couplage.

***PHOTOS ILLUSTRATIVES :***

***Rencontre et Entretien avec les producteurs de miel, de  
mangue et de vannerie***







## **6. Visite et Interview des bénéficiaires de couplage filière Baie rose**

- Région : Bongolava
- Commune : Tsiroanomandidy

Le Baie rose est l'une des filières phares dans la région de Bongolava. Les producteurs font que la culture et les sociétés s'occupent de la formation. Plus de 70% de la production est exportée à l'étranger.

Les coopératives Tsabrose et UCBRT sont composé de 340 membres et de 135 qui sont non membres, dont 34 groupements de base. Les groupements de base membres des coopératives bénéficient d'appui technique et financier de la part de prospérer et peuvent entrer en collaboration directe avec les opérateurs de marché, contrairement aux non membres qui bénéficient uniquement de l'appui technique. Les organisations de producteurs dans cette localité travaillent avec neuf (09) opérateurs de marché. Ils peinent à satisfaire le besoin de ces opérateurs car produisant 30 tonnes annuelles sur 70 tonnes demandées. La concurrence dans cette localité se fait entre les opérateurs de marché. Le fait de se mettre en coopérative a créé une force au niveau des organisations de producteurs à l'égard des opérateurs de marché. Ainsi ils bénéficient des avantages au niveau du prix de la baie rose, en plus des appuis techniques. Face à ces avantages que leur fournissent le couplage, ils rencontrent aussi quelques inconvénients comme:

- le manque de produit de traitement contre la lutte des insectes
- le manque d'efficacité technique utilisé par les transformateurs
- le manque de moyens pour faire la transformation (matériels très chers, envisageables mais pas faisables).
- financement à l'appui matériel par le programme limité à 50 millions Ar dont 10% de contribution de la coopérative.
- les opérateurs de marché ne satisfont pas leurs besoins du côté appui technique et financier, et le couplage entre les deux parties est souvent source de conflit.
- le manque de moyen pour la main d'œuvre et l'entretien au niveau des champs, ce qui provoque un déficit au niveau de la production.

On assiste aussi à des campagnes de sensibilisation de la part des producteurs, à chaque village pour encourager les jeunes à la culture de la baie rose pour leurs trouver des sources de revenu. En plus de la baie rose, ils sont dans la production d'autres filières qui leurs permettront de satisfaire à leur besoin. Le programme à Bongolava contribue aussi à la sélection et à l'accompagnement des jeunes l'insertion économique en passant par la formation, le financement et à l'accompagnement dans les manifestations économiques comme les foires etc....

### **PHOTOS ILLUSTRATIVES :**

***Présentation de la Baie rose, Entretien avec les membres de la coopérative, visite du bâtiment abritant les lieux de stockage et de triage du produit, visite des champs de culture***





## **7. Visite et Interview des bénéficiaires de couplage filière Ananas**

- Région : Itasy
- Commune : Ambohitrambo

L'ananas est la culture traditionnelle dans cette localité. Ils ont commencé à la pratique depuis leurs ancêtres. Les producteurs, avant de former la coopérative vendaient leurs productions aux collecteurs et dans les marchés. C'est grâce au conseiller d'entreprise de prospérer qu'ils ont fait la connaissance du programme et se constituaient en coopérative de quarante (42) membres; et se sont mis en couplage avec l'opérateur de marché "Avamad". La coopérative vend à l'opérateur de marché à 500 Ar le kg d'Ananas. Malheureusement le couplage n'a pas abouti suite aux nombreux problèmes que les producteurs rencontraient avec l'opérateur de marché. Suite à la diminution du prix du kg de l'ananas par Avamad, au retard de paiement, en plus du transport de la production de 8h de temps par jour que les producteurs faisaient pour amener la production, ils ont décidé de rompre le contrat car ils n'arrivaient plus à satisfaire à leurs propres besoins à cause des retards de paiement. Ils vendent leurs productions auprès des collecteurs et dans le marché aussi. Ainsi ils sont libres de fixer leur prix. L'opérateur de marché était simple acheteur, ne participait pas à l'aide de l'appui technique et financier. Chaque membre de la coopérative possède son propre matériel. Leur demande d'aide au programme de leur fournir du matériel et un point de collecte n'a pas donné de suite mais Prospérer les a déjà aidés dans le domaine de la formation.

Leur préoccupation majeure est que le programme leur trouve un autre opérateur de marché et qu'il veille à ce qu'il respecte le contrat.

La production annuelle d'ananas est de 4 000 et peut atteindre jusqu'à 7 000 tonnes. La coopérative ne fournissait que 300 tonnes à l'opérateur de marché. Ils peuvent vendre jusqu'à 20 tonnes par semaine en période de récolte. Considéré comme la culture prioritaire après le riz, ils arrivent à satisfaire leurs besoins après la vente. La période de récolte démarre au mois de décembre jusqu'au mois de mars.

***PHOTOS ILLUSTRATIVES :***

***Entretien avec les membres de la coopérative, visite des champs de culture***





## **8. Visite et Interview des bénéficiaires de couplage filière Maïs**

- Région : Bongolava
- Commune : Mahasolo

La coopérative Tambatra de la commune de Mahasolo est l'une des coopératives les plus actives et les plus efficaces. Il est composé de onze membres dont trois femmes, tous membres de la même famille. La coopérative travaille avec un seul Opérateur de marché, le seul présent dans la localité. Les autres opérateurs de marché ne veulent pas intervenir dans cette zone. Les OP trouvent pour le moment le couplage satisfaisant et veulent prolonger le contrat avec l'OM. Le seul inconvénient est l'erreur rencontrée souvent au niveau des balances par des différences de poids entre les balances (artisanales) utilisées par les producteurs et celles (électroniques) utilisées par les opérateurs de marché.

L'avantage par rapport au prix et à l'appui technique (matériels et intrants) les encourage à rester dans le couplage. Il y a un suivi et un contrôle du technicien de l'opérateur de marché durant toute la période de la culture. Parfois c'est l'opérateur de marché qui vient chercher la production et dans le cas contraire les OP font transporter la production par camion en raison de 40 Ar par kilogramme. L'opérateur de marché est l'unique opportunité qui se présente pour écouler une partie de leur production, car par rapport au marché l'OM leur propose mieux.

La capacité annuelle de production est de 60 tonnes mais dans le contrat l'opérateur de marché ne demande que 20 tonnes. Le reste de la production est bazarde dans le marché faute de manque d'atelier de stockage. Ils n'ont pas encore bénéficié d'aide venant du programme prospérer. Leur demande d'appui technique et financier au niveau de prospérer n'a pas encore reçu de suite favorable. Les OP n'ont pas les moyens aussi de participer les 50% au niveau du programme pour l'acquisition de matériels.

A part le maïs, chaque membre a ses propres activités secondaires comme l'élevage et culture du riz car la culture du maïs seul ne leur permet pas à subvenir à leur besoin.

***PHOTOS ILLUSTRATIVES :***

***Entretien avec les membres de la coopérative, visite des champs de culture***



### **III. PROBLEME ET/OU QUESTION A RESOUDRE**

C'est de savoir Comment créer des pôles de compétitivités ruraux et comment les mettre sur place.

La plupart des Mer qui sont en coopérative dans une filière et parfois même dans des filières différentes sont composées de membres d'un même village, souvent dans la même famille. La plupart des coopératives se trouvent dans des endroits isolés et très loin des communes où on rencontre des difficultés pour y accéder.

Pour proposer des solutions pour créer des pôles de compétitivité ruraux, il faut :

- Affecter une filière dominante à chaque coopérative dans une localité donnée.
- Renforcer les compétences techniques, humaines et financières au sein de chaque filière à fin de les rendre chacune (la filière) des secteurs d'activités prioritaires
- Professionnaliser les petits producteurs et encourager par des campagnes de sensibilisation les entreprises rurales
- Créer des pôles de compétitivité ruraux dans différentes filières qui seront des moteurs essentiels pour leur développement en vue d'accroître leurs revenus.

Et pour cela le programme doit jouer un rôle important qui sera de leur assurer un débouché sérieux et durable pour leur produit, leur trouver des opérateurs de marché digne de confiance, qui feront le poids et capable de reprendre toute leur production.

Pour que les MER atteignent un certain niveau d'efficacité, leur compétence doit être renforcée dans beaucoup de domaines. Bien que le couplage entre l'OP et l'OM n'exige ni infrastructure, les MER manquent de moyens dans plusieurs domaines et la plupart d'entre eux qui sont en couplage ne bénéficient pas des avantages espérées dans le couplage. Certains couplages

ont viré à la faillite. Le programme Prospérer tirant sa fin en 2021, doit plus voir la manière de renforcer les capacités techniques de ces organisations de producteurs en fin d'améliorer leur efficacité surtout dans les domaines suivantes:

#### l'infrastructure

Beaucoup de micro entreprises bazardent leur production faute d'infrastructure de stockage et de conservation. Bien que Prospérer a déjà construit des ateliers de stockage pour certaines coopératives mais beaucoup d'autres souffrent de cette manque d'appui. L'apport de 50% que le programme leur demande n'est pas à la hauteur de leurs moyens.

#### le matériel

L'efficacité des acteurs des micro- entreprises et exploitations agricoles doit passer par les moyens en matériels dont elles disposent. Aucune MER (celles visitées) ne dispose de matériels leur permettant de voler à leur propre aile et de satisfaire les besoins d'approvisionnement des produits en qualité et en quantité face à la demande ; sans oublier aussi de leur permettre de répondre au standard exigé du marché en terme de qualité et quantité.

Si le programme et les opérateurs de marché les aident dans la fourniture de matériels pour la récolte et surtout pour la transformation de leur produit, ça va contribuer à durabiliser les MER. Malgré qu'ils vendent leur production, ça ne leur permet pas de se procurer du matériel dont ils ont besoin.

#### le transport

Les MER rencontrent d'énormes difficultés pour transporter leur production, si l'opérateur de marché ne pas le déplacement pour venir la récupérer. Le programme, partenaire d'appui technique et financier, doit apporter une solution face aux problèmes de manque de moyens de transport qui leur permet d'acheminer leur production.

✚ la promotion de leur produit

La promotion des MER et de leurs produits doit passer par la transformation du secteur rural traditionnel isolé en un secteur productif professionnel, compétitif et intégré dans le marché ; par l'assurance d'un partenariat pérenne avec les micro-entreprises rurales et les acteurs de développement.

#### **IV. METHODES EMPLOYEES**

Les méthodes employées ont été les suivantes:

- les enquêtes de terrain pour collecter les données sur les activités dominantes de ces producteurs
- les guides et les programmes en cours du programme Prospérer
- l'étude de l'organigramme de ces micro entreprises et exploitations agricoles afin d'identifier les compétences nécessaires pour la maîtrise des processus de production et de finalisation.
- L'identification de leur besoin en formation nécessaire pour accroître leur compétitivité
- l'identification de facteur commun à l'aide d'analyse des biens spécifiques nécessaires à la production de biens finis.

#### **V. ANALYSE EFFECTUEE**

C'est essentiellement l'étude des liens entre la taille des activités des entreprises et leurs performances en termes de production, de transformation et d'exploitation.

La plupart des MER rencontrées, à part la culture du riz, ont une seule ou plusieurs activités, et leur performance en terme de production est assez importante même si dans quelques cas elles n'arrivent pas à couvrir tous les besoins de l'opérateur de marché. Cependant le niveau de compétence

technique et humaine des producteurs doit être amélioré dans beaucoup de domaines de production.

Les producteurs dans les différentes filières visitées n'ont pas de compétence qui leur permet de développer leur filière en générale. La plupart d'entre eux n'ont pas un niveau d'étude poussé. Bien que Prosperer ait aidé certains producteurs dans la formation (exemple des paysans leaders de la filière haricot), les producteurs manquent de formation adéquate pour développer leur filière. Ils n'ont pas encore pris connaissance des techniques de transformation et de conservation de leur production qui leurs permettraient de propulser les circuits de commercialisation à travers leur formation sur la transformation des produits, leur stockage et la vente. A cela s'ajoute le manque de moyen pour faire ces réalisations. Les producteurs des MER doivent être appuyés techniquement de façon à ce qu'ils utilisent dans l'avenir leur propre moyen pour développer leurs activités et pouvoir subvenir à leur propre besoin. Prosperer doit voir la possibilité de spécialiser les producteurs par filière afin de rendre efficace le processus de finalisation et d'exploitation de biens fini.

## **VI. RESULTATS PROJETES**

Les résultats attendus sont les suivants:

- Amélioration de la compétitivité
- Amélioration des processus de production
- Amélioration de la coordination

La coordination entre le programme, les organisations de producteurs et les opérateurs de marché doit être effective pour la bonne marche du couplage

- Proposition de formation adéquate avec la dynamique micro structurelle des pôles de compétitivité ruraux afin qu'ils soient porteurs des économies régionales.
- Indentification de façon exacte des conditions d'émergence d'entreprise exportatrice au bénéfice de l'économie régionale.
- Créer un partenariat durable entre les producteurs et leurs partenaires.
- Satisfaction des besoins d'approvisionnement des produits en quantité et en qualité face à la demande
- Permettre aux MER d'augmenter et d'améliorer leur revenu, donc leur condition de vie.

## **CONCLUSION**

Le programme Prosperer, à travers le plan de mise à niveau des couplages, peut bien en profiter pour créer des pôles de compétitivités au sein des producteurs et dans différentes filières. Ce qui permettrait même de contribuer à la création de filières/activités dominantes dans chaque région d'intervention. Pour cela Prosperer doit renforcer son partenariat d'appui technique et financier des MER, leur préparer vers un passage progressif dans le secteur formel.